

UNIVERSIDAD AUTONOMA METROPOLITANA  
IZTAPALAPA

C S H

083410

IMPORTANCIA DEL FOGAIN EN EL  
DESARROLLO DE LA INDUSTRIA  
MEXICANA

SEMINARIO DE INVESTIGACION

ASESOR: MIGUEL A. ROSADO CH.

INTEGRANTES:

CHAVEZ MARTINEZ MARIA OLGA  
LOPEZ CERVANTES NELIDA  
SANCHEZ MORALES AURORA  
ZAMBRANO VENADO HILDA

MEXICO, D.F.

ADMINISTRACION

JUNIO DE 1988

Aug - Nov - 87

083410

IMPORTANCIA DEL FOGAIN EN EL  
DESARROLLO DE LA INDUSTRIA  
MEXICANA

## INDICE

### PRIMERA PARTE

#### CAPITULO I

##### LA MICRO PEQUEÑA Y MEDIANA INDUSTRIA

1. Concepto de Micro, Pequeña y Mediana Industria
2. Criterios para determinar la magnitud de la Micro, pequeña y mediana industria
3. Características de la Micro, Pequeña y Mediana Industria
4. Importancia económica de la Micro, Pequeña y Mediana Industria.

#### CAPITULO II

##### EL FIDEICOMISO

1. Qué es el Fideicomiso
2. Sujetos que intervienen en la formación y funcionamiento del Fideicomiso.
3. Objeto y fin del fideicomiso
4. Tipos de fideicomiso
5. El apoyo del Estado a la industrialización del país por medio del Banco de México y Nacional Financiera.

#### CAPITULO III

##### TIPOS DE CREDITO Y SU NATURALEZA

1. Concepto de Crédito
2. Operaciones Pásivas de Crédito
  - 2.1 Depósitos a la vista
  - 2.2 Instituciones de ahorro
  - 2.3 Depósitos a plazo

3. Operaciones Activas de Crédito
  - 3.1 Descuentos
  - 3.2 Prestamos Quirografarios y con Colateral
  - 3.3 Préstamos Prendarios
  - 3.4 Prestamos de Habilidadación o Avío
  - 3.5 Prestamos Refaccionarios
  - 3.6 Créditos Simples y Créditos en cuenta corriente
  - 3.7 Avaes
  - 3.8 Línea de Crédito
  - 3.9 Préstamo Hipotecario
4. Proceso de Crédito

#### CAPITULO IV

##### EL FONDO DE GARANTIA Y FOMENTO A LA INDUSTRIA

1. Antecedentes y desarrollo del FOGAIN
2. Objetivos e importancia del FOGAIN
3. Criterios de elegibilidad de las empresas que apoya
4. Tipo e importe de créditos que otorga FOGAIN
5. Plazos de los créditos, plazo de gracia
6. Tasas de interés
7. Políticas y Criterios para la evaluación y autorización de las solicitudes de crédito
8. Supervisión y seguimiento de los créditos

#### CAPITULO V

##### SITUACION ECONOMICA DE MEXICO

1. Balance de la Economía Nacional
2. Sector Industrial
3. Plan Nacional de Desarrollo
4. Programa para el desarrollo integras de la Pequeña y mediana Industria
5. Programa de Apoyo Integral a la Pequeña y mediana Industria.

6. Desarrollo del Pacto de Solidaridad Económica
7. Ingreso de México al GATT

SEGUNDA PARTE  
ESTUDIO DE CASOS

1. Objetivos de la Investigación
2. Delimitación del tema
3. Planteamiento del problema
  - 3.1 Descripción del problema
  - 3.2 Elementos del problema
  - 3.3 Formulación del problema
4. Hipótesis
5. Definición de términos básicos
6. Operacionalización de variables
7. Metodología
8. Análisis e interpretación de los resultados
9. Estudio de casos

CONCLUSIONES GENERALES

## INTRODUCCION

En los últimos años la economía mexicana atraviesa - por un estado de profundo desequilibrio caracterizado por altos índices inflacionarios, pérdida en el poder adquisitivo, devaluación del peso frente al dolar, etc. Buena parte del crecimiento industrial se ha logrado fundamentalmente a través del fortalecimiento de grandes empresas; - debajo de éstas hay un sinnúmero de pequeños y medianos - establecimientos cuyas necesidades de financiamiento y asistencia técnica son muy agudas, cuanto menor es su tamaño. Estos establecimientos van desde los pequeños talleres artesanales y de servicio hasta plantas que producen artículos más o menos desarrollados técnicamente, talleres y plantas dedicadas a satisfacer necesidades de consumo final o de otras ramas manufactureras. La grave situación económica por la que atraviesa el país ha dejado sentir sus efectos no sólo en la clase trabajadora, si no - también en la mayoría de las organizaciones pequeñas y medianas, éstas desempeñan un papel estratégico y decisivo - en la generación de empleos, en la producción de artículos básicos e impulso al desarrollo regional del país; estas industrias se han visto seriamente afectadas en su situación económico-financiera trayendo como consecuencia que no puedan lograr un crecimiento, se encuentran en un estancamiento al no poder lograr una estabilidad financiera; o bien, que se vean obligados a fusionarse con otras empresas; e incluso a abandonar o a reducir su mercado y en algunos casos llegar hasta la quiebra

Es por esto que el Estado ha tratado de reorientar - sus políticas económicas para fomentar el desarrollo inte - gral y en especial apoyar a la micro, pequeña y mediana - industria; puede decirse que a través de los fideicomisos - el Estado canaliza una buena parte del financiamiento a - la actividad económica.

-La presente investigación tiene como objeto princi - pal, determinar la trascendencia que tiene el FOGAIN en - las empresas mexicanas; a fin de constatar el apoyo que - brinda a la micro, pequeña y mediana industria dada su im - portancia para el desarrollo del país.

La investigación pretende revelar si los pequeños y - medianos empresarios tienen conocimiento e información - sobre las fuentes de financiamiento oficial (en este caso - exclusivamente el FOGAIN), en la investigación se conside - rarán empresas que no hayan recibido créditos del FOGAIN - con la exclusiva finalidad de determinar en que medida - los micros pequeños y medianos empresarios conocen el apo - yo que este otorga, así como saber a que otras fuentes de - financiamiento recurren.

Por otra parte, se buscará determinar si la mayoría - de las empresas mexicanas al enfrentarse a algún problema - de tipo económico-financiero, recurren a terceros o los - tratan de resolver con sus propios recursos.

Toda investigación lleva como antecedente un estudio - teórico para conocer más a fondo el tipo de problema que - se esta tratando, para la cual una vez fijado los objeti - vos que se persiguen, así como la hipótesis que se preten - de comprobar; se hará una descripción de los aspectos más - importantes de la micro, pequeña y mediana industria, -

señalando entre ellos el concepto, características e importancia que tienen estos en el desarrollo de la economía mexicana. Posteriormente se hablará del tema de los fideicomisos, en el cual se dará a conocer la definición, así como los sujetos, objeto y tipos de fideicomiso.

A continuación se dará a conocer, cada uno de los diferentes tipos de crédito que ayudan a la resolución de los problemas económicos-financieros de la micro, pequeña y mediana empresa, exponiendo de antemano la definición del concepto de crédito, con objeto de ir profundizando poco a poco en el tema, al mismo tiempo que se hace más entendible. En seguida se expondrá como tema central de estudio el Fondo de Garantía y Fomento a la Industria mediana y pequeña (FOGAIN), donde se describirán los antecedentes históricos, su creación como instrumento de apoyo, así como su evolución y la actividad de crédito que ha venido desarrollando a través del tiempo apoyando y fortaleciendo a la industria mexicana. Después se abordarán los aspectos de la economía nacional englobando aquí algunos de los fenómenos económicos que de alguna u otra manera influyen en el desarrollo de la micro, pequeña y mediana industria. Finalmente se realizará un estudio de casos con el objeto de tratar de comprobar la hipótesis planeada.

## La Micro, Pequeña y Mediana Industria

### 1.- Concepto de Micro, Pequeña y Mediana Industria

La industrialización de México se inició de manera firme y continuada en la década de los años cincuenta, en la que surgió al campo de la actividad industrial un sinnúmero de Micro, Pequeñas y Medianas Industrias, gracias a la acción abierta u decidida del Gobierno Mexicano, no solamente a través de la integración de una infraestructura básica, sino también promoviendo inversiones industriales que permitieran disminuir las importaciones de artículos manufacturados y para mantener un nivel de empleo adecuado a las necesidades de una población cada vez más creciente.

En esta primera etapa el ejecutivo federal promulgó en el año de 1965 la Ley de Fomento a la Microindustria, cuyo ordenamiento permitió que se estableciera un importante número de empresas industriales, fundamentalmente medianas y pequeñas. A primera vista la existencia y desarrollo de la PMI, aún en los países capitalistas avanzados pareciera contradecir la tendencia general del capitalismo en el que se desarrolla una tenaz competencia entre el capitalismo que termina con la ruina de la mayoría y el enriquecimiento de unos cuantos, sin embargo, esta contradicción aparente desaparece ya que es precisamente esta tendencia junto con la especialización y la división social del trabajo lo que condiciona la existencia de la Pequeña y Mediana Industria.

Existen actividades que son realizadas por diversas ramas de la industria de transformación y que son llevadas principalmente por la Pequeña y Mediana Industria y otras en que la misma naturaleza de la actividad requiere la creación de empresas de mayor tamaño.

El término Micro, Pequeña y Mediana empresa tiene diferente significado en tiempo y lugar, ya que, lo que puede ser una empresa mediana o aún grande en un país en vías de desarrollo, podría resultar pequeña en un país de desarrollo industrial avanzado.

Una empresa puede ser definida como una entidad que, operando en forma organizada, utiliza sus conocimientos y recursos para elaborar productos o proporcionar servicios a terceros con el objeto de obtener ganancias o utilidades.

La Subsecretaría de Ingresos, de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, define a la empresa como la reunión de los diversos factores de la producción como son: naturaleza, capital, trabajo y organización, con el objeto de alcanzar determinados fines para obtener ganancias.

Para efectos del presente estudio se ha considerado Microindustria a las empresas manufactureras de capital mayoritariamente mexicano, que ocupen hasta 15 trabajadores y sus ventas netas no excedan los 80 millones de pesos al año.

La Microindustria se desenvuelve principalmente en actividades tradicionales, en las que conviven empresas familiares como negocios que cuentan con personal remunerado. Su distribución geográfica abarca todo el país y en numerosas localidades rurales, frecuentemente constituye el único tipo de actividad industrial.

La Industria Pequeña y mediana se puede definir, como al conjunto de empresas del sector manufacturero de capital mayoritariamente mexicano.

Industria pequeña, las empresas que ocupen entre 16 y 100 personas y sus ventas netas sean superiores a los 30 millones y no mayores de 400 millones de pesos al año.

Industrias Medianas, las empresas que ocupen entre 101 y 250 personas y el valor de sus ventas netas rebasen los 400 millones, sin exceder los 1100 millones de pesos al año.

Algunos de los criterios más importantes que se señalan para identificar a la Pequeña y Mediana Industria (PMI) en México, son los siguientes:

A) Criterio de FOGAIN.

- Capital contable.- Entre 50 mil y 15 millones de pesos, para la Industria pequeña.
- Industria Mediana.- Entre 15 y 90 millones de pesos. En caso de revaluación de activo fijo.

B) Criterios del Programa para el Desarrollo Integral de la Industria Mediana y Pequeña de la SECOFI.

- Personal Ocupado:

Microindustria.- Hasta 15 personas.

Industria Pequeña.- Entre 16 y 100 personas.

Industria Mediana.- Entre 101 y 250 personas.

- Ventas Anuales:

Microindustria .- Hasta 40 millones de pesos

Industria Pequeña.- Entre 40 y 500 millo -  
nes.

Industria Mediana.- Entre 500 y 1,100 mi -  
llones.

En realidad poder dar una definición de lo que es -  
Industria Micro, Pequeña y Mediana resulta aleatorio. De -  
pendiendo del ramo de industria de que se trate, del -  
grado de desarrollo del país en que se localice, etc.

" Las empresas deberán cumplir simultaneamente con -  
los requisitos de número de personal ocupado y valor de  
ventas netas para clasificarse en un determinado estrato." (1).

Estos tres estratos conforme a lo que en términos -  
generales conocemos como Micro Pequeña y Mediana Indus -  
tria, tienen la siguiente magnitud: Se integra por el 99  
% de los establecimientos industriales registrados de -  
los cuales 58.6 son Microindustrias, 37% Pequeñas Indus -  
trias y 4% Medianas Industrias. En el sector general el -  
55% del empleo aportan el 41% de la producción y contri -  
buyen con el 40% del Valor Agregado. Se concentran funda -  
mentalmente en las ramas de Muebles, Prendas de vestir, A  
limento, Calzado e Industria de Cuero.

## 2.- Criterios para determinar la magnitud de la Micro, Pequeña Y Mediana Industria

Dentro de los criterios disponibles para clasificar a la Industria Mediana y Pequeña, estan los de orden cualitativo y los de orden cuantitativo.

En este caso se han considerado unicamente los de orden cuantitativo, ya que son los de mayor importancia para determinar la magnitud y son los siguientes:

A) Valor de la Producción.- Este factor suele ser muy importante cuando se comparan empresas de la misma rama industrial y cuyo proceso organización y métodos son semejantes. El valor de la producción bajo estas condiciones es muy útil para determinar las diferencias entre las magnitudes, ya que nos da una idea del total del mercado al que satisface la empresa.

La importancia que tiene este criterio para determinar la magnitud, suele disminuir considerablemente cuando las empresas pertenecen a ramas distintas ya que en esta situación, el valor de la producción sólo sirve como factor de comparación.

B) Capital Invertido.- El monto de capital que se invierte en una empresa es indicador de su importancia y casi siempre, da una idea de su magnitud.

México expresa su criterio através de la ley que creo el Fondo de Garantía para la Industria Mediana y Pequeña, cuyo artículo tercero dice:

" Quedan comprendidas dentro del concepto de Micro Pequeña y Mediana empresa, para los efectos de esta regla, aquellas cuyo capital efectivamente no sea -

menor de \$250 ni mayor de \$10,000.00".

Logicamente estas disposiciones han ido sufriendo modificaciones de tal manera que en la actualidad el mismo FOGAIN concidera como pequeñas industrias aquellas cuyo capital invertido fluctue entre los \$50,000 y los \$ 7,000,000.00 y los \$ 60,000,000.00.

C) Personal Ocupado.- El número de personal que labora en un establecimiento, también puede tomarse como indicador importante para determinar su magnitud. De acuerdo al monto, el tamaño de la empresa variará grandemente. Como un dato meramente ilustrativo se tiene que ocupa un mayor número de empleados, en comparación con la gran industria.

D) Volumen de Ventas.- El volumen de ventas también servirá como indicador de la magnitud, y dentro de él se tomarán aspectos tales como ; método de ventas, volúmen y frecuencia de pedidos, stock de productos en almacen , mercado etc.

" En base a datos del FOGAIN, la PMI trabaja mediante pedidos manteniendo un stock de producción importante en almacen" (2).

E) Recursos Financieros.- Indudablemente que los recursos financieros con que cuenta una empresa podrán dar una idea aproximada de la magnitud, y de esta forma permitirán calificarla como Micro, Pequeña o Mediana empresa. Basandose en esto se tiene, que en la forma de captar los recursos financieros para sus actividades normales, la gran empresa no presenta ninguna dificultad pues en general, cuenta con el apoyo bancario para satisfacer sus necesidades.

Esto no sucede de la misma manera con la Industria Mediana y pequeña, cuyas empresas se financian básicamente con recursos propios.

F) otros Criterios.- Dentro de este rubro se pueden encontrar aspectos tales como:

Capital Fijo.- Esto puede utilizarse como criterio para determinar la magnitud, puesto que representa una parte del patrimonio de la empresa y que muy difícilmente puede deformarse desproporcionadamente como suele suceder con otros datos.

Consumo de Materia Prima.- Este puede ser usado tomando en cuenta, no sólo su valor monetario, sino también su cantidad en toneladas, metros cúbicos, metros lineales etc.

Como auxiliares para estimar o calcular otro factor o indicador de una o varias empresas con fines de comparación pueden ser útiles criterios como; Activo Circulante por trabajador, Activo Fijo - Inmueble, Transporte, Activo Total, Pasivo - Capital, Utilidades, Consumo de energía eléctrica etc.

### 3.- Características de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa.

La PMI reviste características propias que la distinguen de la empresa grande en cuanto a disponibilidad de recursos técnicos financieros y humanos, los que generalmente están condicionados por la magnitud de las empresas y por la forma en que nacen y desarrollan sus actividades. A continuación se mencionan algunas de las características de la PMI.

A) Relativas a la Competencia : Existen muchas ramas industriales en las cuales la PMI puede competir con la gran industria como sucede en la fabricación de dulces, productos lácteos , pastas alimenticias, confección de muebles, calzado y materiales de plástico. En general productos básicos para consumo. Pero también la PMI sirve como eslabón para la gran empresa , ya que en muchos casos maquila partes que después incorpora la gran empresa en sus productos y en este aspecto es altamente competitiva. Sin embargo, para aumentar su grado de competencia hace falta que la PMI cuente con financiamientos adecuados y, más que lo anterior con asistencia técnica en la mayor parte de sus funciones administrativas, pero principalmente en comercialización y que cuente con mano de obra suficientemente capacitada, además de la necesidad de que se realice la planeación de cada una de las áreas, ya que esta es una de las funciones mayormente descuidada por el pequeño y mediano empresario, con ello la PMI podrá emplear mejor su capacidad instalada, atender mejor a la demanda y tendrá la posibilidad de un crecimiento futuro.

### 3) Relativas a su Administración:

- Empresas familiares en donde el propietario es el administrador.

Este tipo de empresas son manejadas directa y personalmente por los propietarios y accionistas mayoritarios, generalmente personas con un conocimiento muy amplio respecto a sus procesos productivos y con un conocimiento sólido, aunque parcial, del mercado, lo que lo hace colocar su producto sin grandes complicaciones. Sin embargo, los conocimientos y dominio en los campos de producción y ventas son generalmente producto de una experiencia completa y parece difícil que tengan acceso a tecnologías más avanzadas y a sistemas de comercialización perfeccionados.

- Visión parcial o incompleta de los problemas que afectan al negocio.

El enfoque parcial de los problemas de la PMI provoca la toma de decisiones que no da los resultados adecuados en términos de soluciones integrales, por falta de información sobre los factores internos y externos que afectan a la empresa. A esto se agrega la limitación que presenta la formación empírica y el desconocimiento de las disciplinas administrativas, así como también los recursos humanos de que dispone.

- Administración susceptible de mejoría.

Aquí se muestra generalmente las fallas de eficiencias como consecuencia de una falta de formación profesional y de una experiencia concreta en este campo. Se encuentra esta deficiencia en forma más acentuada, en las áreas de planeación y manejo financiero, ya que no suelen tener sistemas formales de planeación para definir los objetivos, políticas y programas de acción a corto y mediano plazo.

Por otro lado el desconocimiento de las posibilidades de acceso a los mercados de dinero y de capital, aunado a la poca difusión que existe respecto a la disponibilidad de créditos para este segmento de la actividad económica, así como el escaso conocimiento de las técnicas de administración financiera, generan una serie de deficiencias y vacíos en los sistemas de información y control financiero.

- Sistema de información interna insuficiente.

La falta de un sistema oportuno y confiable repercute en la toma de decisiones, pues no tienen los elementos de juicio necesarios para una visión total y completa de los problemas.

Esta es una de las características más acentuada en la PMI, y se traduce, además de lo mencionado anteriormente, en fallas de control e ineficiencias que significan mayores costos operativos e inmovilización en sus activos, además de problemas de liquidez por la inadecuada administración de su capital de trabajo.

C) Relativas a aspectos financieros.

- Pocos activos y garantía de difícil realización.

La PMI tiene generalmente activos fijos reducidos, los cuales representan la adquisición de maquinaria usada y recondicionada, y en ocasiones adaptada en su instalación por el empresario, pero debido a su tecnología se traduce en un uso eficiente más no intenso.

Las líneas de producción en muchas de estas empresas podrían considerarse como únicas y fuera de los patrones generales aceptados, por lo que su valor radica más en su capacidad de uso para el propio empresario que en función del mercado.

- Margen de utilidad satisfactorio en función a su bajo nivel de operación.

En la mayoría de estas empresas los márgenes de utilidad son satisfactorios considerando su bajo nivel de inversión. El proceso de inversión que normalmente reduce los niveles de rendimiento a corto plazo detienen la actuación del empresario para buscar la realización de nuevos proyectos, promover la eficiencia, mejorar procesos, y, consecuentemente solucionar su problema de apalancamiento financiero en términos de objetivos de liquidez y estructura financiera.

" Cuando se logren implantar soluciones que mejoren la productividad, buscando el mejor uso de todos los recursos, se podrán también promover programas de capacitación y desarrollo de recursos humanos" (3).

- Problemas de liquidez.

Dado lo limitado de los recursos con que cuenta para el desarrollo y operación de la unidad económica, así como su poca experiencia y carencia de conocimiento de la administración, su estructura financiera muestra deficiencias en términos de problemas de liquidez y apalancamiento adecuado.

- Falta de acceso al capital.

Este es uno de los problemas que mas frecuentemente se presenta en la PMI debido a tres causas principales : La primera , el desconocimiento de los fondos de fomento y de su mecánica de operación produce, en los empresarios, una actitud de desaliento que los inclina a buscar las líneas de crédito a corto plazo, las cuales no resuelven su problemática en forma integral; la

segunda, se limita considerablemente a la PMI su acceso al crédito bancario, a pesar de que puede generalmente mejorar su posición de liquidez y estructura de capital de trabajo, esto se debe a deficiencias en la planeación financiera y en la información contable; y la tercera, la falta de conocimiento acerca de la mejor manera de exponer la situación de la empresa y sus necesidades ante las posibles fuentes financieras.

E) Relativas a mercado;

- Mercados limitados.

En muchos de los aspectos la PMI depende de la gran industria, es común encontrar que una parte importante de sus ventas está representada por unas cuantas empresas grandes, ante las cuales no tiene la posibilidad de negociar, estableciendo en cierto grado una dependencia y subordinación de las primeras respecto de las segundas.

- Dificultad para financiar sus ventas.

Estas empresas tienen dificultad para definir sus políticas y sistemas de financiamiento en apoyo de sus ventas, a fin de colocarse en condiciones competitivas en un mercado generalmente agresivo y mantener sus márgenes satisfactorios de utilidad, Sin embargo, - En función al crecimiento de la empresa, a los retiros de utilidades o a inmovilización de sus activos, la empresa generalmente está restringida en términos de recursos propios, lo que la obliga a recurrir al financiamiento, planteado e inadecuado.

-Deficiencias para exportar.

A pesar de estas deficiencias, las posibilidades en ciertas ramas y productos parecen atractivos, en la medida que sea posible ofrecer precio, calidad y seguridad de permanencia en estos mercados.

083410

F) Relativas a la producción.

- Tecnología dependiente de un solo hombre.

La tecnología de que dispone es en muchas ocasiones desarrollada por el empresario, creador de la unidad económica, pero generalmente no mejora de acuerdo con el crecimiento de la empresa ni con el transcurso del tiempo.

- Limitado acceso a nueva tecnología.

Los recursos financieros y humanos en acción y unión de sus actitudes limitan su acceso a nueva tecnología, generalmente cara, la cual como requiere de inversiones fuertes, no puede ser financiada a plazos y costos adecuados.

- Procesos productivos simples.

Tomando en cuenta su tecnología y características, los procesos productivos de la PMI son relativamente simples, esto permite a las empresas cubrir satisfactoriamente los requerimientos de calidad, a pesar de las deficiencias en la capacitación de la mano de obra.

G) relativas a los recursos humanos.

- Contacto estrecho del empresario con el personal.

La facilidad con que el empresario está en contacto directo con sus subordinados, constituye un aspecto muy positivo, ya que facilita la comunicación.

- Insuficiente capacitación y desarrollo.

Los niveles de capacitación de los recursos humanos de la PMI, sobre todo en las áreas administrativas y niveles de supervisión, presentan deficiencias que

demandan programas de capacitación y desarrollo, adecuados a sus necesidades y de carácter permanente. Sin embargo, desde el punto de vista de su tecnología y su proceso simple de producción y administración, resulta relativamente sencillo poner en práctica programas permanentes indispensables para la promoción de este importante segmento de la actividad industrial.

083410

#### 4.- Importancia económica de la Pequeña y Mediana Industria.

La Pequeña y Mediana Industria juega un papel destacado en la economía de los países desarrollados y subdesarrollados. Durante un lapso relativamente corto, este segmento industrial ha adquirido dentro de la economía de nuestro país un lugar muy importante, ya que representa la mayoría de las empresas manufactureras por el empleo industrial que genera y por el valor de sus contribuciones al producto interno bruto.

La Pequeña y Mediana Industria no es únicamente importante desde el punto de vista económico sino también social, porque incorpora al proceso productivo una gran cantidad de mano de obra, sobre todo en las actividades en que puede alcanzarse niveles satisfactorios de eficiencia, a cambio de una moderna inversión de capital, así mismo porque si se les brindan las condiciones necesarias pueden ser un vehículo idóneo de industrialización de la región más atrasada del país, y un factor de descentralización industrial en la medida en que fomenta todo tipo de empresas, no sólo agroindustriales que coadyuvan a la absorción de la fuerza de trabajo que es desplazada del campo. En este sentido se puede decir que la Industria Mediana y Pequeña contribuye entre otros factores al desarrollo económico por:

A) Formar parte importante en el proceso de recuperación y reordenamiento de economía y del cambio estructural del aparato productivo, en virtud de tener amplia flexibilidad operativa, y adaptabilidad a condiciones regionales y locales; requerir de menos tiempo para la maduración de sus proyectos, utilizar en mayor

grado recursos nacionales, aprovechar el ahorro familiar, captar a la fuerza de trabajo y fomentar empresarios.

El pleno rescate de estas actitudes requiere de una acción de fomento por parte del Ejecutivo Federal a través de la aplicación de medidas articuladas de manera consistente, conforme con lineamientos programáticos.

"Este proyecto puede ser llevado a la práctica - sólo mediante una decidida labor de coordinación y concentración con las entidades de la Administración Pública Federal" (4).

B) Constituir un elemento de equilibrio en los mercados al alentar la competencia, lo que beneficia al aparato productivo y al consumidor.

C) Por significar una alternativa para el desarrollo de empresas del sector social.

LA participación de la industria Mediana y Pequeña en la estrategia de cambio estructural será favorecida y fortalecida por la decisión gubernamental, planteada en Plan Nacional de Desarrollo y en Programa Nacional de Fomento Industrial y comercio Exterior, de consolidar este tipo de empresas, proporcionando apoyo para propiciar su crecimiento y eficiencia y desarrollando al máximo sus potencialidades.

Así, consolidar y ampliar los niveles de subcontratación e impulsar el progreso técnico, asegurando una distribución más equitativa de sus futuros a lo largo de las cadenas productivas, es un medio para fortalecer a las empresas del subsector, propiciar su crecimiento y eficiencia desarrollar sus potencialidades y aprovechar racionalmente la inversión en ellas concretada.

Las potencialidades y características de industria mediana y pequeña le confiere un papel importante en el aparato productivo, y la mayoría de ellas enfrentan problemas estructurales y coyunturales que han impedido su pleno desenvolvimiento.

Esta medida es indispensable superar los obstáculos que han impedido a la industria Mediana y Pequeña concurrir apropiadamente a la producción y comercialización de sus productos. Los objetivos específicos del Programa Nacional de Desarrollo pretenden por lo tanto:

Elevar el eficiente promedio de la industria mediana y pequeña mediante el mejor uso de los factores productivos con base en las prioridades nacionales, por medio de una mejora cualitativa de sus estructuras y sus temas operativos.

" La Industria Mediana Y Pequeña es pieza clave en el cambio estructural y puede constituirse en un elemento fundamental para impulsar el uso productivo y racional del capital " (5).

Contrarrestar las desventajas de la industria mediana y pequeña para obtener en condiciones apropiadas insumos, maquinaria, equipo recursos financieros y otros servicios para el desarrollo de su operación así como para integrarse eficientemente al mercado de las exportaciones y al interno.

## CAPITULO II.

### EL FIDEICOMISO.

El fideicomiso mexicano tiene alrededor de cincuenta y seis años de haberse introducido de manera efectiva en nuestro sistema legal. Tiene su antecedente más cercano - en el trust del derecho inglés y norteamericano, aunque - sus orígenes se remontan al derecho romano. Se trata de - un instrumento relativamente reciente, que si bien en un principio causó cierta confusión, poco a poco fue obteniendo un arraigo considerable, pues hoy en día, se ha convertido en toda una institución jurídica.

Las actividades fiduciarias en nuestro país, se han desarrollado tanto en los últimos años, que forman ya una parte importante de los instrumentos operativos con que - cuenta el sistema bancario mexicano. Constituye una fuente de negocios en la que pueden obtenerse utilidades en - forma razonable y con eficiencia y a la vez es un reto a - la imaginación para ir día con día diseñando formas de actividad fiduciaria que, dentro de los marcos legales, permiten prestar este servicio eficientemente, sirviendo así a la sociedad y a las autoridades, pues en tanto los fideicomisos se manejen con transparencia y competentemente traerá la seguridad jurídica tanto a los particulares como a las autoridades.

## 1. Qué es el fideicomiso.

Para definir al fideicomiso se acudió a varias fuentes, entre las cuales estan:

La Ley General de Titulos y Operaciones de Crédito, que en su articulo 346, nos dice:

"En virtud del fideicomiso, el fideicomitente destina ciertos bienes a un fin lícito determinado, encomendando la realización de ese fin a una institución fiduciaria." (6)

Al respecto, Bauche Garciadiego afirma:

"El fideicomiso es un negocio jurídico que esta cobrando mayor importancia cada día en nuestro país", y más adelante agrega: "Como ya lo he indicado mediante el fideicomiso, una persona física o moral destina sus bienes o derechos a la realización de una finalidad lícita y determinada, encomendando a una institución fiduciaria llevar a cabo esa finalidad, en beneficio propio o de otra persona." (7)

Los estudiosos en la materia a las concepciones doctrinales que se han manifestado, sobresaliendo dos corrientes, quienes consideran al fideicomiso como un contrato o los que estiman que se trata de un negocio jurídico, como el caso de Bauche Garciadiego, pero no hay necesidad de profundizar en dichas discusiones, dado que, como consecuencia de la experiencia mexicana y el uso bancario, se infiere que se trata de un contrato que implica una relación jurídica entre dos o más personas que: crea, establece, transmite y declara derechos y obligaciones.

Por lo tanto, se define al fideicomiso como: un instrumento legal mediante el cual una persona física o moral transfiere la propiedad sobre parte de sus bienes a la institución fiduciaria, para que con ellos se realice un fin lícito, que la propia persona señala en el contrato respectivo.

El fideicomiso puede servir para la más variada gama de finalidades, con la condición de que esas finalidades sean lícitas y se encomiende su realización a una institución fiduciaria. De esta manera, el fideicomiso es útil institucionalmente a las personas, a las empresas, a las entidades públicas de todo índole, y se adapta precisamente a sus necesidades.

Para que exista fideicomiso debe haber transmisión de bienes; tal es la diferencia específica que existe con otro tipo de contratos en los cuales si no hay transmisión de bienes, no habrá fideicomiso, sino que se estará en presencia de servicios fiduciarios.

De acuerdo con nuestro sistema legal, en la República Mexicana, solamente pueden actuar como fiduciarias las instituciones de crédito (salvo en cuestiones mineras).

Es innegable que la actividad fiduciaria debe ser supervisada y vigilada por el Estado, pues de otra manera propiciaría una serie de abusos que no podrían remediarse. En México, el sistema de supervisión estatal está organizada a partir de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público con la colaboración del Banco de México, además de la también muy importante participación de la Comisión Nacional Bancaria y de Seguros; en consecuencia, la actividad fidu-

ciaria realizada sobre estas bases presupone un mínimo de seguridad y apego a las disposiciones legales.

El fideicomiso cumple una función social, ya que mediante el mismo se procura la solución de necesidades de grandes masas de población, buscando eficacia, rapidez y profesionalismo, al mismo tiempo que se trata de bajar los costos de operación en múltiples actividades; es así, como el fideicomiso ha servido para trazar y ejecutar grandes unidades habitacionales que benefician a personas de bajos ingresos; mediante el fideicomiso se conjugan esfuerzos para crear desarrollos turísticos, se emiten certificados de vivienda, que bajan el costo de la transmisión de la propiedad; se administran planes de pensiones para empleados y otros beneficios a favor de grandes masas de trabajadores.

Esos fondos son administrados mediante fideicomisos en forma escrupulosa y obteniendo los mejores rendimientos.

También se utiliza el fideicomiso para el fomento de actividades educativas, científicas, artísticas y culturales, en las que la seriedad y preparación de la fiduciaria garantiza el cumplimiento de las finalidades y la conservación de los elementos que integran el patrimonio cultural del país.

2. Sujetos que intervienen en la formación y funcionamiento del fideicomiso.

**Sujetos.** Los sujetos en la relación fiduciaria son los siguientes:

**Fideicomitente.**-es la persona titular de los bienes o derechos, que transmiten a la fiduciaria, para el cumplimiento de una finalidad lícita y desde luego, debe tener la capacidad jurídica para obligarse y para disponer de los bienes.

**Fiduciario.**-es la institución de crédito que tiene concesión de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, para actuar como tal.

**Fideicomisario.**-es la persona que recibe el beneficio (no siempre existe) del fideicomiso, o la que recibe los remanentes una vez cumplida la finalidad.

Pueden existir en un fideicomiso desde un punto teórico, diversos fideicomitantes y diversos fideicomisarios pero, generalmente, un solo fiduciario.

**Forma.** El fideicomiso siempre debe constar por escrito.

**Obligaciones de los fiduciarios.**

a) Ceñirse y ajustarse a los términos del contrato constitutivo para cumplir la finalidad.

b) Aceptar el fideicomiso.

c) Conservar y mantener los bienes.

d) Llevar contabilidad por separado, para cada fideicomiso.

e) Cumplir las obligaciones fiscales derivadas del fideicomiso.

f) Realizar sus actividades mediante un delegado fiduciario, únicamente podrán delegarse aquellas funciones - que se consideran secundarias, que no impliquen facultades de mando, decisiones o actos direccionales.

g) Guardar el secreto fiduciario, que es más estricto- que el secreto bancario en general.

h) Presentar y rendir cuentas.

i) Invertir los fondos ociosos en valores aprobados por la Comisión Nacional de Valores.

j) Acatar las órdenes del Comité Técnico, cuando exista éste.

#### **Facultades del fiduciario.**

a) Tendrá las facultades que se le señalen en el acto-constitutivo y que pueden ser: realizar actos de dominio, enajenar, permutar, transferir propiedad, administrar u - obtener créditos y gravar, en su caso, arrendar y realizar reparaciones y mejoras.

b) Disponer lo necesario para la conservación del patrimonio.

c) Actuar en los juicios relativos al fideicomiso y otorgar en ellos, mandatos para pleitos y cobranzas.

d) Tiene desde luego facultades para cobrar sus honorarios y para erogar los gastos inherentes al fideicomiso.

#### **Derechos del fideicomitente.**

a) Reservarse los derechos que estime pertinentes en el acto constitutivo.

b) Designar a uno o varios fideicomisarios.

c) Nombrar al Comité Técnico.

d) Modificar el fideicomiso, si se reservó ese derecho.

- e) Requerir cuentas al fiduciario.
- f) Transmitir sus derechos de fideicomitente (si se reservó ese derecho).
- g) Revocar o terminar el fideicomiso (si se reservó - ese derecho).
- h) Derecho a que le sean devueltos los bienes dados en fideicomiso en caso de imposibilidad de ejecución, o que se le entreguen los remanentes una vez ejecutado el fideicomiso.

#### **Obligaciones del fideicomitente.**

- a) Pagar los gastos que origine la constitución y el manejo del fideicomiso.
- b) Pagar los honorarios fiduciarios.
- c) En caso de que se transmitan inmuebles, estará obligado al saneamiento para el caso de evicción.
- d) Colaborar con el fiduciario al cumplimiento del fin, cuando para ello sea necesaria dicha colaboración.

#### **Derechos y obligaciones del fideicomisario.**

- a) Están limitados por el acto constitutivo. En principio tiene derecho a recibir los rendimientos o los remanentes que queden después de la extinción del fideicomiso salvo pacto en contrario.
- b) Derecho a exigir rendición de cuentas.
- c) Derecho a modificar el fideicomiso, si es irrevocable por parte del fideicomitente.
- d) Facultad para transferir sus derechos de fideicomisario.
- e) Derecho a revocar y dar por terminado anticipadamente el fideicomiso, si así se prevé en el acto constitutivo

f) Obligación de pagar los impuestos, derechos y multas que se causen con la ejecución del fideicomiso.

g) Obligación de pagar los gastos que se causen en la ejecución y extinción del fideicomiso.

h) Obligación de pagar los honorarios fiduciarios.

### 3. Objeto y fin del fideicomiso.

De acuerdo a lo establecido en el artículo 351 de la Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito, el objeto del fideicomiso puede estar constituido por:

"Toda clase de bienes y derechos, salvo aquellos que, conforme a la ley sean estrictamente personales de su titular." (8)

Por ejemplo, los derechos de uso y habitación, de acuerdo con el artículo 1049 y 1050 del Código civil.

En los contratos el objeto pueden serlo también los hechos (art. 1824 del Código civil). También pueden constituir el objeto del fideicomiso las cosas futuras, como lo permite el artículo 1826 del Código civil:

"Las cosas futuras pueden ser objeto de un contrato. Sin embargo, no pueden serlo la herencia de una persona viva, aun cuando ésta preste su consentimiento." (9)

El fin del fideicomiso es el objetivo que se busca con la celebración del contrato. Son los intereses privados o públicos que se buscan satisfacer con el establecimiento del fideicomiso.

De esta suerte, cualquier objetivo puede ser señalado como fin del fideicomiso, con tal de que no transgreda las limitaciones que la Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito señala (licitud y determinación). Es lícito todo aquel fin que no sea contrario a las leyes de orden público o las buenas costumbres; determinar es fijar los términos de una cosa, distinguir, discernir, señalar, fijar una cosa para algún efecto.

Frecuentemente se confunde el objeto o fin de un contrato con el objeto material del mismo. El objeto físico de un contrato lo puede ser un bien inmueble o un bien mueble (comprendiéndose aquí los derechos), pero el objeto o fin del contrato en última instancia, será un acuerdo de voluntades que engendrará vínculos obligatorios.

#### 4. Tipos de fideicomiso.

En nuestro medio se practican los siguientes tipos de fideicomisos: oneroso y gratuito; público o privado; federal, estatal o municipal; de inversión, de administración, testamentario o para emisión de certificados de participación, entre otros.

Aunque todos se consideran de suma importancia para la economía nacional, los que más sobresalen son los de carácter público, ya que el estado a través de ellos, canaliza los medios para dar fomento y promoción a las áreas básicas que se consideran necesarias y/o prioritarias para el desarrollo económico del país.

#### El fideicomiso público.

Tomando en consideración la participación del estado-

en el desarrollo económico y social, el Gobierno Federal-- ha utilizado la figura del fideicomiso para propiciar, promover y reforzar ciertas actividades, convirtiéndose hoy - en día en uno de los instrumentos financieros más dinámicos y efectivos de que dispone el Gobierno Mexicano.

En base al principio del "interés público" poco a poco se ha ido conformando a través de la práctica cotidiana apoyada en múltiples disposiciones legales, la figura denominada fideicomiso público o de estado, que al no estar regulada al detalle, permite algunas variantes atendiendo a la situación concreta del caso de que se trate. De lo anterior, se puede definir al fideicomiso público como:

"La figura por medio de la cual, el Gobierno Federal, a través de sus dependencias y en su carácter de fideicomitente, transmite la titularidad de bienes del dominio público o del dominio privado de la federación o afecta fondos públicos en una institución fiduciaria (por lo general instituciones nacionales de crédito) para realizar un fin lícito de interés público." (10)

#### **Elementos del fideicomiso público.**

Los elementos del fideicomiso público son los siguientes:

**1. El fideicomitente, que puede ser:**

- a) El gobierno federal,
- b) Los gobiernos de las entidades federativas,
- c) Los ayuntamientos en los municipios.

Por lo que respecta a los fideicomisos del gobierno federal, la legislación aplicable prevé que únicamente la Se -

cretaría de Hacienda y Crédito Público es la entidad facultada para constituir esos fideicomisos. Un requisito establecido por la Ley para el fideicomiso público, es que la SHCP está obligada a hacer inscribir esos fideicomisos en el registro que llevará la Secretaría de Programación y Presupuesto y, además, comunicarle dentro de diez días, la creación, modificación o reformas a los mismos.

2. Patrimonio fiduciario. Constituyen el patrimonio fiduciario el conjunto de bienes de las entidades antes mencionadas y que pueden consistir en:

- a) Bienes del dominio público, previa desincorporación
- b) Bienes del dominio privado.
- c) Bienes inmuebles.
- d) Bienes muebles.
- e) Dinero en efectivo.
- f) Subsidios.
- g) Derechos.

El patrimonio del fideicomiso puede estar constituido por cualquiera de los bienes antes citados o por una combinación de ellos, dentro de la más amplia gama de posibilidades.

Por efecto del fideicomiso, esos bienes se transfieren al fiduciario para que con ellos se realice el objeto y las finalidades que se pacten en el contrato respectivo.

3. El fiduciario. Puede ser cualquier institución de crédito que tenga concesión para realizar operaciones fiduciarias, de acuerdo con la Ley General de Instituciones de Crédito y Organizaciones auxiliares, en la práctica, por lo general, se establecen esos fideicomisos en institucio-

nes nacionales de crédito.

4.Objeto. Los fideicomisos pueden tener por objeto alguno de los siguientes:

- a)La inversión de fondos públicos.
- b)Manejo y administración de obras públicas.
- c)Prestación de servicios.
- d)La producción de bienes para el mercado.

El objeto de los fideicomisos públicos puede ser amplísimo y no se limita a la lista antes citada, pues se utiliza para realizar la gama más variada de actividades.

5.Fines de los fideicomisos públicos. Así como el objeto puede ser muy amplio en esta clase de fideicomiso, los fines también varían desde un punto de vista muy amplio, los fines siempre serán de interés público, satisfacer mejor las necesidades colectivas, obtener mejores rendimientos de los elementos de la administración pública, hacer óptima esa actividad y tender a una mayor eficiencia y eficacia. Los fines concretos que se persiguen por los fideicomitentes son pactados en cada contrato.

6.Duración. En los fideicomisos normales, la duración máxima de éstos es de treinta años, sin embargo, la ley hace la salvedad de que cuando sean instituciones de beneficencia o de orden público, su duración puede ser indefinida.

7.Forma. Al igual que en el fideicomiso en general, el público debe constar por escrito a través del contrato constitutivo celebrado entre el fideicomitente (SPP) y la institución fiduciaria, previa determinación del ejecutivo federal o del congreso, en éste último caso, mediante una ley.

En el acto de creación, también se señalan los derechos y acciones que deberá ejercer la fiduciaria en el desempeño de la encomienda, así como los derechos que el fideicomitente se reserva y los terminos en que se otorgarán los mandatos. Es importante mencionar que se podrán fijar, en caso de que procedan, las bases para la integración y funcionamiento del órgano de gobierno del fideicomiso, mejor conocido como Comité Técnico, así como lo referente a la designación del director del fideicomiso.

El Comité Técnico, según Acosta Romero:

"Es un cuerpo colegiado designado en el acto constitutivo de un fideicomiso, o posteriormente, por el fideicomitente y fiduciario, y en el cual existen representantes del fideicomitente, del fiduciario y, en su caso, del fideicomisario (o de otros sectores-interesados). Sus facultades se fijan en el propio acto constitutivo. En la práctica es un órgano auxiliar de administración del fideicomiso y su duración es temporal o por toda la vigencia del fideicomiso."(11)

La constitución del comité técnico no es obligatoria, sino que es exclusivamente potestativa, y se analiza si las facultades de establecerlo son totalmente discrecionales del fideicomitente, o si deben tener el consentimiento del fiduciario.

En los fideicomisos privados, el comité técnico sólo existe en casos muy especiales, en cambio en los fideicomisos públicos éste es más utilizado, tanto por razones administrativas como de índole política.

5. El apoyo del estado a la industrialización del país por medio de los fideicomisos apoyados por el Banco de México y Nacional Financiera.

El gobierno federal ha establecido una serie de fondos financieros mediante fideicomisos, constituidos principalmente en el Banco de México y en Nacional Financiera, fondos que han servido de instrumentos financieros para apoyar actividades prioritarias o como instrumento para promover y reforzar ciertas actividades económicas.

Estos fondos en fideicomisos llamados en ocasiones fondos de fomento, sirven para realizar actividades que pueden conservarse como propias de bancos de segundo piso, o de instituciones de redescuento y el gobierno mexicano los ha constituido a partir de 1954 como un importante instrumento en la orientación de los recursos mediante un control selectivo del crédito.

Principales fondos de fomento en el Banco de México:

- Fideicomiso Instituido en el Banco de México (FIRA)
- Fondo para el Fomento de las Exportaciones de Productos Manufacturados (FOMEX)
- Fondo de Equipamiento Industrial (FONEI)
- Fondo de Operación y Descuento Bancario a la Vivienda (FOVI)
- Fondo para el Desarrollo Comercial (FIDEC)
- Fondo de Garantía y Descuento para las Sociedades Cooperativas (FOSOC)

Principales fondos de Nacional Financiera para el fomento de las actividades industriales.

- Fondo de Garantía y Fomento a la Industria Mediana y Pequeña (FOGAIN)
- Fondo Nacional para Estudios y Proyectos (FONEP)
- Fideicomiso para el Desarrollo de Conjuntos, Parques, Ciudades Industriales y Centros Comerciales (FIDEIN)
- Fondo Nacional de Fomento Industrial (FOMIN)
- Fondo Nacional de Fomento al Turismo (FONATUR)
- Fondo de Fomento y Garantía para el Consumo de los trabajadores (FONACOT)

Todos los anteriores fideicomisos de fomento participan en un vasto horizonte sectorial y regional. Están presentes con apoyo financiero preferencial y asistencia técnica, en el fomento agropecuario, impulsan las exportaciones y el propósito de substituir importaciones, apoyan al crecimiento de grandes empresas industriales, facilitan la reconstrucción de viviendas de interés social, coadyuvan en el esfuerzo nacional por ampliar las tareas de capacitación y aumentar la productividad. Se acentúa en materia de apoyos financieros para formular estudios de preinversión, se alienta y facilita la desconcentración industrial, se complementan los recursos financieros privados para integrar el capital en empresas industriales.

En conjunto los fondos de fomento, en continúa expansión y diversificación, están presentes en sectores estratégicos y prioritarios para el desarrollo equilibrado del país. Con su acción contribuyen a fortalecer al estado en el propósito de satisfacer las demandas de una sociedad en

pleno crecimiento; coadyuvan a modernizar vastos sectores de la actividad económica; propician la creación de empleos y participan en la modificación de la estructura productiva orientandola hacia la generación de los bienes básicos, como también en la expansión de la industria productora de equipo y maquinaria.

Una proporción dominante de los recursos de los fideicomisos de fomento se ha concentrado en el fomento industrial. Sus actividades en este sector se desenvuelven en el marco del Plan Nacional de Desarrollo Industrial y contribuyen destacadamente al progreso de la industria nacional, sobre todo al impulso que se esta poniendo en la instalación y el fortalecimiento de empresas productoras de bienes de capital, así como en el firme desenvolvimiento de la mediana y pequeña industria.

### CAPITULO III

#### TIPOS DE CREDITO Y SU NATURALEZA

##### 1.- CONCEPTO DE CREDITO

Es de suma importancia definir clara y precisamente que es el crédito, para obtener una correcta interpretación del mismo que no deje lugar a dudas.

El crédito es un término muy amplio, por lo tanto pasaremos a definirlo desde sus concepciones mas simples hasta obtener una definición que nos permita comprender al crédito y su funcionamiento.

La palabra crédito viene del latín creditum que significa tener confianza, tener fe en algo.

En sentido jurídico crédito indica el derecho subjetivo que deriva de cualquier relación obligatoria y se contrapone al débito que incumbe al sujeto pasivo de la relación.

En sentido económico-jurídico significa, cuando en una relación de dar o poseer existente entre dos sujetos, se da en un primer tiempo para recobrar después en un segundo tiempo, lo que se ha dado.

En términos generales, puede decirse que:

"Crédito es la transferencia de bienes que se hace en un momento dado por una persona a otra, para ser devueltos a futuro, en un plazo señalado, y generalmente con el pago de una cantidad por el uso de los mismos".(14)

Se puede afirmar que el crédito nace en forma sencilla cuando las cualidades de solvencia de una persona son satisfactorias para que se le confie riquezas y capitales presentes a cambio de otras riquezas futuras.

Por lo tanto podemos señalar que los elementos del crédito son: la existencia de ciertos bienes, la transferencia de ellos, o de su disposición jurídica, de su titular, a otra persona (la que lo disfruta), el lapso de tiempo durante el que se usan esos bienes y la obligación de restitución de los mismos, con el pago de la cantidad pactada por su uso.

## 2.- OPERACIONES PASIVAS DE CREDITO

El crédito puede apreciarse respecto de aquél que lo recibe, operaciones pasivas, y respecto de aquél que lo otorga, operaciones activas.

Dentro de este punto se hablara en términos generales en que consisten las operaciones pasivas; pues para efectos de la presente investigación es de mayor importancia explicar las operaciones activas como tipos de financiamiento.

Por operación pasiva propiamente bancaria se entiende aquella que realiza una institución de crédito para arbitrarse recursos, esencialmente del público en general, por los cuales se convierte en deudos de las personas que los solicitan; es decir, representan las obligaciones que el banco contrae por los fondos que se allega de diversas procedencias, o bien, contablemente hablando pueden definirse como aquéllas que registran en su pasivo.

La captación de dichas operaciones pasivas se hace por medio de los siguientes instrumentos:

### 2.1 Depósitos a la vista (cuentas de cheques)

Se consideran depositos a la vista, por el hecho de que basta la expedición y presentación del cheque ante la institución de crédito librada, para que incondicionalmente se cubra el importe que se menciona en dicho título.

## 2.2 Instituciones de ahorro

Como por ejemplo de dichas instituciones se encuentran los depósitos bancarios de dinero con interés capitalizable semestralmente, a través de los contratos respectivos y con los límites que señala la Secretaría de Hacienda y Crédito Público.

## 2.3 Depósitos a plazo

Se trata de la operación pasiva de mayor relevancia para las sociedades financieras; dado que su instrumentación variable en cuanto a plazo y tasas de interés, abre posibilidades para todo tipo de empresas y particulares para invertir sus recursos disponibles.

## 3.- OPERACIONES ACTIVAS DE CREDITO

El crédito es por excelencia la operación activa de la banca; por lo que es de vital importancia hacer énfasis en cada uno de los tipos de crédito que existen como medidas de financiamiento para la resolución de distintos problemas a los que se llegan a enfrentar la micro, pequeña y mediana industria en México.

Por operaciones activas se entiende aquéllas que efectúan las instituciones al invertir además de su propio patrimonio, los capitales que reciben de terceras personas, poniéndolos en condiciones de producir y por las cuales se constituyen en acreedoras de las personas a quienes se les proporcionan; o sea en este caso el banco es el acreedor y el cliente el deudor; o bien, se pueden definir como las inversiones que realizan tanto de sus recursos propios como de los ajenos que manejan, o sea los que registran en su activo.

A continuación pasamos a señalar las características principales de los créditos que generalmente otorgan las diversas fuentes de financiamiento que existen en el país.

### 3.1 Descuentos

Es la operación que permite a los clientes de un banco, allegarse a recursos en forma anticipada endosando el propio banco los documentos provenientes de la venta de sus mercancías, pagando por este hecho intereses que se calculan tomando en cuenta la fecha del descuento y la del vencimiento de los documentos.

Las características de este tipo de créditos es la "autoliquidación", ya que existe una segunda firma que es la obligada al pago del documento.

Los sujetos son: el descontador (la institución) y el descontario (usuario del crédito).

El descuento no es renovable, si al vencimiento no es pagado por la segunda firma obligada, la institución se reserva el derecho de cobrar directamente al usuario el crédito. Se otorga para cumplir compromisos a corto plazo, preferentemente a empresas filiales exceptuando a industrias a las que se ha otorgado financiamientos a largo plazo y como apoyo complementario a su capital de trabajo ya que se trata de un financiamiento a las ventas.

### 3.2 Préstamos Quirografarios y con Colateral

El préstamo quirografario es la operación de crédito cuyo pago se garantiza sólo con la firma del deudor estampada en un documento. Esta circunstancia respalda el nombre con el que se identifica este préstamo (Quirografario significa "escrito con la propia mano").

Estos préstamos se canalizan a empresas industriales que en un momento determinado requieren de recursos para continuar su marcha y como un financiamiento complementario.

Los préstamos con colateral son del tipo del quirografario, con la variante de que existen garantías reales como documentos de la cartera del cliente o contra recibos de empresas.

Se otorga a las empresas industriales que en un momento determinado requieren de recursos para continuar su marcha como un financiamiento complementario o especializado.

En el sector público se puede otorgar como crédito provisional mientras se autoriza o formaliza un crédito a mediano o largo plazo; sin embargo, se recomienda que su importe sea inferior al 50% del crédito de mediano a largo plazo o del posible aumento de capital.

En el Sector Privado este tipo de créditos debe ser complementario además de que su otorgamiento sea inferior al 50% del crédito del mediano o largo plazo; su otorgamiento debe estar debidamente protegido, ya sea porque se cuenta con garantías reales o bien porque está respaldado por una garantía financiera.

### 3.3 Préstamos Prendarios

Se utiliza para cubrir compromisos a corto plazo, como un financiamiento complementario; en ocasiones como crédito provisional en tanto se estudia, aprueba o formaliza otro tipo de financiamiento.

Como su nombre lo indica, existe una prenda que respalda la operación, por lo que esta clase de créditos se clasifican como préstamos con garantía real. El préstamo se fija en un porcentaje (70%) del valor de las garantías.

### 3.4 Préstamo de Habilitación o Avío

"Es un préstamo a corto y mediano plazo que se utiliza para fomentar los elementos de producción o transformación de la actividad industrial, agrícola o ganadera" (15)

Los préstamos de Habilitación o Avío a la industria, son destinados a la adquisición de materia prima, pago de obra de mano directa y lo relacionado con producción en proceso.

Los préstamos de Habilitación o Avío a la agricultura se utiliza para compra de semillas, fertilizantes, insecticidas, fungicidas, compra de refacciones, reparación de maquinaria agrícola, pago de maquilas de preparación de tierras, pago de agua, de jornales, etc.

Este tipo de préstamos a la ganadería son para compra de ganado de engorda, forraje, cultivo de pastos, vacunas, jornales, etc.

Tratándose de industrias medianas y pequeñas, los créditos de Habilitación o Avío se otorgan preferentemente con recursos del Fondo de Garantía a la Industria Mediana y Pequeña (FOGAIN) a través de los mecanismos de descuento establecidos por dicho fideicomiso.

### 3.5 Préstamos refaccionarios

Es un préstamo a mediano y largo plazo que se utiliza para fomentar la producción o transformación de artículos industriales, agrícola o ganaderos y que se destinan en la liquidación de ciertos pasivos o en ciertos activos fijos como:

- adquisición y/o instalación de maquinaria y equipo adicional.
- Construcción de obras destinadas al negocio
- Adquisición de bienes muebles e inmuebles
- Compra de ganado de reproducción

- Construcción de establos, bodegas, silos forrajeros
- Apertura de tierras para cultivo
- Adquisición de aperos, instrumentos de labranza
- Pago de adeudos fiscales o de pasivos relacionados con su operación.

Se requiere de un contrato privado ratificado ante Notario o Corredor de escritura pública.

Tratándose de industrias medianas y pequeñas, los créditos refaccionarios se otorgan preferentemente con - recursos del FOGAIN y del FONEI, a través de los mecanismos de descuento establecidos por fideicomisos.

En esta operación también deberá cuidarse que la relación garantía-crédito sea tendiente al 2 a 1.

### 3.6 Créditos Simples y Créditos en Cuenta Corriente

En ambos casos se otorga a empresas y personas establecidas permanentemente en el país, para pago de salarios, materias primas, gastos directos de explotación, inversiones, etc. con garantía personal, real y colateral.

Créditos Simples son aquellos que se respaldan por medio de un contrato de crédito en el que se fija determinada cantidad y el acreditado puede hacer disposiciones hasta agotarla en el plazo estipulado en el contrato.

Los créditos en cuenta corriente se respaldan mediante la celebración de un contrato de apertura de crédito, con base en el cual el acreditado hace disposiciones de acuerdo con sus necesidades de financiamiento, estableciéndose una verdadera cuenta corriente en las que existen remesas recíprocas de las partes, pudiéndose disponer del saldo dentro de la vigencia del contrato.

La relación garantía- crédito por lo general es de - 2 a 1, sin embargo, puede variar dependiendo de las características del acreditado.

### 3.7 Avaless

Este tipo de financiamiento se otorga a las empresas públicas y privadas establecidas permanentemente en el país, en términos y condiciones semejantes a otro tipo de crédito. Por lo general, son los Organismos Descentralizados y las Empresas Paraestatales las entidades que utilizan con mayor frecuencia este tipo de crédito, aún cuando existen casos de otorgamiento de avales al sector privado.

Es una operación que se respalda con la celebración de un contrato de apertura de Crédito y que da lugar al nacimiento de una operación contingente y consiste en garantizar en todo o en parte las obligaciones contraídas por un tercero. El aval constituye un recurso seguro de financiamiento para quien lo recibe, dada la solvencia de que generalmente goza la institución que lo otorga.

En derecho comercial, representa el compromiso que asume una persona de pagar un papel de comercio en caso de incumplimiento del deudor principal, obligándose para ello como garantía solidaria de uno de los firmantes del documento. El que asume ese compromiso se llama avalista.

### 3.8 Línea de crédito

Este tipo de apoyo se otorga básicamente a filiales y a empresas a las cuales se les ha otorgado financiamiento a largo plazo, como un apoyo complementario.

Su otorgamiento se basa en las condiciones de operación de los solicitantes y se destina básicamente a financiar las ventas, ya que permite mayor fluidez de las disponibilidades y consecuentemente mayor rotación de inventarios, así como un mejor aprovechamiento de los recursos.

Cabe hacer mención que por lo que se refiere al monto de los créditos, estarán en función de las propias necesidades de la empresa y a su capacidad de pago.

### 3.9 Préstamo Hipotecario

"El crédito o préstamo hipotecario es, como sugiere su denominación aquél que otorgan los bancos contra una garantía de tipo inmobiliario. Es el dinero que los bancos prestan contra la garantía de terrenos o construcciones y, en algunos casos, de maquinaria que sea inmueble por destino" (16).

Los créditos hipotecarios pueden otorgarse por cuatro razones, que son las que dan nombre a cada tipo de crédito para:

- Adquisición de un bien inmueble
- Construcción de un bien inmueble
- Terminación de la construcción de un bien inmueble
- Ampliación o mejora de las edificaciones ya construidas del bien inmueble.

Cualquiera que sea el tipo de crédito, la garantía otorgada será el bien que se vaya a adquirir, construir, terminar o remodelar, respectivamente. Para otorgar este tipo de créditos, las hipotecarias y bancas múltiples realizan cierto tipo de investigaciones:

- a) deben comprobar físicamente que el bien que se otorgará como garantía cubre realmente el principal y los intereses del crédito.
- b) Un estudio respecto de los ingresos de la persona que recibirá el crédito, a fin de evaluar sus posibilidades de pago, su actividad económica y medios de subsistencia.
- c) Solicitar una serie de datos que permitirá conocer la situación admva del inmueble.
- d) Análisis del presupuesto del inmueble en construcción

Dentro de estos créditos se encuentran los créditos puentes que constituyen una cesión de deuda por parte del constructor, y por parte del banco, un reconocimietno de adeudo hipotecario.

083410

#### 4.- PROCESO DEL CREDITO

Para conceder préstamos, el sistema bancario debe ser muy cuidadoso, ya que esta arriesgando dinero ajeno en su mayor parte.

Para solicitar un crédito deben seguirse los siguientes pasos generales:

- I. Hacer la solicitud
- II. Demostrar solvencia moral y económica. Para ésto, la institución debe analizar la reputación moral de la persona; analizar el cumplimiento de sus obligaciones; tratar de evaluar la capacidad directiva del dueño o directivos de la empresa; analizar la situación financiera de la empresa a través de sus estados financieros, preferentemente dictaminados.
- III. Señalar el objetivo del crédito para demostrar si es compatible y si la empresa puede cubrirlo.

Las principales causas para que una institución de crédito rechace un crédito son las siguientes:

##### A. En función del solicitante:

- Insuficiencia de Capital Contable
- Mal historial financiero
- Mala administración
- Mal historial de pagos
- Mal sistema de información financiera
- Solicitud mal elaborada
- Falta de relaciones previas con la institución de crédito.

##### B. En función de la institución de crédito:

- Escasez de dinero
- Falta de relaciones previas con el cliente
- Limitaciones legales.

Todo el proceso que se desarrolla para la realización del crédito se muestra simplificado en el siguiente esquema:

Etapa No. 1 - Análisis y Diagnóstico

- 1.- Solicitud
- 2.- Evaluación preliminar
- 3.- Evaluación detallada
- 4.- Elaboración del proyecto del acuerdo

Etapa No. 2 - Autorización

Etapa No. 3 - Formalización

- 1.- Vigilancia de condiciones previas
- 2.- Esfuerzo conjunto con el área jurídica

Etapa No. 4 - Operación

- 1.- Vigilar condiciones previas
- 2.- Entrega de los recursos
- 3.- Vigilancia de la aplicación de los mismos
- 4.- Elaboración de controles y registros
- 5.- Programa de Recuperación
- 6.- Supervisión y vigilancia de condiciones durante la vigencia del crédito.

## CAPITULO IV.

### EL FONDO DE GARANTIA Y FOMENTO A LA INDUSTRIA MEDIANA Y PEQUEÑA

En la década de los cincuenta, la industria mexicana mostraba un incipiente desarrollo, basado fundamentalmente en la sustitución de importaciones; con una falta de integración horizontal y vertical, además de una baja productividad. Fue así como nace el Fondo de Garantía y Fomento a la Industria Pequeña y Mediana, con el objeto de proporcionar apoyo y fortalecimiento de la actividad industrial, especialmente a la Micro, Pequeña y Mediana Industria dada su importancia en el aparato productivo del país.

De esta manera, el presente capítulo hablará de los antecedentes del Fondo mencionado, así como de su funcionamiento en base a sus reglas de operación.

#### 1.- ANTECEDENTES Y DESARROLLO DEL FOGAIN.

En México, desde la época de Lázaro Cardenas, el Gobierno había intentado brindar a la Mediana y Pequeña industria apoyos fundamentales; pero no fue sino hasta años después cuando se encontró un mecanismo adecuado a este fin. El Gobierno constituyó por conducto de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público el Fondo de Garantía y Fomento a la Industria Mediana y Pequeña (FOGAIN) en Diciembre de 1953, encomendando su administración a Nacional Financiera. Desde un principio el Fondo fue dado en fidei -

comiso a esta Institución para que manejase su patrimonio en las operaciones y actividades para las que fué creado .

El FOGAIN fué el primero en su género en América Latina, en lo que respecta a México es un hecho de significativa importancia el que haya sido uno de los primeros cuerpos de apoyo financiero y asesoría con el que han contado las industrias Pequeñas y Medianas.

El FOGAIN nace para cubrir la ausencia de organismos oficiales, que en este momento eran necesarios para apoyar el desarrollo industrial; a fin de dar una solución a los problemas financieros más apremiantes a que se había enfrentado la industria, sin imaginar, en este momento los de orden técnico.

Dentro de las principales operaciones que originalmente podía realizar el FOGAIN destacaban:

"Las de garantizar como banco de segundo piso, a las instituciones y uniones de crédito privadas , el pago de créditos que otorgaran a la pequeña y mediana industria; tomar, suscribir y colocar obligaciones emitidas por industrias medianas y pequeños, con intervención de instituciones de crédito; garantizar la amortización y el pago de intereses de obligaciones que emitieran los industriales citados (... ) descontar títulos de crédito de privados de préstamos de Habilitación o Avío y Refaccionarios otorgados por instituciones o uniones de crédito privadas, y en general todo tipo de operaciones financieras con el fin de dotar de recursos crediticios a los pequeños y medianos establecimientos." (18)

Dentro de sus funciones de asesoría se podía contar la de ayudar a las industrias pequeñas y medianas a diseñar proyectos de inversión, además de su orientación en proyectos y aspectos de producción, organización administrativa

y de contabilidad.

El FOGAIN desempeñó el papel de Intermediario entre los bancos y los pequeños y medianos industriales a fin de saldar los obstáculos a que se pudieran enfrentar para obtener directamente algún crédito.

A través de este mecanismo fué posible la canalización de créditos importantes; sin embargo, prevaleció durante mucho tiempo un total desconocimiento por parte de la mayoría de los pequeños y medianos empresarios, de los servicios y apoyos que el fondo les podía otorgar.

El FOGAIN operó hasta 1972 con las características y bases señaladas. Apartir de este momento tuvieron lugar importantes reformas a sus reglas de operación; se reorientaron sus actividades poniendo especial énfasis a su carácter promocional, se incrementaron sus servicios de asistencia técnica, agilizándose sus actividades crediticias. El fondo adquirió facultades para canalizar sus operaciones, no sólo por medio de la entonces Banca Privada, sino también por medio de las Instituciones nacionales de Crédito.

Para cubrir el aumento en la demanda de recursos crediticios surgida a raíz de que se modificaron sus reglas de operación, el FOGAIN utilizó nuevas fuentes de recursos e incremento las ya existentes. Los apoyos crediticios que ha concedido el fideicomiso a lo largo de más de 30 años de operación, se ha ido incrementando anualmente; los fondos de que dispone el FOGAIN para otorgar sus apoyos, provienen de la recuperación de su cartera; del Gobierno Federal y de préstamos tanto de Organismos Internacionales como lo son el Banco Interamericano del desarrollo (BID)

y el Banco Mundial (BIRF) como de la propia Nacional Financiera y el Banco de México.

## 2.- OBJETIVOS E IMPORTANCIA DEL FOGAIN.

Dentro del marco establecido en el Plan Nacional de Desarrollo, así como en los Programas Nacionales de Financiamiento del desarrollo, el de Fomento Industrial y Comercio del exterior y el del Desarrollo Integral de la industria mediana y pequeña; la Secretaría de Hacienda y Crédito Público instruyó a Nacional Financiera, en su carácter de fiduciaria del FOGAIN para que pudiera instrumentar sus objetivos y bases de operación.

### IMPORTANCIA DEL FOGAIN

En los últimos años se ha acentuado en mayor medida la importancia del FOGAIN al actuar como un "Instrumento Financiero" del Gobierno Federal por conducto del Sistema Bancario Nacional y Organizaciones Auxiliares de Crédito, para atender las necesidades de crédito de la Micro, Pequeña y Mediana Industria, otorgando apoyo financiero para impulsar su desarrollo, mediante programas de inversión ya sea para, mejorar la productividad; para expansiones industriales; para impulsar la descentralización y fomentar

nuevos polos de desarrollo o para consolidar financiamien\_ to de las empresas industriales.

### OBJETIVOS DEL FOGAIN

En las Bases de Operación del FOGAIN se considera que éste tiene como Objetivo :

"Proporcionar financiamiento a la Micro, Pequeña y Media - na industria en forma expédita, suficiente y oportuna a fin de procurar su sano desarrollo, sobre la base de mejorar su productividad y eficiencia, a la vez que se propone un mayor equilibrio económico entre las diversas regiones del país". (19)

EL FOGAIN tiene como objetivos :

- Atender las necesidades de crédito y garantías de los pequeños y medianos industriales a través de la banca nacional y las uniones de crédito.
- Ofrecer asistencia técnica a los empresarios de las industrias pequeñas y medianas.

En base a los objetivos anteriores, el FOGAIN trata de beneficiar a sus sujetos de crédito, en la medida en que garantiza a las instituciones y uniones de crédito el pago de créditos que concedan a la pequeña y mediana industria; promueve proyectos de inversión en industrias pequeñas y medianas; garantiza la amortización y el pago de intereses de obligaciones que emitan las industrias citadas y promueve la realización de programas crediticios especiales de las industrias pequeñas y medianas.

Se puede decir, que el FOGAIN, en términos generales tiene como principal objetivo otorgar créditos y garantías a los Micro, pequeños y medianos empresarios por conducto de la banca; de esta manera, los servicios que ofrece están clasificados como :

**a) CREDITOS**

Proporciona financiamiento a la Micro, Pequeña y Mediana industria a través de las instituciones de crédito nacionales, mixtas y privadas de las uniones de crédito.

**b) GARANTIAS**

Asimismo, el fondo puede garantizar al intermediario financiero préstamos de habilitación o avío y/o refaccionario.

### 3.- CRITERIOS DE ELEGIBILIDAD DE LAS EMPRESAS QUE APOYA

De acuerdo con las bases de operación del programa normal de fomento y garantía a la industria pequeña y mediana, las autoridades correspondientes han determinado básicamente 4 Zonas Económicas, que van desde las que se consideran más prioritarias ( ZONA I ), a las menos prioritarias ( ZONA III ), que es donde actualmente se concentra más la planta industrial.

Asimismo, se han determinado actividades Prioritarias y No Prioritarias, encontrándose obviamente entre las primeras, los alimentos, otros productos básicos; insumos para la obtención de bienes de capital, y su producción; así como los productos que se exportan y/o que sustituyen importaciones.

#### CARACTERÍSTICAS

Podrán ser atendidas por el FOGAIN las personas físicas o morales, así como las sociedades cooperativas que se dediquen a actividades industriales de transformación y que se clasifiquen como Micro, Pequeñas o Medias Industrias.

Las solicitudes deberán cumplir simultáneamente con los requisitos de número de personal ocupado y de valor de ventas netas anuales para clasificarse en un determinado estrato. En caso de rebasar el número de personal ocupado

o el monto de las ventas netas anuales, la empresa se clasificará en el estrato superior que le corresponda.

Las cifras de personal ocupado y las ventas netas serán las correspondientes al último ejercicio fiscal de la empresa que se trate, considerando la totalidad del personal ocupado tanto de planta como eventual. Cuando se trate de empresas de nueva creación, se considerará el número de trabajadores y las ventas anuales estimadas del ejercicio en el que solicitan apoyo.

#### TIPO DE EMPRESAS QUE APOYA

Con fundamento en el artículo 5 del decreto que aprueba el Programa para el Desarrollo Integral de la Industria Mediana y Pequeña, se puede señalar que:

"Los estratos del subsector industrial serán modificados periódicamente en razón del valor de sus ventas anuales y del número de trabajadores que lo integran". (20)

Por este conducto se considerará como:

#### **MINI INDUSTRIA.**

Son aquellas empresas que ocuparon hasta 15 personas y el valor de sus ventas anuales no rebasó los 200 millones de pesos al año.

#### **INDUSTRIAS PEQUEÑAS.**

Son aquellas no comprendidas en el estrato anterior

que ocuparon hasta 100 personas y el valor de sus ventas netas no rebasó la cantidad de Dos mil 300 millones de pesos anuales.

El tipo de solicitudes ubicadas en el concepto de Micro industrias o industrias Pequeñas podrán ser atendidas por FOGAIN independientemente de la actividad manufacturera que realicen, salvo por las restricciones establecidas para las diferentes Zonas Económicas.

#### INDUSTRIAS MEDIANAS.

Son aquellas no comprendidas en los estratos anteriores que ocuparon hasta 250 personas y cuyo valor de ventas no exceda de Cuatro mil 500 millones de pesos.

Por lo que se refiere a la Industria Mediana, el límite fijado en cuanto al número de empleados podrá excederse cuando se justifique, con fines de generación de nuevas fuentes de trabajo o mantenimiento de las mismas.

En este tipo de solicitudes tendrán preferencia en otorgamiento de los apoyos del FOGAIN, aquellas plantas que se dediquen a realizar las actividades denominadas como Prioritarias y que correspondan a clases industriales sujetas de fomento. La Industria No Prioritaria podrá tener acceso a los apoyos que ofrece el fondo, aplicándose en estos casos las tasas correspondientes a las actividades "No Prioritarias".

## CRITERIO DE TEMPORALIDAD

El FOGAIN establece como criterio de evaluación de las solicitudes de crédito con cargo al fondo, la Temporalidad de los apoyos por estrato de industria que podrán ser elegibles.

Una Industria podrá ser apoyada por el FOGAIN por un período máximo de 15 años en el cual la empresa alcance la madurez industrial. De esta manera, se tiene que, el apoyo a la Microindustria podrá ser hasta por un período de cuatro años; esto se aplicará siempre y cuando el acreditado haya cumplido, cuando menos con el apoyo del 70% de las metas previstas en la obtención del apoyo precedente; es decir, en el caso de que le interese crecer y cumpla efectivamente con las metas establecidas, pasando así, de la categoría de Micro industria, a la Pequeña, y en su caso a la mediana.

#### 4.- TIPO E IMPORTE DE CREDITOS QUE OTORGA FOGAIN

El FOGAIN está en posibilidades de otorgar diferentes tipos de crédito de acuerdo al estrato de industria de que se trate; de esta manera, se puede realizar la siguiente clasificación:

#### TIPO E IMPORTE DE APOYO CREDITICIOS QUE OTORGA FOGAIN A A LA MICROINDUSTRIA

CREDITO DE HABILITACION O AVIO.- Para determinar el cálculo del monto máximo que podrá solicitar una empresa, deberá tomarse en cuenta, como marco indicativo la cifra de ventas registrada en los últimos tres meses de operación cuando este período sea el más representativo de las operaciones de la empresa,

Para el caso de un solicitante que este iniciando sus operaciones, o que este en proceso de incrementar el aprovechamiento de su capacidad instalada, el cálculo se realizará, en el primer caso, tomando como base el promedio trimestral de la proyección de ventas para su primer ejercicio y, para el segundo, el promedio trimestral del segundo ejercicio de su proyección.

El destino de este tipo de créditos será la compra de materias primas y materiales propios para el giro a que se dedican, al pago de salarios de obreros y gastos directos de fabricación indispensables para el buen funcionamiento e

de la empresa.

El FOGAIN sólo financiará el importe correspondiente de hasta ocho semanas de salarios de obreros y de ocho semanas de gastos directos de fabricación.

**CREDITO REFACCIONARIO PARA LA ADQUISICION DE MAQUINARIA Y EQUIPO.**- Este crédito deberá ser destinado a la adquisición de maquinaria y equipo de carácter productivo a la adquisición de matrices, moldes, troquelés y herramientas, equipo de transporte que este íntimamente relacionado con la actividad productiva de la empresa, así como para cubrir los gastos de instalación de maquinaria y equipo objeto del financiamiento.

**CREDITO REFACCIONARIO PARA INSTALACIONES FISICAS.**- Este tipo de apoyo deberá destinarse exclusivamente a la adquisición o construcción de naves industriales, así como sus servicios generales, incluyendo las oficinas siempre que estas estén ubicadas en el mismo predio, y sus servicios vinculados con éstas. Asimismo, deberá excluirse el costo de la superficie del terreno.

**CREDITO HIPOTECARIO INDUSTRIAL.**- Este tipo de financiamiento deberá destinarse a la consolidación de pasivos derivados de las operaciones normales y productivas de la empresa, excluyendo los adeudos de accionistas o compañías filiales.

El monto máximo por empresa incluye los saldos vigentes de créditos descontados con anterioridad. El mon -

to máximo de recursos del FOGAIN para una sólo empresa será de 135 millones.

<u>TIPO DE CREDITO</u>	<u>IMPORTE MAXIMO</u>
Habilitación o Avio	\$49 millones
Refaccionario:	
Maquinaria y equipo	\$45 millones
Instalaciones Físicas	\$45 millones
Hipotecario Industrial	\$30 millones

TIPO E IMPORTE DE APOYOS CREDITICIOS QUE OTORGA FOGAIN  
A LA PEQUEÑA INDUSTRIA

CREDITO DE HABILITACION O AVIO.- Para determinar el cálculo del monto máximo que podrá solicitar una empresa, deberá tomarse en cuenta como marco indicativo, la cifra de ventas registrada en los últimos tres meses de operación cuando este período sea el más representativo del monto de las operaciones de la empresa, o una cifra equivalente a tres meses de ventas, como promedio de las operaciones anuales.

CREDITO REPACCIONARIO PARA LA ADQUISICION DE MAQUINARIA Y EQUIPO.- Este crédito deberá ser destinado a la adquisición de maquinaria y equipo de carácter productivo.

CREDITO REPACCIONARIO PARA INSTALACIONES FISICAS.- Este tipo de apoyo deberá destinarse exclusivamente a la adquisición de naves industriales y sus servicios generales.

CREDITO HIPOTECARIO INDUSTRIAL.- Este tipo de financiamiento deberá destinarse a la consolidación de pasivos.

TIPO DE CREDITO	IMPORTE MAXIMO
Habilitación o Avio	\$ 500 millones
Refaccionario:	\$ 500 millones
Maquinaria y equipo	\$ 500 millones
Instalaciones Físicas	\$ 480 millones
Hipotecario Industrial	\$ 500 millones

**TIPO E IMPORTE DE APOYOS CREDITICIOS QUE OTORGA FOGAIN  
A LA MEDIANA INDUSTRIA**

**CREDITO DE HABILITACION O AVIO .-** Deberá propiciar la mayor utilización de la capacidad instalada; cuyo destino será la compra de materias primas propias del giro a que se dedican al pago de salarios de obreros y gastos directos de fabricación indispensables para el buen funcionamiento de la empresa.

**CREDITO REFACCIONARIO PARA LA ADQUISICION DE MAQUINARIA Y EQUIPO.-** Este crédito deberá ser destinado a la adquisición de maquinaria y equipo de carácter productivo.

**CREDITO REFACCIONARIO PARA INSTALACIONES FISICAS.-** Este tipo de apoyo deberá destinarse exclusivamente a la adquisición de construcción de naves de tipo industrial.

**CREDITO HIPOTECARIO INDUSTRIAL.-** Este tipo de financiamiento deberá destinarse a la consolidación de pasivos derivados de las operaciones normales y productivas de la empresa.

El monto máximo de recursos del FOGAIN para una sola empresa será de \$ 2000 millones .

TIPO DE CREDITO	IMPORTE MAXIMO
Habilitación o Avio	\$ 1000 millones
Refaccionario:	
Maquinaria y equipo	\$ 1000 millones
Instalaciones Físicas	\$ 600 millones
Hipotecario Industrial	\$ 700 millones

083410

## 5.- PLAZOS DE AMORTIZACION DE LOS CREDITOS.

Para la Micro, Pequeña y Mediana Industria, los plazos máximos de amortización y período de gracia correspondiente a cada uno de los tipos de crédito antes indicados estarán en función de la localización de la empresa solicitante de acuerdo con las zonas industriales.

## PARA MICROINDUSTRIA:

<u>TIPO DE CREDITO</u>	<u>PLAZO MAXIMO</u>	<u>PERIODO DE GRACIA</u>
Habilitacion o Avio	24 meses	6 meses
Refaccionario:		
Maquinaria y equipo	7 años	12 meses
Instalaciones físicas	12 años	3 años
Hipotecario Industrial	7 años	18 meses

## PARA LA PEQUEÑA INDUSTRIA:

ZONAS I, II

<u>TIPO DE CREDITO</u>	<u>PLAZO MAXIMO</u>	<u>PERIODO DE GRACIA</u>
Habilitación o Avio	36 meses	6 meses
Refaccionario:		
Maquinaria y equipo	10 años	18 meses
Instalaciones Físicas	7 años	18 meses

ZONAS IIIA, IIIB

<u>TIPO DE CREDITO</u>	<u>PLAZO MAXIMO</u>	<u>PERIODO DE GRACIA</u>
Habilitación o Avio	24 meses	6 meses
Refaccionario	7 años	1 año
Hipotecario I.	5 años	1 año

PARA LA MEDIANA INDUSTRIA:

ZONAS I, II

TIPO DE CREDITO	PLAZO MAXIMO	PERIODO DE GRACIA
Habilitación o Avio	3 años	6 meses
Refaccionario	10 años	18 meses
Hipotecario I.	7 años	18 meses

ZONAS IIIA, IIIB

TIPO DE CREDITO	PLAZO MAXIMO	PERIODO DE GRACIA
Habilitación o Avio	2 años	6 meses
Refaccionario	7 años	1 año
Hipotecario I.	5 años	1 año

## 6.- TASA DE INTERES.

Existe una estructura de tasas de interés que van desde las más bajas, y que corresponden precisamente a las actividades más prioritarias, en zonas prioritarias y para las empresas pequeñas, hasta las más altas, que se aplican a las plantas de tamaño medio con características contrarias, esto es, actividades menos prioritarias en zonas no prioritarias. En todos los casos:

"Las tasas resultarán inferiores a las que en cada momento se aplican en el mercado, y, desde luego, son inferiores a los índices inflacionarios" (21)

Con recursos del FOGAIN no se exigen otras características que encarezcan los créditos, y que son normales en el mercado, como lo son las primas por apertura, vigilancia y documentación; la reciprocidad, tasas de mercado hasta en un 50 % arriba del C.P.P

Ante el cambio de concepto de fijación de tasas de interés de zona económica a estrato de empresa, los bancos intermediarios deberán procurar que la tasa de interés de los saldos vigentes de los créditos autorizados por FOGAIN sea actualizada, de acuerdo con la política actual. El FOGAIN considerará el C.P.P. publicado por el Banco de México correspondiente al mes inmediato a la fecha de vencimiento por cada una de las amortizaciones del crédito autorizado a al pago de las obligaciones.

Las tasas de interés así como las márgenes de intermedia

ción aplicables a las distintas solicitudes, serán las que a continuación se indican :

SOLICITANTE	TASA APLICABLE	MARGEN DE INTERMED
Microindustria	90% del C.P.P	9% del C.P.P
Pequeña Ind.	C.P.P	8% del C.P.P
Medianan Ind.		
Prioritaria	104% del C.P.P	7% del C.P.P
No Prioritaria	108% del C.P.P	7% del C.P.P

La forma de pago de los intereses devengados, se podrá realizar en forma mensual o bimestral.

**7.- POLITICAS Y CRITERIOS PARA LA EVALUACION Y AUTORIZACION DE LAS SOLICITUDES DE CREDITO.**

La empresa solicitará el descuento al FOGAIN de acuerdo con el siguiente procedimiento :

- Carta de solicitud del intermediario ( o La empresa ), señalando las condiciones de autorización del crédito obtenido del descuento;
- Formato de solicitud ( ANEXO I ) para Talleres Artesanales, debidamente requisitada, señalando el número de cédula y vigencia de la misma en el Padrón Nacional de Micro industria, en original y copia .
- Contrato de certificado y depósito, de acuerdo con la modalidad de apoyo financiero que se solicite.

Para obtener un crédito del Fondo, la empresa deberá presentar la siguiente información :

- 1) Fecha de constitución de la empresa, objetivo social y trayectoria histórica.
- 2) Estados Financieros recientes, con una antigüedad no mayor a tres meses, incluyendo un análisis de sus operaciones durante los últimos tres ejercicios, y
- 3) Justificación para solicitar el apoyo del FOGAIN señalando el porcentaje de los ingresos que se obtendrán por concepto del proceso de transformación, en el ejercicio en que solicita apoyo, así como en los tres ejercicios siguientes.

## 8.- SUPERVISION Y SEGUIMIENTO DE LOS CREDITOS.

En todos los casos de descuento, durante la vigencia del plazo de los créditos, el FOGAIN se reserva el derecho de realizar, las visitas de supervisión directamente o a través de conductores contratados, con el fin de corroborar la correcta aplicación de los recursos y la veracidad de la información proporcionada al momento de la solicitud. Por lo tanto, es obligación del Intermediario financiero y del acreditado, proporcionar la información y atención que se requiera para lograr el objetivo señalado.

Este Fideicomiso queda facultado para solicitar a los intermediarios financieros el rescate de los recursos otorgados cuando, como resultado de las visitas de supervisión, se constate el desvío de los fondos hacia fines no previstos o, en su caso, falseo de información y/o incumplimiento de las condiciones establecidas para el otorgamiento de descuentos.

Con tal propósito se establecen los siguientes criterios:

**Se considera desvío de recursos:** Cuando los fondos recibidos por el acreditado sean aplicados a un fin distinto del autorizado por el fideicomiso, contraviniendo las reglas de operación y/o los programas de inversión.

Se considera falseo de Información: Cuando el acreditado proporcione documentación cuantitativa o cualitativa que resulte apócrifa, incompleta y/o alterada, con el propósito de crear una imagen falsa de su situación real.

Se considera incumplimiento de condiciones: Cuando el FOGAIN haya estipulado algún tipo de requisito en la carta de autorización o en el contrato respectivo, y este no fué debidamente cumplido por parte del acreditado.

El Intermediario financiero podrá solicitar a este fondo el rescate de los descuentos de operaciones vigentes cuando, en su juicio el acreditado no haya aplicado correctamente los recursos. En este caso, el FOGAIN reconocerá y pagará al intermediario la comisión que le correspondería durante la vigencia del crédito, y aplicará al acreditado la pena señalada anteriormente.

Todo trámite que se realice para que el FOGAIN reconsidere alguna decisión sobre descuentos o rescates de créditos, el mismo no invalida la resolución adoptada por este fondo y, por lo tanto, el rescate o pago requerido deberá realizarse dentro del plazo inicialmente señalado, independientemente del derecho que tiene tanto el industrial como el intermediario de solicitar la reconsideración del caso.

## CAPITULO V. LA SITUACION ECONOMICA DE MEXICO.

### 1. Balance de la economía nacional.

Los resultados preliminares del Censo Económico de -- 1986 muestran que del total de unidades económicas observadas durante el levantamiento, el 56% corresponde a la actividad comercial; el 30.9% a la de servicios y el 11.6% a la industria manufacturera. Asimismo, se observó que los establecimientos dedicados a la actividad de la construcción y al transporte representaron en ambos casos 0.4%; la actividad pesquera 0.1%; en tanto que la actividad minera sólo representó menos del 0.1% de las unidades económicas observadas en todo el país. También cabe señalar que las unidades de apoyo a los establecimientos económicos representaron, en su conjunto, el 0.5% por ciento.

En cuanto al personal ocupado, la industria manufacturera es el sector de actividad económica que mayor proporción de fuerza de trabajo absorbe, con un 37.2%, seguido del sector comercio con un 28.7%. Los servicios dan ocupación al 22.6% del personal ocupado, la construcción al 5.4 el transporte 2.4 y la minería y la pesca 1 y 0.7% respectivamente. Las unidades auxiliares absorbieron 1.8 por ciento.

Los datos corresponden sólo a las zonas urbanas, no incluyendo a las rurales; tampoco abarcan a las empresas que se censan por convenio, como Petróleos Mexicanos, Comisión Federal de Electricidad y algunas mineras. (anexo2)



banca comercial se amplió a 20 años con 7 de gracia para el pago de principal, a la vez que se reestructuraron los adeudos con el llamado "Club de París". Por lo que se refiere a los vencimientos de la deuda con organismos como el Banco Mundial, hay que considerar que están por lo menos compensados con la disposición de nuevos créditos de esas mismas instituciones. En lo que toca a la deuda externa privada, los vencimientos en 1988 no llegan a mil millones de dólares y pueden quedar compensados, en buena parte con el flujo neto de inversión extranjera directa. Por contra, el nivel actual de las reservas internacionales es de más de 13 500 millones de dólares.

En cuanto a la deuda interna, de diciembre de 1981 al mismo mes de 1982, la deuda interna en pesos tuvo un pronunciado aumento de 34% en términos reales. Por otra parte del cierre de 1982 al día último de diciembre de 1986, dicha deuda creció en 7%, también en términos reales, y se estima, aunque todavía no se dispone de datos precisos, que al finalizar 1987 la citada deuda pudo haber caído todavía más.

Otro punto que es importante analizar en cuanto a la situación económica de México, es la balanza comercial; en el mes de abril de 1988 las exportaciones mexicanas de productos no petroleros continuaron su dinámico crecimiento, lo que representó para nuestro país ingresos por un monto de 1 185.4 millones de dólares, cantidad que a tasa anual, significa un crecimiento de 22% con respecto al mismo mes de 1987. La balanza comercial registró un saldo positivo en el mismo mes por 389.2 millones de dólares.

←

A escala nacional el promedio de ocupados por unidad-económica fue de 5.6, en tanto que los índices más elevados al respecto se registraron en la minería (127.6), construcción (72.4), pesca (62.2), transporte (36.6) y manufacturas (18.1). Por abajo del promedio nacional se encuentra el sector comercio con 4.1 y el de servicios con 2.9 empleados por unidad económica.

Por lo que se refiere a la distribución regional de la actividad económica, se observó que en cinco entidades federativas se concentra una gran proporción de ellas. Así, en el Distrito Federal se ubica el 19.7% de las unidades económicas con el 25.4% del personal ocupado total; en el Estado de México también son significativos los porcentajes de participación: 8.4 en establecimientos y 9.6 en personal ocupado; en Jalisco se registraron el 7.3% de los establecimientos y el 7.6% del personal ocupado; en Nuevo León estos porcentajes son 3.6 y 6.7 por ciento. (anexo 3,4)

Pasando a otro punto, en 1981 y 1982 la deuda externa tanto pública como privada, creció desmesuradamente (más de 20 mil millones de dólares de endeudamiento externo público neto sólo en 1981) y su composición se sesgó en forma importante hacia la deuda de corto plazo. Por consiguiente en 1982 surgió la necesidad de hacer frente a vencimientos masivos de deuda externa, en tanto que las reservas internacionales del Banco de México eran de sólo 5 035 millones de dólares al inicio de ese año. En 1988, en cambio, no habrá vencimientos masivos de deuda externa, ya que como resultado de las últimas negociaciones con los acreedores extranjeros, el plazo de la deuda a favor de la-

La favorable evolución de las exportaciones no petroleras condujo a un crecimiento de 5.9% en las exportaciones totales realizadas en el mes de abril cuyo valor ascendió a 1 787.2 millones de dólares, lo que significa que al igual que en los meses precedentes, la venta al exterior de productos no petroleros ha compensado la disminución de los ingresos provenientes de las exportaciones de petróleo. Cabe señalar que en el mes de marzo el valor de la venta de productos petroleros descendió en una proporción de 16% respecto del mismo mes del año pasado.

En cuanto a las importaciones, las compras mexicanas exterior ascendieron a 1 398 millones de dólares, lo que representa un crecimiento de 44.1% respecto del mismo mes de 1987; sin embargo, manifiesta también un descenso con respecto a las realizaciones en marzo del presente año (48%) y en febrero (57%). Específicamente, la mayor proporción de las importaciones correspondió a bienes que intervienen en la producción, ya sea de bienes de uso intermedio para ser procesados en productos finales, que alcancen un total de 1 019.3 millones de dólares (38.1 de crecimiento) o importaciones de bienes de capital, las cuales crecieron en 56.2% y ascendieron a 265.8 millones de dólares. Por otra parte se realizaron importaciones de bienes de consumo por un valor de 112.9 millones de dólares.

En suma, el saldo del intercambio comercial de México con el exterior en el primer cuatrimestre de 1988, fue favorable en 1 926.7 millones de dólares, que si bien es inferior en 36.5% respecto de igual periodo de 1987, es el adecuado para cubrir las necesidades de divisas del país.

(anexo 5)

## 2. El Sector industrial.

Dentro de la política económica que se está desarrollando en nuestro país las acciones de fomento industrial se orientan hacia la creación de condiciones más favorables para la reestructuración del aparato productivo, el fortalecimiento de la capacidad exportadora y la sustitución selectiva de importaciones, para generar un crecimiento autosostenido con mayor equilibrio en la balanza comercial.

De acuerdo con la información preliminar del banco de México de enero a octubre de 1987, la tasa de crecimiento acumulada de la producción industrial se sitúa en 1.9% con respecto al mismo periodo del año anterior, cifra superior a las observadas en los primeros tres trimestres del presente año (-2.5%, -1.3% y 1.1% respectivamente). (anexo 6) Así, a partir de mayo se registraron tasas de crecimiento mensual positivas de la producción industrial de manera continua y creciente: mayo (.9%), junio (4.7%), julio (5.1%), agosto (5.7%), septiembre (7.3%), octubre (8.9%) lo que confirma el repunte sostenido de la actividad industrial.

En enero-octubre todos los subsectores industriales presentaron tendencias al alza en la producción. En la minería y en el sector eléctrico se observaron los mayores incrementos 6.5 y 5.5% respectivamente. La industria manufacturera, que a partir de septiembre empezó a mostrar tasas productivas de crecimiento en el periodo enero-octubre se incrementó 1.1%, en tanto que la industria de la construcción exhibió un comportamiento favorable ya que su producción en los diez primeros meses de 1987 fue .1% superior en

relación con el mismo periodo del año anterior.

La formación bruta de capital continuó mostrando un bajo dinamismo, pero mostró signos de reactivación en enero-octubre de 1987, este índice disminuyó en 3.2% en relación con el lapso del año anterior.

La inversión fija bruta en construcción se incrementó .1%, mientras que en maquinaria y equipo nacional e importada se contrajo 3.6% y 16.6% respectivamente.

En lo que respecta al volumen de la producción industrial, durante el primer bimestre de 1988, continuo creciendo como resultado de la demanda interna de materias primas y de bienes de consumo y del aumento de las ventas al exterior. (anexo 7) Algunas empresas adelantan pedidos antes de que repercutan los aumentos de los precios de los energéticos. Los consumidores también anticipan compras. En los siguientes meses se espera menor actividad por la contracción del gasto público y la consecuente falta de liquidez en la economía, en algunos sectores, por efecto de la competencia de productos importados.

La industria manufacturera termina 1987 con franca recuperación en ventas (anexo 8). El avance es superior al de la producción, lo que implica más incremento en precios que en cantidades.

Las empresas industriales se concentraron en las áreas metropolitanas y norte del país y es mayor el alcance de las grandes (emplean a más de 250 personas y sus ventas anuales superan los 4 500 millones de pesos) esta situación se presentó porque:

- 1) Se ubican cerca de los centros de consumo final, -

donde el poder adquisitivo de la población es más alto.

2) Se proveen de mano de obra, que por la emigración no encuentran en otras ciudades.

3) Sacan partido de los recursos naturales, sobre todo de la minería y la agricultura.

4) Aprovechan el comercio internacional, principalmente por la vecindad de los Estados Unidos. (anexo 9)

La pequeña y mediana industria contribuyen con el 41% de la producción, absorbe el 55% de la ocupación del sector, utiliza proporcionalmente más equipo de fabricación nacional en sus inversiones, por cada peso invertido genera más del doble de empleos que la gran industria.

En cuanto al fomento industrial, se apoya a la planta productiva con créditos y estímulos fiscales, en especial las actividades prioritarias y ramas de alta tecnología, dando como resultado un aumento en la competitividad de las ramas automotriz, productos metálicos y maquinaria y equipo.

A fin de mejorar la productividad, eficiencia y competitividad de la pequeña y mediana industria, se establecieron diversos estímulos fiscales y se canalizaron 220 millones en créditos (1986).

En abril de 1988 en total del financiamiento otorgado a las empresas y particulares por la Banca Múltiple y los fondos de fomento económico ascendió a 624.2 mil millones de pesos y 285.2 mil millones de pesos respectivamente.

En los primeros cuatro meses del año de 1988 el financiamiento total observó una reducción de 791.6 mil millones de pesos, que estuvo integrada por una disminución

de 1 536.6 mil millones de pesos en el financiamiento correspondiente a la banca múltiple y por un aumento de 745-mil millones de pesos en el canalizado mediante los fondos de fomento económico (FFE).

Del 30 de abril de 1987 al 30 de abril de 1988 el saldo del financiamiento total otorgado por la banca múltiple a empresas y particulares y el canalizado por los FFE, registró un incremento de 8 352.5 mil millones de pesos. (anexo 10).

### 3. Plan Nacional de Desarrollo.

El Plan Nacional de Desarrollo (PND) define la concepción general de la estrategia de cambio estructural requerida para reorientar el desarrollo del país, sobre bases de mayor eficiencia y equidad. Se plantearon grandes líneas de acción en los ámbitos clave de la economía nacional: dar una nueva dinámica al campo, basada en la racionalización de la acción gubernamental, la seguridad jurídica en la tenencia de la tierra y la mayor participación de los campesinos en las decisiones y beneficios de la producción, reconvertir la planta industrial para su mejor integración, modernidad tecnológica y mayor competitividad con el exterior, descentralizar el proceso económico y social sin esparcir en el territorio los vicios de la concentración, sino respetando equilibrios, costumbres, tradiciones acercando el gobierno a los ciudadanos y aumentando la influencia de los habitantes de estados y municipios en las acciones que los afectan; reordenar el proceso de desarro-

llo urbano, impulsando las ciudades medias del interior del país y fortaleciendo los vínculos con su entorno rural, modernizar el sistema de abasto y comercialización, luchando contra el intermediarismo excesivo, y como propósito permanente, combatir las desigualdades sociales.

Del lado de los ingresos fiscales, se persigue mejorar la eficacia y la equidad del sistema impositivo, así como controlar la evasión y elusión tributarias. Del lado del gasto, se persigue acelerar las reformas en marcha según tres líneas de acción: la elevación de la productividad del sector estatal, la racionalización y el redimensionamiento del sector público, así como la simplificación administrativa del aparato gubernamental.

La planta industrial mexicana desarrollada a lo largo de las últimas décadas ha alcanzado un grado de diversificación y madurez suficiente para poder enfrentar, en forma racional y progresiva, la competencia del exterior y poder consolidar gradualmente una plataforma de exportación permanente.

La racionalización de la protección y el fomento a las exportaciones, al propiciar un uso más adecuado de los recursos productivos del país, fortaleceran conjuntamente la generación de empleos y divisas.

La economía mexicana debe buscar un mayor grado de especialización, buscando el desarrollo industrial del país.

Sobre la base de un gran proceso de consulta, participación y diálogo el Plan Nacional de Desarrollo 1983-1988, filó el propósito y los objetivos del desarrollo del país, definió la estrategia general de política económica que se-

seguirá durante el conjunto de la presente administración. Las dos líneas fundamentales de acción que se plantearon - desde un inicio (la reordenación económica y el cambio estructural) integran una concepción estratégica. Sin embargo, cambios en las circunstancias internas y externas aconsejan hoy, manteniendo el propósito y los objetivos iniciales y utilizando la flexibilidad propia de nuestro sistema de planeación, actualizar diagnósticos, evaluar avances y desviaciones, para adecuar metas prioridades e instrumentos.

#### 4. Programa para el desarrollo integral de la pequeña y mediana industria.

El programa para el desarrollo integral de la industria pequeña y mediana fue elaborado por las Secretarías de Comercio y Fomento Industrial (SECOFI) y Hacienda y Crédito Público (SHCP) conjuntamente con Nacional Financiera, CONCAMIN y CANACINTRA.

Dado que la industria mediana y pequeña posee características esenciales que la hacen particularmente apta para superar los problemas de coyuntura, reiniciar el crecimiento industrial y emprender el cambio estructural que postula el Plan Nacional de Desarrollo; se consideró conveniente implementar el Programa para el desarrollo integral de la pequeña y mediana industria a fin de lograr los siguientes objetivos:

- 1) Propiciar el desarrollo integral de la industria mediana y pequeña con especial atención a los sectores y zo

nas geograficas prioritarias, para que conforme a sus características y potencialidades especificas, contribuya a la - cosecución de los objetivos previstos en el Plan Nacional - de Desarrollo-

2) Mejorar las condiciones de abastecimiento de materias primas, partes, equipo y maquinaria fortaleciendo su poder de negociación frente a proveedores.

3) Promover su desarrollo tecnológico, así como sus actividades, sus niveles de organización, administración, planeación y capacidad empresarial.

4) Hacer accesible el financiamiento en condiciones más ágiles y oportunas, eliminando las excesivas garantías y otros requisitos onerosos actualmente prevalecientes.

5) Promover el desarrollo de una pequeña y mediana industria exportadora.

El Plan para el Desarrollo Integral de la Pequeña y Mediana Industria busca fortalecer la eficiencia y la productividad de las empresas a través de las siguientes acciones:

a) Establecer centros de adquisición de materias primas y bolsas de residuos industriales, otorgando facilidades para la importación de materia prima, maquinaria y refacciones no disponibles en el país.

b) Se propiciará la organización de bolsas de tecnología transferibles, centros de asistencia técnica, así como financiamientos preferenciales y programas de riesgo comparado.

c) Se dará particular importancia a la capacitación gerencial y de la mano de obra.

Dentro del Plan se prevé el fortalecimiento del Merca-

do de la pequeña y mediana industria. Buscando como objetivo principal cumplir con los lineamientos establecidos por la SHCP, a fin de que se canalicen al máximo los recursos posibles para atender las necesidades de la PMI.

5. Programa de Apoyo Integral (PAI) a la pequeña y mediana industria.

El objetivo fundamental de este programa es otorgar un apoyo integral a la pequeña y mediana industria buscando el óptimo aprovechamiento de sus oportunidades y minimizar los efectos de sus carencias.

El PAI nace así, como un organismo de congruencia intersectorial que conjuntando la normatividad de los sectores financiero e industrial, y bajo los lineamientos programáticos de Nafinsa, financia, coordina y evalúa la acción que respecto a la pequeña y mediana industria realizan los cinco fideicomisos al tiempo que presta asistencia técnica y capacitación a nivel gerencial.

~~Actualmente~~ este programa se está reformando, y lo que se conocía como el PAI, ahora es Dirección de Apoyo Integral (DAI), formando parte de Nacional Financiera.

El programa actuaba básicamente a través de tres funciones: primera, como coordinador y promotor de los fondos de fomento, procurando satisfacer integralmente las necesidades crediticias de la industria en operación, o bien apoyando todas las etapas para el establecimiento y operación de las mismas. La segunda función consiste en procurar la óptima utilización de los escasos recursos disponi-

bles, a través de aplicar una estricta selectividad al descontar a los fondos de fomento, los créditos que éstos otorgan, o bien los redescuentos que hacen de los créditos otorgados por la banca comercial. La tercera función del programa, es la asistencia técnica financiera industrial y la capacitación en gestión empresarial.

Por asistencia técnica entendemos el servicio que el PAI presta al pequeño y mediano industrial para apoyarlo a que incremente la productividad de su empresa, a través de la óptima utilización de los recursos financieros, humanos y tecnológicos disponibles, o de la inteligente complementación de su capacidad instalada.

Estas tres funciones del PAI se desempeñan en el marco programático del Plan Nacional de Desarrollo y del Programa Nacional de Financiamiento del Desarrollo y de la Política Industrial, que tienen como objetivos básicos: alcanzar suficiencia en la producción de bienes de consumo de uso generalizado, lograr interdependencia en bienes de capital y componentes básicos, incrementar la productividad de artículos exportables y agregar mayor valor a la transformación de nuestros recursos naturales abundantes.

El PAI tiene como estrategia, enfocar sus escasos recursos a través del sistema de proyectos, procurando que la asistencia técnica se preste preferentemente a grupos y orientada a la integración y complementación industrial.

La estrategia del programa consiste en apoyar a nivel regional aquellas actividades en que se sustenta el sector secundario o que tienen un verdadero potencial de desarrollo, a través del incremento de la productividad, la com-

plementación y la integración industriales, avances concretos y evaluables en el cumplimiento de los objetivos del Plan Nacional de Desarrollo y del Programa Nacional de Financiamiento del Desarrollo.

De acuerdo a todo lo dicho, el PAI es un organismo de congruencia intersectorial que, bajo la normatividad programática de Nacional Financiera, se constituye en un agente de cambio que busca cumplir con la reordenación económica y el cambio estructural postulados en el Plan Nacional de Desarrollo, a través de un apoyo integral a la pequeña y mediana industria en proceso de maduración.

#### 6. Desarrollo del Pacto de Solidaridad Económica.

En los pasados cuatro años, la economía mexicana ha enfrentado graves problemas caracterizados por niveles inflacionarios elevados; alimentados, al principio del periodo por un exceso de demanda que rebasa la capacidad instalada de la planta productiva nacional; y en los últimos años, por una rigidez en la oferta, por variaciones en las estructuras de costos, contracción del mercado doméstico, fuerte disminución del salario real, subutilización de la capacidad productiva instalada y acelerado deslizamiento de la moneda. Las tendencias de recesión con la inflación se agudizan fuertemente durante 1986, como consecuencia de la drástica caída del precio internacional del petróleo crudo, por lo que en ese año fue necesario profundizar las medidas de austeridad presupuestal, contención monetaria y crediticia, y apertura de la economía.

La inflación merma el ingreso y bienestar de la población, en especial el de las clases populares. Da lugar a una creciente concentración del ingreso y por tanto, las tensiones sociales. Erociona y limita los esfuerzos que la sociedad realiza para impulsar el desarrollo económico y distorciona el proceso de inversión, pues propicia que el ahorro se canalice a actividades puramente especulativas. "La inflación acentua la pobreza de muchos y propicia la riqueza de unos cuantos". Por esta razón, innumerables gobiernos a lo largo de la historia han aplicado diversos métodos para eliminar, con o sin éxito estas enfermedades de la economía.

Esta experiencia hizo evidente que es imposible sostener un proceso armónico de crecimiento en un ambiente inflacionario; estas circunstancias llevaron al Gobierno de la República a convocar a un dialogo, el 15 de diciembre de 1987, con los distintos sectores productivos (el obrero campesino y empresarial) para establecer mediante un Pacto Solidario una estrategia concertada, coherente e integral, para abatir la inflación.

El propósito central del Pacto es detener esta carrera desatada de precios, armonizar los intereses de los grupos a través de la concertación y hacer un esfuerzo para coordinarlo.

En una primera etapa el Pacto conjugó una serie de medidas tradicionales, como la restricción monetaria y crediticia y el mantenimiento de un tipo de cambio estable, con la corrección de precios relativos.

Una segunda etapa, que empezó en marzo, incorporó me-

didias convencionales, como los aumentos sincronizados de precios y salarios a tasas decrecientes, decididos por los propios sectores signatarios del Pacto. El objeto de la segunda etapa es propiciar una reducción concentrada de las expectativas inflacionarias del público, a la vez que, al mantener las medidas de ajuste macroeconómico adaptadas en la primera etapa, evitar la reaparición de desequilibrios en el sector real y la posibilidad de una inflación reprimida.

Como resultado de las medidas del Pacto de Solidaridad Económica la inflación anual al consumidor registra un cambio de tendencia y empieza a bajar. (anexo 11)

El superavit primario (deficit total menos gastos financieros) refleja el comportamiento de uno de los principales instrumentos del Pacto para abatir la inflación. Su evolución hasta febrero es favorable: 2.7 billones, 4.5% más, en términos reales, que el observado durante enero. (anexo 12). Su participación en el producto mensual va en ascenso. Este indicador señala el esfuerzo de reordenación de las finanzas públicas, resultado del descenso en subsidios en sueldos y salarios y del aumento de los ingresos no tributario.

La inflación mensual para el consumidor registra en marzo su nivel más bajo desde julio de 1986. Los resultados obtenidos han sido alentadores. En marzo la inflación fue de 5.1% menos de la tercera parte de la de enero que fue de 15.5% y sustancialmente menor que 8.3% de febrero. En la segunda quincena de marzo, los precios sólo crecieron 1.5% respecto de la primera quincena de dicho mes; las

medidas del Pacto comienzan a tener un impacto positivo en la desaceleración del índice de precios. (anexo 13)

Con base en la evaluación de dichos resultados, los sectores firmantes del Pacto acordaron extender el período de no aumentar los precios clave (tipo de cambio, precios controlados y precios y tarifas del sector público).

Parte importante de la estrategia del Pacto, es el comportamiento de la canasta básica, que comprende un conjunto de bienes cuyo consumo represente una proporción alta del gasto. Los movimientos de precios y la disponibilidad de los productos determinan el grado de apoyo y protección al consumidor. (anexo 14)

La favorable evolución de las finanzas públicas, de los mercados crediticios y de las expectativas inflacionarias condujeron a una reducción de las tasas internas de interés, alrededor de 80 puntos porcentuales, a partir de sus niveles de alrededor de 150% en febrero. Un fortalecimiento de la captación en el sistema financiero y en un aumento sin precedente de las reservas internacionales del país acompañó esta disminución de las tasas nominales de interés. (anexo 15)

Los efectos del Pacto sobre las variables financieras y de producción son en algunos casos regulares y en otros satisfactorios. (anexos 16 y 17)

.- El ingreso de México al GATT

Después de tres años de intensa negociación, 53 - países, entre ellos México, firma el Acta Final de la Conferencia de las Naciones Unidas sobre comercio y empleo a la cual se anexa la resolución que crea la Comisión interina de la Organización Internacional de Comercio de la que México forma parte, junto con los demás signatarios de la Conferencia, excepto Argentina. Debido a que la carta en vigor se condicionó a que fuera ratificada cuando menos por los países que participaran en el 85% del comercio mundial, la ratificación de los Estados Unidos de Norteamérica resultaba fundamental en virtud de que este país participaba, en aquel momento, con más de un 15% de ese comercio. El resultado es que para 1951 la Carta está definitivamente muerta, pero la Comisión interina subsiste y tiene, entre sus funciones, la elección del Director General del GATT.

Una parte entera de la parte toma el nombre de Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT), que es firmado por 23 países el 30 de octubre de 1947. Estos países son: Australia, Belgica, Brasil, Birmania, Canada, Celaya, Checoslovaquia, Chile, China, Cuba, Estados Unidos etc.

El GATT, en su origen fue un acuerdo provisional. Hoy formalmente todavía lo es. Esta fórmula permitió instrumentar inmediatamente las concesiones de 1947, en virtud de que para ello no era necesario la ratificación de sus parlamentos. porque el GATT contiene disposiciones que, sobre ciertos aspectos, no correspondían con la legislación nacional de diversas partes contratantes. Estas, por lo tanto no las podían aplicar en

su totalidad, a menos que sus parlamentos aceptaran no -  
cificar la legislación nacional respectiva para ponerla  
de acuerdo con el texto del GATT.

Como organización formal de comercio, el GATT repre -  
senta un instrumento internacional encargado de promover  
los intercambios entre sus miembros, con base en la e -  
liminación de restricciones, la reducción y restricci -  
ones de aranceles aduaneros y la aplicación general y o -  
bligatoria de la cláusula de la nación más favorecida -  
para todos.

De conformidad con los términos del acuerdo gene -  
ral, los países firmantes del GATT - Partes Contratantes - reconocen que sus relaciones comerciales y econó -  
micas deben tender al logro de niveles de vida más al -  
tos; al pleno empleo; a niveles cada vez mayores de ingre -  
sos real y de la denominada demanda efectiva; a la uti -  
lización de los recursos mundiales y al crecimiento de  
la producción y de los intercambios de productos. Así,  
para alcanzar dichos objetivos, las partes manifiestan  
sus deseo de celebrar acuerdos encaminados a obtener, -  
con base en la reciprocidad y en ventajas mutuas, la -  
reducción substancial de los aranceles aduaneros y de  
las demás barreras comerciales, y la eliminación del -  
trato discriminatorio en materia de comercio interna -  
cional.

Lo fundamental en las negociaciones del GATT son -  
las concesiones arancelarias que los miembros, que -  
adoptan el compromiso de no aumentar los aranceles a -  
duaneros por encima de las tasas negociadas, que se con -  
sideran "consolidadas" - con un valor fijo como tope -  
en las listas de concesiones que forman parte y tienen  
la misma validez que el Acuerdo General. en

Los instrumentos y principios más importantes de que dispone el GATT para la realización de sus fines son:

i) La cláusula de la nación más favorecida, a través de la cual se establece que el comercio no debe estar sujeto a ninguna discriminación, de manera tal que los beneficios concedidos por un país a otros miembros del Acuerdo, se hacen extensivos a las demás partes.

ii) La multilateralidad, que se instrumenta mediante el otorgamiento de facilidades que los países se obligan a conceder a todos los demás firmantes, bajo el principio de la nación más favorecida y mediante la seguridad de que cada país miembro tiene el apoyo de los otros en esa pretensión;

iii) Los aranceles aduaneros, que permiten proteger la industria de un país sin recurrir a otro tipo de medidas como las restricciones no arancelarias (permisos y cuotas), la práctica del dumping (para vender en el exterior a precios más bajos que el costo real de producción), o el subsidio a las importaciones;

iv) La compensación por el retiro y disminución de las concesiones arancelarias otorgadas durante el curso de negociaciones comerciales efectuadas en su seno, para establecer el equilibrio;

v) La aceptación de uniones aduaneras o zonas de libre comercio, para las que las disposiciones contenidas en el GATT exigen que los aranceles no sean más restrictivos que los existentes;

vi) Las consultas para que la aplicación de cualquier medida restrictiva del comercio por parte de algún país miembro en perjuicio de otro, pueda ser objeto de consultas previas entre los involucrados, con el fin de llegar a un acuerdo sobre los términos de las medidas restrictivas o bien para obtener la compensación correspondiente.

vii) el intercambio equitativo que contribuya al mejoramiento del comercio de los países en vías de desarrollo, para lo cual fue modificado en 1950 el artículo - XVII del Acuerdo y se agregó la parte sobre comercio - y desarrollo.

vii) Las represalias que han sido estrictamente reglamentadas para instrumentarse únicamente después de haber realizado consultas entre las partes en conflicto.

ix) Las exenciones, mediante las cuales se concede la posibilidad de no aplicar ciertas disposiciones, a cualquiera de sus integrantes, siempre y cuando fuera necesario en el cumplimiento de los objetivos generales del Acuerdo General. Esta facultad sólo la puede ejercer la parte contratante actuando como cuerpo colegiado, con el propósito de evitar la introducción unilateral de medidas que afecten el Acuerdo si una privada consulta.

## 1. OBJETIVOS DE LA INVESTIGACION

### OBJETIVOS GENERALES

- Conocer como funciona la política de fomento industrial aplicada a través del FOGAIN en el desarrollo de las micro, pequeñas y medianas empresas.
- Conocer a que otras fuentes de financiamiento oficial - además del FOGAIN acuden las micro, pequeñas y medianas industrias para cubrir sus necesidades.
- Conocer como ayuda el apoyo del FOGAIN a la resolución de problemas técnicos y operativos que se les presentan a estas industrias.

### OBJETIVOS ESPECIFICOS

- Identificar si las empresas generalmente resuelven sus problemas financieros con recursos propios y/o de terceros.
- Conocer los tipos de crédito que otorga el FOGAIN, así como los beneficios que éstos proporcionan.
- Conocer cuáles son los principales obstáculos a los que se llegan a enfrentar las empresas en la obtención de un financiamiento.
- Determinar el tipo de problemas que han solucionado estas empresas por medio del apoyo del FOGAIN.

## 22 DELIMITACION DEL TEMA

Debido a la gran cantidad de empresas micro, pequeñas y medianas que existen en nuestro país, hemos considerado necesario establecer determinados límites a la investigación.

### LIMITES ESPACIALES

Debido a la gran variedad y a las diferencias de funcionamiento entre los diversos Fondos de Fomento Industrial (FOMEX, FONEI, FONEP, FOMIN, etc.) la investigación únicamente se enfocará al FOGAIN.

A pesar de que el FOGAIN otorga apoyos a las empresas clasificadas como micro, pequeñas y medianas industrias - en toda la Republica Mexicana comprendidas dentro de las zonas económicas I, II, III, IIIA, IIIB, la investigación se llevará a cabo exclusivamente en el Distrito Federal. La investigación se aplicará tanto a empresas micro, pequeñas y medianas que hayan recibido o no apoyo por parte del FOGAIN.

### LIMITES TEMPORALES

Se tomarán datos estadísticos para la investigación a partir del año 1984 y principalmente nos basaremos en sucesos y acontecimientos sucedidos en los años de 1987 y 1988.

Debemos tomar en cuenta que dentro de dicha investigación influyen una serie de aspectos que están fuera de nuestro alcance tales como: el próximo cambio de gobierno, el Pacto de Solidaridad Económica, el índice de inflación, el ingreso de México al Gatt, etc. ya que la eficacia que pudiera tener un crédito estará, en este momento sujeto de alguna manera a consideraciones económico-políticas.

### 3. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

#### DESCRIPCION DEL PROBLEMA.

De la totalidad de las empresas que operan en el país el 98% son pequeñas y medianas; estas empresas desempeñan un papel fundamental en el desarrollo de México. Sin embargo la difícil situación económica ha repercutido enormemente en su desarrollo; ante estas perspectivas surge la necesidad de que la micro, pequeña y mediana empresa realice planeaciones acerca de lo que será su futuro y cómo se llegará a él. Si se quiere aprovechar las potencialidades económicas y sociales de estas empresas, su papel en el desarrollo socioeconómico debe quedar claramente definido en las políticas de desarrollo del país.

Es vital importancia analizar la forma en que estas empresas tratan de resolver los problemas económico-financieros a que se enfrentan como consecuencia de la inflación, por consiguiente la escasez de dinero.

Por lo cual, se pretende vincular el apoyo financiero que brinda el estado por medio de su política de fomento industrial através del FOGAIN con el desarrollo de la micro, pequeña y mediana industria.

### 3.2 ELEMENTOS DEL PROBLEMA.

En el problema a resolver están involucrados los siguientes elementos.

- La micro, pequeña y mediana industria.
- La política de fomento industrial aplicada a través del FOGAIN.
- La relación entre ambos, para fomentar el desarrollo de estas empresas.
- Problemas financieros, técnicos, operativos, de comercialización.

### 3.3 FORMULACION DEL PROBLEMA.

¿ De que manera el apoyo que otorga FOGAIN (fondo de Garantía y Fomento a la Industria), impulsa y fomenta el desarrollo de la Micro, pequeña y mediana industria para que ésta alcance un nivel de ventas adecuado y satisfactorio ?

Por lo anterior podemos concluir que la investigación se realizará bajo las siguientes condiciones:

Únicamente a pequeñas, micro y medians industrias que se localicen en el Distrito Federal, que hayan o no recibido créditos de FOGAIN.

## 4. HIPOTESIS

La crisis económica y social por la que atraviesa México, ha acentuado la necesidad de insistir en la ejecución de estrategias de desarrollo que permitan acelerar la generación de oportunidades de empleo, así como la utilización en forma eficiente de los recursos y de la capacidad instalada.

En los últimos años ha surgido un interés generalizado por promover a la micro, pequeña y mediana empresa, la cual representa un elevado porcentaje de todos los establecimientos industriales; estas empresas contribuyen de manera significativa al desarrollo del país al generar ocupaciones productivas y de servicios, ya que poseen una capacidad relativa para generar empleos, además de que producen parte importante de la alimentación básica que requiere México.

Es necesario que se reconozca la necesidad de que en la estructura económica esté incertada la micro, pequeña y mediana industria a través de programas integrales que contribuyan al fortalecimiento de ésta; de ahí que el Estado Mexicano trate de propiciar su desarrollo por medio de la creación de instrumentos de apoyo, tales como el FOGAIN.

La investigación pretende comprobar que este tipo de empresas logra su desarrollo por medio de los créditos que le otorga el FOGAIN, esto es, por medio del crédito financia sus ampliaciones, compra de maquinaria y equipo, materiales, capital de trabajo, (fondos para el pago de salarios, servicios, impuestos, transporte, etc.).

La investigación pretende comprobar la siguiente hipótesis: "El apoyo que otorga el FOGAIN a la micro, pequeña y mediana industria sirve para impulsar y mejorar su capacidad de producción y ventas, así como a la resolución de distintos problemas económico-financieros que influyen en el desempeño de la misma".

## 6. OPERACIONALIZACION DE VARIABLES

Las variables contenidas en la Hipótesis son las siguientes:

Variable Independiente:

El financiamiento que otorga el FOGAIN representado por los distintos tipos de créditos.

Variable Dependiente:

- Capacidad de producción
- Nivel de ventas
- Problemas económico-financieros.

La variable dependiente estará en función del financiamiento del FOGAIN; vamos a inferir la variable independiente a fin de poder medir el comportamiento de la variable dependiente.

Variables Extrañas:

En la investigación influyen gran número de variables externas, tales como:

- La situación económica del País
- Los efectos de la inflación
- Los efectos del Pacto de Solidaridad Económica
- El cambio de gobierno.

Estas variables externas se van a poder controlar por medio del método de mantenimiento de condiciones.

## 7. METODOLOGIA

Se pretende realizar una investigación de campo, ya que el objeto de estudio (efectos del FOGAIN en la micro pequeña y mediana industria) nos servirá como fuente de información.

## 5. DEFINICION DE TERMINOS BASICOS

- Empresa: Puede ser definida como una entidad que opera en forma organizada, utiliza sus conocimientos y recursos para elaborar productos o prestar servicios con el objeto de obtener ganancias o utilidades.
- Industria: Para la presente investigación, los conceptos de empresa e industria se considerarán como términos análogos.
- Fideicomiso: Es un instrumento legal mediante el cual una persona física o moral transfiera la propiedad sobre parte de sus bienes a la institución fiduciaria para que con ellos realice un fin lícito que la propia persona señala en el contrato respectivo.
- Credito: Es el permiso de utilizar el capital de otras personas en provecho propio.
- C . P . P . : Costo Porcentual Promedio, fijado por el banco de México.
- Problemas Económico- Financieros: Se consideran como problemas económico-financieros aquellos a los que se enfrentan las industrias para financiar ampliaciones, compras de equipo y materiales para obtener fondos para el pago de salarios, servicios, impuestos, transportes, etc.
- Desarrollo: dentro de la industria lo representa el conjunto de aumentar, mejorar, acrecentar y perfeccionar en todos los sentidos su estructura.

En cuanto a los sujetos que intervienen en la investigación: Serán consideradas las micro, pequeñas y medianas industrias que se encuentren ubicadas en el Distrito Federal, que hayan recibido algún crédito del FOGAIN, así como las que no lo han recibido.

#### POBLACION Y MUESTRA

Se maneja como población: Todas las micro, pequeñas y medianas industrias mexicanas. El marco muestral de la encuesta lo constituyeron las empresas localizadas exclusivamente en el Distrito Federal, esto es debido a que, en parte, la imposibilidad de aplicar con nuestros propios medios encuestas en el resto del país.

Se consideraron empresas que reúnen las características para ser ubicadas como micro (hasta 15 personas, ventas hasta de 280 millones), pequeñas (hasta 100 personas, ventas hasta 2300 millones), y mediana (hasta 250 personas, ventas hasta 4500 millones).

En cuanto al cálculo de la muestra:

Se manejó una muestra compuesta por 35 empresas, en cierta forma se manejó una muestra dirigida, ya que las encuestas se aplicaron en empresas previamente seleccionadas y en las que se tenía facilidad de acceso, y por lo tanto sería viable que nos contestaran el cuestionario, esto es debido a que no en todas las empresas es posible aplicarlo, ya que algunos empresarios dudan en proporcionar información que consideran confidencial.

La investigación se basará en un diseño Ex Post Facto en cuanto que se va a medir lo que ocurrió con la variable dependiente como respuesta o estímulo a la variable independiente.

En cuanto a la elaboración del instrumento:

Se aplicó en primer lugar un cuestionario "piloto" a fin de ver si era comprensible y no tenía problemas de estructura. El cuestionario definitivo quedó integrado finalmente por 20 preguntas (anexo ).

## 8. ANALISIS E INTERPRETACION DE LOS RESULTADOS.

En base al total de las empresas consideradas dentro del marco muestral, se puede observar lo siguiente:

Las Microindustrias representaron el 34% del total.

La Pequeña industria representó un 37%.

La Mediana industria representó un 29%

En lo que respecta al mercado al cual va enfocado el producto de estas empresas, se encontró que:

El 74% enfoca sus productos al mercado nacional.

El 3% exclusivamente se enfoca hacia el mercado extranjero.

Mientras que el 23% dirige sus productos a ambos mercados.

Por otra parte, el 91% de las empresas consideradas en esta investigación, estiman que el equipo y la maquinaria que utilizan son los adecuados para su producción; pero existe un 9% de empresas que consideran que la maquinaria y el equipo que utilizan no son los adecuados para los productos que solicita su mercado.

Se encontró que las empresas que cuentan con un sistema de planeación acerca de lo que será su futuro y la manera de cómo llegar a él representan el 80%, mientras que aquellas que no cuentan con dicho sistema constituyen un 20%.

Se consideró importante analizar si las empresas encuestadas cuentan con sistemas de control administrativos, de producción, comercialización, etc. encontrándose que efectivamente el 91.4% dicen contar con éstos. Mientras que el 8.6% señalan que no les es posible llevar a cabo un eficiente control.

De la misma manera se pudo observar que el 48% de las empresas satisfacen sus principales necesidades de inversión con recursos propios; el 9% acude a financiamiento de proveedores, el 17% recurre a financiamiento bancario; mientras que las empresas que recurren tanto a recursos propios como a financiamiento de proveedores y bancario representan un 26%.

En base al análisis de los resultados obtenidos podemos concluir que en el total de las empresas encuestadas se han localizado tres problemas fundamentales: el abastecimiento, organización y materia prima; estos problemas en una u otra forma han perjudicado el crecimiento y desarrollo de las mismas. Se obtuvo que el 25% de las empresas consideran el abastecimiento como el principal problema; el 20% de estas consideraron a la organización, por último el 11% estiman a la materia prima como su más crítico problema.

Continuando con el análisis se tiene que, en el 43% de los casos el desarrollo de la empresa no se ha frenado por falta de financiamiento; por otra parte el 57% se ha enfrentado a graves problemas por falta de fi -

nanciamiento, de éstas, el 17% se ha frenado totalmente en su desarrollo, el 40% sólo se ha frenado parcialmente.

Es necesario considerar para efectos de dicha investigación, qué porcentaje de las empresas encuestadas conocen el apoyo que les puede otorgar el FOGAIN; así como si han recibido algún tipo de apoyo de éste. En los resultados obtenidos, el 60% de las empresas si conocen el apoyo que otorga el fondo; sin embargo de éstas empresas sólo el 29% ha recibido financiamiento por parte del FOGAIN.

Las empresas tienen la oportunidad de recurrir a otras instituciones de financiamiento bancario, además del FOGAIN, observándose que un 57% de las empresas acuden directamente a bancos, principalmente COMERMEX, BANCOMER Y BANAMEX; el 37% no recurren a ningún tipo de financiamiento; el 6% restante acude a otro tipo de financiamiento.

## 9.- ESTUDIO DE CASOS.

Dado que el objetivo de la Investigación en medir el grado de apoyo que otorga el FOGAIN a la Micro, Pe -  
queña y Mediana empresa y la forma en que ésta ha solu -  
cionado las necesidades de financiamiento de las mismas,  
dicha investigación se vió en la necesidad de ser redu -  
cida a un Estudio de Casos, como consecuencia de, que de  
las empresas encuestadas el porcentaje que representa a  
aquéllas que han recibido algún tipo de crédito del -  
FOGAIN es muy reducido, como lo demuestra la siguiente  
ecuación :

- x= Empresas que han recibido crédito del FOGAIN.  
X= Empresas que no han recibido crédito del Fondo.  
N= Total de empresas encuestadas.  
p= Probabilidad de éxito (.5)  
q= Probabilidad de fracaso (.5)

x	X	N
10	25	35

$$Z = \frac{(x + .5) - Np}{\sqrt{Npq}}$$

$$Z = \frac{(10.5) - 35(.5)}{\sqrt{35(.5)(.5)}}$$

$$Z = -2.366$$

$$p < .01$$

Como se puede observar el re -  
sultado es una proporción dema -  
siado pequeña del total.

Como se mencionó anteriormente, el 50% de las empresas encuestadas efectivamente conocen la manera en que el FOGAIN les puede proporcionar apoyo para su desarrollo pero a pesar de que lo conocen únicamente el 29% ha recibido realmente el financiamiento por parte del fondo.

Dicho porcentaje corresponde a 10 empresas del total de las 35 empresas encuestadas.

Con la realización de éste estudio se pretende poder comprobar la Hipótesis planteada al inicio de la Investigación.

A fin de facilitar el análisis de este estudio cada una de las empresas será clasificada de la siguiente forma: De la Empresa A a la Empresa J:

#### "EMPRESA A"

Se clasifica como Mediana empresa, enfoca sus productos hacia el mercado nacional y extranjero.

Los tipos de crédito que ha recibido han sido varios:

- Habilitación o Avio;
- Refaccionario;
- Directos;
- Descuentos de Documentos.

A pesar de haber recibido tan variados créditos, la Empresa considera que los financiamientos que le ha otorgado el FOGAIN no han sido suficientes, lo cual se debe, a que se ha enfrentado a varios obstáculos para conseguir financiamiento, como el de tener capacidad limitada y el de la formulación de la solicitud, pero a pesar de

esto, los financiamientos le han servido para resolver problemas de producción, obteniendo un buen nivel de crecimiento y desarrollo, ha logrado aumentar su capacidad instalada, ha podido resolver cuellos de botella, aunque sus resultados hayan sido parciales, ha recibido los créditos con oportunidad.

La empresa piensa que necesita asesoría técnica y/o administrativa en determinados aspectos, principalmente en las áreas donde ha tenido problemas más críticos, como el abastecimiento y la organización; para obtener mejores resultados.

Considera que el crédito para su empresa incrementará sus ventas. Ante un crédito, la empresa estima que es importante tanto la tasa, el plazo como la oportunidad, ya que todo repercute en los beneficios que pueda llegar a obtener.

Aparte del FOGAIN la empresa recurre al Factoring pues estima que es un servicio a su alcance.

#### **EMPRESA B**

Esta empresa se clasifica como Microindustria ya que cuenta con muy poco personal ocupado, enfoca sus productos al mercado nacional. El tipo de crédito que ha recibido es el Habilitación o Avío; sin embargo no ha sido suficiente para cubrir todas sus necesidades, no ha po -

dido conseguir más créditos debido a sus reducidas garantías . La empresa considera que requiere de asesoría técnica . Estima que el crédito recibido ayudará a incrementar sus ventas.

#### EMPRESA C

Es una empresa mediana que enfoca sus productos hacia el mercado exterior. Ha recibido créditos de habilitación o avio. En el desempeño de sus funciones la empresa considera que dicho crédito ha sido suficiente y adecuado y al único obstáculo al que se ha enfrentado para conseguir un financiamiento es la falta de garantías . El financiamiento le ha servido para incrementar su capacidad instalada.

Considera que el crédito para su empresa incrementará sus ventas, ya que al poder aumentar su capacidad instalada , podrá aumentar su producción. Aparte del FOGAFI, la empresa no ha considerado necesario acudir a otras instituciones de financiamiento.

#### EMPRESA D

Esta empresa esta considerada como Mediana y únicamente sus productos van dirigidos hacia el mercado nacional.

La empresa señala que no requiere de asesoría , ya

que cuenta con sistemas adecuados de producción. La empresa ha recibido en el último año un crédito de Habilitación o Avio que ha ayudado a incrementar su nivel de desarrollo; Considera que con la aplicación del financiamiento ha obtenido resultados satisfactorios.

#### EMPRESA E

Se clasifica como pequeña y enfoca sus productos al mercado nacional. Ha recibido créditos de habilitación y Avio y refaccionario. considera que podría, por medio de éstos aumentar su capacidad instalada y su producción, además del volumen de ventas. El único problema al que se ha enfrentado para conseguir financiamiento es la falta de garantías .

#### EMPRESA F

Esta empresa es Pequeña y únicamente abarca el mercado nacional. Según la información que proporciona no ha tenido problemas al tratar de conseguir financiamiento. A través del crédito ha podido resolver problemas de tipo financiero , además de que ha logrado aumentar su producción, en relación al nivel que poseía antes de que se le otorgará el crédito. Considera que el apoyo contri\_

buye a incrementar su nivel de desarrollo y crecimiento.

#### EMPRESA G

Esta considerada de acuerdo a su volumen de ventas y personal ocupado como pequeña industria. En los últimos años ha recibido créditos de habilitación, refaccionario e hipotecario industrial. Estima que éstos créditos han sido otorgados con oportunidad y que han ayudado a resolver problemas críticos como problemas de organización, producción y abastecimiento. La empresa considera que el financiamiento ha sido satisfactorio, sin embargo acude a otros financiamiento, como el que pueden otorgar Proveedores o el banco.

#### EMPRESA H

Esta empresa únicamente ha recibido crédito Refaccionario, este ha sido suficiente y adecuado. Uno de los problemas a los que se ha enfrentado para conseguir financiamiento es la falta de garantías; a causa de la falta de financiamiento se ha frenado su desarrollo. Ha podido aumentar su capacidad de producción.

Dentro de la Interpretación de los resultados totales se consideró a las 35 empresas encuestadas como un 100%, pero dadas las circunstancias, este total se disminuyó a 10 empresas ( que habían recibido crédito) considerando éstas para el estudio casos como el 100%.

En general, enfocandonos a estas 10 empresas observamos lo siguiente :

Los créditos que han sido más solicitados son el Refaccionario y el de Avío.

El 80% de las empresas señalan que los financiamientos que han recibido de FOGAIN son suficientes y adecuados para fomentar el desarrollo de las mismas; mientras que sólo el 20% han considerado lo contrario.

Generalmente, los principales problemas a que se enfrentan para conseguir el financiamiento es la falta de garantías, lo cual representa el 5% del total de las empresas consideradas. Otro de los obstáculos a los que se enfrentan es en cuanto a la formulación de la solicitud.

Un punto fundamental a analizar son los problemas que han resuelto las empresas con los financiamientos que les ha otorgado el fondo. Principalmente el aumento de producción y el aumento de la capacidad instalada ; el 20% estima que através del crédito del FOGAIN ha podido elevar su nivel de crecimiento y desarrollo, así como solucionado diversos cuellos de botella que se le han

presentado en 10%. De esta manera, consideran que han podido resolver diversos problemas financieros, han logrado obtener liquidez suficiente y una solvencia aceptable.

De las empresas consideradas, el 60% ha obtenido resultados satisfactorios con la obtención del financiamiento, el 30% ha obtenido resultados parciales, y un 10% desconoce en que forma le ha servido el financiamiento.

Los créditos proporcionados en el 90% de los casos han sido recibidos con oportunidad; el 60% de las empresas afirman que requieren de asesoría técnica y/o administrativa para la resolución de distintos problemas que influyen en el desempeño de las mismas. El crédito proporcionado por el FOGAIN ha ayudado a incrementar el volumen de ventas, según considerará el 90% de las empresas.

Finalmente, las empresas consideran más importante en un crédito, la oportunidad para obtenerlo, lo cual representa un 60%; un 20% considera más importante el plazo y las restantes la tasa.

## CONCLUSIONES GENERALES

Una vez elaborada la presente investigación , se consideró que los principales problemas que se presentaron en el desarrollo de la misma fueron:

La dificultad que se tuvo para la elaboración de la muestra, ya que ésta no fué elegida en forma aleatoria, sino que, se contaba con una lista de empresas preseleccionadas y proporcionadas por CANACINTRA, en las que se tuvo fácil acceso para obtener la información solicitada por medio de las encuestas aplicadas.

Dado que el principal objetivo de la investigación consistía en conocer como funciona la política de fomento industrial aplicada a través de FOGAIN en el desarrollo de la Micro, Pequeña y Mediana empresa, se requirió un número suficiente de empresas que hubiesen recibido financiamiento del FOGAIN, sin embargo, no fué posible conseguir dichas empresas, ya que la mayoría de las empresas encuestadas no habian recibido ningun apoyo de éste fideicomiso, de esta manera ante la imposibilidad de poder comprobar la hipótesis planteada, se vió en la necesidad de reducir la investigación a un estudio de casos , en donde quedaron comprendidas diez (10) empresas que efectivamente han recibido tal financiamiento.

Entre los aspectos más interesantes que se suscitaron en la investigación podemos señalar que:

La Pequeña y Mediana Industria del país participa ampliamente en el desarrollo sostenido que experimenta la economía nacional. Como se sabe el sector industrial ha sido uno de los principales motores de la recuperación y uno de los sectores que genera mas fuentes de

trabajo por unidades de capital invertido.

En lo que respecta a las fuentes de financiamiento que utiliza el empresario, es altamente significativo - que la mayoría de las empresas financian sus programas de producción con recursos propios; El financiamiento bancario representa una proporción significativa del financiamiento total.

Los resultados revelan también que de el financiamiento bancario al que acuden los Micro, Pequeñas y Medianos industriales, los porcentajes más altos corresponden a un financiamiento con instituciones bancarias - y sólo una mínima parte acude al financiamiento del FOGAIN.

Esto revela un posible desconocimiento que al respecto tienen los pequeños y medianos industriales sobre las fuentes de financiamiento oficial, en este caso exclusivamente FOGAIN.

Las industrias encuestadas señalan como principal problema que limita su actividad productiva: En primer lugar, el abastecimiento de materia prima, y consiguientemente el financiamiento y la organización. El abastecimiento de materia prima y de mano de obra debidamente calificada son problemas que están fuera de las manos - del alcance del empresario.

Uno de los aspectos que llama más la atención es el caso de que la mayoría de los empresarios afirman no requerir de asistencia técnica y/o administrativa, sin embargo, de acuerdo con los resultados obtenidos se observó que muchas de estas empresas tienen problemas de organización, lo cual revela una posición contradictoria por parte de los empresarios.

En el caso de las empresas que efectivamente han recibido algún tipo de crédito de FOGAIA se reveló que:

En cuanto a los problemas manifestados para conseguir financiamiento por parte de FOGAIA, que dicen tener las empresas encuestadas, indican que su principal problema para conseguirlo, lo constituye en gran medida la falta de garantías reales que exige el fondo para otorgar el financiamiento.

Evidentemente que el problema de la falta de garantías reales se agudiza aún mas en el caso de las microindustrias, por su parte las medianas industrias representan una problemática mayor en lo que se refiere a la formulación y presentación adecuada de la solicitud del crédito ante el fondo.

En el caso de las pequeñas industrias, el principal obstaculo que impide la obtención del financiamiento es su limitada capacidad de pago.

Entre los principales créditos que reciben las empresas se encuentran el crédito refaccionario, ya que consideran aumentar la capacidad instalada en una medida aceptable que les permita obtener un incremento en sus ventas.

Por otra parte la mayoría de los empresarios encuestados afirman que éstos créditos han sido recibidos con oportunidad, y además de ser suficientes y adecuados para la resolución de los problemas mas críticos a los que se han enfrentado.

En lo que respecta al nivel de ventas es importante señalar que efectivamente, gran parte de los empresarios por medio del crédito otorgado han registrado un aumento considerable en sus ventas.

Con respecto a lo que las empresas considerarían más importante en el otorgamiento de un crédito, la -

oportunidad ocupa el primer lugar en dicho aspecto.

En base a los resultados anteriores se afirma - que la hipótesis planteada inicialmente ha sido comprobada por medio del estudio de casos, ya que las Micro, Pequeñas y Medianas Industrias en su etapa de formación y más tarde en su proceso de desarrollo requieren - de créditos para financiar ampliaciones, compras de material y capitales y capital de trabajo (fondos destinados al pago de salarios, servicios, impuestos etc.) y al final del crédito las empresas habrán generado su propio capital de trabajo y así liquidado su financiamiento.

El beneficio de los créditos será el aumentar su mercado cubriendo parte de la demanda insatisfecha incrementando el aprovechamiento de la capacidad instalada, manteniendo el nuevo nivel de producción y ventas en los años de vigencia del apoyo, así como fortalecer los niveles de la caja de la empresa.

De acuerdo con lo mencionado anteriormente se puede decir que efectivamente " El apoyo que otorga FOGA-IN a la Micro, Pequeña y Mediana empresa sirve para impulsar y fomentar el desarrollo de la capacidad de producción y ventas, así como la resolución de distintos problemas económico-financieros que influyen en el desarrollo de la misma".

Esta situación lleva a plantear básicamente tres sugerencias:

Es conveniente realizar una promoción mucho más intensa y dirigida en relación con las ventajas de operación crediticia de los fideicomisos de fomento.

Es necesario buscar una forma de organización institucional, así como mecanismos adecuados de operación que permitan un avance fluido de dichos fondos, toman-

do en cuenta la reducida capacidad de garantía que tiene el micro, pequeño y mediano empresario.

La conveniencia de la entrega oportuna del crédito y la necesidad de contar con créditos de uso flexible destinados a los distintos rubros para los cuales el micro, pequeño y mediano empresario requiere financiamiento.

De lo anterior se puede concluir que estas empresas tienen debilidades estructurales que han limitado su desarrollo y le han restado posibilidades para insertarse eficientemente en el proceso de industrialización. Básicamente enfrentan dos tipos de problemas:

Los que afectan su eficiencia operativa y aquellos que dificultan su acceso al mercado y a los recursos financieros.

Su eficiencia operativa se ve frecuentemente limitada por su reducida capacidad de gestión organizada y planeación; por tecnología, equipos y métodos de producción inadecuados; y por su inestable y oneroso abastecimiento de materias primas. Más graves aún pueden ser los obstáculos para acceder a los mercados, obtener los recursos financieros para su operación y hacer uso de los apoyos gubernamentales.

Son múltiples las dificultades a las que se enfrentan este tipo de empresas. Los constantes aumentos tecnológicos muchas veces los sitúan fuera de las posibilidades de competencia. Su acceso al mercado regional es restringido y tiene serios problemas de organización. Pero quizá sus problemas más graves sean de apoyo financiero oportuno y a buen precio.

UNIVERSIDAD AUTONOMA METROPOLITANA  
IZTAPALAPA

ENCUESTA SOBRE LAS FUENTES DE FINANCIAMIENTO PARA LA MICRO  
PEQUEÑA Y MEDIANA INDUSTRIA EN MEXICO

Instrucciones: Lea cuidadosamente las siguientes preguntas y  
marque con una "X" la respuesta adecuada.

DATOS GENERALES

Giro de la empresa: \_\_\_\_\_

Principales productos: \_\_\_\_\_

1.- Tipo de empresa:

- Micro hasta 15 personas ( )  
Pequeña de 16 a 100 personas ( )  
Mediana de 101 a 250 personas ( )

2.- Indique hacia que mercado va enfocado su producto:

- Nacional ( )  
Extranjero ( )  
Ambos ( )

3.- Estima que la maquinaria y equipo que utiliza son adecuados para los productos que solicita su mercado?

Sí \_\_\_\_\_ No \_\_\_\_\_

4.- Existe algún sistema de planeación acerca de lo que será el futuro de la empresa y de como se llegará a él?

Sí \_\_\_\_\_ No \_\_\_\_\_

5.- Existen sistemas de control administrativos, de producción, de comercialización, etc.?

Sí \_\_\_\_\_ No \_\_\_\_\_

6.- Sus necesidades de inversión las cubre principalmente con:

- Recursos propios ( ( ) )  
Financiamientos de proveedores ( )  
Financiamiento bancario ( )  
Otros \_\_\_\_\_ ( )

7.- Señale con número en orden progresivo (1-9), de acuerdo a su importancia las áreas en que han tenido problemas más críticos:

Organización	( )
Producción	( )
Abastecimiento	( )
Ventas	( )
Mano de obra calificada	( )
Materias Primas	( )
Productos terminados	( )
Comercialización	( )
Financiamiento	( )

8.- El desarrollo de su empresa se ha frenado por falta de financiamiento?

No \_\_\_\_\_ Sí: totalmente \_\_\_\_\_; parcialmente \_\_\_\_\_

9.- Conoce el apoyo que le puede otorgar FOGAIN?

Sí \_\_\_\_\_ No \_\_\_\_\_

NOTA: En caso de ser negativa, pase a la pregunta No. 20  
En caso de ser afirmativa continúe el cuestionario

10.- Ha recibido algún tipo de crédito del FOGAIN?

Sí \_\_\_\_\_ No \_\_\_\_\_

NOTA: En caso de ser negativa, pase a la pregunta No. 20  
En caso de ser afirmativa continúe el cuestionario

11.- Qué tipo de créditos ha recibido y a qué plazos, en los últimos tres años?

Habilitación o Avío ( )

Refaccionario ( )

Hipotecario Industrial ( )

Directos ( )

Descuentos de documentos ( )

Otros \_\_\_\_\_ (( ))

12.- Los financiamientos que ha recibido del FOGAIN, han sido suficientes y adecuados?

Sí \_\_\_\_\_ No \_\_\_\_\_

13.- Ante que obstáculos se ha enfrentado para conseguir financiamiento?

Falta de garantías ( ) Capacidad limitada ( )

Pasivos elevados ( ) Formulación de solicitud ( )

Otros \_\_\_\_\_ ( )

14.- Qué problemas ha resuelto con los financiamientos que ha recibido?

- Aumento de la producción ( )
- Crecimiento y desarrollo ( )
- Ha aumentado la capacidad instalada ( )
- Cuellos de botella ( )
- Otros \_\_\_\_\_ ( )

15.- Resultados con la aplicación del financiamiento:

- Satisfactorio ( )                      Parcial ( )
- Nulo ( )                                  Desconocido ( )

16.- Ha recibido los créditos con oportunidad?

Sí \_\_\_\_\_ No \_\_\_\_\_

17.- Considera que su empresa requiere asesoría técnica y/o administrativa en determinados aspectos?

Sí \_\_\_\_\_ No \_\_\_\_\_

18.- Considera que el crédito para su empresa incrementara sus ventas?

Sí \_\_\_\_\_ No \_\_\_\_\_

19.- Qué es más importante para usted en un crédito?

- La tasa ( )
- El plazo ( )
- La oportunidad ( )

20.- A que otras instituciones de financiamiento bancario recurre?

Por qué? \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

OBSERVACIONES \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

Este cuestionario será utilizado exclusivamente con fines académicos a fin de acreditar la materia de Seminario de Investigación.

Muchas gracias por su información

\_\_\_\_\_  
Firma del encuestador

## B I B L I O G R A F I A

- Nacional Financiera S.N.C. El Mercado de Valores XLIII  
Número 26, México D.F.; 1983, p. 654-675.
- Nacional Financiera S.N.C. El Mercado de Valores XLV  
Número 15, México D.F.; 1985, p. 338-359.
- Nacional Financiera S.N.C. El Mercado de Valores XLVI  
Número 1, México D.F. 1986, p. 19-23.
- Nacional Financiera S.N.C. El Mercado de Valores XLVII  
Número 20, México D. 1987 p. 498-524.
- Nacional Financiera S.N. El Mercado de Valores XLVIII  
Número 30, México D.F. 1987 p. 789-820.
- Nacional Financiera S.N.C. El Mercado de Valores XLVII  
Número 34, México D.F; 1987 p. 905-932.
- Nacional Financiera S.N.C. El Mercado de Valores XLIII  
Número 11, México D.F; 1988, 48 pp.
- Nacional Financiera S.N.C. El Mercado de Valores XLIII  
Número 9, México D.F; 1988 44 pp.
- Nacional Financiera S.N.C. El Mercado de Valores XLVIII  
Número 6, México D.F; 1988 48 pp.
- Nacional Financiera S.N.C. El Mercado de Valores XLVIII  
Número 4, México D.F; 1988 48 pp.

Banamex. Examen de la Situación Económica de México LXIV  
Número 746, México D.F.; 1988 47 pp.

Banamex. Examen de la Situación Económica de México LXIV  
Número 747, México D.F.; 1988 84 pp.

Banamex. Examen de la Situación Económica de México LXIV  
Número 748, México D.F.; 1988 132 pp.

Banamex. Examen de la Situación Económica de México LXIV  
Número 749, México D.F.; 1988 176 pp.

Villegas H. Eduardo, Rosa Ma. Ortega. El Sistema Financiero Mexicano. PAC, México. 1984 p. 3-89.

Bauche G. Diervo, Mario. Operaciones Bancarias Activas y Pasivas y Complementarias, México D.F., Porrúa, S.A., 1978  
443 pp.

Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito, 1932, Ed.  
Porrúa.

Castelan O. José Jesús. La Administración de la Pequeña y Mediana Industria. Tesis Profesional UNAM 1980.

Franklin J. Dicson. El éxito en la administración de las empresas medianas y pequeñas, Ed. Diana, México 1974 315  
pp.

Villagordo Lozano. Doctrina General del Fideicomiso, Ed. porrua. S.A., México D.F. 1982

Rodríguez R. Raul. El Fideicomiso y la Organización Contable sexta edición, México D.F. 1985 ECASA, 393 pp.

Nacional Financiera S.N.C. Pequeña y Mediana Industria  
año 8 Número 73, Enero- Febrero. 1988

Nacional Financiera S.N.C. Ley de Fomento a la Micro Industria  
año 87, Número 5, Marzo 1988 p.19-21

Villa M. Rosa Olivia. Nacional Financiera: Banco de Fomento  
del desarrollo económico de México., México D.F. Nafin-  
sa 1976, 239 pp.

Acosta Romero, Miguel, Pablo R. Almazan Alaniz. Las Institu-  
ciones Financieras y el Fideicomiso en México, Organiza -  
ción Somex, 1982, 732 pp.

Farias Garcia Pedro. Introducción a la actividad bancaria -  
Banca Múltiple, México D.F, 77 pp.