

UNIVERSIDAD AUTONOMA METROPOLITANA

UNIDAD IZTAPALAPA

✓ DIVISION DE CIENCIAS SOCIALES Y HUMANIDADES
AREA ADMINISTRACION



LA PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA
EN MEXICO

SEMINARIO DE INVESTIGACION

QUE PARA OBTENER EL TITULO DE

✓ LICENCIADO EN ADMINISTRACION

P R E S E N T A :

✓ RODOLFO PEREZ VELASCO

ROBERTO RODRIGUEZ VELEZ

1981

052357

DEDICATORIAS

CON TODO CARIÑO A NUESTROS PADRES.

POR LOS GRANDES SACRIFICIOS QUE HICIERON
PARA QUE PUDIERAMOS TERMINAR NUESTRA CA-
RRERA.

A NUESTROS HERMANOS.

POR EL GRAN APOYO MORAL Y ECONOMICO QUE -
NOS BRINDARON DURANTE NUESTROS ESTUDIOS.

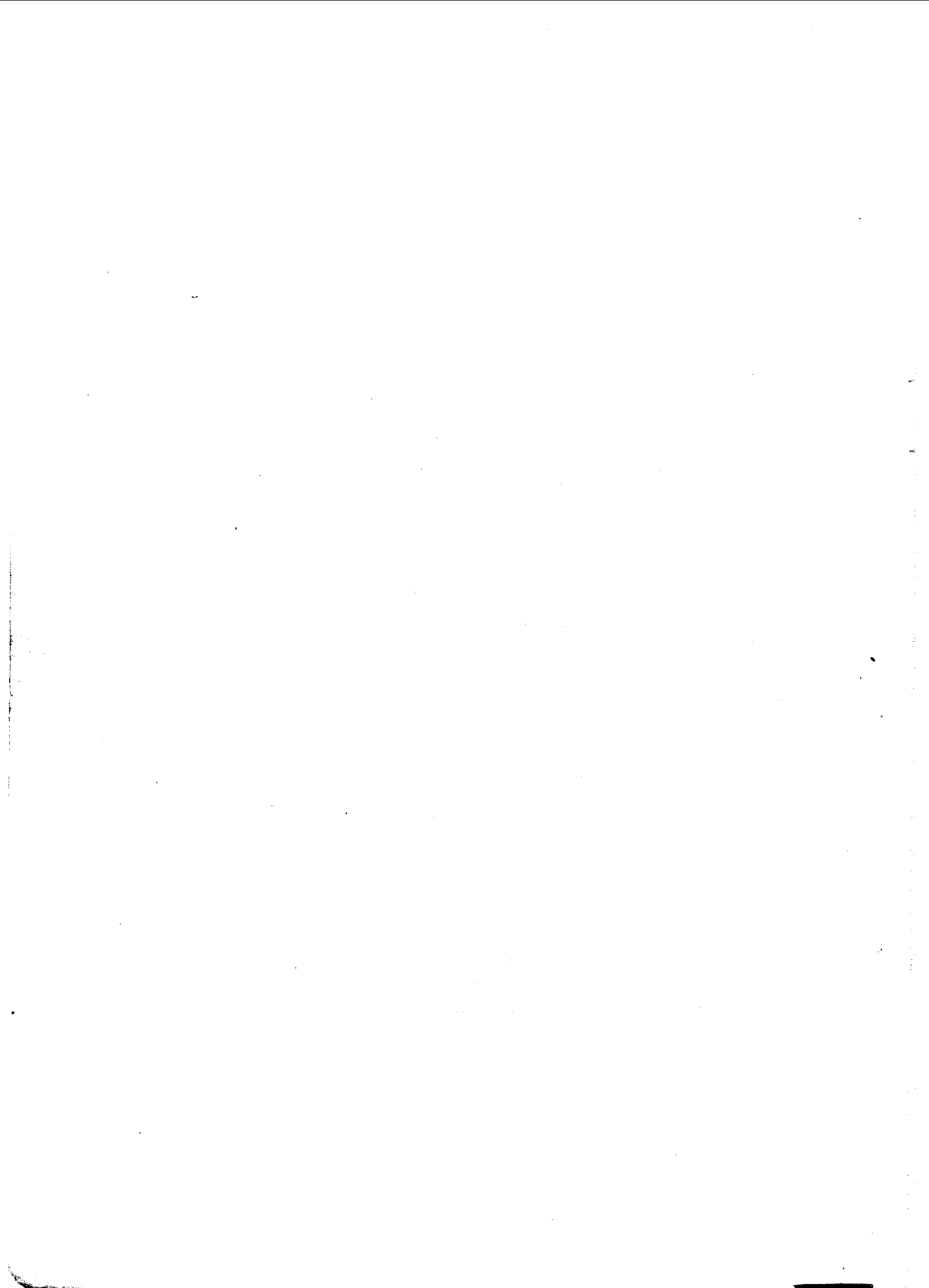
OB 7 1x1/83



A NUESTROS AMIGOS.

A NUESTROS MAESTROS

A LA UNIVERSIDAD AUTONOMA METROPOLITANA IZTAPALAPA.



LA PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA EN MEXICO

INTRODUCCION.....	4
CAPITULO I.- ANTECEDENTES HISTORICOS.....	3
I.- SURGIMIENTO DE LA INDUSTRIA EN MEXICO.....	3
I.1 PERIODO PORFIRISTA (1877 - 1911).....	4
I.2 PERIODO POST-REVOLUCIONARIO (1917-1946)....	7
I.3 EPOCA ACTUAL (1960-1981).....	14
CAPITULO II.- " LA PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA".....	19
2.- <u>DEFINICION Y CARACTERISTICAS DE LA PEQUEÑA Y -</u> <u>MEDIANA EMPRESA</u>	19
2.1 IMPORTANCIA ECONOMICA.....	20
2.2 IMPORTANCIA SOCIAL.....	23
3.- <u>EL PAPEL DE LA PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA EN EL-</u> <u>FUTURO DE LA ECONOMIA NACIONAL</u>	24
3.1 COMO FACTOR DE DESARROLLO.....	25
3.2 EL DE CREAR Y FORTALECER UNA CLASE EMPRESA RIAL.....	26
3.3 PROPORCIONAR UN MAYOR NUMERO DE EMPLEOS EN LA ECONOMIA NACIONAL.....	27
CAPITULO III.- PROBLEMATICA DE LA PEQUEÑA Y MEDIANA EM PRESA.....	29
4.- PROBLEMAS GENERALES DE LA PEQUEÑA Y MEDIANA EM- PRESA.....	29
4.1 MATERIAS PRIMAS.....	29
4.2 FINANCIEROS.....	30
4.3 MANO DE OBRA.....	31

*Tercera
Primera
CAP I*

*CAP II
II*

4.4	COMERCIALIZACION.....	32
4.5	TECNOLOGIA.....	33
4.6	ADMINISTRACION DE LA EMPRESA.....	34
5.-	RIESGOS Y MOTIVOS DE LOS FRACASOS DE LA PEQUE- ÑA Y MEDIANA EMPRESA.....	35
CAPITULO IV.- FUENTES DE FINANCIAMIENTO DE LA PEQUEÑA- Y MEDIANA EMPRESA.....		38
6.-	FUENTES INTERNAS.....	39
6.1.	A CORTO PLAZO.....	39
6.1.1	VENTAS.....	39
6.1.2	CUENTAS POR COBRAR.....	40
6.1.3	ANTICIPO DE CLIENTES.....	41
6.2	MEDIANO PLAZO.....	41
6.2.1	INCREMENTO DE CAPITAL.....	42
6.2.2	VENTA DE ACTIVOS FIJOS.....	42
6.3	LARGO PLAZO.....	43
6.3.1	DEPRECIACION.....	43
6.3.2	EMISION DE ACCIONES.....	46
6.3.2.1	ACCIONES COMUNES.....	46
6.3.2.2	ACCIONES PREFERENTES.....	47
7.-	FUENTES EXTERNAS.....	48
7.1	A CORTO PLAZO.....	49
7.1.1	CREDITO DE PROVEEDORES (CUENTAS -- POR PAGAR).....	49
7.1.2	PRESTAMO DIRECTO.....	50
7.1.3	DOCUMENTOS DESCONTADOS.....	50
7.1.4	PRESTAMO DE HABILITACION Y AVIO....	51
7.1.5	PRESTAMO REFACCIONARIO.....	52
7.1.6	PRESTAMO PRENDARIO.....	53
7.2	MEDIANO PLAZO.....	54
7.2.1	FINANCIERAS.....	54
7.2.2	INCENTIVOS FISCALES.....	55
7.3	A LARGO PLAZO.....	56
7.3.1	PRESTAMOS HIPOTECARIOS.....	56
7.3.2	ARRENDAMIENTO FINANCIERO.....	58
7.3.3	EMISION DE OBLIGACIONES.....	60

CAPITULO V.- INSTITUCIONES DE APOYO A LA EMPRESA PEQUEÑA Y MEDIANA.....	63
8.- FONDO DE GARANTIA Y FOMENTO A LA INDUSTRIA PEQUEÑA Y MEDIANA (FOGAIN).....	63
8.1 ANTECEDENTES.....	63
8.2 OBJETIVOS Y CARACTERISTICAS.....	65 *
9.- FONDO NACIONAL DE ESTUDIOS Y PROYECTOS (FONEP).....	77
9.1 ANTECEDENTES.....	77
9.2 OBJETIVOS Y CARACTERISTICAS.....	77 *
10.- FONDO NACIONAL DE FOMENTO INDUSTRIAL (FOMIN).....	83
10.1 ANTECEDENTES.....	83
10.2 OBJETIVOS Y CARACTERISTICAS.....	84 *
11.- FIDEICOMISO DE CONJUNTOS, PARQUES, CIUDADES INDUSTRIALES Y CENTROS COMERCIALES (FIDEIN).....	90
11.1 ANTECEDENTES.....	90
11.2 OBJETIVOS Y CARACTERISTICAS.....	91 *
12.- FONDO PARA EL FOMENTO DE LA EXPORTACION DE PRODUCTOS MANUFACTURADOS (FOMEX).....	97
12.1 ANTECEDENTES.....	97
12.2 OBJETIVOS Y CARACTERISTICAS.....	98 *
13.- FONDO NACIONAL DE EQUIPAMIENTO INDUSTRIAL (FONEI)	
13.1 ANTECEDENTES.....	102
13.2 OBJETIVOS Y CARACTERISTICAS.....	102 *
14.- FIDEICOMISOS INSTITUIDOS EN RELACION A LA AGRICULTURA (FIRA).....	108
14.1 ANTECEDENTES.....	108
14.2 OBJETIVOS Y CARACTERISTICAS.....	109 *
15.- FIDEICOMISO DE INFORMACION TECNICA DEL CONSEJO NACIONAL DE CIENCIA Y TECNOLOGIA (INFOTEC-CONACYT)	112
15.1 ANTECEDENTES.....	112
15.2 OBJETIVOS Y CARACTERISTICAS.....	112 *
16.- INSTITUTO DE APOYO TECNICO PARA EL FINANCIAMIENTO A LA INDUSTRIA (IMIT, A.C.).....	113

16.1 ANTECEDENTES.....	113
16.2 OBJETIVOS Y CARACTERISTICAS.....	113*
17.- CENTRO NACIONAL DE PRODUCTIVIDAD-ADIESTRAMIENTO RAPIDO DE LA MANO DE OBRA (CENAPO-ARMO).....	114 ✓
CAPITULO VI.- ALTERNATIVAS DE LA PEQUEÑA Y MEDIANA - EMPRESA.....	116
18.- CAPACITACION ADMINISTRATIVA.....	116
19.- PLANEACION ESTRATEGICA.....	123
20.- PROGRAMA DE APOYO INTEGRAL A LA PEQUEÑA Y MEDIA- NA INDUSTRIA (PAI).....	133
CAPITULO VIII.- CONCLUSIONES.....	141]

I N T R O D U C C I O N

En la actualidad el país afronta uno de sus más grandes retos, lograr un verdadero desarrollo económico y social; precisamente en una época que se caracteriza por grandes desigualdades económicas entre los distintos sectores de la población, índices de inflación elevados, la balanza comercial desfavorable, un enorme incremento de la deuda externa, escasez de mano de obra calificada, insuficiencia de transportes y de producción agrícola, así como una notable y grave corrupción de las instituciones gubernamentales, etc., para ello será necesario el aprovechamiento óptimo de todos los recursos disponibles, - lo cual únicamente podrá ser posible en la medida que los planes y programas de desarrollo globales y sectoriales contem- - plen y analicen las verdaderas necesidades de aquellos sectores que deben impulsarse y por supuesto también es importante contar con las personas adecuadas que lleven a cabo una buena dirección y ejecución de dichos planes y programas.

Particularmente en el sector industrial, señalado como clave para lograr tal desarrollo la pequeña y mediana industria juega un papel determinante y fundamental no sólo por sus altos índices de productividad y eficiencia sino también porque su contribución en la creación de empleos representa más - del 80% del total empleado en éste sector.

En base a la importancia que representa la pequeña y mediana empresa en el ámbito económico de México y dada la inquietud despertada por este tema en el medio Universitario, -- creímos necesario hacer una investigación al respecto, enfocán- - dola al análisis de sus características y problemas y propo- - niendo en su caso las medidas que en nuestra opinión deben lle- - varse a cabo para su mejor crecimiento y desarrollo.

El tratamiento dado a los temas de la investigación es - el siguiente:

En el Primer Capítulo se da un esbozo general del proceso de industrialización que se ha dado en nuestro país desde - sus inicios hasta nuestros días.

En el Segundo Capítulo se define y se señalan las princi pales características de la pequeña y mediana empresa, aspec tos tales que justifican por si sola la importancia y la nece sidad de hacer estudios más profundos sobre esta industria.

En el Tercer Capítulo se señalan los problemas más rele vantes que afronta la pequeña y mediana empresa que en gran me dida limitan e impiden su desarrollo.

En el Cuarto Capítulo se exponen las princi pales fuentes de financiamiento internas y externas a las que en un momento dado puede recurrir la pequeña y mediana empresa, para allegar se los fondos necesarios para sus operaciones.

En el Quinto Capítulo describimos a grandes rasgos los - diversos fondos de fomento a la industria pequeña y mediana, - aspecto que consideramos muy importante que debe ser conocido - por los propietarios y dirigentes de las pequeñas y medianas - industrias.

En el Sexto Capítulo proponemos una serie de alternati vas que deben llevarse a cabo en forma conjunta y coordinada - en estas empresas. En donde abordamos aspectos sobre capacita ción administrativa, planeación estratégica complementándola - con el programa del apoyo integral a la industria pequeña y me diana.

Finalmente el Séptimo Capítulo expondremos las conclusio nes derivadas de la investigación.

CAPITULO I.- ANTECEDENTES HISTORICOS

I.- SURGIMIENTO DE LA INDUSTRIA EN MEXICO.

Hablar del surgimiento de la industria en el país es remontarnos a la época posterior a la independencia, ya que es aquí donde se hacen los primeros intentos por fomentar y acrecentar una industria incipiente, que en términos generales es artesanal y ~~semi~~manufacturera.

Los primeros esfuerzos para desarrollar la industria fueron promovidos por el Gobierno y entre las cuales destacan; el PROYECTO GODOY, enfocado a la industria textil, que consistía en obtener la autorización del Congreso General para importar en exclusividad telas de lana y algodón, lo cual le generaría al Estado una recaudación por concepto de alcabalas bastante considerable.

El segundo intento llevado a cabo en 1830 por el General Anastasio Bustamante y Lucas Alamán, consistió en la fundación del BANCO DE AVIO, cuya razón de ser, era fundamentalmente, impulsar la industria nacional y apoyar a través de financiamiento a los inversionistas mexicanos interesados en promoverla.

La creación de la DIRECCION GENERAL DE LA INDUSTRIA EN 1842, es otro intento por promover el fomento industrial, y -- sus principales objetivos eran establecer una protección arancelaria y gestionar para comprometer al Estado en intensificar su lucha contra el contrabando, así como organizar a todos los industriales del país.

En 1853 se fundó la SECRETARIA DE FOMENTO, cuyos esfuerzos estaban encaminados también al desarrollo de la industria nacional.

Sin embargo, a pesar de los proyectos de industrializa--

ción llevados a cabo por el Gobierno éstos no se pudieron realizar satisfactoriamente debido a una diversidad de factores - como son: la inestabilidad política, la carencia de capitales para mejorar el equipo y aumentar la productividad, las variadas cargas fiscales a que estaba sometida la industria y el comercio en esta época, la escasez de mano de obra calificada y la falta de un buen sistema de comunicación en el país.

I.I.- PERIODO PORFIRISTA (1877 - 1911).

Este período se caracteriza por un gran apoyo hacia el desarrollo industrial, ya que en gran medida se logra romper con la estructura artesanal y se tiende una brecha hacia la moderna industrialización. Los factores que explican éste hecho son fundamentalmente el surgimiento de la estabilidad política (1876-1911) en el que sólo ocuparon la Presidencia de la República dos personas; Manuel González (1880-1884) y Porfirio Díaz (1876-1880 y 1884-1911). El otro aspecto que también influye es la enorme inversión extranjera, atraída por las facilidades proteccionistas otorgadas por el Gobierno de Porfirio Díaz, y como consecuencia de éstas inversiones que se canalizan en gran parte hacia la creación de un sistema de transporte (ferrocarriles) cuya contribución fué decisiva para alentar el comercio, abrir mercados, facilitar las exportaciones e importaciones y el progreso de la industria en general.

La política interna seguida por el Gobierno de Porfirio Díaz, es otra de las causas que influyen en el desarrollo industrial, por ejemplo; la abolición de las alcabalas en todo el país el día 10 de julio de 1876 en beneficio del comercio y la industria.

Las medidas adoptadas durante el Gobierno de Díaz se reflejan en los siguientes aspectos: en la modernización de la industria, que consiguió desplazar en pocos años a los incipientes talleres textiles urbanos, lo que trajo como consecuencia el retroceso de éstas, lo cual puede observarse más claramente en el siguiente cuadro.

(CUADRO I)

CONSUMO DE ALGODON POR LAS ARTESANIAS TEXTILES

AÑOS *	TONELADAS
1877 - 78	17,621
1893 - 94 a 1896 - 97	8,409
1897 - 98 a 1900 - 01	4,041
1901 - 02 a 1907 - 08	3,036

* PROMEDIOS ANUALES DE LOS PERIODOS INDICADOS

FUENTE: Daniel Cosío Villegas. Historia Moderna de México (Tomo I) Cuadro I. Pág. 340.

Como se notará, la industria artesanal textil bajó su -- producción de 17,621 toneladas en 1877-1878 a 3,036 en 1907 - 1908 prevaleciendo así una industria moderna la cual en los últimos años del porfiriato ya había logrado sustituir con sus-- productos a los de manufacturera extranjera en los mercados - del país.

Sin embargo, no sólo esta industria fué la que logro un-- crecimiento, por ejemplo; también la industria del fierro y -- del acero que en 1880 su demanda era importante, ya que se pre-- veían buenas perspectivas para una demanda futura de éstos ma-- teriales, como se puede ver en la tendencia que va de 1903 en-- donde hubo una producción en la fundidora de Monterrey de 8823 toneladas, mientras que en el año de 1911 fué de 84,697 tonela-- das, lo que significa un aumento en la producción de más del - 900% en ocho años.

Asimismo, la expansión de los ferrocarriles provocó un - gran incremento en la producción algodonera en Sonora y Nuevo-- León y permitió al país su casi autosuficiencia, lo que hace -

que la industria textil a su vez alcance un gran crecimiento - en los Estados de Puebla, Veracruz, Distrito Federal, Tlaxcala y Guanajuato, incrementando el consumo que en el año de 1878 - era de 134 toneladas a 238 en 1910.

En términos generales, los diversos sectores de la industria crecieron con los recursos nacionales y con las inversiones extranjeras (ver cuadro 2), influenciada también por el desarrollo del intercambio comercial y el sistema bancario que - aportó recursos para sus actividades corrientes.

Un hecho de trascendencia que es necesario hacer notar, - es que la magnitud de las empresas industriales mexicanas son inferiores que las extranjeras, lo cual es el reflejo de la -- gran cantidad de inversiones extranjeras en el país, particularmente en el sector industrial.

(CUADRO 2)

	MILLONES DE PESOS	% DEL TOTAL
FRANCESA	72	55.2
ALEMANIA	27	20.5
NORTEAMERICANA	21	16.1
BRITANICA	11	8.2

FUENTE: Calculado según Daniel Cosío Villegas. El Porfiriato La Vida Económica. Libro 2. Pág. 460.

Paralelamente a éste crecimiento industrial, creció una clase llamada proletariado, que despojados de sus tierras se - vieron en la necesidad de emplearse en las grandes haciendas - como peones, y en las fábricas como obreros, en donde las condiciones de trabajo eran inhumanas (con 14 horas de trabajo, -

condiciones físicas de los locales deplorables, salarios bajísimos y discriminaciones) disminuyendo con ésto las posibilidades de vida de los mexicanos, y en forma paralela hicieron posible una acumulación capitalista. Siendo éstas unas de las causas principales que influyeron en el levantamiento armado de 1910.)

4
 * Otro aspecto fundamental que señala la decadencia del período es el alto costo de la vida y el desplazamiento de obreros por la autorización de los procesos de producción, ocasionando ésto un brutal desempleo.

También, en el seno de la dictadura se suscitaba una lucha interna por el poder, dada la avanzada edad del Presidente Díaz, lo que debilitaba cada vez más la fuerza del régimen.

Pero es indudable también, que es en éste período cuando México alcanzó un crecimiento industrial como nunca antes se había visto en base a una infraestructura política y económica, pero también basada en la explotación e injusticias al pueblo, que finalmente hizo que el régimen porfirista desapareciera.

1.1.3

I.2.- PERIODO POST-REVOLUCIONARIO (1917-1946).

La Revolución que sacudió al país en 1910 influyó negativamente en la economía nacional, dado que se destruyeron un gran número de agentes de la producción: fábricas saqueadas, destrozos de maquinaria, paralización de negociaciones, etc.

La prolongación del movimiento revolucionario consumió gran cantidad de recursos afectando considerablemente la Hacienda Pública y particularmente a la industria por la paralización de muchas ramas económicas, además de que se interrumpió la corriente de inversiones extranjeras. La única que no se vió afectada por lo anterior fué la industria petrolera y la de metales que fueron demandados por los combatientes de la primera guerra mundial; es más, la producción petrolera se incrementó entre los años de 1910 a 1920. Por lo que la industria mexicana sufrió trastornos de gran magnitud que no pudo

superarlos sino unas décadas más tarde.

Este retroceso que sufrió la industria se puede observar por lo siguiente, "La minería sufrió un descenso sumamente brusco, de 41,420 Kg., de oro en 1910 a 7,358 Kg., en 1915; la plata de 2,417 a 1,231 en los mismos años, en sí el producto bruto de la minería descendió de 1,039 millones de pesos (de 1950) en 1910 a 620 en 1921" (1). Por otra parte la producción manufacturera bajo también sus índices de producción.

Un hecho de trascendental importancia ocurrido el 5 de febrero de 1917 fué la promulgación de la Constitución Mexicana, en la que se instituyen las bases de una nueva estructura económica, social y política, que contempla aspectos importantes para un nuevo crecimiento industrial como son: el artículo 3o., - que proclama la educación laica, gratuita y obligatoria, el artículo 27; que deja establecido el derecho a la propiedad privada, aunque precisando en lo que se refiere a las tierras y - - aguas propiedad de la nación quién posee la facultad de transmitir este derecho a los particulares para constituir la propiedad privada, el artículo 123; relacionado con el problema obrero y que contempla una jornada máxima de trabajo para los hombres, jornada máxima de trabajo para menores de edad y mujeres-fijación de un salario mínimo, derecho de huelga, etc.

Una vez restaurada la tranquilidad pública en el país como consecuencia de la terminación del movimiento revolucionario, vuelven las inversiones extranjeras a tomar auge, canalizándose éstas hacia sectores clave, como se pueden ver en el siguiente cuadro:

(1) Leopoldo Solís. "La Realidad Económica Mexicana". Edit. Siglo XXI. México 1977, Pág. 88.

AÑO 1924

SECTOR	MILLONES DE DOLARES
PETROLEO	478
MINERIA	300
INDUSTRIA	60
COMUNICACIONES	50
AGRICULTURA Y GANADERIA	200
TRANSPORTES	160
SERVICIOS	10
	<hr/>
TOTAL	1258

FUENTE: Diego G. López Rosado. Historia y Pensamiento Económico. Pág. 268.

Está misma tónica de inversión extranjera se acentúa una vez más durante el Gobierno de Plutarco Elías Calles (1924- - 1928). Ya que a los grupos empresariales industriales, financieros y comerciales extranjeros no se les relega, sino por el contrario, se les apoya con la finalidad de que contribuyan a reorientar el proyecto de desarrollo (a excepción del petróleo y la minería). Esto se manifiesta por ejemplo, a que en el año de 1926 las inversiones directas ascienden a 1,690 millones de dólares.

Un punto clave para el nuevo crecimiento industrial en México es la agrupación de los obreros a nivel nacional en la Confederación Revolucionaria Obrero Mexicana (CROM), la cual vino a agrupar a 1,800,000 trabajadores del campo, del transporte, textiles, mineros, de la construcción, metalúrgicos, de imprenta, de espectáculos públicos y otros, consolidando y fortaleciendo el sistema imperante.

Asimismo, el partido imperante (Partido Nacional Revolucionario) basaba su acción desde el punto de vista industrial en:

- a) Intensificación y desarrollo de la pequeña industria.
- b) Creación de bancos refaccionarios de la pequeña industria.
- c) Debida protección y fomento de las grandes industrias, dentro de los principios generales del programa, sin que esa protección sea en ningún caso y por ningún motivo en detrimento de la clase trabajadora.

Para el año de 1929 la gran depresión de Estados Unidos quebrantó la economía mundial, a lo cual, no pudo México permanecer al margen.

En dicho año, ~~nuestra~~^{la} industria de transformación se encontraba en el más completo atraso, y salvo muy pocas industrias o más bien empresas que tenían un crecimiento sostenido. La industria estaba formada en gran parte por pequeñas plantas manufactureras y gran número de talleres artesanos e industria familiares que se concentraban en los principales centros urbanos del país. Como se puede ver en el siguiente cuadro:

RESUMEN DE LAS CARACTERISTICAS FUNDAMENTALES DE LOS ESTABLECIMIENTOS CERRADOS EN 1929 POR CLASES DE INDUSTRIAS. (VALOR EN MILES DE PESOS)

CLASES	Número de establecimientos.	X	Inversiones el 31/ XII/19 29. 70	X	Personal Ocupado.	X	Horas — Trabajadas por los establecimientos.	X	Salarios y Jornales Pagados.	X
TOTAL EN LA REPUBLICA	48850	100.0	977530	100.0	318763	100.0	63891240	100.0	181062	100.0
TEXTILES	7838	16.0	195246	19.9	77544	24.3	5068466	9.2	47596	26.3
METALURGIA Y PRODUCTOS METALICOS MANUFACTURADOS	4616	9.4	41269	4.2	29126	9.1	4026779	6.3	25772	14.2
FABRICACION DE MAT. DE CONS.	1149	2.4	13663	1.6	7879	2.5	1355884	2.1	3998	2.2
CONSTRUCCION DE VEHICULOS	272	0.6	742	0.1	712	0.2	449288	0.7	260	0.1
INDUMENTARIA Y TOCADOR	5944	12.2	23047	2.4	25669	8.1	10520883	16.5	11717	6.5
MADERA Y MUEBLES	5411	11.1	16601	1.7	16135	5.1	7773012	12.2	8484	4.7
CERAMICA	2485	5.1	3404	0.3	4105	1.3	3489240	5.5	813	0.5
CUERO Y PIELES	2228	4.6	10047	1.0	6235	2.0	3434224	5.4	2717	1.5
LUZ, FZA. Y CALEFACCION ELEC.	735	1.5	295980	30.2	13361	4.2	2515551	3.9	14958	8.3
QUIMICA	1098	2.2	37716	3.9	8235	2.6	1121766	1.8	6013	3.3
REFINACION Y DESTILACION DEL PETROLEO	3	0.0	19785	2.0	2770	0.9	22004	0.9	3629	2.0
PAPEL	81	0.2	17344	1.8	3757	1.2	220986	0.3	3400	1.9
ARTES GRAFICAS, FOTOGRAFIA	575	1.2	16698	1.7	7135	2.2	1301039	2.0	9298	5.1
TABACO	138	0.3	34756	3.5	4698	1.5	224894	0.3	4257	2.4
VIDRIO	34	0.0	3992	0.4	1401	0.4	75758	0.1	1198	0.7
JOYAS, OBJETOS DE ARTE, INSTRUMENTOS MUSICALES Y DE PRECISION	818	1.7	577	0.1	1481	0.4	1464011	2.3	443	0.2
OTRAS INDUSTRIAS	895	1.8	16697	1.7	9277	2.9	868463	1.4	2959	1.6

FUENTE: Ernesto López Maio. Ensayo Sobre Localización de la Industria en México. Cuadro 8. Pág. 77.

Hacia finales del año de 1934 la industria ya registraba algunos movimientos de crecimiento de cierta importancia, los cuales se manifestaban más ampliamente en los productos alimenticios y textiles, lo que significaba la recuperación de la crisis mundial de 1929, ya que al país lo afectó considerablemente de 1930 a 1933.

Durante este período se creó Nacional Financiera, S.A., como un organismo de financiamiento industrial.

El período Presidencial del General Lazaro Cárdenas -- (1935-1940) reviste una gran importancia, ya que es aquí donde se sientan las bases en forma decisiva de toda una estructura económica lo que hace posible una creciente industrialización en todo el país. Durante el mandato del General Cárdenas se efectúa la expropiación petrolera el día 17 de marzo de 1938, la que afirmó la soberanía de la nación sobre su suelo y subsuelo, resguardando así el patrimonio del país para un futuro crecimiento industrial.

En el período 1940-1946 sigue el fomento a la industria por parte del Estado. En éstos años se da un hecho muy importante para el mundo, la Segunda Guerra Mundial, el cual estimuló y amplió la demanda causando un incremento en la producción, las inversiones y exportaciones, creando así un aumento de divisas. Junto con esta ampliación del mercado aparecen -- también, dificultades para la adquisición de materias primas, maquinaria y equipo, y transportación interna y externa de -- productos.

En este período, durante el mes de abril de 1941 el Estado emite la Ley de Industrias de Transformación, con la finalidad de robustecer a los pequeños grupos de industriales y la cual contemplaba una liberación para el pago de impuestos a las empresas que centraran sus actividades en ciertas ramas de la economía nacional.

En el año de 1944 se vuelve a orientar y alentar al capital extranjero para que invierta en el país, se crean empre

sas México-norteamericanas, cuya división de acciones se da en la forma siguiente: el 51% de capital corresponde a los Mexicanos, y el 49% a los norteamericanos.

La coyuntura aprovechada por México, a consecuencia de la Segunda Guerra Mundial, hizo que crecieran las exportaciones, sin embargo, al terminarse dicha guerra afectó desfavorablemente a la economía nacional, disminuyendo la tasa de crecimiento del producto interno bruto, y para contrarrestarla se alentó nuevamente la inversión extranjera y nacional, canalizándolo principalmente hacia el sector industrial, el cual empieza a tener un crecimiento sostenido a partir de 1960. Sin embargo, es necesario señalar, que ese crecimiento sostenido del sector ha sido desigual fundamentalmente por:

- a).- Porque las tasas de explotación de la fuerza de -- trabajo han sido increíblemente altas.
- b).- Por la entrada masiva de inversiones extranjeras -- directas.
- c).- Por la política estatal que de varias maneras ha -- beneficiado a los capitalistas industriales.
- d).- Por el traslado de recursos del sector agrícola al industrial.

El sector industrial Mexicano se ha diversificado grandemente, y tal vez es en estos aspectos en los cuales se muestra de manera palpable la desigualdad.

El desarrollo de las distintas ramas que integran el -- sector industrial, quedó estrechamente ligado a las decisio-- nes del Estado en relación al proteccionismo y esas decisio-- nes no han favorecido por igual a todas las ramas. J

Basta señalar que en esta época las mayores tasas de -- crecimiento se estan dando dentro de las ramas que integran -- el sector industrial, particularmente en la producción de bie

nes de consumo durable, de bienes intermedios y de bienes de capital, ramas que dependen directamente de una demanda, con alto poder de compra.

El proteccionismo ha servido para crear un mercado bien protegido y que ha contribuido a crear condiciones de tipo - monopólico en todas las ramas industriales.

2.1.4

I.3.- EPOCA ACTUAL (1960-1981).

Debido a la disminución de la tasa de crecimiento de la industria durante la década de los cincuentas, el Gobierno -- adopta varias medidas para contrarrestar ésto, y una de ellas es la formulación del Plan de Acción Inmediata (1962-1964) - con el cual se pretendió fundamentalmente formular y ejecutar programas de desarrollo económico y social tendientes a:

- a.- Lograr un crecimiento sostenido del producto interno bruto.
- b.- Mejorar la distribución del ingreso.
- c.- Llevar a cabo reformas a la estructura económica y social.

Asimismo, este Plan contenía una serie de políticas de desarrollo, agrícolas, industriales, financieras y comerciales.

La política industrial de este Plan estaba orientada a fortalecer el proceso de sustitución de importaciones, la diversificación de la estructura de las exportaciones, descentralización e integración industrial para lograr un desarrollo regional más equilibrado. Además, se trataba de elevar la productividad, mejorar la capacidad técnica del obrero y aplicar una política crediticia más amplia, orientada a promover el desarrollo ordenado de las principales ramas industriales.

En estos años empieza a manifestarse con más crudeza la penetración de corporaciones monopólicas internacionales en -

las actividades industriales, comerciales y financieras, lo - que constituye una notable diferencia, ya que anteriormente - las inversiones en su mayoría eran orientadas hacia las actividades primarias. Representando esto una amenaza en el sentido de que tienden a marginar a determinados grupos industriales nacionales.

En el año de 1966, se hace otro intento para programar en forma sistemática el desarrollo del país con la formulación del Plan de Desarrollo Económico y Social (1966-1970), - en donde se establecen directrices para la acción pública y - de estímulo a la iniciativa privada a través de marcos indicativos. Los objetivos más importantes que se pretenden alcanzar con este Plan son:

- a).- Lograr un crecimiento del producto interno bruto - en un 6.5% anual.
- b).- Dar preferencia a las actividades agropecuarias y programar su desarrollo acelerado, procurando fortalecer el mercado interno.
- c).- Acelerar la industrialización, con el fin de que - la industria y los servicios estuvieran en condiciones de absorber los excedentes de la población rural y el incremento de la fuerza de trabajo urbana.
- d).- Disminuir y corregir los desequilibrios en el desarrollo, tanto entre las regiones como entre las -- distintas ramas de la industria.
- e).- Distribución más equitativa del crecimiento del ingreso nacional.
- f).- Mejorar la educación, los servicios de salubridad y asistencia técnica, la habitación y el bienestar social para elevar el nivel de vida de la población.

- g).- Fomentar el ahorro interno con la finalidad de -- que el apoyo al desarrollo se finque en recursos nacionales.
- h).- Se programaba mantener la estabilidad del tipo de cambio de la moneda y combatir las presiones inflacionarias.

El sector industrial ha experimentado un crecimiento considerable, ya que la industria manufacturera creció en -- términos reales durante 1966-1970 en 8.6%, la industria pesada (acero, industrias metálicas y equipo de transporte), también creció en forma sostenida, la electricidad mostró un incremento medio de 14.1% durante el quinquenio, la industria petrolera prosiguió su desarrollo creciendo a un ritmo de -- 8.5% en este mismo período.

En términos generales, la industrialización Mexicana -- continuó siendo fomentada a través de impuestos moderados, -- protección arancelaria, facilidades de crédito y otros estímulos.

En la

la ~~última~~ ^{última} década la cual corresponde a los setentas, -- es de grandes e importantes cambios -- con respecto a los años anteriores -- en cuanto al aspecto económico, social y político, lo cual de alguna manera influye en el desarrollo industrial del país. Los aspectos económicos más importantes son: Una nueva inversión extranjera directa, dominada por empresas transnacionales norteamericanas, la cual crece a una tasa -- más alta que en el pasado y es dirigida fundamentalmente hacia la industria, añadiendo reinversiones financiadas con -- las ganancias obtenidas en la nación. Una dependencia cada -- vez mayor tanto económica como tecnológica, se sufre además -- un profundo y alto desequilibrio exterior el cual se manifiesta en el déficit de la balanza de pagos, desajustes financieros internos, tales como altos índices de inflación y devaluación del peso en el año de 1976. Aspectos éstos que -- influyen para que se adopte nuevamente una política proteccionista para la industria nacional.

En cuanto a los aspectos de relevancia ocurridos en esta década desde el punto de vista social, y que influyen en el desarrollo de la industria son:

- a).- El desempleo, el cual indudablemente se agrava en la medida de que es urgente aumentar el número de nuevas plazas y generar de 750,000 a 800,000 empleos anuales.
- b).- Los cinturones de miseria, ciudades perdidas y antros de vicio, donde el problema de la vivienda se expresa en toda su crueldad y su desnudez.
- c).- La falta de adecuados transportes públicos en las grandes zonas urbanas del país, lo que trae consigo un gran desperdicio de horas-hombre en perjuicio de la industria y el comercio.
- d).- Falta de mano de obra calificada, ésto debido a que los grandes centros educativos no están al alcance de todas las clases sociales, por lo costoso que implica hacer una carrera profesional o técnica.]

Y como tercer punto tenemos los aspectos políticos que en gran medida son la columna vertebral de todo intento de desarrollo industrial y económico del país, [a continuación se señalan algunos tipos de políticas que señala el Gobierno a fin de estimular la industrialización:

- 1).- Estímulos hacia (el comercio exterior), como es el caso de la creación del Instituto Mexicano de Comercio Exterior, cuyo objetivo es fomentar y diversificar las exportaciones.
- 2).- Política Fiscal, la cual contempla exenciones de impuestos dando un trato favorable a todos aquellos que emprendan una actividad en "beneficio del país".

- 3).- Política industrial, como el programa de apoyo integral a la pequeña y mediana industria, los cuales contemplan una diversidad de financiamientos, así como ayuda técnica para el desarrollo de las mismas empresas pequeñas y medianas.

En 1980 por iniciativa del Gobierno Federal se elabora el Plan Global de desarrollo con la finalidad de lograr un crecimiento equilibrado en todos los sectores de la economía al coordinar todos los planes y programas sectoriales y prioritarios. Este Plan Global se compone de tres partes: una política, una económica y una social.

La primera parte se integra por la filosofía política de fomentar el desarrollo industrial de México; la segunda presenta la estrategia de desarrollo para el cambio estructural y la modernización del país; en la tercera parte se muestra cómo la política económica y social se orientan a transformar el crecimiento económico para el bienestar social.]

A través de la explicación del proceso de industrialización que ha seguido nuestro país en distintas épocas permitirá entender el contexto en el cual se encuentra insertado nuestro objeto de estudio que es la PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA EN MEXICO, y la importancia misma de este tipo de empresas para lograr un crecimiento y desarrollo industrial más sano, que es un paso ineludible si se quiere lograr un verdadero desarrollo económico y social del país.

CAPITULO II.- LA PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA

2.3 -

2.- DEFINICION Y CARACTERISTICAS DE LA PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA.

Apoyándonos en el material elaborado por el Banco de México, S.A., Nacional Financiera, S.A., y el FOGAIN (Fondo de Garantía y Fomento a la Industria Mediana y Pequeña), consideramos que para el presente trabajo, la definición más adecuada de la pequeña y mediana empresa es: aquella que se dedica a la transformación de materias primas en artículos terminados y cuyo capital contable no sea menor de \$ 50,000, ni mayor de \$ 60,000,000. Clasificando como industria pequeña -- aquella cuyo capital contable sea superior de \$ 50,000 y no rebasen los \$ 7,000.000, y como industria mediana, aquella cuyo capital contable sea superior a los \$ 7,000,000, hasta -- \$ 60,000,000.

Sin embargo, se debe tener presente, que en un futuro se puede modificar el criterio de fundamentación en cuanto al monto del capital contable.

Es conveniente aclarar también, que existen otros criterios para clasificar a la industria pequeña y mediana, como son: por el monto de sus ingresos, que no debe ser superior a \$ 20,000,000, pero tampoco inferiores a \$ 1,500,000. Por la cantidad de trabajadores; un límite superior para la pequeña industria de 50 personas, y como mediana industria se considera a los que tienen de 51 a 250 trabajadores.

Esta delimitación que hacemos de la pequeña y mediana industria, es con fines analíticos y obedeciendo básicamente también, a que son distintos los problemas que afrontan y por ende las soluciones prácticas.

Existen otros elementos que caracterizan y diferencian a la pequeña y mediana industria en el ámbito industrial. Des

de el punto de vista financiero, la pequeña y mediana empresa, no cuenta generalmente con el respaldo suficiente para soportar crisis económicas prolongadas, dado que las instituciones financieras privadas prefieren colocar sus fondos prestables en empresas de gran magnitud y con un manejo financiero más sano, los cuales garantizan mejor su inversión.

La pequeña industria se caracteriza además, porque sus funciones, como las de planeación financiera, contraloría, -- producción, comercialización y la administración de personal ya empiezan a singularizarse, aunque aún responda por ellos -- un solo individuo. Su forma legal, ya puede ser el de una sociedad anónima, por lo que su administración general se puede confiar a un grupo de consejeros.

En tanto que la mediana industria, puede procurarse en mayor medida asistencia técnica, y cuenta además, con una organización adecuada en la que no sólo se han singularizado -- las operaciones, sino que, se han puesto especialistas a cargo de ellas.]

Por otro lado, las pequeñas y medianas empresas tienen características desventajosas, como por ejemplo; muchas de -- ellas tienen técnicas defectuosas de fabricación, carecen de sistemas apropiados de contabilidad, control de existencias, -- control de calidad y planeación de la producción. Además, éstas empresas, experimentan dificultades para vender sus productos, no tanto por la competencia en calidad o costo de producción de las empresas mayores como pudiera pensarse, sino -- por el costo excesivo de mercadeo, cuando se trata de distribuir pequeñas cantidades de mercancía.

2.1.- IMPORTANCIA ECONOMICA.

✓ Hablar de la importancia económica de la pequeña y mediana industria, significa hacer resaltar su contribución al desarrollo económico nacional, lo cual se puede observar por lo siguiente:

- "a).- Que se ha constituido en el sector más dinámico de la actividad económica de México durante las últimas tres décadas, superando la tasa de crecimiento del producto interno bruto.
- b).- Que su participación en la generación de producción y empleo ha sido de suma importancia (80% de la -- fuerza de trabajo industrial se encuentra trabajando allí precisamente).
- c).- Que constituyen alrededor del 80% de los establecimientos industriales del país, absorben el 60% del capital invertido y general el 70% de la producción manufacturera". (2).]

A continuación presentamos una serie de datos que comprueban la importancia de la pequeña y mediana empresa en México:

(2) Nacional Financiera, S.A., "Mercado de Valores", No. 25-
Junio 18, 1979. Pág. 510.

MEXICO: ESTRUCTURA DE LA INDUSTRIA DE TRANSFORMACION
 POR TAMAÑO DE EMPRESA (1975)
 (MILLONES DE PESOS)

CONCEPTO	INDUSTRIA NOR QUE PEQ.		INDUSTRIA ME DIANA Y PEQ.		INDUSTRIA - GRANDE.	
	TOTAL	CANTIDAD %	CANTIDAD	%	CANTIDAD	%
NUMERO DE ESTABLECIMIENTOS	120274	26290 21.86	93293	77.57	691	0.57
CAPITAL INVERTIDO	245514	725 0.30	149529	60.90	95260	38.80
VALOR BRUTO DE LA PRODUCCION	962549	2873 0.62	314121	67.91	145555	31.47
VALOR AGREGADO	190143	1022 0.54	130495	68.63	58626	30.83
MATERIAS PRIMAS Y AUXILIARES	205081	1654 0.81	136598	66.61	66829	32.58
INSUMOS	67325	197 0.29	47028	69.85	20100	29.86
ACTIVO FIJO	161561	698 0.43	92978	57.55	67885	42.02
PERSONAL OCUPADO	1707877	59430 3.48	1383012	80.98	265435	15.54
SUELDOS Y SALARIOS	75909	363 0.48	55501	73.11	20045	26.41

FUENTE: FOGAIN, Cifras del X Censo Industrial 1976.

En el cuadro anterior, se notará que en la mayoría de los rubros (número de establecimientos, valor de la producción, personal ocupado, etc.), la industria pequeña y mediana es más importante que la industria más pequeña y muy grande. Y para resaltar aún más la importancia de este tipo de industrias en el país, señalaremos que en 1930 por ejemplo, al capital invertido por estas empresas, significaba sólo el 40.3%, para 1976 representó el 60.9%. El valor de la producción que en el primero de esos años sólo representó el 43.4%, para 1976 fué de 67.81%. El valor agregado que en 1930 significaba el 43.8% en la pequeña y mediana industria para 1976 es de 68.63%. Los sueldos y salarios que en 1930 apenas representaban el 37.9% del total que pagaba la industria de transformación, para 1976 era del 73.11%. Por el número de trabajadores, la pequeña y mediana industria sólo absorbía el 25% de la mano de obra fabril en 1930 y para 1976 daba empleo al 80.98% de la fuerza laboral.

De lo anterior, se concluye que las pequeñas y medianas empresas son de vital importancia para el fortalecimiento de la industria nacional y un sano desarrollo del país.

2.2.2

2.2.- IMPORTANCIA SOCIAL.

La importancia de la pequeña y mediana industria no sólo es de carácter económico, sino también de carácter social.

La proliferación de éstas unidades económicas, establecidas aún en las regiones más apartadas del país, contribuyen en gran medida a que haya beneficios sociales al incorporar fuerza de trabajo proveniente del agro-mexicano al sector industrial, contribuyendo así además, a elevar el rango social de éstos en la medida en que incrementan su capacidad de compra por medio de un mayor salario. Por otra parte, contribuye a la preparación a escala nacional de clases directivas y a la formación práctica de obreros calificados y técnicos medios. Es también, un elemento positivo de generación de presión de grupos más numerosos para la consecución de prestaciones sociales en su beneficio.

Asimismo, es importante resaltar que la pequeña y mediana industria, contribuye al desarrollo de infraestructura básica en la comunidad donde ésta se inserta o establece. Como también, es su responsabilidad social el ofrecer mejores productos que satisfagan necesidades reales de la población.]

24
 3.- EL PAPEL DE LA PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA EN EL FUTURO DE LA ECONOMIA NACIONAL.

La experiencia ha mostrado, que [el crecimiento industrial por sí sólo no ha resuelto los problemas económicos y sociales, en la medida en que no ha servido para absorber en su totalidad la mano de obra disponible ni ha impedido que crezca la brecha entre los sectores de población con ingresos bajos y la de ingresos altos. En este sentido, el papel que juega la pequeña y mediana empresa en la economía, debe encaminarse a minimizar éstos problemas, para ello es necesario que sus objetivos sean prioritarios hacia ^{alguns} la agroindustria, los bienes de consumo y la metal-mecánica. ^{sectors} ^{clave} ^{como}

Para comprobar la reciente importancia que tiene la pequeña y mediana empresa en la economía mexicana, basta señalar los siguientes hechos:

- a).-[De acuerdo con datos oficiales recientes, poco más del 75% de las empresas industriales están catalogadas como pequeñas y medianas, esto es, con capitales entre \$ 50,000 y 60 millones de pesos por empresa.] Es decir, que de un total de 120,000 empresas censadas, alrededor de 90,000 corresponden a este tipo de empresas.
- b).-[Estas pequeñas y medianas empresas aportan aproximadamente el 70% de la producción manufacturera total.]
- c).-[Al mismo tiempo, se estima que ellas generan el 80% de los empleos que existen en la industria actualmente.]

d).— [Se ha comprobado además, que en países en proceso de desarrollo, la pequeña y mediana industria tiene ventajas sobre la gran industria en varios aspectos importantes, no sólo porque generan mayor empleo por cada unidad de inversión, sino también por la versatilidad con que puede situarse en los rincones más apartados del país.

2.4.1

3.1.- COMO FACTOR DE DESARROLLO.

Las instituciones gubernamentales (NAFINSA, BANCO DE MEXICO, SEPAPIN, SHyCP), que apoyan el desarrollo económico, están conscientes de que han creado una importante infraestructura, la cual ha servido principalmente a las grandes empresas que se dedican a actividades básicas como: siderurgia, petroquímica, papel y celulosa, alimentos, máquinas-herramientas, etc. Sin embargo, consideran que hace falta una base más amplia de la pirámide estructural industrial, que permita un crecimiento en el valor agregado y se generen mayores oportunidades de empleo, que se distribuya y se descentralice el ingreso. Para lograr esto, se hace necesario y prioritario fomentar el desarrollo de la pequeña y mediana industria, descentralizándola para que beneficie a la población de los rincones más apartados y enajenados del país.

Pero el apoyo que se les da a estas empresas, no sólo debe de ser de tipo financiero, sino también, en técnicas operativas y administrativas. } 4

Asimismo, es necesario que éstas empresas produzcan artículos que por sus características no son producidos por las grandes empresas porque no entran dentro sus objetivos y cuyos costos de fabricación, serían altos en comparación con una industria mediana o pequeña.

Otro aspecto esencial que subraya la importancia de la pequeña y mediana empresa como factor de desarrollo, es que la productividad laboral y la productividad de la inversión-

son mayores en muchos rubros de estas industrias en comparación con las grandes, lo que abre la posibilidad, de que el crecimiento de la industria pequeña y mediana mejore la productividad general de la industria sin disminuir el empleo.

"Resumiendo: Nacional Financiera cree que el verdadero desarrollo económico y social, estará en función del crecimiento del producto nacional que guarde relación favorable -- con el crecimiento de la población, pero que además involucre el aumento de las oportunidades de empleo y una distribución adecuada del ingreso. El desarrollo industrial es un elemento importante para acelerar el desarrollo económico y social, pero la reestructuración industrial debe dar cabida a más industria pequeña de carácter dinámico, como respuesta parcial al problema de la pobreza y el desempleo" (3).

3.2.- EL DE CREAR Y FORTALECER UNA CLASE EMPRESARIAL.

La industria pequeña y mediana requiere de la unificación de voluntades y recursos para fortalecerse, ya que como hemos dicho representa la porción más importante de nuestro aparato productivo. [Lo que implica que, por su naturaleza, éstas constituyan un eslabon de gran valor para la formación de empresarios, administradores y dirigentes industriales.

En lo que respecta a la promoción directa a éstas empresas, llevada a cabo por el Banco de México, SEPAFIN y el FOGAIN, juega un papel relevante, ya que se establecen nuevas empresas, que de acuerdo con la actual política industrial, deben tener las características básicas de eficiencia, rentabilidad, competitividad y vinculación productiva con las ya existentes. ~~De esa~~ tratan de crear una mentalidad más dinámica, con consciencia social en los nuevos empresarios, por lo tanto, la formación de una nueva clase empresarial se hará a través de conocimientos, experiencias y técnicas, que les permitirán tomar mejores decisiones en el manejo de sus empresas, y por consiguiente, para que así se constituya un grupo empresarial con una mentalidad positiva e innovadora y a la--

(3) Nacional Financiera, S.A., "Mercado de Valores", Suplemento al No. 23. 1976. Pág. 14.

vez que sea homogéneo, lo cual hará que las decisiones que -- adopten tiendan siempre al desarrollo de sus industrias y por ende del sector económico en el que se encuentren operando. }d

24.3
3.3.- PROPORCIONAR UN MAYOR NUMERO DE EMPLEOS EN LA ECONOMIA-NACIONAL.

La creación de oportunidades de empleo para la creciente población en los países subdesarrollados --entre los cuales esta México-- es uno de los problemas más graves que es necesario resolver.

El desempleo y subempleo, continúa siendo la llaga más-dolorosa entre las realidades del país. Por lo tanto, hacia -- la creación de empleos debe orientarse el esfuerzo más -- consciente de la nación. Desafortunadamente, el país no cuenta o dispone de estadísticas sobre generación de empleos -- (excepto el FOGAIN), el único indicador que permite una estimación aproximada, son los afiliados al IMSS.

Durante el período 1970-1975, el promedio anual de afiliados (trabajadores) fue de 312,000. La recesión económica -- de 1976 provocó que disminuyeran en 359,000, o sea, que en -- ese año hubo una drástica reducción en el empleo. El ciclo de recuperación económica hizo que ya en 1977 hubiera un aumento neto de 215,000 trabajadores, y en 1978, año de franca recuperación económica, el número de trabajadores afiliados al IMSS se elevó en 460,000. Las razones que explican éste hecho son fundamentalmente la reactivación de la economía, tanto en lo que se refiere a la producción como al incremento de las inversiones.

{ El desempleo en México, tiene como causa fundamental la explosión demográfica, cuya tasa anual de crecimiento hasta -- 1980 alcanzó el 3.3% siendo quizás una de las tasas más altas en la historia contemporánea de la nación. }d

De ahí la importancia de la pequeña y mediana empresa --

como generadora de nuevos empleos, pues esta visto que en estas empresas, por regla general, es más fácil reemplazar el factor capital por mano de obra, con resultados positivos en la economía de la producción y de la calidad de las mismas. Es to es, en las pequeñas y medianas empresas se puede utilizar más mano de obra por unidad de capital invertido, y por lo tanto, contribuyen de manera más efectiva a la solución de los problemas, como son; la mano de obra que sobra en el campo se va a quedar en la misma zona siempre y cuando tenga trabajo y la creación de ciudades industriales en los polos de desarrollo que se están creando en provincia resolveran en parte dichos problemas.

El Gobierno Mexicano ante el problema del desempleo, ha tomado cartas en el asunto. En mayo de 1978 formuló el Programa Nacional de Empleo, con la participación de las siguientes-Secretarías de Estado; SEPAFIN, SPP, SHyCP, SECOM, SECTUR, - - SCT, SEP, etc. Dicho programa consiste básicamente en plantear los objetivos y metas a corto plazo en la generación de empleos. Asimismo, examinan propuestas específicas; ayuda a la pequeña-industria, un programa de apoyo al pequeño comercio a fin de - que puedan generar empleos.]

Más recientemente, en 1980 con el Plan Global de Desarrollo, se estructura un plan más completo enfocado a la creación de un mayor número de empleos en la economía.

TITULOS - NEGRO 16
SUBSTITUCION - SUBRAYADO 14

29-37

29

CAPITULO ④ PROBLEMÁTICA DE LA PEQUEÑA Y MEDIANA
INDUSTRIA. NO

④

4.- PROBLEMAS GENERALES DE LA PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA.

La industria en México desde tiempo atrás, ha adolecido de una serie de problemas que han limitado su desarrollo. Particularmente la pequeña y mediana empresa es la que más se ve afectada por ellos, dado sus limitaciones económicas, tecnológicas y administrativas. En este sentido, nuestro interés por exponer sus problemas generales esta enfocado a:

- a).- Esclarecer los principales problemas que aquejan a la pequeña y mediana empresa con la finalidad de - que sirvan de guía y referencia para que los futuros apoyos gubernamentales, se canalicen a éstos, - con el fin sino de resolverlos totalmente al menos minimizarlos.
- b).- Alertar a los que tengan el propósito de dedicarse a las diversas esferas de actividad propia de la - pequeña y mediana industria.
- c).- Intentar establecer una clasificación de dichos -- problemas que sea de utilidad práctica para los fu- turos estudios sobre la materia.

Los problemas que tienen las pequeñas y medianas empresas en general, los podemos clasificar de la siguiente manera.

4.1. MATERIAS PRIMAS.

④ Uno de los problemas más críticos que afronta la pequeña y mediana empresa es, la disponibilidad y calidad de las - materias primas como insumo para su producción, lo consideramos como un problema en la medida que su adquisición depen---

de de factores tales como:

- a).- La localización de la empresa, que muchas veces se encuentra lejos de los centros de abastecimiento y que le impiden beneficiarse de nuevos materiales - que aparecen en el mercado.
- b).- Que dependa de un sólo proveedor, lo cual le puede ocasionar dificultades, como pueden ser; un incremento en los costos de adquisición, la insuficiente disponibilidad, que prefiera a otros compradores por su antigüedad o por su mayor cantidad de compra.
- c).- Su capacidad económica, que no le permite aprovechar la compra de materias primas en grandes volúmenes cuando se preven incrementos en el costo de las mismas.

Asimismo, otro factor a considerar, es que éstas empresas no cuentan con personal técnico que posean conocimientos sobre la calidad y la conveniencia de utilizar ciertas materias primas y en determinadas cantidades para ciertos productos, lo que hace que tengan una gran desventaja en este aspecto ante las grandes empresas, que cuentan inclusive con centros de investigación para el mejoramiento y aprovechamiento de las materias primas.

FINANCIEROS.

Los problemas financieros son otro factor que limitan e impiden el desarrollo de las empresas pequeñas y medianas, ya que la mayoría de éstas no tienen grandes posibilidades de captación de capital para inversiones fijas, tienen una capacidad limitada de pagos e insuficiencia de capital de trabajo, para mantener un giro de negocios acorde con su capacidad. Esto es debido, a una serie de factores, de los cuales mencionaremos los más importantes, que son:

- a).- La carencia de garantías reales que la banca exige para otorgar créditos.

- b).- Margen de rentabilidad insuficiente para permitir-amortizaciones.
- c).- Por no poder cubrir los gastos que ocasiona la gestión de pequeños préstamos, incluido el costo de investigar la responsabilidad financiera de los pequeños solicitantes de préstamo, y los riesgos de insolvencia. Son éstos otros tantos factores desventajosos para las empresas pequeñas y medianas - empresas, que influyen en la elevación del tipo de interés -si se llegan a percibir- por préstamos de poca monta.
- d).- Otro punto crítico es, la falta de una formulación adecuada de las solicitudes de crédito a la banca, lo que hace que se las rechacen.

Si bien es cierto, que existe un reducido acceso a las fuentes de financiamiento que impide a los industriales pequeños y medianos contar con fondos suficientes para hacer crecer sus instalaciones, mantener un adecuado equilibrio en su capital de trabajo y financiar sus ventas. También es evidente, que muchos de éstos empresarios no conocen las facilidades que están otorgando las instituciones de apoyo creados -- por el gobierno con ese fin, como son: el FOGAIN, FOMIN, FOMEX, FIRA, FONEI, etc. Los cuales han canalizado sus recursos a través de bancos de depósito, banca múltiple, uniones de crédito, sociedades financieras y Nacional Financiera misma, en la forma de descuentos de los documentos que otorgan los industriales.

4.3.- MANO DE OBRA.

① Uno de los puntos más destacados para la obtención de las metas y objetivos que las empresas medianas y pequeñas -- persiguen, y que de alguna manera contribuyen al desarrollo económico del país, es la formación y capacitación de recursos humanos, en la magnitud y con la capacidad que para los --

Usar
 Cuentas
 Juntas

fines se requieran. Sin embargo, es con lo que no cuentan éstas empresas, dado que gran parte de ellas no tienen un programa de selección y capacitación de trabajadores que les permita evaluar las capacidades de los nuevos empleados y las deficiencias que éstos puedan tener. En tanto que la gran industria, - si cuenta con programas de selección, adiestramiento y capacitación adecuadas, ya sea para sus trabajadores nuevos o antiguos.

Otro aspecto clave que se ha descuidado en las pequeñas y medianas empresas, es la formación de un cuerpo de ejecutivos propios que le permita sentar las bases para un futuro crecimiento y desarrollo al tener un grupo de trabajo más homogéneo en cuanto a preparación. El no hacer lo anterior, refleja en cierta medida la deficiente administración de una empresa, y es una de las causas por el que las empresas pequeñas permanecerán siempre así o desaparecerán completamente.

COMERCIALIZACION.

La comercialización de sus productos, es un punto clave en el éxito o fracaso de las pequeñas y medianas empresas, por que en última instancia las utilidades o pérdidas que tengan va a depender de las ventas que tengan de sus artículos que produzcan.

Es un problema en la pequeña y mediana empresa porque muchos empresarios o directivos de éstas empresas no poseen conocimientos sobre comercialización, y los que si lo tienen, muchas veces no prevén la necesidad de renovarlos o actualizarlos.

Aquí el aspecto económico juega un papel fundamental, ya que los excesivos costos de la publicidad, presentación de muestras, disposición de vitrinas o salas de exposición en los lugares mejor situados y concurridos, no hacen posible llevar a cabo éstas actividades que en determinado momento influyen en la apertura de mejores mercados. Asimismo, estas empresas no cuentan con los recursos para llevar a cabo investigaciones sobre tendencias del mercado y los cambios en los gustos y prefe

rencias de los consumidores (estudio de mercado), ya que no se trata de vender lo que las empresas pueden producir sino lo que realmente quieran y necesiten los consumidores.

Otro aspecto a considerar, es la ubicación de estas empresas con respecto a los centros de consumo, ya que muchas veces debido a ésto no es posible lograr una buena comercialización, y si a ésto le agregamos los excesivos costos de transporte de los centros de producción a los mercados de consumo, vemos entonces, que la ubicación de una empresa es fundamental para que logre buenas ventas.

De ahí la importancia, de que los pequeños y medianos empresarios asistan a los programas de desarrollo gerencial promovidos por el gobierno, los cuales incluyen actualización y capacitación empresarial, con la finalidad de que conozcan una serie de técnicas y procedimientos que le permitan identificar y resolver sus problemas de comercialización.

TECNOLOGIA.

La tecnología es sin duda alguna, el factor más importante en el desarrollo industrial de cualquier país. Por lo que la mediana y pequeña industria en México no se puede desligar de este hecho.

Es característico en éstas industrias, que las técnicas de producción sean tradicionales y no hayan sido adaptadas a los avances tecnológicos modernos en el ramo industrial en el que operan. Así por ejemplo, su técnica de producción es igual a la de las fábricas grandes, pero sólo tienen una o pocas unidades de equipo, en tanto que las grandes tienen muchas análogas. También esta técnica es más primitiva en el sentido de que emplean menos maquinaria y más obreros, pero la suma de sus costos de mano de obra y depreciación resulta igual o menor que en el caso de la industria mayor.


El problema técnico se refleja más en la eficiencia y en la productividad, lo cual hace más difícil que las empresas pe-

queñas y medianas impongan modalidades de consumo como lo hacen las grandes empresas, que en cierta medida, si imponen en el mercado sus productos basándose en la diferenciación de -- los mismos.

Como ejemplo de que el problema técnico puede ocasionar un costo no contemplado en los planes, tenemos que la mala -- conservación de la maquinaria es porque muchas veces no se -- cuenta con manuales de procedimientos, en donde se especi-- can que a determinadas fallas corresponden tales procedimien-- tos de corrección. O simplemente, se pueden haber interpreta-- do erróneamente las instrucciones del fabricante de la maqui-- naria. Así también, en la compra de maquinaria muchas veces -- no se preve la inclusión de asistencia técnica, para capaci-- tar a las personas que van a manejarla, lo que ocasiona más -- costos por la mala utilización de la maquinaria.

Sin embargo, ésto no quiere decir que la pequeña y me-- diana empresa tenga siempre desventajas tecnológicas en com-- paración con la empresa grande, ya que cuando una empresa se-- ve obligada a cambiar constantemente de un producto a otro, -- los reducidos gastos generales de la pequeña y mediana indus-- tria pueden redundar en su favor. Además, cuando no se requie-- re de un equipo costoso, las economías inherentes a la produc-- ción en gran escala pueden ser pequeñas o inexistentes. Como-- también la fabricación requiere de un cierto ingrediente ar-- tístico o de tipo artesanal, del que no podría disponer fácil-- mente la industria grande.

~~ADMINISTRACION DE LA EMPRESA.~~

 Si bien es cierto que de la administración de las empre-- sas depende su progreso y desarrollo económico, también es -- verdad, que de ella se originan la mayoría de sus problemas.

Todos los recursos de las empresas; económicos, materia-- les y humanos estan bajo el control diario de sus dirigentes, y precisamente de la forma en que se utilicen éstos recursos-- va a depender el éxito de la empresa, entendiendo por éste, --

un progreso económico y social tanto para los propietarios como para los trabajadores y en última instancia al país en general.

Particularmente, las pequeñas y medianas empresas, adolecen de una serie de problemas que limitan su desarrollo y que fueron mencionados en los puntos anteriores (4.1, 4.2, 4.3, - 4.4, 4.5). Consideramos que gran parte de éstos problemas se derivan de una administración deficiente de éstas empresas, -- dado que la mayoría de sus dirigentes no han recibido una formación profesional en el terreno de la administración, para que puedan desempeñar la labor difícil y diversa que están -- llamados a realizar en sus empresas. Además estas empresas pequeñas y medianas carecen de una adecuada planeación de sus actividades, lo cual hace que no haya una definición clara de las tareas y de líneas divisorias de autoridad bien delimitadas y de responsabilidad. Asimismo, la centralización de las funciones administrativas en un sólo hombre (como sucede en las pequeñas empresas), hace que su desarrollo sea ineficiente, dado que éste administrador o dirigente, va a tener una apreciación limitada de todas las actividades de la empresa.

La mayoría de los problemas mencionados anteriormente, -- se podrían resolver en la medida en que los dirigentes de --- las pequeñas y medianas empresas, reciban una formación y preparación tanto de los principios de gestión y administración, como de las funciones de dirección más especializadas, que podrían recibir en un programa de capacitación administrativa -- (como la que se propone en el Capítulo VI).

5. RIESGOS Y MOTIVOS DE LOS FRACASOS DE LA PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA.

El emprender cualquier actividad implica conocer y hacer una serie de análisis de las ventajas y desventajas que van a influir en el desempeño de dicha actividad. Por lo que la idea de establecer una pequeña y mediana industria forzosamente implica el conocer las limitaciones y ventajas para tomar una mejor decisión con respecto al establecimiento o no de una empresa.

Por consiguiente, para emprender una actividad industrial es necesario tomar en cuenta lo siguiente:

- a).- El empresario debe conocer en primer término, el riesgo financiero así como la responsabilidad que va a contraer con sus acreedores, proveedores y clientes.
- b).- Debe vigilar cuidadosamente que la materia prima y la mano de obra, deben ser pagados a tiempo, a fin de que el ritmo de producción o la prestación de un servicio, no se detengan por la falta de recursos económicos.
- c).- El futuro empresario debe saber, que es necesario contar con fondos de reserva en efectivo o en efectos realizables fácilmente para cubrir gastos imprevistos.
- d).- El empresario debe estar consciente de que la falta de previsión y planeación incrementa los problemas, al no establecer con claridad las funciones o actividades a desarrollar.
- e).- Deberá conocer el entorno económico, político y social en el que va a estar insertado, ya que van a influir en las decisiones que vaya a tomar.

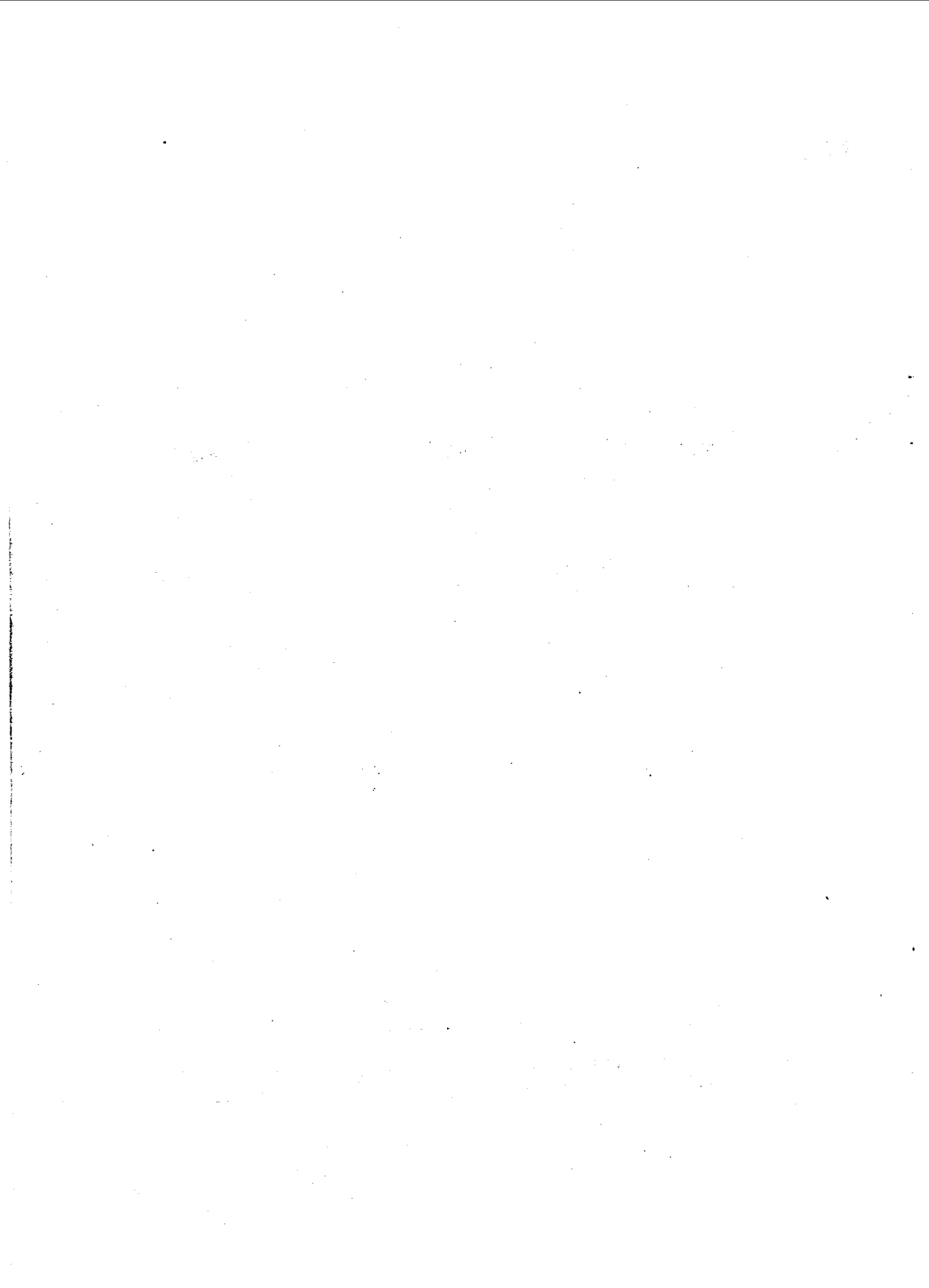
La experiencia ha demostrado, que la mayoría de los fracasos de las empresas pequeñas y medianas ha sido por la inexperiencia o incompetencia de sus administradores.

"La inexperiencia lleva consigo deficiencias en la administración de las empresas, siendo las principales:

- a).- Deficiencias de dirección:
 - Toma de decisiones equivocadas.
 - Falta de profesionalismo.

- b).- Carencia de productos competitivos.
- c).- Falta de políticas adecuadas de personal, desarrollo de productos, mercados y distribución
- d).- Debilidades en la dirección de finanzas, carencia de estructura adecuada a corto y largo plazo.
- e).- Competencia aguda.
- f).- Factores externos fuera del alcance de la dirección de la empresa." (4)

(4) Joaquín Moreno Fernández. "Las Finanzas en la Empresa"
Edit. Instituto Mexicano de Ejecutivos de Finanzas.
1979. Pág. 209.



CAPITULO IV.- FUENTES DE FINANCIAMIENTO DE LA PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA.

El financiamiento es el esfuerzo para proporcionar los fondos que necesita la empresa en las más favorables condiciones: a la luz de los objetivos del negocio es mantener este abastecido de bastantes fondos para lograr mantener sus metas, o sea es encontrar el origen de los recursos tanto de fuentes externas como internas.

Una de las partes básicas de la función financiera es el de poner a disposición de sus dirigentes, en los momentos oportunos y por los procedimientos más económicos los recursos financieros necesarios para sus operaciones y para respaldar programas en que se encuentra empeñada, tratando de asegurar su independencia permanente y su libertad de acción industrial y comercial.

Se podría decir que las funciones de finanzas se clasifican en dos partes:

1.- La que se refiere a la administración de las corrientes de fondos que son:

- La adquisición adecuada del dinero.
- La utilización positiva de fondos.
- Análisis de las decisiones.
- Detalle de las metas o limitaciones a la liquidez.

2.- Relativa a la administración de capital.

- Administración de la composición financiera.
- Análisis de las corrientes de fondos.
- Aumento al máximo de los valores de capital.

En la pequeña y mediana empresa el aspecto financiero es de gran importancia para cubrir sus necesidades económicas de operación y ampliación de la empresa, por lo que, en este capítulo nos concretaremos a analizar las fuentes de finan-

ciamiento internas y externas a las que tienen posibilidad de recurrir estas empresas en un determinado momento.

6.- FUENTES INTERNAS.

La característica principal de las fuentes internas de financiamiento es que son recursos que se localizan dentro de la empresa o de sus integrantes y que surgen por la operación normal de la misma.

El problema más importante de la financiación de la pequeña y mediana empresa suele ser la mayoría de las veces la insuficiencia de capital interno.

A continuación veremos algunas de las fuentes internas de financiamientos, mismas que las podemos clasificar en: A corto plazo, mediano plazo y a largo plazo.

6.1. A CORTO PLAZO.

Las fuentes de financiamiento a corto plazo son aquellas que proporcionan fondos por un año o menos. Estas fuentes son generalmente de disponibilidad inmediata y automática lo que hacen que sean especialmente atractivas, este crédito se consigue más fácil y existe la posibilidad de pagarlo más rápido si hay una buena marcha de la empresa.

Es necesario señalar que este tipo de crédito se utilice para necesidades reales a corto plazo ya que es bastante riesgoso recurrir a ellos, cuando su utilización es a largo plazo.

6.1.1. VENTAS.

Al encontrarse establecidas y funcionando las pequeñas y medianas empresas pueden recurrir para su financiamiento en primer lugar a las ventas de sus productos. Ya que como es sabido el fin de toda empresa comercial es vender todo lo que produce, lo que le permitirá seguir funcionando, dependiendo-

del producto de que se trate, la calidad del mismo y el tipo de mercado al que se piensa introducirlo.

Al realizar sus ventas, la empresa debe tener en cuenta en que forma piensa realizarlas, ya sea al contado o a crédito. Debe contar además con una sección encargada de cobrar -- oportunamente las cuentas ya que de esta manera se contará -- con los fondos necesarios en la empresa para sus servicios -- normales.

Sin embargo, hay que tomar en cuenta ciertas desventajas las cuales impedirán en un momento dado contar con una -- fuente de financiamiento, como son:

- Ventas excesivas a crédito.
- Ventas a crédito a clientes morosos.
- Mala coordinación entre ventas y cobranzas, originando un desequilibrio de fondos.

6.1.2 CUENTAS POR COBRAR.

Son activos que en el curso de las operaciones se realizarán o convertirán en efectivo dentro del ciclo operativo de la empresa. Obteniendo así recursos propios con la finalidad de reinvertirlos o pagar los pasivos a corto plazo.

Estas cuentas por cobrar son el resultado de las ventas ordinariamente, que cuando se cobran se convierten en efectivo, una parte que es costo y la otra utilidad. En caso de que estas cuentas no se realicen la empresa puede recurrir a la pignoración, que "se caracteriza por el hecho de que el prestamista tiene un derecho a las cuentas por cobrar, pero también tiene la posibilidad de acudir al préstamo (el vendedor) si la persona o la empresa que adquirió los bienes no paga, - la empresa vendedora debe sufrir la pérdida" (5).

(5) Alvarez Niño, Raúl. "Contabilidad Intermedia II". Editorial Trillas. México, 1980; Pág. 66.

Las cuentas por cobrar tienen varias desventajas como son:

- Cuando las facturas son bastantes y pequeñas en cuanto a su valor, los costos que implican la administración de las mismas pueden hacer que este método de financiamiento no sea el adecuado.
- La empresa está usando como garantía un activo altamente líquido (en la pignoración). Lo que reduce liquidez.

6.1.3 ANTICIPO DE CLIENTES.

Cuando una empresa recibe anticipos por concepto de pedidos de productos que serán surtidos en una fecha posterior o bien, cuando se reciben pagos parciales, mediante acuerdos especiales, antes del cumplimiento de una orden o contrato de compra de la empresa esta obteniendo financiamiento por parte de sus clientes.

Se podrá notar que en este tipo de operaciones no existe un crédito propiamente dicho, sin embargo si existe un financiamiento, en la medida que durante el lapso que existe entre la liquidación y la entrega de la mercancía, la empresa tiene la opción de poder invertir el dinero por concepto de anticipos de las siguientes maneras:

- En la compra de materias primas necesarias para la producción.
- Para amortización de deudas con carácter de urgentes;
- Para seguir el ritmo adecuado de ventas.

6.2 MEDIANO PLAZO.

La obtención de estos fondos son de gran importancia para la empresa ya que, en cierta medida están bastante ligados al apalancamiento que la empresa pueda tener en un momento dado. Se dice que es financiamiento a mediano plazo porque se -

encuentra dentro del parámetro de uno a cinco años.

6.2.1 INCREMENTO DE CAPITAL.

Son las aportaciones de capital que los socios de la empresa hacen en un determinado momento, ya sea para cubrir pasivos o bien para incrementar activos.

En este tipo de financiamiento hay que tomar en cuenta que pueden existir inconvenientes como son:

- La aportación de efectivo por parte de los socios -- puede utilizarse sin pagar intereses, ni tener que devolverla a una fecha determinada. Sin embargo las aportaciones proporcionan a los socios de acuerdo -- con su magnitud, una mayor ingerencia en las operaciones de la empresa. Lo que es igual a una mayor intervención directa en la administración del negocio. Lo cual en última instancia podría ser la causa de -- un cambio de planes.
- Debido a la intervención de varias personas en la administración de la empresa puede ocasionar que sur--jan serios transtornos como por ejemplo: Divergen--cias en cuanto a fijación de objetivos y conflictos--personales los cuales pueden repercutir en la desin--tegración de la empresa.

En éste aspecto, es conveniente decidir respecto a si es más conveniente utilizar el recurso interno o externo a cambio del costo de capital que representa para la empresa.

6.2.2. VENTA DE ACTIVOS FIJOS.

Esta clase de financiamiento interno, a través de los activos fijos, evita recurrir a solicitar préstamos a terceros, lo cual traería como consecuencia el endeudamiento de la empresa y además sería una desventaja para posibles préstamos externos.

Hay que hacer notar que para efectuar la venta de activos fijos existen una serie de condiciones las cuales hay -- que tomar en consideración, ya que, si no se caería en el -- error de vender activos fijos necesarios para la empresa ya sea a corto o largo plazo.

- Que los activos fijos puestos a la venta sean sobrantes.
- Que la maquinaria tenga un alto costo de mantenimiento.
- Que existan activos fijos sustitutos en el mercado - con mayores adelantos.
- Que se trate de equipo que debido a algún cambio en los planes de producción de la empresa no sean utiliza-- dos adecuadamente.
- Que si el activo fijo a vender es un bien raíz, no - impida un posible ensanchamiento de la empresa.

6.3 LARGO PLAZO.

6.3. 1. DEPRECIACION.

"La depreciación es la parte de un servicio que se ob-- tiene de un activo o de un grupo de activos de vida limitada y que, conforme se usan dichos bienes, éstos se consumen por las siguientes causas:

- Dicho consumo puede ser lento o rápido por las cau-- sas ya previstas desde que se hizo su adquisición.
- Que desaparezcan totalmente los bienes, por incen- - dios, inundaciones o por alguna causa inesperada.
- Que su uso resulte antieconómico, es decir, que los- servicios que preste dicho activo se comparen con -- otros servicios parecidos o similares que pueden fá- cilmente recibirse por otros medios.

- Que el producto o servicios que proporciona dicho ac tivo requiera cambios que vayan de acuerdo con la dé manda, pues los que actualmente preste pueden resul- tar inoperantes". (6)

La depreciación significa fuentes de efectivo sólo si - la empresa se encuentra en marcha, aunque el fisco la acepta como una partida deducible, de ahí su confusión, no represen ta erogaciones, sino por el contrario son fondos que se en- cuentran en un activo de la empresa.

La depreciación influye en gran medida en el monto del período de los impuestos a pagar, pues de acuerdo con el método que se utilice para depreciar un activo, será el importe de impuestos que paguemos en el período, lo que no nos impide hacer una depreciación acelerada para efectos financieros, que muestra una utilidad más real y que a la vez nos -- esté permitiendo crear una reserva para la sustitución de -- equipo cuando se necesite, sin tener que hacer un desembolso adicional.

Sin embargo hay que hacer notar que no importa el método utilizado para depreciar el activo, ya que el total de im puestos al final será el mismo.

Existen varios tipos de depreciación, de los cuales sólo ejemplificaremos dos de ellos para hacer más clara su com prensión.

METODO DE DEPRECIACION NORMAL.

- Método de línea recta.- En este método se pagará una-tasa fija de depreciación sobre el monto de la inversión en-todos y cada uno de los períodos contables durante los cua-les el activo se ha utilizado.

(6) Ibidem.

DEPRECIACION ACELERADA.

Método de los Números Dígitos.- Permiten que se carguen cantidades mayores de depreciación en los primeros años de la vida útil de los bienes. Este método no altera la depreciación total que pueda cargarse como gasto de la empresa, ni se reduce la vida útil del activo, como -- también éste permite a la empresa el uso por cierto tiempo de los fondos que de otra manera se hubieran pagado como impuestos en una fecha anterior. Este método se calcula por medio de un quebrado, en el que el denominador es fijo y es el resultado de sumar cada uno de los números que designan cada año ($1+2+3+4.... + n$) y el numerador es el número de años de vida económica que le restan al activo.

COMPARACION DE LOS RESULTADOS DE 2 METODOS DE DISTRIBUIR LA DEPRECIACION DE UNA PALA MECANICA DE 200,000 PESOS EN UN PERIODO DE DIEZ AÑOS

	Metodo Directo Tipo 10%		Suma de los números dígitos de los años de vida del Activo.		COSTO NO DEPRECIADO AL FINAL DEL AÑO.	IMPUESTOS. 42%
	DEPRECIACION.	COSTO NO DEPRECIADO AL FINAL DEL AÑO	TIPO	DEPRECIACION.		
AL ADQUIRIRSE		200,000.00	---	----	200,000.00	
1er. AÑO	20,000.00	180,000.00	10/55	36,364	163,363.00	
2do. AÑO	20,000.00	160,000.00	9/55	32,727	130,909.00	
3er. AÑO	20,000.00	140,000.00	8/55	29,091	101,818.00	
4to. AÑO	20,000.00	120,000.00	7/55	25,455	76,363.00	
5to. AÑO	20,000.00	100,000.00	6/55	21,818	54,545.00	
6to AÑO	20,000.00	80,000.00	5/55	18,182	36,363.00	
7mo. AÑO	20,000.00	60,000.00	4/55	14,545	21,818.00	
8avo. AÑO	20,000.00	40,000.00	3/55	10,909	10,909.00	
9mo. AÑO	20,000.00	20,000.00	2/55	7,273	3,636.00	
10mo. AÑO	20,000.00	-----	1/55	3,636	0	
TOTAL	200,000.00			200,000.00		

Hay que recordar que casi siempre es ventajoso para una empresa tener fondos a su disposición, temprano más bien que tarde, y el método de números dígitos, lo ilustra mejor. Sin embargo existen muchas empresas que se aferran todavía a la técnica de línea recta.

6.3.2 EMISION DE ACCIONES.

La acción es un título que representa una parte del capital social la cual dará derecho a su poseedor a participar en las ganancias, pero debe soportar las pérdidas hasta por el valor nominal del título.

La emisión de acciones es un tipo de financiamiento a largo plazo con el que se obtienen los fondos que necesita la empresa. Este financiamiento se realiza con el fin de aumentar el Capital Social de la empresa que las pone en circulación.

6.3.2.1. ACCIONES COMUNES.

Son aquellas que confieren a sus tenedores los mismos derechos y les imponen las mismas obligaciones, convirtiéndose así en copropietario de la empresa emisora. Las características de estas acciones son:

- Podrán tener voz y voto para el nombramiento del consejo de administración cuando ésto lo requiera.
- Obtendrán derecho para hacer ciertas modificaciones a los estatutos sociales que rijan.
- Cuando la empresa se encuentre en problemas, serán --partícipes en el acortamiento de las políticas generales de la empresa.
- Al final de cada período anual se les consultará para acordar las distribuciones de utilidades.
- Las acciones carecerán de fecha de vencimiento.

Las ventajas que estas acciones representan son:

- "Las acciones comunes no tienen cargos fijos. Si la compañía obtiene utilidades, puede pagar dividendos en acciones comunes. -- Sin embargo, en contraste con el interés de obligaciones, no hay obligación legal de pagar dividendos.
- Las acciones comunes no tienen fecha fija de vencimiento.
- Como las acciones comunes proporcionan un amortiguador contra -- pérdidas para los acreedores, la venta de acciones comunes augmenta el valor crediticio de la empresa.
- Las acciones comunes pueden venderse, en ocasiones, con mayor facilidad que la deuda. Las acciones comunes pueden atraer a cierto número de inversionistas por dos razones: 1) generalmente, obtienen un rendimiento esperado más alto que las acciones preferentes o la deuda, y 2) proporcionan a los inversionistas una mejor protección contra la inflación de acciones preferentes y que las obligaciones, porque representan la propiedad de la empresa. De ordinario, las acciones comunes aumentan de valor cuando se eleva el valor real del activo durante un período inflacionista" -- (7).

6.3.2.2. ACCIONES PREFERENTES.

Estas acciones se caracterizan a diferencia de las anteriores porque tienen derechos de prioridad sobre las acciones comunes. Y cuya preferencia puede ser un derecho de prioridad sobre las utilidades, sobre el activo en caso de liquidación o puede consistir en una posición preferente con relación a las utilidades del activo. Estas acciones se encuentran en una variedad de formas.

Las ventajas que estas acciones contemplan son:

- Desde el punto de vista del emisor, y a diferencia de las obligaciones, estas acciones (poseedores de ellas) no tienen la necesidad de hacer pagos fijos de interés.
- Estas acciones permiten a una empresa evitar compartir el control por medio de la participación del voto.
- En contraste con las obligaciones, las acciones preferentes generalmente no tienen vencimiento ni fondo de amortización, lo que las hace más flexibles.
- Asimismo vendiendo estas acciones, la empresa evita la disposi-

(7) Fred Weston y Eugene F. Brigham. "Administración Financiera de Empresas". Editorial Interamericana. México 1976, Pág. 495.

sición de igual participación en las utilidades que la venta de más acciones comunes requeriría.

El capital preferente es un financiamiento al que recurre la empresa, sólo bajo ciertas circunstancias, porque debe recordarse que se asemeja al financiamiento de pasivo.

7. FUENTES EXTERNAS.

Como su nombre lo indica este tipo de financiamiento - se obtiene de fuentes ajenas a la empresa, principalmente de proveedores, instituciones de crédito (banca, compañías hipotecarias, financieras, etc.), fondos de redescuento (FOGAIN, FONEI, FIRA, FOMEX).

El utilizar este tipo de financiamiento acarrea grandes ventajas a las pequeñas empresas y medianas como son:

- Permite lograr una mayor expansión que con los recursos propios no se podría lograr, ya que estos es tan restringidos a las aportaciones de los socios.
- Se logra una mayor solvencia y liquidéz para que la empresa pueda cubrir sus obligaciones oportunamente, sin necesidad de tener dinero ocioso.
- Evita la sobrecapitalización que da con la creación de reservas innecesarias.

Así como tiene sus ventajas utilizar este financiamiento, también tiene sus desventajas que hay que considerar cuidadosamente:

- La obtención de recursos en ocasiones resulta demasiado caro por los altos intereses que se cobran.
- Se puede ver restringida la autonomía y la libertad de acción de la empresa.

- Se tiene la obligación de cubrir el monto del crédito otorgado en un plazo estipulado, resultando en ocasiones adversas y gravosas.

El financiamiento externo lo podemos clasificar también en tres formas: a corto plazo, mediano plazo y largo plazo.

7.1. A CORTO PLAZO.

Estos créditos están destinados principalmente a sostener y financiar la existencia de materias primas, los productos en curso de fabricación, las mercancías acabadas, etc.

7.1.1. CREDITO DE PROVEEDORES (CUENTAS POR PAGAR).

Consiste en la ventaja que representa para una empresa el plazo durante el cual se usan o consumen materiales o servicios, sin pagar su importe. Este financiamiento proviene de la realización de las operaciones propias de la empresa, y no se requieren trámites especiales para su obtención. Generalmente es de un plazo de 30 a 90 días y libre de cargos por intereses y solamente que sean de un plazo mayor se documentará la operación incluyendo intereses.

Es un crédito a corto plazo extendido por el proveedor a un comprador en conjunción con la compra de bienes.

Es conocido también con el nombre de crédito comercial. Este crédito es un factor fundamental para la venta en un mercado de competencia en donde triunfa el que concede crédito, sobre aquel que no lo otorga.

Para la mayoría de las empresas el crédito comercial es importantísimo ya que financia sí no todas sus operaciones, - si un porcentaje elevado.

Algunas pequeñas y medianas empresas que no están en condiciones de obtener financiamiento negociado de los bancos, financieros, etc., pero que si llenan los requisitos que los proveedores exigen, el cual en gran medida es fuente indispensable para financiar a corto plazo sus operaciones mercantiles.

7.1.2. PRESTAMO DIRECTO.

Conocido también como crédito quirografario. El préstamo directo se puede considerar como la operación clásica del crédito bancario ya que para su otorgamiento no se exige más garantía que la firma del deudor y del aval si lo hubiere, influyendo en forma determinante su solvencia moral y económica.

Cuando el solicitante del crédito no reúne todos los requisitos del banco se le exige una segunda firma (aval) que sí reúna las cualidades exigidas.

Si el préstamo directo no tiene una garantía real, su plazo no puede exceder de un año y sólo puede renovarse por otro período igual siempre y cuando se liquide por lo menos a la renovación la mitad de su importe, como está establecido en el inciso (e) de la fracción XI del artículo 28 de la Ley General de Instituciones de Crédito y Organizaciones Auxiliares.

7.1.3. DOCUMENTOS DESCONTADOS.

Consiste en obtener anticipadamente el valor de un título de crédito, letra de cambio o pagaré, a cargo de un tercero, mediante la transmisión de dicho título en propiedad por medio del endoso, en esta forma el banco deduce el valor nominal del título y el precio de la operación, es decir, los intereses pactados y una comisión por gastos de manejo y cobranzas; por lo general, el cliente o descontario, recibe el importe del documento, sin esperar a su vencimiento para hacerlo efectivo.

Mediante este tipo de financiamiento las empresas obtienen una mayor fluidez de sus disponibilidades y a la vez, un mejor aprovechamiento de sus recursos. Por otra parte, le permite manejar un mayor volumen de ventas, logrando así una más rápida rotación de sus inventarios y en consecuencia un aumento en sus ganancias.

Estas operaciones encierran las características de auto-

liquidación, pues al derivarse de ventas a crédito, el comprador tiene posibilidades de generarse recursos durante el plazo pactado en el título, aspecto que es benéfico para el banco que lo descuenta, al igual que la conveniencia del aceptante de liquidarlo oportunamente, pues en caso contrario, su proveedor podría tomar medidas de la restricción de crédito.- Este financiamiento lo ofrece una institución de crédito con preferencia a todos los oferentes de títulos de crédito, teniendo presente que legalmente los pagos pueden obtenerse del girado, del girador y de todos los que figuren como endosantes del título de crédito, por la llamada vía de regreso, en la práctica, si el documento no es pagado a su vencimiento, es cargado a cuenta del cliente y devuelto.

Este tipo de financiamiento es muy común en nuestro medio y representa un aspecto muy importante en la vida de los negocios, pues agiliza la actividad económica, proporcionando recursos a aquellos que en determinado momento carecen de ellos, permitiéndole así continuar con sus operaciones normales.

7.1.4. PRESTAMO DE HABILITACION Y AVIO.

Este préstamo es una operación el cual funciona invariablemente mediante la celebración de un contrato.

Estos préstamos son principalmente a favor de industriales pequeños y medianos, quienes se obligan a invertir el importe del crédito en la compra de materias primas o materiales y en los pagos de los gastos directos de su explotación como esta reglamentado en el artículo 321 de la Ley de Títulos y Operaciones de Crédito. Y en el artículo 322 del mismo ordenamiento agrega que "dichos créditos quedaran garantizados con las materias primas y materiales adquiridos, y con los productos o artefactos que se obtengan con el crédito, aunque estos sean futuros o pendientes."

Es conveniente hacer notar que el crédito de habilitación avio, es específico el destino del importe del crédito, debe manejarse bajo una estricta vigilancia por parte de la -

institución acreedora o sea con el carácter de crédito supervisado.

De acuerdo con la Ley bancaria se pueden otorgar préstamos de habilitación o avío reembolsables a plazo que no exceda de dos años - para las instituciones de crédito - pero para las instituciones financieras el plazo será superior a los tres años.

7.1.5. PRESTAMO REFACCIONARIO.

Esta clase de préstamos en condiciones ideales, deben otorgarse específicamente para la adquisición de maquinaria - y/o equipo adicional al ya existente, para renovación o reparación del mismo o para ampliar y mejorar las instalaciones - industriales de la empresa.

La L.G.T.O.C. prevee la posibilidad de que parte del crédito se destine a cubrir responsabilidades fiscales que pesen sobre la empresa al momento de elaborar el contrato de crédito, o para pagos derivados de compras de inmuebles o - - equipo, pero siempre estas operaciones deben tener lugar dentro del año anterior a la fecha del contrato.

En el artículo 324 del mismo ordenamiento se especifica que "los créditos refaccionarios quedarán garantizados simultánea o separadamente con las fincas, construcciones, edificios, maquinaria, instrumentos, muebles y útiles y con los frutos y productos futuros, pendientes o ya obtenidos de la empresa a cuyo fomento haya sido destinado el préstamo".

Para el otorgamiento de este tipo de crédito es necesario hacer una investigación exhaustiva de la empresa solicitante en virtud de que se invierte en activos fijos o maquinaria especializada, y sólo teniendo una visión más completa de la empresa así como de su capacidad potencial de financiamiento, se podrá juzgar si ésta se encuentra en condiciones de cubrir con oportunidad las amortizaciones del crédito, por medio del producto o productos que se elaboran, tomando en cuenta además la aceptación y demanda del mercado, la facilidad -

para la obtención de materias primas y los conflictos sindicales.

7.1.6. PRESTAMO PRENDARIO.

Los prendarios, como su nombre lo indica, tienen garantía prendaria, que puede consistir en valores aprobados o mercancías o sea una garantía real no inmueble.

En el artículo 28 fracción VI de la L.G.T.O.C. se establece que el importe de los préstamos prendarios no deben exceder del 70% del valor de la garantía, existiendo la posibilidad de que éste porcentaje sea superior si se trata de - - préstamos para adquirir bienes de consumo duradero o de créditos pignorativos sobre granos y otros productos agrícolas - cuyo consumo o explotación se clasifiquen de interés público, pero en este caso las sociedades financieras deberán ajustarse a las condiciones que fija el Banco de México.

"La prenda que queda como garantía del crédito se constituye de la siguiente manera:

- Por la entrega al acreedor de los bienes o títulos - de crédito, si estos son al portador.
- Por el endoso (en garantía) de los títulos de crédito a favor del acreedor, si se trata de títulos nominativos.
- Por el depósito de los bienes o títulos, si son al - portador de un tercero que las partes hayan designado, a disposición del banco.
- Por el depósito de los bienes bajo el control directo del banco, en locales cuyas llaves quedan en poder de éste.
- La prenda de créditos en libros deberá hacerse constar en contrato, teniendo cuidado de que se hayan es

pecificado en las notas o relaciones respectivas y, - que estas relaciones se transcriban en la institución acreedora en un libro especial en asientos sucesivos, en orden cronológico, en el que se expresarán el día de la inscripción, a partir de la cual la prenda se entenderá constituida". (8)

7.2 MEDIANO PLAZO.

7.2.1 FINANCIERAS.

Estos tipos de financiamiento se refieren a los que son otorgados por los fondos de fomento a la industria pequeña y mediana como son: FOGAIN, FOMIN, FOMEX, FIRA, Etc., los cuales se explicaran en forma detallada en el siguiente capítulo qué son y como operan estos fondos, en este tema (7.2.1) se mencionaran algunas referencias del FOGAIN y del FOMIN.

El fondo de Garantía y Fomento a la Industria pequeña y mediana, (FOGAIN) tiene como objetivo redescantar créditos -- concedidos a empresas pequeñas y medianas dedicadas a la -- transformación y elaboración de productos.

Para efectos de las operaciones del FOGAIN se considera como pequeña y mediana empresa aquella que posee un capital contable de 50,000 pesos hasta 60,000,000 de pesos.

Este fondo financia préstamos de habilitación y avio - hasta por 5,000,000 de pesos, préstamos refaccionarios hasta por 7,000,000 de pesos, préstamo hipotecario industrial hasta por 9,000,000, no debiendo exceder en forma conjunta el préstamo total de estos créditos de 16,000,000 de pesos.

Fondo Nacional de Fomento Industrial (FOMIN) cuyo objetivo es el de impulsar la actividad industrial mediante aportaciones temporales al capital social de las empresas, sea pa ra una nueva empresa o para la ampliación o mejoramiento de -

(8) Artículo 334 de la Ley General de Títulos y Operaciones - de Crédito.

las ya existentes.

Una característica interesante de este fondo es que opera sin necesidad de acudir a la banca de primer piso, esto significa que, los solicitantes de crédito pueden acudir directamente al fondo, y este adquiere acciones comunes y preferentes con lo que adquiere una serie de derechos y obligaciones como los de cualquier otro socio, y su participación en la empresa no debe exceder de la tercera parte del nuevo capital social de la empresa después de su aportación.

7.2.2. INCENTIVOS FISCALES.

A esta fuente de financiamiento pueden recurrir las empresas que se van a instalar por primera vez a las cuales se les puede ayudar bastante dependiendo del lugar en que se va a instalar y el tipo de productos que va a fabricar.

Este tipo de financiamiento fue creado por el Gobierno con el fin de promover la creación de industrias pequeñas y medianas en todo el país, para crear fuentes de trabajo y evitar que la gente del campo emigre a las ciudades en busca de mejores posibilidades de vida, cosa que casi nunca sucede y que por lo general van a situarse en los alrededores de la ciudad con condiciones de vida deplorables.

Los incentivos fiscales más comunes son:

- Exención de impuestos.- Con el fin de crear, nuevos empleos en determinadas localidades del país, el Gobierno crea incentivos para las industrias nuevas que se dedican a la producción de artículos nuevos y de primera necesidad. En este caso el incentivo consiste en que la empresa deje de pagar impuestos durante un período de 7 a 10 años, de tal manera que ese dinero se utilice en otras actividades de la empresa, ya sea para ampliación o mejorar las condiciones físicas de la planta.

- Donación de Terrenos.- Los Gobiernos de los Estados- muchas veces donan terrenos para que empresarios instalen industrias en esos Estados con el fin de crear fuentes de trabajo. Este tipo de incentivos, es sinduda alguna, una de las mejores formas de fomentar - la creación de industrias que van a beneficiar a los habitantes de los lugares en que se instalen. El dinero que se ahorran por el terreno donado pueden invertirlo en la compra de mejores máquinas y equipos- de trabajo.
- Otro incentivo bastante importante otorgado por el - gobierno es la exención de impuestos en la compra de maquinaria y equipo del extranjero, beneficiando en forma considerable a los industriales nacionales y - más aún a los pequeños y medianos empresarios que muchas veces no cuentan con los recursos económicos para traer maquinaria más avanzada siguiendo los procedimientos legales, es decir, pagando impuestos de importación.

7.3. A LARGO PLAZO.

Se utilizan para financiar necesidades que serán satisfechas en períodos largos, como por ejemplo; para financiar - expansiones en general.

7.3.1 PRESTAMOS HIPOTECARIOS.

Son los que ofrecen como garantía los activos fijos de la empresa, normalmente se habla de períodos de 2 a 7 años, - pero también se dan a 15 años.

Estos préstamos de acuerdo con lo dispuesto en la fracción VIII de la Ley General de Instituciones de Crédito y Organizaciones Auxiliares, se pueden conceder a la industria, a la ganadería y a la agricultura, y su importe no excederá del 50% del valor de la garantía.

Un hecho importante a considerar es que estos tipos de créditos bancarios solamente podrán otorgarse a las empresas establecidas en forma permanente en la República y deben comprender en su caso la concesión o concesiones respectivas y todos los elementos muebles e inmuebles afectos a la explotación que estén considerados en su unidad.

En forma similar a los préstamos de habilitación y avío y refaccionarios, en los préstamos hipotecarios, los intereses se cobran mensualmente sobre saldos insolutos debido a que -- son a largo plazo, las amortizaciones deben ser por lo menos anuales, pero esta permitido que la primera se difiera por dos años en el caso de créditos industriales.

Para el otorgamiento de créditos hipotecarios es necesario cubrir una serie de requisitos, como son los siguientes:

- Presentar la información financiera y contable (Balance General, Estado de Resultados, Estado de origen y Aplicación de Recursos, etc.).

Escrituras de la propiedad (en este caso el de la planta industrial).

- Los planes originales de la construcción y las modificaciones si las hubiera.
- Boletas de pago del predial y agua correspondientes - al último bimestre pagado.
- Contratos de arrendamiento en caso de que el inmueble este arrendado o el contrato con el ingeniero o arquitecto, en caso de que el inmueble se encuentre en construcción o vaya a construirse.
- El avalúo de la propiedad, practicado por una institución de crédito autorizada para ello, generalmente -- son los departamentos fiduciarios de cualquier banco o financiera.

- Certificado de libertad de gravámenes, expedido por el registro público de la propiedad, sección hipotecas.
- Presupuestos y especificaciones.- Sólo en el caso de que se trate de construcción, reconstrucción o modificaciones al inmueble.
- Licencia de construcción autorizada por las autoridades del Departamento del Distrito Federal, o Delegación respectiva o del municipio en provincia.
- Alineamiento y número oficial autorizados por las autoridades antes mencionadas.
- Fotografías de la fachada principal de la planta o taller industrial.

7.3.2 ARRENDAMIENTO FINANCIERO.

Consiste en obtener maquinaria y equipo a crédito y a largo plazo, la garantía es la misma maquinaria (asegurada) que se esta adquiriendo.

"El arrendamiento financiero es un contrato en el cual el arrendatario se compromete a efectuar pagos periódicos -- (rentas) a una empresa arrendadora, por el uso de un activo -- propiedad de esta última". (9)

Por la naturaleza de la operación, el arrendamiento financiero debe ser considerado, básicamente, como una forma de financiamiento y en la mayoría de los casos su aceptación o rechazo depende de la comparación de sus beneficios frente a -- otras alternativas de financiamiento.

(9) Van Horne, James. *Financia of Management and Police*. Edit. Prentice Hall, 1968. Pág. 254.

El arrendamiento financiero es un sistema que permite a los industriales adquirir activos fijos para usos a largo plazo, sin necesidad de recurrir a las fuentes de crédito -- formales o a un incremento en el capital social.

"Un contrato de este tipo (arrendamiento financiero) - incluye las siguientes características:

- El período de arrendamiento durante el cual el contrato es no revocable por ninguna de las partes.
- Las rentas que debe cubrir el arrendatario.
- La opción de compra final del contrato o la opción - de continuar arrendando.
- La estipulación de la parte que cubrirá los gastos - de mantenimiento y reparación, impuestos de importación, seguros, etc." (10).

Los principales derechos y obligaciones del arrendador de acuerdo con lo que la ley estipula (Código Civil para el D.F.) son los siguientes:

- Conservará la propiedad del activo arrendado.
- Deberá responder a los defectos o vicios ocultos del bien.
- No podrá interferir en su uso durante el período de arrendamiento.
- Sólo interferirá en el caso de que tenga que efectuar las composturas necesarias.

(10) Ricardo Solís y Enrique Oropeza. Apuntes de Finanzas-III. Facultad de Contaduría y Administración. UNAM. - - 1974.

- El contrato de arrendamiento podrá ser por tiempo de terminado o por tiempo indefinido, y en este caso, concluirá a voluntad de las partes, debiéndolo comunicar a la otra parte.

El arrendatario también cuenta con derechos y obligaciones, que son los siguientes:

- Tendrá derecho al uso y goce del activo en virtud -- del contrato.
- Deberá pagar la renta en el tiempo y en la forma con venida estipulada en el contrato.
- También deberá responder por los daños y perjuicios- que el bien sufra por su culpa o negligencia.
- El bien deberá utilizarlo para lo convenido en el -- contrato o conforme a su naturaleza o destino.

Las compañías arrendadoras son financieras ya que a -- través del arrendamiento realiza prácticamente una operación de préstamo en la cual, aparte de la solvencia del deudor -- (arrendatario), tiene la garantía adicional de que los bie-- nes que se adquieren con sus fondos, le siguen perteneciendo durante la duración del contrato.

Si el arrendatario ejerce su opción de compra, la propiedad del bien aparecerá en su activo como cualquier otro.

7.3.3. EMISION DE OBLIGACIONES.

Una obligación es un pagaré a largo plazo, ya que se - establece una relación a largo plazo entre el prestatario y el prestamista en un documento que se denomina escritura. Se establece una relación contractual a largo plazo entre el -- emisor de la obligación y los que adquieren dichas obligacio- nes.

Las obligaciones se consideran títulos de crédito por-

las siguientes razones; la parte fraccionaria del crédito colectivo se incorpora a un documento, que es lo que lo representa. La ley establece los requisitos esenciales que deben llevar en función de los títulos de crédito, por su régimen de circulación, nominativas o al portador.

En el artículo 5o. de la Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito se establece "Son títulos de crédito los documentos necesarios para ejercitar el derecho literal que en ellos se consigna" (11).

Las obligaciones emitidas por las Sociedades anónimas son títulos de crédito porque poseen todos y cada uno de los elementos que configuran a dichos documentos, asimismo estas obligaciones son bienes muebles aún cuando estén garantizados con hipoteca.

Los tenedores de dichas obligaciones tendrán los mismos derechos que los poseedores de series iguales, y únicamente el tenedor podrá hacer efectivo el derecho que en el título se consigna, por lo que para hacer valer sus derechos deberá ser el poseedor presente del título respectivo.

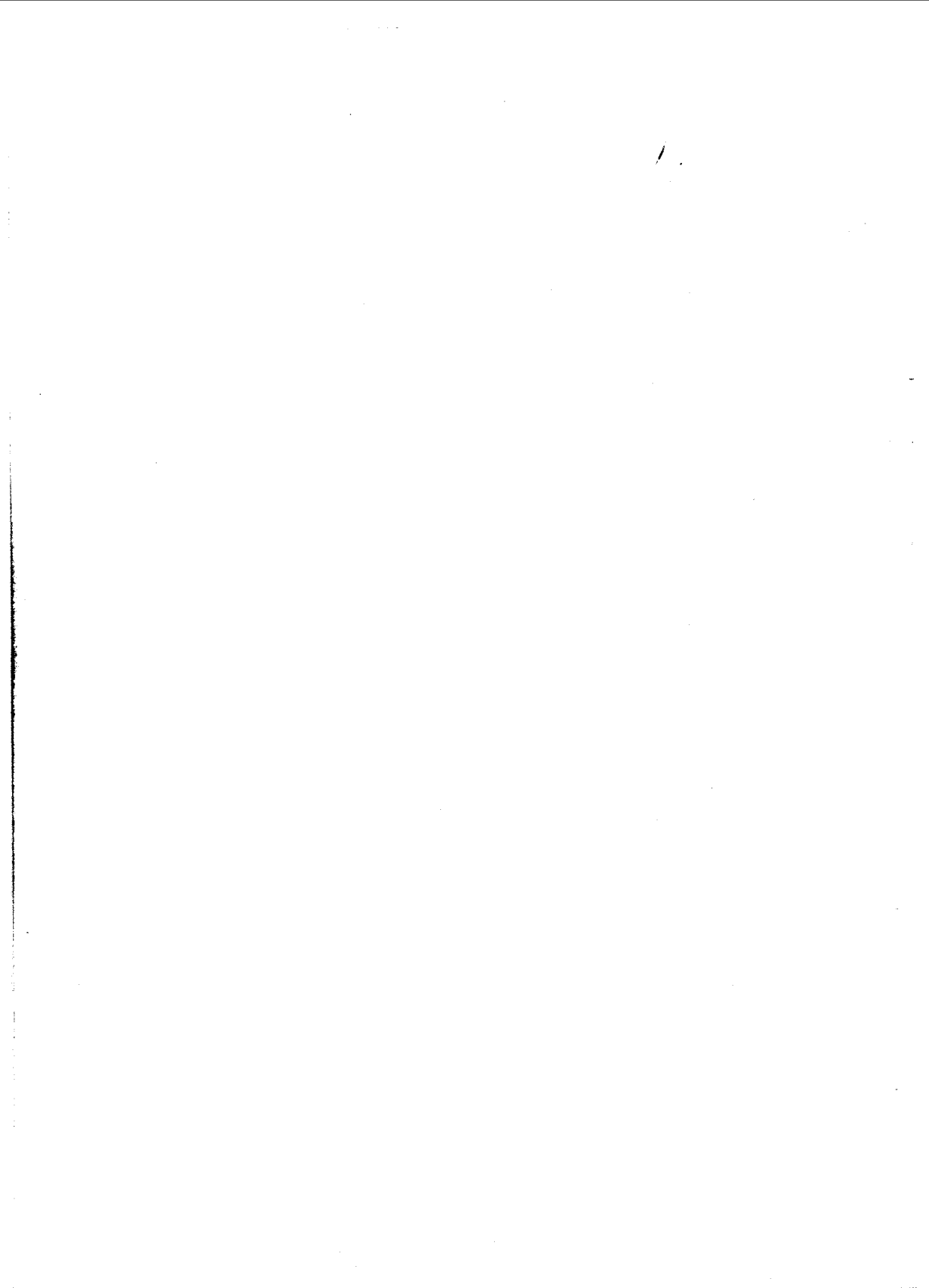
Ahora bien, las obligaciones pueden ser nominativas ó al portador y serán emitidas en denominaciones de cien pesos o sus múltiplos, son emitidas en serie y serán siempre principales, ya que a las obligaciones van adheridos generalmente cupones que sirven para el pago de los intereses periódicos. Serán además títulos de renta fija ya que deberán establecer un tipo de interés que van a ganar los tenedores de estos títulos y tienen una característica peculiar que es, que se obtiene el pago del interés aún cuando la compañía que ha hecho la emisión no obtenga utilidades.

La categoría de las obligaciones se establece principalmente, tomando en cuenta al sujeto emisor, la garantía, el plazo de autorización y la forma de reembolso:

- En razón del sujeto que la emite.- Pueden ser emitidas por sociedades anónimas u ordinarias o por insti-

tuciones de crédito.

- Por la garantía que ofrecen se dividen en:
 - a.- Comunes, que son las que tienen como garantía el activo líquido de la empresa.
 - b.- Hipotecarias, aquellas sobre las cuales se constituye una garantía hipotecaria sobre determinados bienes.
 - c.- Prendarios, cuando se garantizan por medio de -- prendas constituidas sobre títulos o valores.
- Por el plazo de amortización pueden ser a largo o a corto plazo, refiriéndose al tiempo en el cual según escritura de emisión deberán amortizarse las obligaciones.
- Por la forma de reembolso pueden dividirse en:
 - a.- Con prima.- Se amortizan a un precio inferior a su valor nominal.
 - b.- Sin prima, reembolso a la par.
 - c.- Con premio, a un precio superior al valor nominal.



CAPITULO V.- INSTITUCIONES DE APOYO A LA PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA.

Ante los evidentes y en muchas ocasiones críticos problemas que afronta la pequeña y mediana empresa, El Gobierno Federal ha creado una serie de instrumentos de apoyo y fomento tendientes sí no a resolver todos sus problemas, si al menos sentar las bases para ello, pues en última instancia son éstos los que limitan su desarrollo.

Las instituciones de apoyo y fomento a la industria pequeña y mediana son fideicomisos creados por el Gobierno Federal, fungiendo como fiduciario Nacional Financiera, S.A. y el Banco de México. Tienen como finalidad apoyar y promover el desarrollo industrial de este tipo de industrias, a través -- del otorgamiento de créditos financieros, asistencia técnica, promoción de incentivos fiscales y arancelarios, medidas legales de protección a la industria, transferencia y generación de tecnología, capacitación y adiestramiento de la mano de obra y la canalización de inversiones hacia nuevos proyectos de interés nacional.

A continuación se explicarán a fondo cada una de las principales instituciones de apoyo a la pequeña y mediana industria; cuales son sus objetivos, que tipo de servicios proporcionan.

8. FONDO DE GARANTIA Y FOMENTO A LA INDUSTRIA PEQUEÑA Y MEDIANA (FOGAIN). ✓

8.1 ANTECEDENTES.

La evolución que ha experimentado la pequeña y mediana industria desde que se inició como pequeño taller artesanal y el hecho de que haya logrado sobrevivir y desarrollarse en -- condiciones difíciles de financiamiento y productividad, hasta ocupar un sitio de gran importancia en la economía nacional, a tal grado que hoy en día constituye un pilar en la industria, no sólo por su productividad, por unidad de inver-

si3n sino tambi3n por la generaci3n de empleos que proporciona en una 3poca como la actual, en el que uno de los problemas m3s graves por el que atravieza el pa3s es precisamente - un alto nivel de desempleo y subempleo. Por esta gran importancia que representa la industria peque1a y mediana, el Gobierno Mexicano se ha preocupado por fomentar y apoyar su desarrollo creando en distintas 3pocas instrumentos institucionales enfocados a ese objetivo.

As3 por ejemplo en el a1o de 1929 se cre3 el Banco del Trabajo para conceder cr3dito a las cooperativas de trabajadores. Este Banco tuvo una vida ef3mera, como resultado de la falta de experiencia y del desconocimiento de las necesidades concretas de las cooperativas y de las organizaciones.

En 1934 se di3 un trascendental paso para el fomento y desarrollo del pa3s, con la creaci3n de Nacional Financiera, S.A., que actualmente es el principal promotor de desarrollo industrial v3a otorgamientos de cr3ditos.

En 1942 se cre3 el Fondo de Fomento a la Industria y de Garant3a de Valores Mobiliarios, para apoyar el establecimiento de nuevas industrias y la ampliaci3n de las ya existentes.

A pesar de estos intentos por apoyar la industria peque1a y mediana hac3a falta la creaci3n de un organismo que atendiera espec3ficamente necesidades de financiamiento en la cantidad suficiente y en el momento oportuno. Son estas las causas del origen del Fondo de Garant3a y Fomento a la Industria Peque1a y Mediana. (FOGAIN).

El FOGAIN es un fideicomiso creado en 1953 por la Secretar3a de Hacienda y Cr3dito P3blico, es administrado por Nacional Financiera, S.A., en fideicomiso, con objeto de atender las necesidades de cr3dito de los peque1os y medianos industriales por conducto de la banca nacional y mixta, especialmente bancos de dep3sito, sociedades financieras y uniones de cr3dito.

Como ya se mencion3 en el cap3tulo II el FOGAIN conside

ra para efecto de sus operaciones a la pequeña y mediana empresa, aquella cuyo capital contable se encuentra entre 50,000 pesos y los 60 millones de pesos, y que se dediquen a la transformación de materias primas en artículos terminados.

8.2. OBJETIVOS Y CARACTERISTICAS.

El FOGAIN tiene como objetivo fundamental otorgar créditos en la cantidad suficiente y de manera oportuna a tasas preferenciales de interés, a las industrias pequeñas y medianas, concediendo plazos de amortización medios o largos. Este fondo opera a través de las instituciones de crédito (sean Banca Múltiple, Bancos de Depósito, Financieras, Uniones de crédito) descontando los documentos a estas instituciones que se deriven de los préstamos otorgados a la industria pequeña y mediana, es decir, el FOGAIN opera como Banca de Segundo piso, y es requisito que el empresario acuda a ellos por intermediación de un Banco Comercial los cuales se denomina Banco de Primer Piso.

El FOGAIN opera dentro de un marco de política económica como es el:

- Plan Global de Desarrollo.
- Plan Nacional de Desarrollo Industrial.
- Programa Nacional de Empleo.
- Programa de Productos Básicos.
- Sistema Alimentario Mexicano.

Esto significa que los criterios que sigue el FOGAIN para asignación de sus recursos son los indicados para la política económica que dicta el Gobierno Federal para orientar su actividad, promoviendo aquellas actividades que generan mayor producción, mayor empleo de mano de obra incrementando así el desarrollo regional y las exportaciones.

También dentro del marco en que opera el FOGAIN se derivan una serie de políticas generales que son las siguientes:

- Impulsar la descentralización industrial y el desarrollo regional.

- Favorecer la generación de empleos productivos y permanentes.
- Otorgar apoyo prioritario a productos básicos, especialmente alimentos.
- Canalizar apoyo prioritario a la generación de una nueva capacidad productiva en la industria.
- Favorecer el desarrollo de las industrias más pequeñas.

El FOGAIN concede a los pequeños y medianos industriales por conducto de las instituciones de crédito nacionales, mixtas y privadas, los siguientes tipos de crédito:

- a.- Crédito de Habilitación o Avío.- Se otorgan este tipo de crédito hasta por un monto máximo de - - 8,000,000 de pesos. Sirviendo estos créditos para:
- Que los industriales adquieran las materias primas y materiales que necesita en la fabricación.
 - Que hagan el pago de las rayas o salarios del personal que utilicen en la producción.
 - En general para capital de trabajo, a fin de que cubran los gastos de explotación de sus instalaciones.

El plazo de amortización es conforme a la ley:

- Hasta 2 años, cuando se tramitan por conducto de Bancos de depósito.
- Hasta 3 años, cuando se tramitan por conducto de sociedades financieras o uniones de crédito.

En la práctica generalmente los plazos que se conceden fluctúan entre 18 y 30 meses de acuerdo con las condiciones particulares de cada empresa. La forma de amortizar más recomendable es que se hagan pagos mensuales de capital e intereses.

b.- **Créditos Refaccionarios.**- Se pueden otorgar hasta por un monto máximo de 11,000,000 de pesos, se destinan fundamentalmente:

- Para la compra e instalaciones de maquinaria y -- equipo.
- Para la adquisición, construcción o modificación de los inmuebles que necesitan las empresas industriales.
- Para el pago de pasivos, siempre y cuando se destine hasta el 50% de estos créditos como máximo y que los pasivos tengan antigüedad menor de un año.

Los plazos para la amortización fluctúan generalmente entre 3 y 6 años, de acuerdo con las condiciones particulares de cada empresa.

La forma de amortización recomendable es en pagos mensuales de capital e intereses, aunque en algunos casos, los industriales pueden solicitar que el pago de la primera amortización, se difiera un número razonable de meses, con el objeto de que dispongan del plazo necesario para recibir e instalar la maquinaria y equipo, o bien, para que realicen las construcciones o ampliaciones necesarias de sus inmuebles.

c.- **Créditos Hipotecarios Industriales.**- Se conceden -- hasta por un monto máximo de 13,000,000 de pesos.

Estos créditos se utilizan para el pago y consolidación de pasivos a cargo de empresas industriales pequeñas y medianas.

El importe de los créditos hipotecarios industriales cuyo descuento se solicite, no podrá ser superior al 50% del valor de las garantías.

Los plazos de amortización fluctúan entre los 4 y 7 - - años, recomendándose que los pagos se hagan mensualmente.

Cuando se conceden a un mismo industrial más de uno de estos créditos (Habilitación y Avío, Refaccionario e Hipote--cario e Industrial), su importe no deberá exceder de 24 millones de pesos.

Las tasas de interés que aplica el FOGAIN por los créditos, dependen del tamaño de la empresa, su ubicación en el territorio nacional y los productos que elaboran, como se puede ver más claramente en el siguiente cuadro:

POR CIENTO DE TASAS DE INTERES ANUAL QUE APLICA EL FOGAIN A LA INDUSTRIA PEQUEÑA Y MEDIANA.

SECTORES	ZONAS ECONOMICAS			III A-B
	I A - B	II	RESTO DEL PAIS	
INDUSTRIA PEQUEÑA	14 %	14%	17%	21%
INDUSTRIA MEDIANA PRIORITARIA	15 %	17%	19%	22%
INDUSTRIA MEDIANA NO PRIORITARIA	18 %	19%	21%	22%

Las zonas económicas se refieren a las zonas geográficas definidas en el decreto publicado en el "diario oficial de la federación del 2 de febrero de 1979". Decreto por el cual se establecen zonas geográficas para la ejecución del programa de estímulos, para la desconcentración territorial de las actividades industriales previsto en el Plan Nacional de Desarrollo Urbano.

Se establecen en el país tres zonas geográficas:

"ZONA I. De estímulos preferenciales, integrada por los municipios que se agrupan de acuerdo a las prioridades que a continuación se mencionan:

DE PRIORIDAD I A: Para el desarrollo Portuario-Industrial compuesto por algunos municipios de los Estados de Guerrero, Michoacan, Oaxaca, Tamaulipas, Veracruz.

DE PRIORIDAD I B. Para el desarrollo Urbano Industrial, integrada por algunos municipios de los Estados de Aguascalientes, Baja California-Norte, Campeche, Coahuila, Colima, Chihuahua, Chiapas, Durango, Guanajuato, Jalisco, Oaxaca, Querétaro, Quintana Roo, San Luis Potosí, Sinaloa, Sonora, Tabasco, Tamaulipas, Veracruz, Yucatán, Zacatecas.

ZONA II. De prioridades estatales, integrada por aquellos municipios que los ejecutivos estatales, en ejercicio de sus atribuciones señalan como prioritarias para la ubicación de las actividades industriales dentro de sus respectivos planes estatales de Desarrollo Urbano y coordinados con el Plan Nacional de Desarrollo Urbano, mediante a los convenios que a tal efecto se suscriban entre el Gobierno Federal y Entidades Federativas.

ZONA III. De ordenamiento y regulación, de acuerdo con la siguiente clasificación:

III A. Area de crecimiento controlada e integrada por el Distrito Federal, algunos municipios de los Estados de Hidalgo y de México.

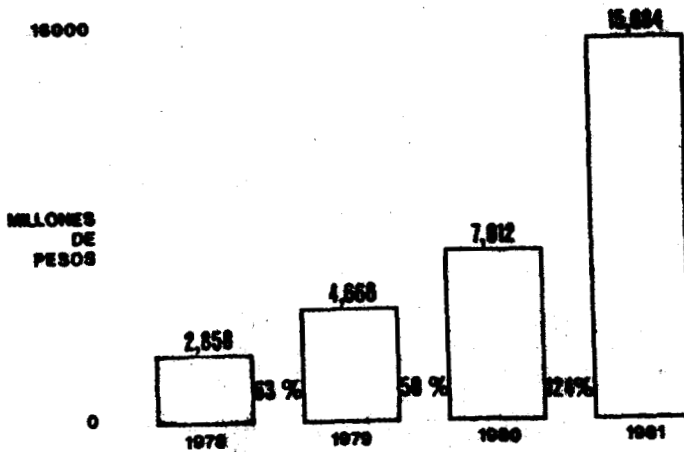
III B. Area de consolidación, integrada por algunos de los municipios de Hidalgo, Tlaxcala y Puebla". (11)

En sus 27 años de vida el FOGAIN ha otorgado créditos - a poco más de 22,000 empresas por un total de 24,678 millones de pesos, lo cual representa un 24% del total de las empresas medianas y pequeñas en la industria de transformación que consigna el X Censo Industrial de 1975 en donde el total de empresas pequeñas y medianas suman 91,145.

A continuación presentaremos un cuadro de la evolución del financiamiento otorgado por el FOGAIN en los últimos tres años (1978, 1979, 1980) y su proyección para 1981.

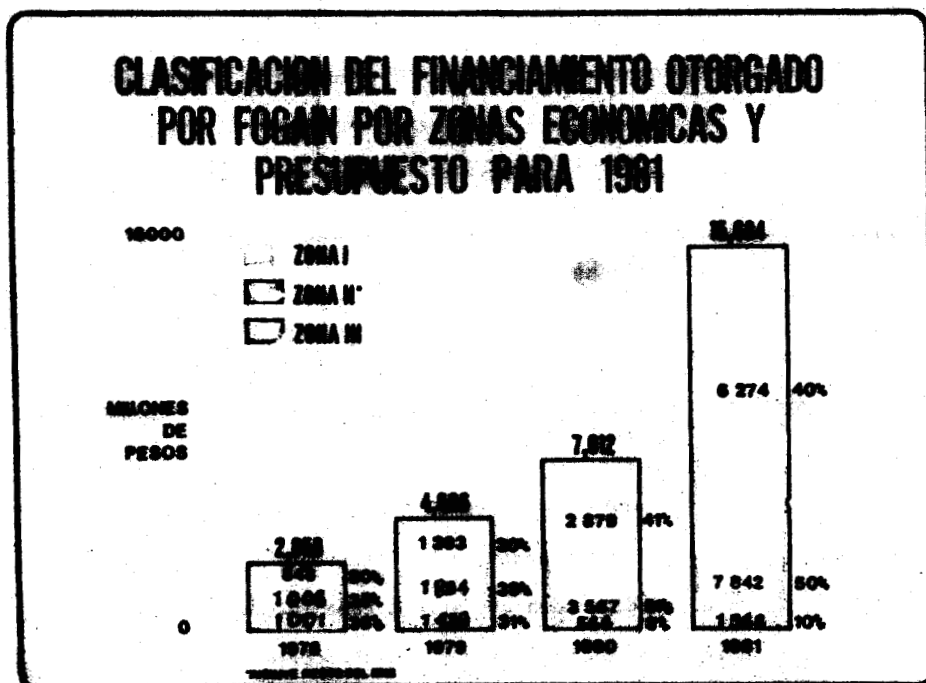
(11) **MANUAL PARA USO DE LA PEQUEÑA Y MEDIANA INDUSTRIA.** Elaborado por la Subdirección de Orientación al Contribuyente de la Dirección General de Administración Fiscal Central de la Secretaría de Ingresos. México. 1979, P.p. 145-154.

EVOLUCION DEL FINANCIAMIENTO OTORGADO POR FOGAIN Y PRESUPUESTO PARA 1981

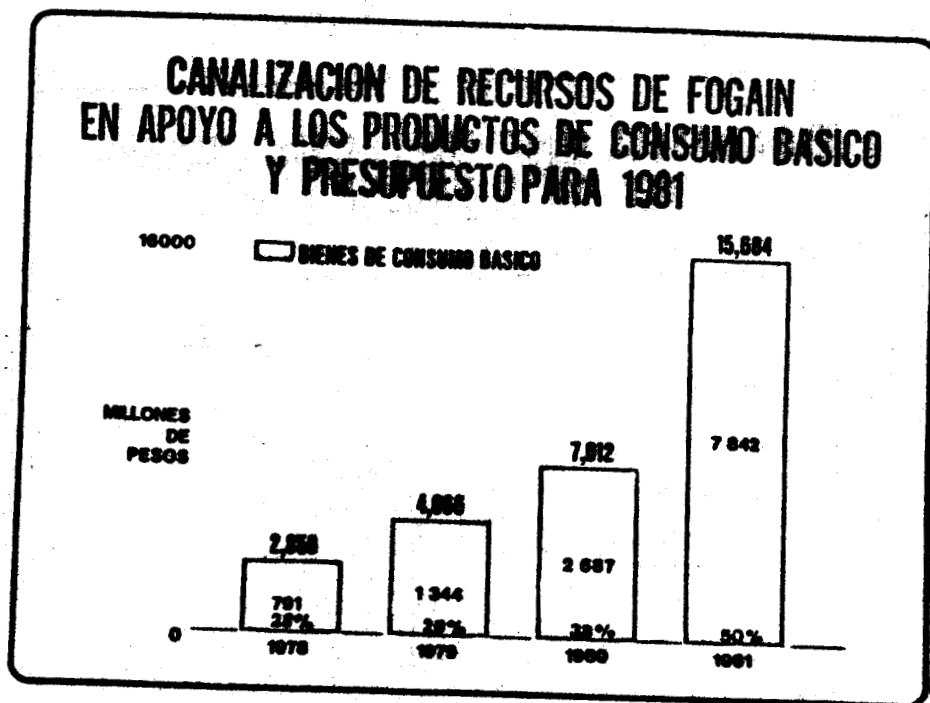


Un hecho importante que cabe destacar es que en nuestro país el principal apoyo, tanto financiero como técnico, que recibe la pequeña y mediana empresa proviene del FOGAIN, quien además garantiza a las instituciones bancarias y uniones de crédito el pago de los créditos otorgados a ellos. Con esto el FOGAIN estimula la intervención de la banca y las mismas uniones de crédito para que actúen como intermediarios en las líneas de crédito para la pequeña y mediana empresa.

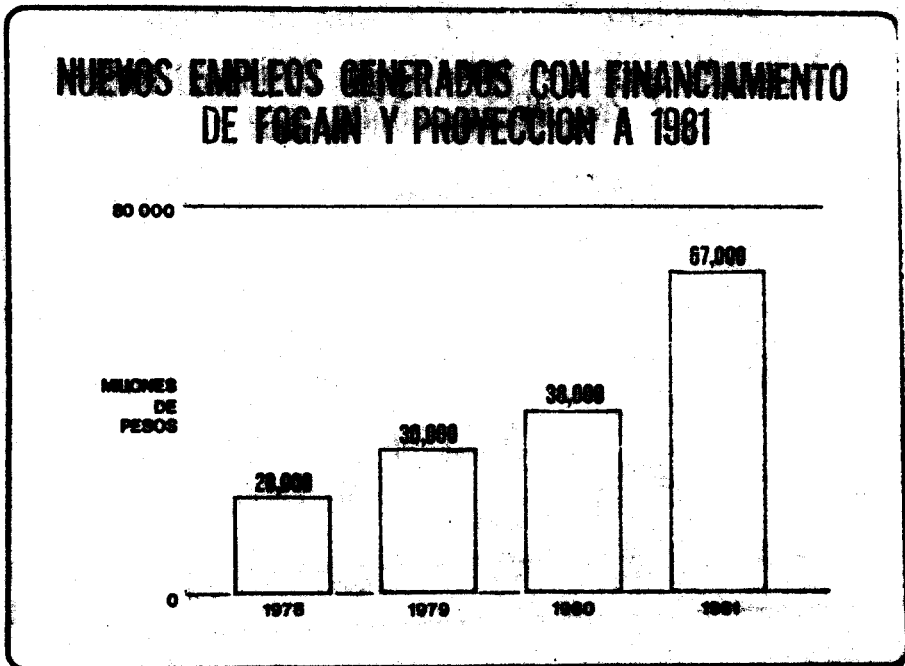
En cuanto al financiamiento otorgado por el FOGAIN en los últimos tres años clasificado por zonas económicas y al presupuesto para 1981 se puede notar en la siguiente tabla.



En los últimos tres años el FOGAIN ha canalizado un gran porcentaje del total de sus créditos hacia la producción de artículos básicos, - (abarrotes, vestidos y calzado) como se puede ver en el siguiente cuadro.



Por lo que respecta al empleo que se ha generado con el financiamiento del FOGAIN en los últimos tres años y su proyección para 1981 tenemos el siguiente cuadro.



PROGRAMA PARA 1981.

El programa de operación para 1981 por parte del - - FOGAIN, contempla el otorgamiento de créditos hasta por más de 15,684 millones de pesos, lo cual representa un incremento del 125% en relación a 1980 en el que se operaron 7012 millones de pesos.

FOGAIN. PRESUPUESTO A OPERAR EN 1981.
POR ZONAS ECONOMICAS
(MILES DE PESOS)

ZONAS ECONOMICAS	No. DE CREDITOS	No. DE EMPRESAS	IMPORTE	%
I	4819	3743	6 273 760	40
I A	121	96	156 844	1
I B	4698	3697	6 116 916	39
II	4096	3269	4 705 320	30
RESTO DEL PAIS	2530	2207	4 705 320	20
III	603	384	1 568 440	10
III A	121	96	313 688	2
III B	482	288	1 254 752	8
TOTAL	12048	9597	15 684 400	100

En lo que respecta a que tipos de créditos se va a derramar el presupuesto asignado para 1981, se verá lo siguiente:

FOGAIN. PRESUPUESTO A OPERAR EN 1981
POR TIPO DE CREDITOS
(MILES DE PESOS)

TIPO DE CREDITO	No. DE CREDITOS	No. DE EMPRESAS	IMPORTE	%
HABITACION O AVIO	6359	5055	6 901 136	44
REFACCIONA RIO	5644	4497	8 626 420	55
HIPOTECARIO INDUSTRIAL	45	45	156 844	3
T O T A L	12048	9597	15 648 400	100

9. FONDO NACIONAL DE ESTUDIOS Y PROYECTOS (FONEP)

9.1 ANTECEDENTES.

Este Fideicomiso fue creado en el año de 1968, siendo su fiduciario Nacional Financiera S.A., el fondo no es considerado de los de redescuento, esto es, que los empresarios para acudir a él no necesitan la intervención de alguna institución considerada como banca de primer piso. Desde el inicio de sus actividades se establecieron criterios de orden económico y operativo, así como prioridades sectoriales y regionales para los estudios y proyectos susceptibles de realizarse con financiamiento del Fondo. En 13 años de vida el fondo ha autorizado un total de 602 préstamos para la elaboración de estudios y proyectos por un monto que asciende a 1,783.3 millones de pesos. Repartiéndose el total de la siguiente manera: 268 préstamos correspondieron al sector público y el monto fue de 1,048.1 millones de pesos. Asimismo el sector privado recibió 334 créditos y un monto total de 735.1 millones de pesos. Generando con esto cerca de 80,000 empleos.

9.2. OBJETIVOS Y CARACTERISTICAS.

El Fondo de Estudios y Proyectos, tiene como objetivo principal el financiar estudios de preinversión y factibilidad que apoyen los proyectos de las empresas, tanto para el financiamiento de las mismas ante los bancos, como para ellas mismas. En donde los estudios serán de alta prioridad.

Así también es "objetivo del FONEP la realización de estudios, a través del análisis concreto de ramas seleccionadas de la industria, para la identificación y determinación de los proyectos concretos de inversión en nuevas industrias o en ampliación de las actuales, en que convenga especializar la producción manufacturera, para la ejecución de un programa de industrialización orientado principalmente a las exportaciones y/o a la sustitución de importaciones". (12)

(12) Ibid; Pág. 19.

La forma de operación del Fondo Nacional de Estudios y Proyectos con respecto a los empresarios es directa, ya sea en el sector público como en el privado. Los estudios son efectuados por empresas consultoras las cuales desde el inicio de las operaciones del FONEP han sido registradas sistemáticamente a través de firmas, de tal manera que el Fondo cuenta con la organización necesaria para la elaboración de proyectos.

Los servicios que ofrece el FONEP son de carácter financiero por lo que de acuerdo a las normas de operación establecidas, los estudios dignos de financiamiento son:

a.- DE CARACTER ESPECIFICO O CONCRETOS.

- Los cuales consisten en estudios de prefactibilidad y de factibilidad técnica y económica de programas o proyectos, con la finalidad de que éstos sean un proyecto de inversión.
- Estudios complementarios, los cuales comprenden planos, detalles de ingeniería y diseño final, previos a la etapa de ejecución de proyectos cuya factibilidad técnica y económica haya sido demostrada y que requieran preparación adicional para mejorar su presentación o complementar requisitos para iniciativas de financiamiento interno o externo.

b.- GENERALES.

- Estudios preliminares destinados a demostrar o rechazar alternativas viables desde el punto de vista técnico y económico, que permitan tomar una decisión respecto a la conveniencia y oportunidad de analizar un proyecto o conjunto de proyectos, en forma más amplia.
- Estudios generales de prefactibilidad, de carácter -

- regional, sectorial o subsectorial, tales estudios - incluyen tanto recursos naturales como humanos, así- como investigaciones aerofotograméticas que tengan - por objeto el reconocimiento de programas y proyec- tos específicos, con la cuantificación de necesida- des de inversión en una región, sector o subsector - económico.
- Como también la elaboración de estudios cuya finali- dad se basa en el mejoramiento de la capacidad admi- nistrativa operacional, productiva o de mercado, tan- to de las empresas privadas como de la empresa del - sector paraestatal.

Los criterios en la selección de Estudios, se encuen- tran enmarcados dentro del contexto de impulsar al país ha- cia una nueva fase de desarrollo, a través de lo siguiente:

- Se atenderán proyectos en los sectores primarios, se cundario y terciario, e inclusive proyectos de carác- ter social. Sin embargo se les dará prioridad a pro- yectos de fomento económico y en segundo término a - los de carácter social.
- En el sector secundario industrial, se dará atención tanto a los proyectos de nivel nacional como a los - de pequeña y mediana industria, pretendiendo que di- chos proyectos tiendan a incrementar, mejorar y di- versificar la producción, para la satisfacción de la creciente demanda nacional, sustituyendo importacio- nes, sobre todos los bienes de capital de mayor com- plejidad técnica. Así también manufacturas para fo- mentar la exportación:
- Generación de fuentes de trabajo, siempre que indi- quen una menor inversión y un incremento ocupacional de mano de obra.

- Consideración de penurias básicas de la población como por ejemplo: producción de productos básicos alimenticios, transportes, etc.

LOS BENEFICIARIOS DEL CREDITO SON:

- El sector público.- Empresas de participación estatal y Fideicomisos del Gobierno Federal. Los Gobiernos de los Estados, Municipios, Organismos Descentralizados, así como, las Secretarías de Estado y Departamentos - Administrativos.
- Sector privado.- Organismos e Instituciones del sector privado gremial y empresarial, empresas privadas y particulares, asociaciones y sociedades civiles.
- Englobando también instituciones docentes y de investigación.

Para ser sujeto de crédito en el FONEP se requiere del cumplimiento de ciertas condiciones sin las cuales no es posible conceder financiamiento, y estas son:

- La cantidad mínima de los préstamos, de acuerdo a las características y objetivo del estudio, no podrá ser menor de 50,000 pesos. Lo que significa que las pequeñas y medianas empresas, excepto las muy pequeñas, -- pueden aprovechar el apoyo de ésta institución.
- En el caso de que el empresario industrial seleccione una firma consultora que no este inscrita en el FONEP, deberán cumplir con los requisitos instituidos para todas las firmas que se tienen registradas.
- La tasa de interés que se devenga, por concepto de financiamiento, es del 10% anual sobre saldos insolutos. Siendo una de las más bajas en el mercado financiero.
- Los plazos de amortización incluyendo el período de -

gracia puede ser hasta de 24 meses y varían de acuerdo al monto del préstamo otorgado (características -- particulares de estudios) y van de 2 a 6 años, fijados en cada caso por el comité técnico. Así también -- las garantías de los préstamos serán las que se juzguen necesarias en cada caso concreto.

- El tiempo de duración del estudio de preinversión no deberá ser mayor de 24 meses a menos que, por razones especiales se amplie este plazo.
- Con respecto a las aportaciones del interesado tenemos que los sujetos de crédito ya sean personas, instituciones o empresas y que pertenezcan al sector privado, deberán hacer una aportación en efectivo, no -- siendo esta menor al 5% sobre el costo del estudio.
- Todos los estudios que financia el FONEP, así como el manejo de toda información y documentación recibida -- por el Fondo, es estrictamente confidencial. Esto con la finalidad de evitar indiscreciones que afecten la -- imagen o desarrollo de la empresa en cuestión.
- El Fondo tiene limitaciones, las cuales son muy importantes, por lo que, para cualquier préstamo es necesario tomarlas en cuenta y analizarlas, con la finalidad de no tener errores futuros. Las limitaciones son que el FONEP no podrá otorgar préstamos destinados a -- cubrir gastos generales y de administración de los -- beneficiarios. Como también el conceder en préstamo -- por parte del Fondo no supone compromiso alguno para participar en el financiamiento de los proyectos de -- inversión resultantes.

Es necesario hacer notar que el Fondo Nacional de Estudios y Proyectos tiene objetivos afines con el Plan Nacional de Desarrollo Industrial, el cual establece programas que regirán en actividades industriales prioritarias estableciendo -- niveles de producción, magnitudes de inversión y fechas de --

entradas de operación. Sentando así las bases de operación para todas las empresas que configuran una rama industrial, dejando atrás programas de fabricación para una empresa en particular.

A manera de actualización de datos, también es importante hacer notar que durante el ejercicio de 1979 el FONEP otorgó financiamiento para llevar a cabo 121 estudios tanto del sector público como el privado. El cual ascendió a 385,6 millones de pesos. Las actividades económicas a las que se canalizaron los préstamos otorgados durante el ejercicio, fueron según su grado de importancia:

- a.- El sector servicios.- En este sector se elaboraron 62 estudios con un monto de préstamos de 248.5 millones de pesos, los cuales se destinaron principalmente a la actividad turística. Los estudios consistieron en: inventarios turísticos, con la finalidad de evaluar y cuantificar la oferta turística, análisis de las características socio económicas de los turistas nacionales y extranjeros, estudio de estrategias de mercado, exámen de las principales opciones de política en materia turística para elegir las que mejor se adapten a las prioridades económicas del país; establecimiento de centros turísticos; evaluación y análisis socio económicos de diversos aeropuertos a fin de determinar la conveniencia de ampliarlos, relocalizarlos o con servarlos en su estado actual.
- b.- Sector Industrial.- El Fondo canalizó a este sector 106.6 millones de pesos para la elaboración de 49 estudios, destinando los préstamos a financiar estudios de factibilidad técnica, económica y financiera sobre proyectos específicos tales como: - hule latex, artículos de limpieza, maquinaria para calzado, óxido de aluminio, tambores metálicos, -- equipos de sistemas digitales, barras de acero, ma quinaria textil, proteína forrajera y otros más --

con el criterio de alentar una nueva fase de desarrollo.

c.- Otros sectores.- Los restantes 10 estudios y 30.5 millones de pesos, se canalizaron principalmente a la elaboración de un plan para seleccionar y jerarquizar las inversiones destinadas a la modernización de tramos de la red de carretera federal. Y -préstamos a los gobiernos de los Estados para realizar diagnósticos y estudios de mercado.

10. FONDO NACIONAL DE FOMENTO INDUSTRIAL (FOMIN).

10.I. ANTECEDENTES.

El Fondo Nacional de Fomento Industrial (FOMIN) es un fideicomiso creado el 12 de abril de 1972, por la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, es administrado por Nacional Financiera, S.A., en fideicomiso, con la finalidad de apoyar a los empresarios mexicanos que deseen instalar nuevas industrias o ampliar las ya existentes.

El FOMIN viene a cubrir una deficiencia existente en la estructura financiera del país. Ya que hay multitud de empresas que, para crecer o trabajar normalmente requieren de apoyo de capital, ya que su situación financiera no les permite disponer de nuevos créditos. Así con la participación del FOMIN con capital accionario o de riesgo los inversionistas adquieren muchas ventajas tales como: reciben recursos frescos para aumentar su capital social, no tienen necesidad de sustraer recursos de su caja para pagar capital e intereses, como sería el caso si, en vez de apoyo del FOMIN hubieran adquirido un préstamo, mantienen el capital de la empresa y finalmente puede comprar las acciones en poder del FONDO, quedándose nuevamente con la propiedad total de la empresa. Estas se podrían considerar las causas de la creación del FOMIN.

10.2 OBJETIVOS Y CARACTERISTICAS.

Los principales objetivos del FOMIN son: fortalecer el desarrollo regional impulsando la descentralización industrial, crear nuevas fuentes de trabajo, contribuir al mejoramiento de la balanza de pagos a través de la sustitución de importaciones y el fomento a las exportaciones, promover la creación de tecnología propia y a la formación de una planta industrial, o sea que este Fondo "se destina a promover la creación de nueva capacidad productiva industrial o a la ampliación y mejoramiento de las ya existentes, a través de aportaciones temporales de capital social, representadas por acciones comunes o preferentes, y de otros instrumentos que propicien la formación de capital de riesgo, en proporción no mayor de una tercera parte del capital social, siempre que el capital contable sea cuando menos, igual a dicho capital social. El fondo alentará y apoyará principalmente el desarrollo de industrias medianas y pequeñas que no cuenten con medios económicos y técnicos". (13)

Un hecho bastante importante que es necesario dejar bien claro es que el FOMIN opera en forma directa con los solicitantes que pretenden obtener recursos financieros, es decir sin recurrir a la banca de primer piso para que funja como intermediario.

El apoyo que ofrece este Fondo es de carácter temporal, y será mientras dure el período difícil de establecimiento y desarrollo inicial de una nueva empresa, o en tanto no resuelva sus problemas este apoyo existe. Solamente en casos especiales, su apoyo no se empleará en la reestructuración financiera de empresas, si ésta se refiere al pago de pasivos. La función del FOMIN es favorecer el crecimiento, vía compra de activos fijos y cubrir déficit de capital de trabajo. Cuando todo fun-

(13) Artículo Primero de las Reglas de Operación del FOMIN. México, 1979. Pág. 3.

cione bien (en la empresa apoyada) el fondo habrá de ofrecer sus acciones libremente, o en el mercado de valores si reúnen los requisitos necesarios para su cotización. Sin embargo, -- por lo general los ofrece a los accionistas de la empresa y -- el precio de ellas, dependerá de un avalúo hecho por una institución de crédito y de las perspectivas que tenga dicha empresa.

Al asociarse el FOMIN con otros accionistas de una empresa, no demanda ningún privilegio, ni en la administración ni en los resultados de la empresa, sino que participa como un socio más a través de su representante en el consejo de administración, a la vez que ofrece los servicios de asistencia técnica, administrativa legal y financiera de que dispone NAFINSA con toda su experiencia acumulada a lo largo de 40 años.

Los socios del FOMIN pueden ser accionistas privados, campesinos productores de materias primas, instituciones de crédito privadas y del sector público y los Gobiernos de las entidades federativas, con una flexibilidad en sus operaciones.

El fondo toma sus decisiones respecto a las solicitudes de apoyo sobre bases diferentes a las de instituciones crediticias. De acuerdo con ese criterio el FOMIN requiere de la presentación de un estudio de factibilidad económica, técnica, financiera y de organización administrativa del proyecto, a fin de que sus técnicos los evalúen sin costo alguno para los interesados, pero que represente una garantía. El FOMIN apoyará a una empresa si ésta cumple con los siguientes requisitos:

- Que sea mexicana conforme a las leyes existentes.
- Que se trate de una industria de transformación.
- Que su capacidad crediticia esté totalmente utilizada.
- Concesiones, licencias y permisos que requerirá el proyecto en su operación.

- Que presente un estudio de factibilidad económica, - técnica, financiera, y de organización administrativa del proyecto.
- Estados financieros dictaminados.

Las industrias a quienes se dará prioridad son: aquellas generadoras de empleos, productores de bienes de consumo, exportadores de manufacturas o que sustituyan importaciones, los que contribuyan a la formación de tecnologías propias y a las que aprovechen los recursos naturales de la región.

LOS CREDITOS SUBORDINADOS CONVERTIBLES.- Es un instrumento nuevo en México, que se caracteriza básicamente en que puede ser otorgado sin garantía específica por parte del solicitante, y que puede ser convertido en capital de la empresa. Los aspectos que se consideran para el otorgamiento de éstos créditos son: la situación de la empresa solicitante, sus expectativas inmediatas de crecimiento y el buen nombre y capacidad administrativa de sus directivos.

El monto máximo de estos créditos es del 49% del capital social o contable de la empresa y la tasa de interés pactada será 5 puntos arriba o abajo, según el caso, de las tasas corrientes en el mercado.

Estos créditos están subordinados al pago de todos los acreedores de la empresa (bancos, proveedores, fisco, trabajadores, etc.) y sólo son preferentes a los accionistas por - - ello se les denomina "subordinados" y son "convertibles" por que a cambio de un alto riesgo, pueden transformarse a capital social de la empresa acreditada, a juicio del acreedor y - en las condiciones que previamente se pactan en la firma del contrato.

En este nuevo mecanismo del FOMIN, NAFINSA, avanza en el proceso de modernización de la banca, y ofrece a todos los industriales del país un novedoso instrumento financiero que-

coadyudará para el desarrollo industrial, particularmente en la agroindustria, la producción de alimentos básicos y la obtención de las materias primas para las actividades prioritarias.

En el artículo décimo tercero de las reglas de operación del FOMIN "Se constituye un comité técnico y de distribución de fondos, formado por un representante prioritario y un suplente de las siguientes entidades: SHyCP, SEPAFIN, BANCO DE MEXICO y NAFINSA. Se invitará en dicho comité a la CONCAMIN y a la CANACINTRA, las que designarán sus correspondientes representantes prioritarios, y suplentes. El comité solicitará la colaboración y representación de los sectores cuyas opiniones considere valiosas para la realización de sus funciones. Presidirá este comité el Director General de NAFINSA" (14).

Según el artículo décimo cuarto de las reglas de operación del FOMIN "Este comité tendrá las siguientes facultades y funciones:

- I.- Determinar las empresas que sean susceptibles de recibir apoyo con cargo a los fondos de este fideicomiso.
- II.- Señalar las condiciones generales de la participación temporal en los capitales de las empresas que aporte el fideicomiso, lo cual en ningún caso podrá exceder la tercera parte de la inversión total.
- III.- Establecer las condiciones y los requisitos para la colocación de las acciones de la empresa apoyadas por el fondo.

(14) Artículo Décimo Tercero. Reglas de Operación del FOMIN. México 1979, Pág. 9.

- IV.- Promover la emisión y colocación de acciones y obligaciones de empresas industriales.
- V.- Recomendar el tipo y características de los servicios técnicos y consulta que deben contratar las empresas.
- VI.- Autorizar, en cada caso, las aportaciones de capital que se realicen con cargo de los recursos del fondo.
- VII.- Aprobar el presupuesto anual de gastos, así como los programas de acción anuales que presente el director del fideicomiso.
- VIII.- Buscar nuevas fuentes de recursos para el fondo y gestionar su participación...". (15)

RESULTADOS OPERATIVOS DEL FOMIN.

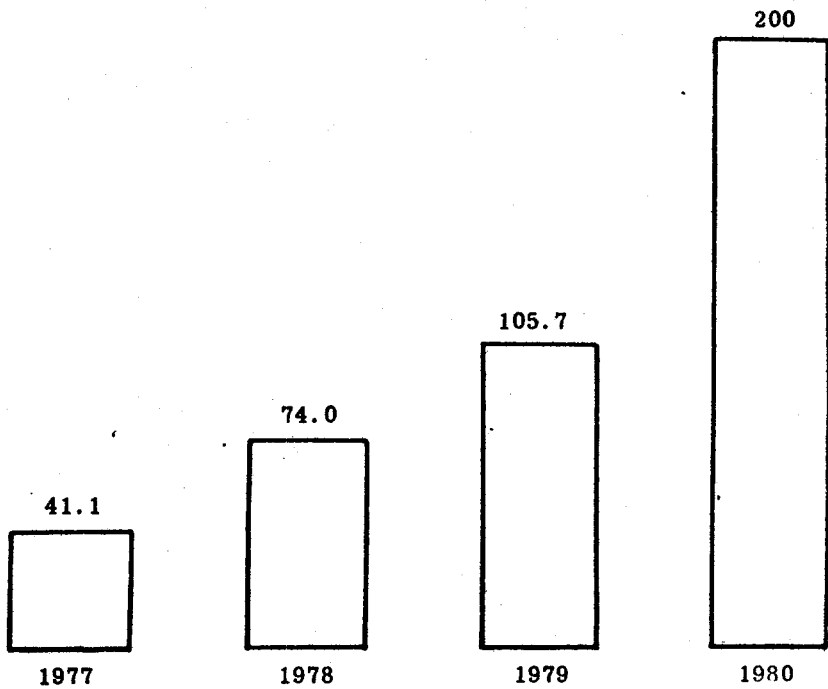
A pesar de que el FOMIN inició sus operaciones en 1972, se puede considerar que su verdadero despegue se inició en 1977. Como fiduciario ha otorgado apoyo a 123 empresas distintas, por un monto de inversión de 557 millones de pesos; ha vendido sus paquetes de acciones a 35 empresas y con ese apoyo ha propiciado la creación de más de 4300 empleos.

Asimismo, como complemento de la asistencia técnica que proporciona el FOMIN, se realizan estudios tendientes a dar orientación principalmente en lo que se refiere a los siguientes aspectos; actualización contable, auditoria de estados financieros y sistemas de comercialización. Aspectos que van a redundar en el mejor funcionamiento de las empresas medianas y pequeñas. En la siguiente gráfica señalamos la aportación de Capital del FOMIN a las pequeñas y medianas industrias en los últimos cuatro años.

(15) Ibidem.

APORTACION DE CAPITAL EN LOS ULTIMOS CUATRO AÑOS.

(MILLONES DE PESOS)



II. FIDEICOMISOS DE CONJUNTOS, PARQUES, CIUDADES INDUSTRIALES Y CENTROS COMERCIALES. (FIDEIN)

II. I. ANTECEDENTES.

"A través de los años, el desarrollo industrial urbano y comercial de México se ha ido concentrando principalmente - en cuatro grandes ciudades: El Distrito Federal, Monterrey, - Puebla y Guadalajara, mismas que han absorbido la influencia - numerosa de la gente del campo y del resto de la provincia" - (16), impidiendo así el mejor aprovechamiento de los recursos humanos y materiales con los que cuenta el país. Por lo que - el Gobierno Mexicano ha tenido problemas de marginalismo urba - no en toda su amplitud, desintegración familiar, desempleo, - concentración industrial, y contaminación. Y a los cuales el - Gobierno está dispuesto a hacer frente, creando así mediante - el acuerdo Presidencial del 24 de diciembre de 1970, el Fidei - comiso de Conjuntos, Parques y Ciudades Industriales, amplia - do a Centros Comerciales el 14 de diciembre de 1972, siendo - el fiduciario Nacional Financiera, S.A., estableciendo además que la Secretaría de Asentamientos Humanos y Obras Públicas - (antes S.O.P.) le corresponde la planeación, supervisión y -- ejecución de las obras de las ciudades industriales y a Nacio - nal Financiera, S.A., establecer los mecanismos de supervi - sión, control administrativo y financiero de todo el progra - ma, así también el otorgamiento y obtención de créditos. En - cuanto al FIDEIN le corresponde realizar funciones de estudio, promoción, administración, financiamiento y reglamentación de los proyectos.

Este fideicomiso no requiere de la participación de nin - guna institución de crédito (de banca del primer piso), por - no ser un fideicomiso de redescuento.

(16) Revista: El Mercado de Valores (Nacional Financiera)
Año XXXIX, Núm. 22, Mayo 28 de 1979, Pág. 437.

II.2. OBJETIVOS Y CARACTERISTICAS.

Este fondo tiene objetivos de gran relevancia en la medida que al cumplimiento de ellos, el país lograra beneficios que le permitirán cumplir con el objetivo primordial de desarrollo industrial; hacer de México un país altamente industrializado.

Los objetivos del FIDEIN son:

- Descentralización de la industria, a través de la reubicación de las empresas en ciudades industriales, que cuentan con terrenos a precios accesibles, infraestructura necesaria y localización adecuada.
- Propiciar que el pequeño y mediano industrial libere recursos para canalizarlos en capital de trabajo o inversiones fijas, mediante el arrendamiento y financiamiento de naves industriales, maquinaria y equipo.
- Dotar al pequeño y mediano industrial, de los edificios de trabajo modernos, adecuados a sus necesidades de espacio a precios y formas de arrendamiento y financiamiento accesibles a sus posibilidades.
- Proporcionar a las empresas instaladas en las ciudades industriales, los servicios requeridos por ellas con una inversión menor y a bajos costos de operación, que los que se establezcan individualmente por cada empresa industrial.
- Reducir el tiempo de instalación de las empresas, en las ciudades industriales, mediante la construcción previa de naves industriales.
- Asesorar a los industriales de los mencionados desarrollos, para que reciban estímulos fiscales que proporciona el Gobierno Federal al establecimiento

de industrias nuevas y necesarias a su descentralización.

- Promover nuevas ciudades industriales en las zonas prioritarias que señala el Plan Nacional de Desarrollo Urbano, para propiciar la descentralización industrial.

Englobando los objetivos que el FIDEIN contempla, tenemos que los beneficios que ofrece este Fondo junto con los fideicomisos especiales que forman las distintas ciudades industriales y los organismos que componen su comité técnico son: terrenos a precios accesibles incluyendo descuentos por pronto pago y pronta construcción, financiamientos, arrendamientos de terrenos y maquinaria y equipo, áreas industriales, cívico comerciales, habitacionales deportivas y áreas verdes; servicios urbanos, agua, electricidad, alumbrado público, drenaje y comunicaciones. Contando además con una legislación estatal protectora y los reglamentos respectivos, así como los estímulos fiscales que ofrece el Gobierno Federal.

Los solicitantes al financiamiento de terrenos, naves y maquinaria industrial deberán cumplir con los siguientes requisitos para poder recibir los beneficios antes planteados.

- En el caso tan sólo de adquisición de terreno en las ciudades industriales, podrán participar todas las empresas sin importar su tamaño, excepto aquellas que sean altamente contaminantes.
- Para recibir los beneficios del subprograma de instalaciones físicas, los solicitantes cubrirán los siguientes requisitos:
 - Ser pequeño o mediano industrial, cuyo capital contable no sea menor de 50,000 pesos ni mayor de 60,000 pesos.

- Ser una persona física o moral legalmente constituida, que tenga mayoría de capital mexicano de conformidad con lo dispuesto en la ley para Promover la Inversión Mexicana y Regular la Inversión Extranjera.
- Que los requerimientos de apoyo del proyecto sean canalizados a establecer empresas industriales o a aumentar la capacidad de la producción de las ya establecidas.
- Que las empresas que soliciten el apoyo, se ubiquen en las ciudades industriales que coordina el FIDEIN.
- Que los estudios que se realicen, señalen que la empresa sea viable financiera, económica, y técnicamente.
- Dando preferencia a las empresas prioritarias que marca el Plan Nacional de Desarrollo Industrial, como son: Productos alimenticios para el consumo humano y del vestido, productos agroindustriales, bienes de capital e insumos estratégicos para el sector industrial.

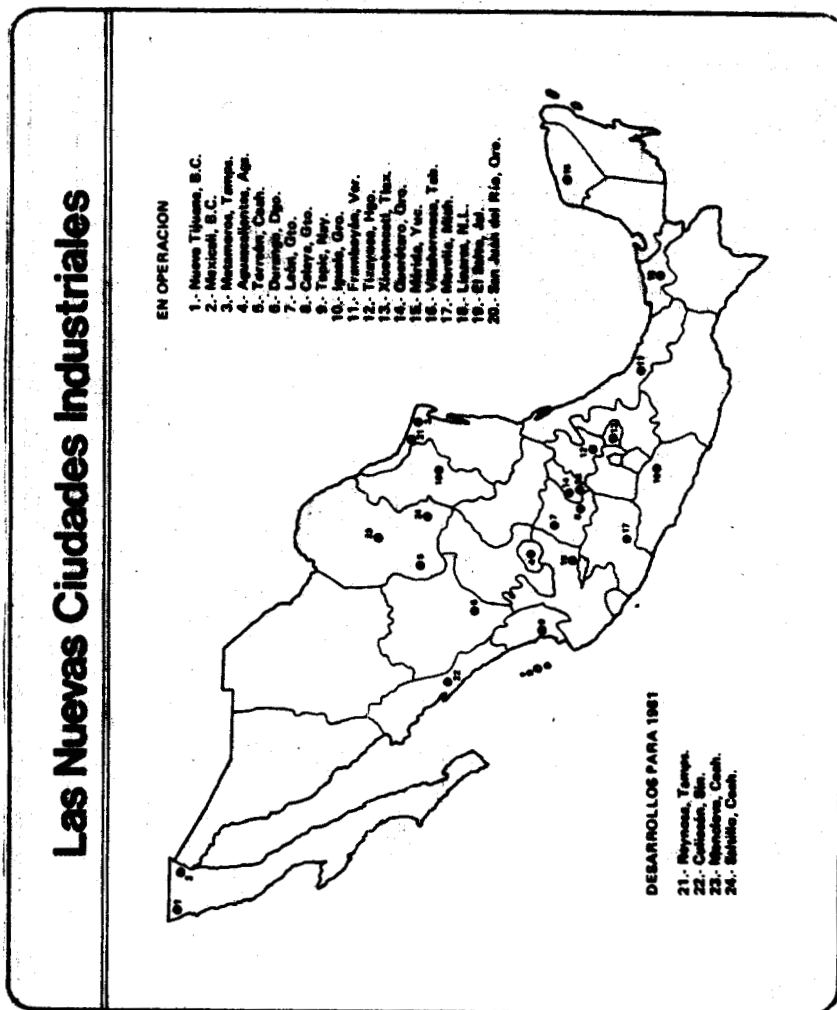
En 9 años de vida el FIDEIN ha aprobado 25 proyectos, - de los cuales 21 son parques y ciudades industriales y un centro cívico comercial. De ese total, 21 desarrollos son fideicomisos ya constituidos, y cuatro están en proceso de formalización. Por lo que el FIDEIN opera actualmente en 21 ciudades industriales, las cuales se han ubicado estratégicamente con la finalidad de atender lo mismo a demandas de producción, como a centros de consumo. (Ver figura 1).

El FIDEIN con auxilio de la SAHOP y auscultación de los empresarios ha elaborado un programa de naves industriales, - adecuadas a los requerimientos de espacio, a precios y formas de arrendamiento convenientes de las cuales destacan 2 tipos de naves:

- Naves Estandar.- Son de tipo modular considerando - que dentro de estas existen dos modelos que pueden - servir a un gran número de industriales, variando -- tan sólo en tamaño, que serán a 2,000 m² y en la estructura de acuerdo a las características físicas y climáticas de la región. (Ver Figura 2).
- Naves Especiales.- En caso de que no se adecue la nave a la empresa solicitante, se ofrecerán naves -- con características especiales, de acuerdo al espíritu que rige al programa, también existe la posibilidad de arrendar o bien comprar a crédito.

Para llevar a cabo la operación de arrendamiento simple, se solicita fianza, seguro y depósito de dos meses de renta en el caso de naves estándar, y cuatro en caso de naves especiales. En el caso de arrendamiento con opción a compra son los mismos requisitos que para el caso anterior incluyendo un plazo menor de 5 años. También se ofrece la opción de comprar a crédito las naves bajo las siguientes condiciones: el plazo de recuperación del crédito se fijará de acuerdo a las condiciones económicas de la empresa solicitante, pero no mayor de 13 años, la tasa de interés será del -- 18% anual sobre saldos insolutos. Las amortizaciones serán mensuales. El monto máximo de la nave arrendada o vendida a crédito no debe ser mayor a 5 millones de pesos, ni superior a los 2,000 m², de superficie cubierta.

FIGURA No. 1



Los resultados más significativos de la labor desarrollada por el FIDEIN en el ejercicio de 1979 se cuantifican en 268 empresas adquirientes, con una superficie vendida de 299.6 hectáreas y operaciones de compra-venta por un total de 312.7 millones de pesos. La inversión a realizar por las empresas se estima en 3941 millones de pesos con lo cual se generarán 11045 empleos, habiéndose puesto en operación 114 empresas durante el ejercicio.

Con respecto a 1980, las operaciones estimadas de venta representan un incremento del 58.8% sobre el total de ventas realizadas en 1979. Los egresos totales estimados para el programa de inversiones en 1980 ascienden a la cantidad de 684.5 millones de pesos, cubiertos en un 72% con recursos propios, y el 28% restante con financiamientos.

12. FONDO PARA EL FOMENTO DE LA EXPORTACION DE PRODUCTOS MANUFACTURADOS (FOMEX).

12.1 ANTECEDENTES

El FOMEX es un fideicomiso creado en 1961, siendo el Banco de México, S.A., el fiduciario, que se nutre con recursos provenientes del impuesto que genera la importación de ciertos productos considerados como de lujo, y de líneas de crédito de instituciones internacionales.

Como su nombre lo indica, este fondo apoya a las exportaciones de productos manufacturados, y además de servicios que tengan determinadas características y satisfagan ciertos requisitos contemplados en sus reglas de operación; y no establece limitación alguna en cuanto a dimensión de la empresa o monto de las operaciones.

La Ley de Ingresos de la Federación para el año de 1962, destinó el producto del impuesto a la constitución del fondo. Las leyes de ingresos y los Presupuestos de Egresos de la Federación para los años subsecuentes han ratificado el destino del producto del mencionado impuesto.

12.2 OBJETIVOS Y CARACTERISTICAS.

El objetivo primordial de FOMEX es, redescantar créditos concedidos a corto plazo a industriales que exporten o -- sustituyan importaciones y financiar operaciones de exportación y preexportación a plazos y tasa variables, dependiendo de cada proyecto.

EL FOMEX tiene por objeto:

a.- A través de su programa financiero:

- Colocar al exportador mexicano de artículos manufacturados y de servicios, en posibilidad de competir con exportadores de otros países, por cuanto se refiere al financiamiento de sus operaciones.
- Proteger a los exportadores mexicanos de mercancías o de servicios, contra ciertos riesgos a que están expuestos los créditos derivados de sus exportaciones.
- Apoyar ciertas ventas en el mercado doméstico, de la industria mexicana fabricante de equipos e instalaciones que se hubieren realizado en competencia con proveedores del extranjero.

Su función es dotar al fabricante mexicano de recursos a tasas de interés preferenciales, para la producción de manufacturas destinadas a la exportación; el mantenimiento de las existencias correspondientes de productos terminados y el financiamiento de ventas a plazos, de productos y de servicios para que el exportador obtenga de inmediato el importe de su exportación.

Para poder recibir los apoyos crediticios del FOMEX se deben cubrir los siguientes requisitos:

- Si se trata de la producción o existencias de bienes destinados a la exportación, o de venta a plazos del exterior de dichos bienes, que éstos sean manufacturados y de fabricación mexicana. Si se trata de un servicio en el extranjero, que se preste por una empresa mexicana y que su pago represente para México-ingreso de divisas.
- Que el pago de la venta de la mercancía o de la prestación del servicio, se pacte en moneda mexicana o en dólares americanos.
- Que cuando la operación de venta o de prestación de servicios se concierte a crédito, el plazo de éste, su forma de amortización y la proporción que represente del valor de la mercancía o servicio, estén de acuerdo con las prácticas del mercado internacional respecto del producto o servicio que se trate.

Además para recibir el apoyo de las garantías del fondo, es necesario, que el producto o servicio respectivo sea de origen mexicano y que su pago se pacte en moneda mexicana o en dólares americanos. El apoyo de garantía consiste en otorgar garantías para proteger a los exportadores o a las instituciones de crédito del país, contra riesgos a que están expuestos los créditos derivados de las exportaciones.

Cabe aclarar lo que es un producto manufacturado en México. El Banco de México S.A., a dado a conocer una lista de las fracciones de la tarifa del impuesto general de exportación que corresponden a productos que para los efectos de la parte del programa financiero del FOMEX, relacionada con los pagos a la exportación, se consideran hechos en México si por lo menos un 50% de su costo directo de producción está constituido por insumos de origen nacional. Las reglas de operación del fondo establecen que se deberá entender como costo directo de producción la suma del costo de:

- Las materias primas y artículos semiterminados o terminados como producto restante de la transforma--

ción, puesto en fábrica.

- Los combustibles y otros materiales necesarios para la transformación, también puestos en fábrica.
- La energía utilizada directamente en la transformación.
- Los salarios y demás prestaciones derivadas de los contratos de trabajo de los obreros que intervienen directamente en la producción, y;
- La depreciación de maquinaria y equipo, así como la amortización de construcciones de instalaciones. Este último concepto en ningún caso deberá exceder del 10% del total de los cuatro renglones anteriores.

La clase de operaciones de financiamiento que realiza el FOMEX, son las siguientes:

- Proporciona a los bancos y las sociedades financieras, recursos para financiar la producción de manufacturas que se destinen a la venta del exterior.
- Proporciona a los bancos y a las sociedades financieras recursos para que financien las existencias de manufacturas que se destinen, igualmente a la venta al exterior;
- Proporciona a los bancos y a las sociedades financieras recursos para que financien la prestación de servicios en el extranjero por empresas mexicanas.
- Redescuenta a los bancos y a las sociedades financieras documentos provenientes de ventas a plazos al exterior.

Además, puede otorgar el fondo financiamientos puente, para que el exportador cuente con la extensión del plazo original del crédito que recibió, a las mismas tasas de interés, mientras recibe el pago del crédito que otorgó, cuando se hubiere tomado conjuntamente la garantía contra riesgos políticos y el seguro contra riesgos comerciales. También otorga ga

rantías de crédito con objeto de proteger a los exportadores-mexicanos, de materias primas, de manufacturas o servicios, - contra los llamados riesgos políticos, que se refieren a los-siguientes aspectos:

- Inconvertibilidad y/o intransferibilidad de los pagos hechos por los importadores.
- Falta de pago de crédito derivado de la exportación - originado directamente por requisición, expropiación- o confiscación de los del importador.
- Falta de pagos de crédito derivado de la exportación- a consecuencia de disposición expresa de carácter general de una autoridad gubernamental.
- Falta de pago del crédito derivado de la exportación- por causa de incumplimiento del importador y de su ga rante, si lo hubiere, siempre y cuando uno y otro fue ran un banco o bien una entidad pública o de servi- - cio público aceptables para el fiduciario.

La garantía otorgada nunca excederá del 90% del bien o-servicio, objeto de la exportación o del importe del crédito-derivado de ésta.

En lo que se refiere al apoyo a la sustitución de impor-taciones, el FOMEX otorga:

- Financiamiento a los fabricantes mexicanos de bienes- de capital para colocarlos en posición de competir -- frente a proveedores extranjeros, por lo que a facili dades de crédito se refiere, cuando sus ventas se rea licen en México.
- Financiamiento, con recursos a tasas de interés prefe renciales, al comerciante fronterizo, que le permitan adquirir de contado, del fabricante nacional, los bie nes de consumo duraderos que destinará al mercado de- la frontera, así como crédito a los consumidores fina

les de dichos bienes, en condiciones similares a la - de sus competidores, para que los productos esten en mejor posibilidad de concurrir al mercado y competir con sus similares extranjeros.

13. FONDO NACIONAL DE EQUIPAMIENTO INDUSTRIAL (FONEI)

13.1. ANTECEDENTES.

Este fondo fue creado por el Gobierno Federal en el año de 1971, siendo el fiduciario el Banco de México, S.A., El fondo opera conjuntamente con un banco de primer piso, en el otorgamiento de créditos destinados al equipamiento de nuevas plantas industriales o ampliación y modernización de las ya existentes, pero que cumplan con el requisito de sustitución de importaciones y/o exportación. Financiando además la elaboración de estudios de factibilidad de proyectos.

13.2 OBJETIVOS Y CARACTERISTICAS.

El Fondo Nacional de Equipamiento Industrial, tiene como objetivo primordial redescantar créditos a largo plazo, destinados a proyectos industriales de exportación o para sustituir importaciones al apoyar la balanza de pagos del país y fomentar la producción de bienes y servicios que ahorren divisas.

Las reglas de operación hasta el mes de julio de 1978 - del FONEI son:

- Financiar a instituciones y organizaciones auxiliares de crédito del país, préstamos que éstas otorgan para la compra de activos fijos: maquinaria, equipo industrial e instalaciones, su acondicionamiento y montaje la construcción de edificios en que éstos se instalen y los gastos preparatorios.
- Financiar a los intermediarios financieros préstamos que concedan a empresarios o promotores para la elaboración de estudios de preinversión y para programas de adaptación, producción, integración y desarrollo -

de tecnología, referida, preferentemente al diseño y desarrollo de bienes de capital. Entendiendo éstos como la maquinaria y el equipo útiles para la producción de bienes y la generación de servicios incluyendo sus partes y componentes, así como los herramientas especiales, aditamentos, matrices y moldes.

- Realizar operaciones de financiamiento conexas a las mencionadas en los incisos anteriores.
- Otorgar su garantía para proteger a los intermediarios financieros contra los riesgos de falta de pago.

Con respecto al otorgamiento de préstamos refaccionarios el fondo concederá un mínimo de \$ 4,500,000 de pesos, hasta un máximo de \$ 1 00, 000, 000 de pesos, límite indicativo, más no quiere decir que no pueda excederse el préstamo. Pudiéndose tener un plazo hasta de tres años de gracia y un plazo total de hasta 13 años para su amortización.

Con respecto a préstamos para la realización de estudios de preinversión y de programas de desarrollo tecnológico el FONEI otorgará crédito de acuerdo con las siguientes bases:

- Se otorgarán hasta el 80% de su presupuesto, cuando se refieran a proyectos susceptibles de ser financiados por el propio fondo.
- El plazo para pagar el crédito será hasta de diez años, atendiendo a la naturaleza y cuantía del estudio o programa.
- Si el estudio de preinversión o el programa de desarrollo tecnológico dieran origen a la naturaleza de un proyecto específico, se consolidará en el crédito que, en su caso, llegue a otorgar el FONEI para llevarlo a cabo.

Como mencionamos anteriormente el FONEI opera conjuntamente con el banco intermedio (de primer piso) de la siguiente manera, según sea el caso del proyecto:

- Para proyectos nuevos	
empresa solicitante	25%
banco intermediario	10%
FONEI	65%
- Para ampliación o modernización	
empresa solicitante	20%
banco intermediario	8%
FONEI	72%
- Para estudios de factibilidad	
Empresa solicitante	20%
FONEI	80%

El fondo tiene la facilidad de determinar el porcentaje de su participación, así como la necesidad de que se realice el estudio de factibilidad.

La tasa de interés anual que los intermediarios financieros (bancos de primer piso) están autorizados a cobrar a sus acreditados, en los financiamientos que otorguen con recursos del FONEI para la adquisición de activos fijos, se hará sobre saldos insolutos, no siendo mayor de dos puntos sobre el costo porcentual promedio por concepto de tasa, en su caso, sobretasa, de interés, de las operaciones pasivas en moneda nacional del conjunto de los departamentos financieros correspondientes de banca privada y mixta del país, con base a las estimaciones (indicadores) que elabora mensualmente el Banco de México, S.A.

Cuando la evaluación de los proyectos sea a cargo de los intermediarios financieros, ya sea con su propio equipo técnico o por medio de consultores externos, previo acuerdo y conforme a los términos de referencia que le fije el FONEI, el fondo podrá reducir su tasa hasta en 0.5 por ciento, si su crédito es menor de 30 millones de pesos, y en 0.25 puntos --

cuando supere ese monto.

Es importante destacar que el FONEI no concederá financiamiento para programas o proyectos que cuentan con fuentes alternativas de recursos adecuados y suficientes. Asimismo -- también el FONEI podrá celebrar convenios de coordinación con otros fideicomisos o entidades, para el otorgamiento de paquetes integrales de financiamiento y asesoría técnica a las empresas, en los términos de sus reglas de operación. ✓

Las actividades desarrolladas en el año de 1979, por -- el Fondo Nacional de Equipamiento Industrial, las trataremos a continuación mediante una breve reseña y en comparación con el ejercicio anterior.

En 1979 el FONEI aprobó 54 créditos y 12 quedaron en el ámbito de las facultades delegadas al fiduciario para su auto rización, lo que da un total de 66 aprobaciones. El monto de los créditos autorizados ascendió a 3193.9 millones de pesos, cifra superior en 905.5 millones (39.6%) a la de 1978.

Desde el punto de vista de la desconcentración industrial, la aportación del FONEI por zonas fue:

.... /

FONEI: CREDITOS AUTORIZADOS SEGUN LA LOCALIZACION DE LOS PROYECTOS 1979

ZONAS	No. de Proyectos	Millones de Pesos	%
TOTAL	66	3193.9	100
ZONA I			
DE ESTIMULOS PREFERENCIALES	21	<u>1325.4</u>	<u>41.5</u>
PARA EL DESARROLLO PORTUARIO INDUSTRIAL	2	90.0	2.8
PARA EL DESARROLLO URBANO INDUSTRIAL	19	1235.4	38.7
ZONA II			
DE PRIORIDADES ESTATALES	6	<u>162.1</u>	5.1
ZONA III			
DE ORDENAMIENTO Y REGULACION	21	<u>804.7</u>	<u>25.2</u>
A. AREA DE CRECIMIENTO CONTROLADO	14	453.3	14.2
B. AREA DE CONSOLIDACION	7	351.4	11.0
RESTO DEL PAIS	18	<u>901.7</u>	<u>28.2</u>

En la zona III se restringieron los apoyos del Fondo, - con el propósito de dar mayor efectividad a los programas de - desconcentración industrial establecidos por el Gobierno Federal. Los 14 créditos que se autorizaron a la Zona III. A. (decrecimiento controlado), corresponden a proyectos de amplia- - ción otorgados por el FONEI o iniciados el 2 de febrero de -- 1979 y se refieren a un proyecto de la industria editorial no-contaminante ni restringida, a un estudio de preinversión, a su financiamiento para el desarrollo de tecnología y al primer -- crédito que se otorgó para combatir la contaminación indus- - trial.

Con respecto a la Zona III. B. (área de consolidación), los créditos aprobados fueron exclusivamente para ampliaciones que no rebasan la capacidad previamente instalada y para la fabricación de productos.

Los créditos del FONEI en 1979 se distribuyeron en 17 - entidades de la República, principalmente entre los Estados de México, Nuevo León y Querétaro.

Los efectos sociales y económicos de los créditos concedidos por el FONEI son:

En materia de generación de empleos, las expectativas - de los créditos autorizados en 1979 parecen satisfactorias, se espera que al llegar a su punto de maduración los proyectos financiados generen 11116 empleos, de los cuales 8433 serán de - los proyectos industriales y 2683 de los servicios. Lo que significa que el importe del crédito por cada nuevo empleo es de - 356,000 pesos en el sector industrial y de 71,000 pesos en el - sector servicios.

Asimismo en los primeros cinco años de vida de los proyectos aprobados se prevé un impacto favorable en la balanza - de pagos, que se originará por el efecto combinado de la exportación y de la sustitución de bienes, el cual se estima en - - 22437 millones de pesos netos; representan 7 pesos de genera- - ción y ahorro de divisas por cada peso de créditos concedido.- Esta relación se calcula superior, puesto que en 1978 era poco

menos de cinco pesos.

14. FIDEICOMISOS INSTITUIDOS EN RELACION CON LA AGRICULTURA (FIRA).

14.1. ANTECEDENTES.

Respecto al crédito para agroempresas, principalmente agroindustrias, el apoyo principal, en México, está concentrado en lo que hoy se denomina Fideicomisos Instituidos en Relación con la Agricultura (FIRA) establecidos por el gobierno federal en el Banco de México.

El FIRA incluye el Fondo de Garantía y Fomento para la Agricultura, Ganadería y Avicultura, el Fondo Especial para Financiamientos Agropecuarios, y el Fondo Especial de Asistencia Técnica y Garantía para Créditos Agropecuarios. Los cuales describiremos a continuación.

- FONDO DE GARANTIA Y FOMENTO PARA LA AGRICULTURA, GANADERIA Y AVICULTURA.

Este fondo fue el primero de los fideicomisos en instituirse en el año de 1954, el cual es el más importante, y que esta a cargo directo de la estructura técnica y administrativa del conjunto. Funciona como banco de segundo piso, descontando créditos a corto plazo otorgados por la red bancaria -- privada, principalmente para capital de trabajo. Funciona con su propio patrimonio y con recursos del depósito legal del Banco de México.

- FONDO ESPECIAL PARA FINANCIAMIENTOS AGROPECUARIOS, -- (FEFA).

Este fondo fue creado en el año de 1965, el cual está especializado en descuentos de crédito a mediano y largo plazo, que otorga tanto a la banca privada como oficial. Sus recursos son préstamos del Banco Mundial (BIRF), el Banco Interamericano de Desarrollo y el Chase Manhattan Bank, más la contrapartida de recursos nacionales procedente del depósito le-

gal del Banco de México.

- FONDO ESPECIAL DE ASISTENCIA TECNICA Y GARANTIA PARACREDITOS AGROPECUARIOS (FEGA).

Este tercer fideicomiso fue creado en el año de 1973, y se especializa en dar servicios de apoyo al crédito que otorgan los otros dos mecanismos, y como su nombre lo indica, garantiza parcialmente los créditos y reembolsa los gastos directos que tenga la banca privada por concepto de asistencia técnica a los usuarios, hasta por un importe no superior al 3% de la cartera que tengan con los fideicomisos de crédito.

Como se trata de reembolsos no recuperables, los recursos de este fondo provienen directamente del presupuesto nacional.

14.2. OBJETIVOS Y CARACTERISTICAS.

El objeto principal de FIRA es la canalización de recursos: primero, de los provenientes del depósito legal, segundo de los captados por la banca privada y el tercero, de los obtenidos por préstamos internacionales. Y cuya canalización se lleva a cabo mediante el redescuento de cartera agrícola de bancos privados, mixtos y oficiales, para que éstos a su vez otorguen créditos, a los productores. Paralelamente a esto el FIRA actúa en la programación regional de inversiones, la identificación y evaluación de proyectos agropecuarios, asistencia técnica y supervisión de créditos.

Es importante señalar que las empresas agropecuarias que ha financiado el FIRA demuestran que la forma de organización agroindustrial más conveniente y generalizada es la sociedad anónima, ya que mediante este sistema pueden integrarse empresas de gran magnitud y flexibilidad para el mercado, mediante la participación de capitales de un gran número de individuos. Por otra parte, su acción y estructura es orientada con un sentido más cooperativo. No obstante lo anterior el FIRA ha financiado también empresas con otro tipo de organización.

Los créditos agroindustriales se destinan preferentemente a productores agropecuarios organizados. Estas condiciones fueron modificadas recientemente, pudiéndose conceder eventualmente financiamientos a personas físicas y a empresarios.

Con respecto al financiamiento, los productores o empresarios pueden disponer de financiamientos a través de la banca privada, mixta u oficial, para los conceptos anotados a continuación, y de acuerdo con los siguientes tipos de crédito:

REFACCIONARIOS.

- Para estudios y/o gastos de preinversión.
- Para establecimiento, ampliación o modernización de agroindustrias.
- Para industrias conexas o de servicios: bodegas, plantas mezcladoras de fertilizantes, equipo de transporte e instalaciones de comercialización.

AVIO AGROINDUSTRIAL.

- Para capital de trabajo.

El FIRA responde a un programa de agroindustrias que se estructuró a fines de 1965, tomando en consideración la estrecha relación que guardan la producción agropecuaria y las agroindustrias, en ésta medida se consideran proyectos prioritarios dentro del programa de agroindustrias, acuerdos que más favorecen y apoyan a los programas de producción primaria y de esos proyectos tiene preferencia aquellos que han recibido créditos del FIRA, con lo cual se busca complementar o integrar el proceso de producción con el beneficio primario, la industrialización y la comercialización.

El programa también se ha ido dirigiendo hacia los proyectos de mayor contenido social, es decir, que agrupen y/o beneficien al mayor número de productores de medianos y bajos ingresos y generen más mano de obra, sin marginar los conceptos-

básicos de rentabilidad de la inversión y la eficiencia en el uso de recursos. Como también otro objetivo básico del programa lo han constituido las agroindustrias destinadas a la producción de alimentos básicos en la dieta popular.

También se ha dado prioridad dentro del programa a aquellas agroindustrias que elaboran productos para la exportación buscando en la medida de las posibilidades del FIRA, llegar a ser un factor que ayude a equilibrar la balanza de pagos del país, industrializando el mayor número de productos que sea posible.

Las actividades del FIRA en el año de 1979 con respecto al plan de descuentos son: los comités técnicos del FIRA aprobaron en 1979 un plan de descuentos por 24,000 millones de pesos y el monto de los créditos realmente descontados ascendió a 26 658.8 millones, incluyendo las ampliaciones autorizadas - lo que significa que se supero dicho plan en 11%. El aumento relativo de las operaciones durante 1979 fue de 44%.

Los recursos para financiar el Plan de 1979 provinieron de las siguientes fuentes:

ORIGEN DE LOS RECURSOS	MILLONES DE PESOS
TOTAL	26 658.8
RECURSOS INTERNOS	18 695.9
BANCO DE MEXICO, S.A.	4 400.0
REINVERSION DE RECUPERACIONES	11 069.5
FONDOS FISCALES	282.1
RECURSOS DE CREDITOS EXTRAORDINARIOS	
SH y CP	1 700.0
BANCO DE MEXICO, S.A.	511.3
OTROS INGRESOS APLICABLES AL PROGRAMA	733.0
RECURSOS EXTERNOS	7 962.9
PROVENIENTES DE PRESTAMOS DEL	
BIRF, BID y CHASE	3 431.6
REINVERSION DE RECUPERACIONES	4 531.3

Se notará en el cuadro, cómo los recursos internos financiaron el 70% del plan y los provenientes del exterior el 30%, en tanto que en el año precedente, estos últimos representaron el 25%. Es decir se incremento el uso de fondos del exterior, pero no precisamente con nuevos préstamos, sino por que se registró un mayor volúmen de recuperaciones de la cartera apoyada con préstamos obtenidos anteriormente, pues éstas se elevaron de 1451 millones de pesos a 4531.3 millones, lo que facilito alcanzar la tasa de crecimiento del 77% en el volúmen de créditos refaccionarios.

15. FIDEICOMISO DE INFORMACION TECNICA DEL CONSEJO NACIONAL DE CIENCIA Y TECNOLOGIA (INFOTEC-CONACYT).

15.1. ANTECEDENTES.

El Fideicomiso de Información Técnica del Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología (INFOTEC-CONACYT) es una institución que también fue creada por el Gobierno Federal, siendo el fiduciario Nacional Financiera, S.A. basa su apoyo en un importante aservo informativo completamente mecanizado, para responder preguntas de los industriales, proporcionándoles información relativa a ramas industriales, y ayudarles a resolver problemas técnicos. Por su naturaleza su demanda de servicios proviene principalmente de la pequeña y mediana industria.

15.2 OBJETIVOS Y CARACTERISTICAS.

El INFOTEC-CONACYT, tiene como objetivo proporcionar -- servicios de asesoría, información y consulta industrial para el mejor desempeño de las funciones de producción, ingeniería planeación y mercadotecnia de las pequeñas y medianas empresas.

Los Servicios de INFOTEC-CONACYT son:

- En lo que respecta a la consulta industrial, proporciona información general o específica, a través de la atención personal o telefónica. Se puede disponer-

de información para conocer entre otros aspectos, propiedades físicas y químicas de los materiales, proveedores de maquinaria, procesos operativos de fabricación, normas, patentes, marcas y estadísticas de producción y mercado.

- Noticias técnicas.- Los empresarios pueden recibir -- mensualmente boletines que les permitan actualizarse en técnicas de aplicación práctica.
- Servicios express de información.- Se dispone de un sistema de más de 150 bancos de datos de computadora con información científica y tecnológica, que se puede consultar en su terminal.

Los requisitos generales que hay que cubrir para que se pueda recurrir a este fideicomiso son: que el INFOTEC-CONACYT presenta al cliente un documento en el que se detallan las actividades a desarrollar, los resultados que se esperan, la duración y el costo.

16. INSTITUTO DE APOYO TECNICO PARA EL FINANCIAMIENTO A LA INDUSTRIA (IMIT, A.C.)

16.1. ANTECEDENTES.

El Instituto de Apoyo Técnico para el Financiamiento a la Empresa (IMIT, A.C.) es una asociación civil propiedad de Nacional Financiera, S.A., el Banco de México y Banco Nacional de Comercio Exterior. Realiza investigaciones tecnológicas y estudios de preinversión para industrias pequeñas y -- grandes. Se especializa en el servicio de apoyo a las instituciones de crédito, para facilitarles sus decisiones en relación con toda clase de financiamientos a la industria.

16.2 OBJETIVOS Y CARACTERISTICAS.

El IMIT, A.C., tiene como objetivo fundamental formular y evaluar proyectos industriales para nuevas empresas o

puede llevar a cabo ampliaciones de las ya existentes. Asimismo capacita personal para formular y evaluar dichos proyectos.

Este Instituto opera en forma directa a solicitud de las instituciones de crédito y de las empresas industriales.

Los servicios que ofrece son los siguientes:

- Formular y evaluar en forma integral proyectos de interés para la industria.
- Examinar posibilidades de desarrollo con objeto de -- aportar información necesaria para los estudios.
- Capacita en áreas técnicas y económicas a empresarios, inversionistas, instituciones financieras y personal de las entidades de administración pública.

El requisito para recibir el apoyo del IMIT, A.C. es que es necesario establecer un convenio por escrito, en el que se incluya el alcance del trabajo que se pretenda desarrollar y -- las fases o etapas en que este instituto intervenga.

17. CENTRO NACIONAL DE PRODUCTIVIDAD - ADIESTRAMIENTO RAPIDO DE LA MANO DE OBRA (CENAPRO - ARMO)

17.1 ANTECEDENTES.

El conjunto CENAPRO - ARMO, es un fideicomiso del Gobierno Federal, en Nacional Financiera, S.A.

El Centro Nacional de Productividad (CENAPRO) adiestra personal y organiza cursos y seminarios para beneficio de gerentes y técnicos, de la pequeña y mediana industria. Publica profesionalmente instructivos, manuales y textos orientados principalmente hacia los trabajadores y los técnicos o ejecutivos de nivel medio. Bajo su mando se creó el programa de Adiestramiento Rápido de la Mano de Obra de la Industria (ARMO) que, "prepara instructores que ya poseen un oficio o carrera técnica, proporcionándoles elementos teóricos y prácticos para que-

puedan desarrollar el personal dentro de las empresas. Ofrece cursos de perfeccionamiento en sus oficios. Sus clases generalmente son gratuitas, o se proporcionan a costos muy bajos para los participantes". (17)

17.2 OBJETIVOS Y CARACTERISTICAS.

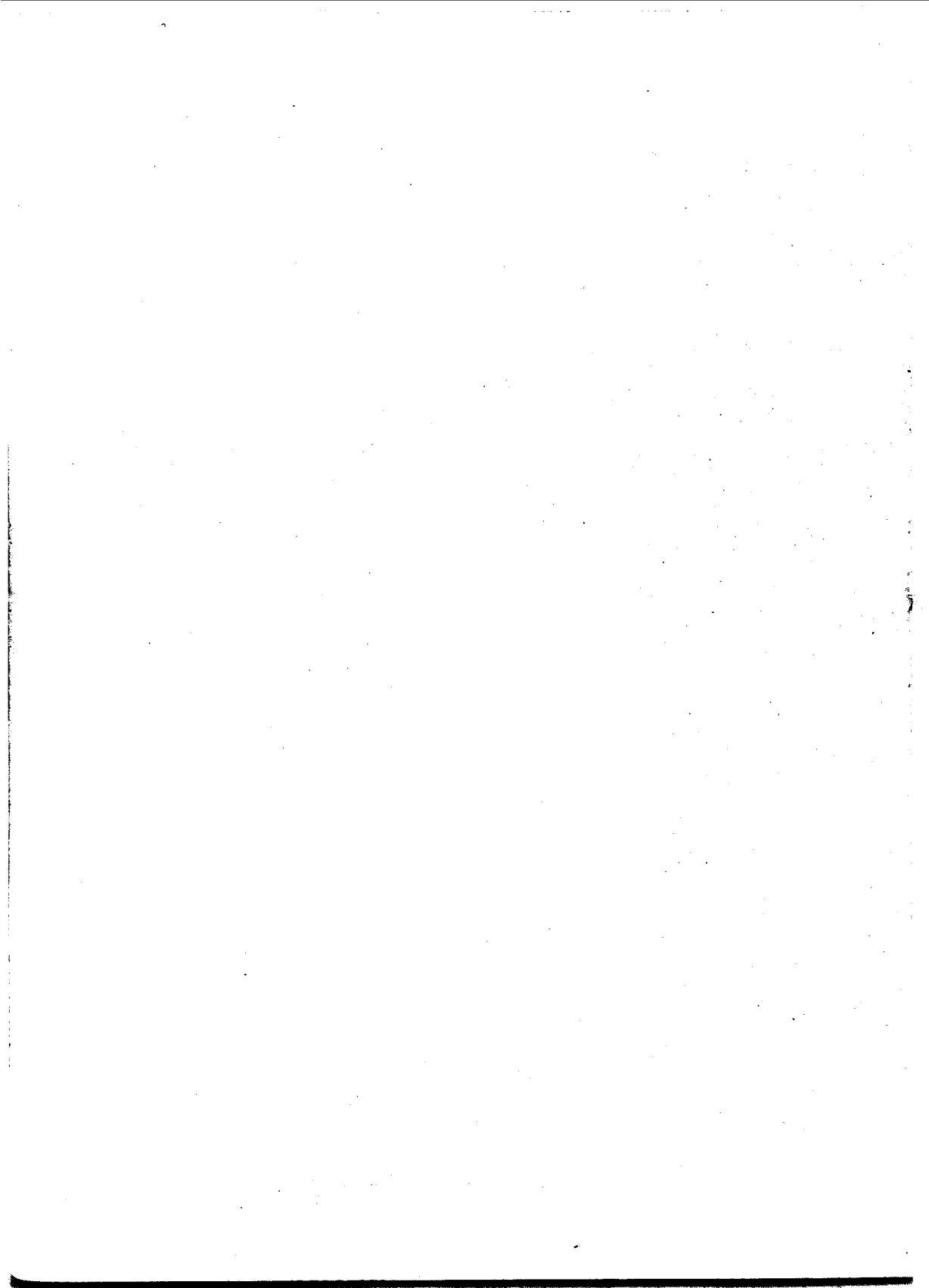
El conjunto CENAPRO - ARMO tiene como objetivos capacitar, adiestrar y desarrollar a personal de las pequeñas y medianas empresas a nivel tanto directivo como operativo.

El conjunto CENAPRO - ARMO opera directamente con los industriales mediante convenios específicos de participación en los cursos que imparten.

El CENAPRO realiza y promueve en forma directa programas de capacitación de personal, mediante cursos de administración, organización, planeación de la empresa, ingeniería y economía de la producción. Además tiene disponible una videoteca y una cineteca con más de 50 programas de televisión y 35 cortometrajes. Edita también una serie de revistas "Gaceta de productividad" en forma mensual y trimestralmente la revista de "Productividad y Desarrollo".

El ARMO proporciona cursos al personal obrero que sea susceptible de ser promovido a las funciones de supervisor, e imparte cursos de perfeccionamiento a supervisores de las empresas industriales, encargadas de atender las necesidades de adiestramiento y capacitación de trabajadores en los diferentes niveles o categorías. Tiene disponible para los empresarios un centro de información que tiene 10,000 libros, 700 revistas y 220 películas.

(17) Arias Galicia, Fernando. "Administración de Recursos Humanos". Editorial, Trillas. México 1976. P. 318.



CAPITULO VI. { ALTERNATIVAS DE LA PEQUEÑA Y MEDIANA EM-- PRESA. }

A través del desarrollo del presente trabajo, hemos - señalado la importancia de la pequeña y mediana empresa en la economía nacional; los principales problemas que afronta; las fuentes de financiamiento a las que puede recurrir para satisfacer sus necesidades de capital y las instituciones de apoyo creadas por el Gobierno Federal tendientes a fomentar el crecimiento y desarrollo de estas pequeñas y medianas empresas - vía financiamiento y asistencia técnica.

Ahora bien, [en el seno de las pequeñas y medianas industrias, los directivos tienen que tomar una serie de decisiones con respecto a las actividades presentes y futuras de la organización tendientes a lograr su supervivencia y desarrollo en una época como la actual en la que el mercado es -- grandemente competitivo, en donde los grandes consorcios nacionales y ~~extranjeros tratan de absorberlas o liquidarlas~~ o liquidarlas. En - éste sentido, los dueños o directivos de éstas empresas deben hacer un análisis exhaustivo de las alternativas a que pueden optar para disminuir sus riesgos e incrementar sus posibilidades de continuar en el mercado como una empresa estable y con perspectivas de desarrollo.

✓ Las alternativas que nosotros creemos conveniente que deben adoptar las pequeñas y medianas empresas, son: la capacitación administrativa, la planeación estratégica y su adhesión al programa de apoyo integral a la pequeña y mediana industria (PAI). ✓

18.- [CAPACITACION ADMINISTRATIVA.

En base a estudios realizados por diversas instituciones como el Banco de México, S.A., NAFINSA y por la experiencia propia de varias organizaciones, se ha llegado a la conclusión de que la mayoría de los fracasos y problemas que - - aquejan a la pequeña y mediana industria, se derivan de una -

administración deficiente, que se refleja básicamente por:

- 1.- Desconocimiento del negocio emprendido.
- 2.- La inexperiencia de sus dirigentes.
- 3.- Falta de conocimiento de las funciones administrativas.
- 4.- Incompetencia.

De acuerdo con lo anterior y ~~por lo expuesto en el Capítulo III,~~ se puede derivar que la problemática de las pequeñas y medianas empresas, es debido a la falta de una formación profesional adecuada de sus dirigentes.

Por lo que se hace necesario, que éstos empresarios reciban una capacitación administrativa, que se de a dos niveles como son:

- a).- Una formación destinada a los propietarios de las empresas individuales, en donde se les convenga de la utilidad de esta formación, beneficiando en general a su organización y a él mismo en particular.
- b).- Una formación más avanzada y especializada a los directivos o administradores de este tipo de empresas, con el fin de contar con un cuerpo de especialistas que tendrían como misión encargarse de una área específica de la empresa y proporcionar además, servicios de asesoramiento y capacitación a sus trabajadores y empleados.

En ésta capacitación administrativa podrán adquirir conocimientos tales como:

- 1).- DE COMERCIALIZACION.
- 2).- EL CONTROL PRESUPUESTARIO
- 3).- EL CONTROL DE LA PRODUCCION
- 4).- EL CONTROL DE LOS COSTOS DE OPERACION
- 5).- LA NECESIDAD DE FORMAR EJECUTIVOS

I.- [DE COMERCIALIZACION.

La comercialización es sin duda alguna, la técnica que mas se descuida en las empresas pequeñas y medianas, en donde la gran mayoría luchan por salir adelante en ocasiones en un tipo de negocios equivocados. En base a los conocimientos que adquieran los directivos van a cuestionarse ¿se dedica mi empresa al negocio apropiado?, ¿se encuentra dentro de un mercado en crecimiento?, ¿la ciencia cierta, se conoce cuál es el potencial de la empresa para participar en el mercado? Ya que ningún libro, y ningún extraño puede responder específicamente a éstas preguntas, el dirigente o dueño de la empresa es el que debe contestarlas, porque sólo el conoce todos los factores que influyen en las decisiones que afectan su negocio. De ahí la importancia de la capacitación administrativa en este aspecto, ya que como lo mencionamos anteriormente (ver capítulo III, punto 4.4), hay que vender lo que el cliente quiere y necesita en lugar de vender lo que una empresa puede hacer.

[Otro aspecto que deben conocer los directivos o dueños de éstas empresas, es el mercado en el que esta insertado su producto o productos y más particularmente el crecimiento y sus perspectivas, ya que de esa manera, podrán establecer estrategias más adecuadas, encaminadas a establecer políticas que permitan que sus empresas puedan competir con otras, con grandes posibilidades de éxito en cuanto a precios, productos y plazos de crédito, sin dejar de considerar la cantidad de recursos económicos, tecnológicos y humanos con que cuenta la organización y que en determinado momento impedirían competir o lograr los objetivos planteados.

La publicidad es un instrumento tan vital para el pequeño y mediano empresario hoy en día, pues es evidente que la mayoría de la gente necesita una motivación para verse impulsada a comprar y ésta sería el medio motivador más eficaz. Asimismo, ya no se discute si una empresa debe o no hacer publicidad, sólo hay controversia sobre cuanta y de que tipo de be ser ésta misma que va a ser decidida por los dirigentes, y

se tomarán buenas decisiones en la medida en que estén capaci-
tados en la materia.]

2.- EL CONTROL PRESUPUESTARIO.

El control presupuestario es una herramienta básica - de la dirección de cualquier empresa, significa la formulación del plan de beneficios para tomar decisiones basadas en la -- realidad, ya que permite reducir costos y evita hacer gastos- innecesarios del dinero en actividades que no producen y que- por lo general originan pérdidas. Por lo que los directivos - de las pequeñas y medianas empresas deben obtener conocimien- tos sobre planeación financiera, para poder llevar a cabo una serie de planes presupuestarios, tales como:

- a).- Presupuesto de Operación.- Que comprende todos - los conceptos que integran los resultados de opera- ción de una empresa, como por ejemplo; el nivel- de ventas el cual determinará las necesidades de efectivo, cuentas por cobrar, inventario, etc.
- b).- Presupuesto de Inversiones Permanentes.- El cual comprende las inversiones permanentes que son -- utilizadas en los negocios a largo plazo, por lo que la decisión de invertir tiene que estar acor- de con los objetivos de la empresa, así como con sus estrategias y recursos, tanto financieros co- mo humanos, presentes y futuros.
- c).- El Presupuesto Financiero.- El cual se ocupa de- la estructura financiera de la empresa, esto es, de la composición y relación que debe existir -- entre los activos, pasivos y capital.

Las empresas pequeñas no deben desechar la idea de -- hacer planes formales. La planeación, la coordinación y la - vigilancia de la ejecución del presupuesto, son tan imprescin- dibles tanto para la empresa grande como para la pequeña. Es-

posible, que se puedan formular planes sin utilizar la técnica presupuestaria, pero una planeación bien definida, como la que ofrece un presupuesto, permite que los resultados sean mucho mejores.

La magnitud de una empresa nada tiene que ver con la necesidad de planear, y quizá en un negocio pequeño sea más sencillo su proceso, pero no menos importante.

En la medida que obtengan conocimientos de planeación financiera, los dirigentes podrán comparar los resultados de un ejercicio con otro, lo que le servirá para tomar decisiones más objetivas y realistas, tanto en el presente como en el futuro, con respecto a la asignación de recursos en las distintas actividades que se realizan y realizarán en sus organizaciones.

3.- EL CONTROL DE LA PRODUCCION.

Es importante hacer notar, que los dirigentes de las pequeñas y medianas empresas no sólo deberán tener conocimientos sobre comercialización y planeación financiera, sino también es necesario que posean conocimientos sobre control de la producción, ya que por ejemplo, el mejor plan de mercado resulta inútil si el cliente no recibe a tiempo su pedido, o los costos de producción se elevan por ese concepto. Por lo que el buen servicio debe ser el sello característico de la pequeña y mediana empresa rentable.

El control de la producción se efectúa mediante la preparación de informes oportunos, que faciliten la toma de decisiones o la rectificación de las acciones. Los informes sobre producción, además de ser verídicos, tienen que ser oportunos en forma tal, que se puedan tomar decisiones acertadas y para elaborar programas de producción de acuerdo a las necesidades de la empresa. Se tendrá lo anterior, en la medida en que se cuente con un sistema de información, que esté en concordancia con la magnitud y objetivos de la empresa, contemplando además las particularidades de la misma.

Es fundamental entonces, que los directivos de las pequeñas y medianas empresas posean conocimientos que les permitan determinar la calidad de las materias primas, la mejor utilización de la maquinaria y equipo, el control de la calidad y los niveles adecuados de inventarios. Puesto que aunque ellos deleguen responsabilidades en otras personas, sus conocimientos les van a permitir tomar decisiones acertadas en el desempeño de las actividades productivas.

La capacitación administrativa enfocada a obtener conocimientos de administración de la producción, le será útil al dirigente como una herramienta para posibles expansiones de su empresa o para una diversificación de productos, de ahí -- que esta capacitación no debe ser descuidada en el ámbito industrial pequeño y mediano. Asimismo, el tener conocimientos sobre administración de la producción, trae ventajas relacionadas con los procesos de producción de modo que los productos o servicios resultantes, se produzcan de acuerdo con las especificaciones, en las cantidades y la distribución requeridas y al costo mínimo.

4.- EL CONTROL DE LOS COSTOS DE OPERACION.

Otro renglón muy importante, del cual deben enterarse los directivos de las pequeñas y medianas empresas, es el control de los costos de operación. El objetivo principal es reducirlos, en vista de que en una empresa pequeña no es posible vender sus productos por abajo de sus costos, como lo pueden hacer las grandes corporaciones. Es pues, conveniente elegir los precios a que se va a vender el producto o los productos, en función de los costos y de las condiciones del mercado.

Una herramienta que puede auxiliar en esta acción, es calculando el margen bruto de ventas, que consiste en multiplicar el costo normal unitario de cada artículo por el número de unidades cuya venta se estima. Deduciendo esta cifra de las ventas previstas.

Estudiando las cifras del margen bruto calculado, con la experiencia que se tenga en materia de gastos de distribución, de administración y gastos financieros, se estará en condiciones de ejercer un control respecto a los costos de operación.

5.- LA NECESIDAD DE FORMAR EJECUTIVOS.

Un punto clave para el éxito o fracaso de las pequeñas y medianas empresas, es la formación de su propio cuerpo directivo, ya que el no tener a los jóvenes empleados con capacidad y adiestrarlos para los futuros puestos de administración, es uno de los errores más comunes y más graves de la administración de estas empresas. Es también una de las razones principales, por el que las empresas pequeñas permanecerán siempre así, o desaparecerán completamente. Es importante pues, la selección, adiestramiento y capacitación y desarrollo de empleados, para posteriormente moverlos y promoverlos a puestos administrativos. Conviene tener en cuenta también, que al desarrollar al personal para puestos ejecutivos, se deben seleccionar a aquellos que cuenten con más preparación y capacidad a fin de que cubran con más posibilidades de éxito el lugar de los que ahora dirigen la empresa.

En la medida en que los dirigentes o dueños de las pequeñas y medianas empresas vayan adquiriendo conocimientos sobre cuestiones administrativas, como las mencionadas anteriormente, se darán cuenta de la necesidad de delegar autoridad. De esta manera, el principal administrador dispone de un mayor tiempo para atender asuntos más relevantes, como la planeación estratégica (que se trata en el siguiente punto de este mismo capítulo), y la fijación de objetivos, que son factores base para una planificación empresarial.

Es por lo anterior, que se hace necesario desarrollar al personal en ejecutivos de segundo nivel, que substituyen al administrador principal en actividades repetitivas o de ru

tina, capacitándolos en base al grado de responsabilidad que habrán de tener respecto a sus decisiones.

De acuerdo con Alfonso Rodríguez, (18) la mecánica recomendable para preparar ejecutivos de segundo nivel, consiste en permitir al prospecto la adaptación progresiva con las nuevas responsabilidades y autoridad que se le delegue, añadiendo nuevos retos, e interesándolo en diversos problemas -- conforme se vayan presentando, a fin de que desarrolle su capacidad y personalidad en beneficio de él y de la empresa misma.

En la medida en que "tengan consciencia" los dueños o dirigentes de las empresas pequeñas y medianas, de que es necesaria la formación de ejecutivos, se logrará atacar los problemas de falta de conocimiento, administrativos e incompetencia, el cual nuestro país es una gran limitante para el desarrollo económico.

Sin embargo, no sólo es suficiente darse cuenta de -- que existe la necesidad de formar ejecutivos, sino también -- hay que llevar a la práctica las medidas correctivas para -- ello.

19.- LA PLANEACION ESTRATEGICA.

Si se tiene en cuenta que la planeación es el método por el cual el administrador ve hacia el futuro y descubre -- los cursos alternativos de acción abiertos ante él, es entonces evidente y necesario que las empresas la utilicen para de terminar con antelación lo que deben de hacer, sin pasar por alto que dicha planeación tendrá como requisito indispensable, el ajustarse a los cambios económicos que se susciten confor-

(18) Alfonso Rodríguez Irazava, Profesor del área de Administración, de la Universidad Metropolitana Iztapalapa, -- quién imparte el curso de Planeación Financiera.

me al desarrollo progresivo del país.

Particularmente las pequeñas y medianas empresas con sus limitaciones y desventajas ante las grandes corporaciones, deben tomar decisiones que abarquen todas las actividades y funciones de la empresa, proyectándose más allá del futuro inmediato, es decir, que adopte una serie de estrategias que le permitan la supervivencia y además un beneficio adecuado, como apoyos necesarios para su desarrollo, que lógicamente debe traducirse en un incremento en la productividad.

Creemos conveniente aclarar los conceptos de estrategia y de planeación estratégica, puesto que son términos claves para entender los alcances de este tema y del porque lo consideramos como una alternativa para la pequeña y mediana empresa, en la medida en que se van a estructurar y definir los planes, programas, estrategias, políticas y tácticas, lo mismo que asignar autoridad y responsabilidades, que son las premisas básicas que se deben de establecer y poner en práctica para la consecución de sus objetivos, eliminando además duplicidad de funciones y eliminando incertidumbre en la toma de decisiones.

Una estrategia "es la pauta de objetivos, propósitos o metas, así como de las principales políticas y los planes para alcanzar esas metas, expresados con el propósito de definir a que ramo pertenece o pertenecerá la empresa y la clase de empresas que es o será. Un enunciado completo de la estrategia definirá la línea de productos (en términos funcionales, no literales), los mercados y sectores a los cuales se destinan los productos, los canales que permitan llegar a esos mercados, los medios para financiar la operación, el objetivo de ganancia y la magnitud y clase de la organización que servirá de medio para la realización". (19)

-
- (19) Kenneth R. Andrews. "Un Concepto de estrategia Corporativa". Observaciones presentadas ante la Undécima Reunión Anual Internacional del Instituto de Ciencias Administrativas, Pittsburgh, Marzo, 1964. Trabajo inédito. - Pág. 5.

Como sabemos, un conjunto de estrategias es lo que da por resultado un plan estratégico. De acuerdo con Gerardo Moreno (20), la planeación estratégica es un plan específico hacia donde se dirigen los esfuerzos y recursos de la empresa, con el fin de cumplir y alcanzar los objetivos, mediante acciones concretas (tácticas) y reglas de decisión eficientes para reducir riesgos y aprovechar oportunidades tanto del medio interno como del externo.

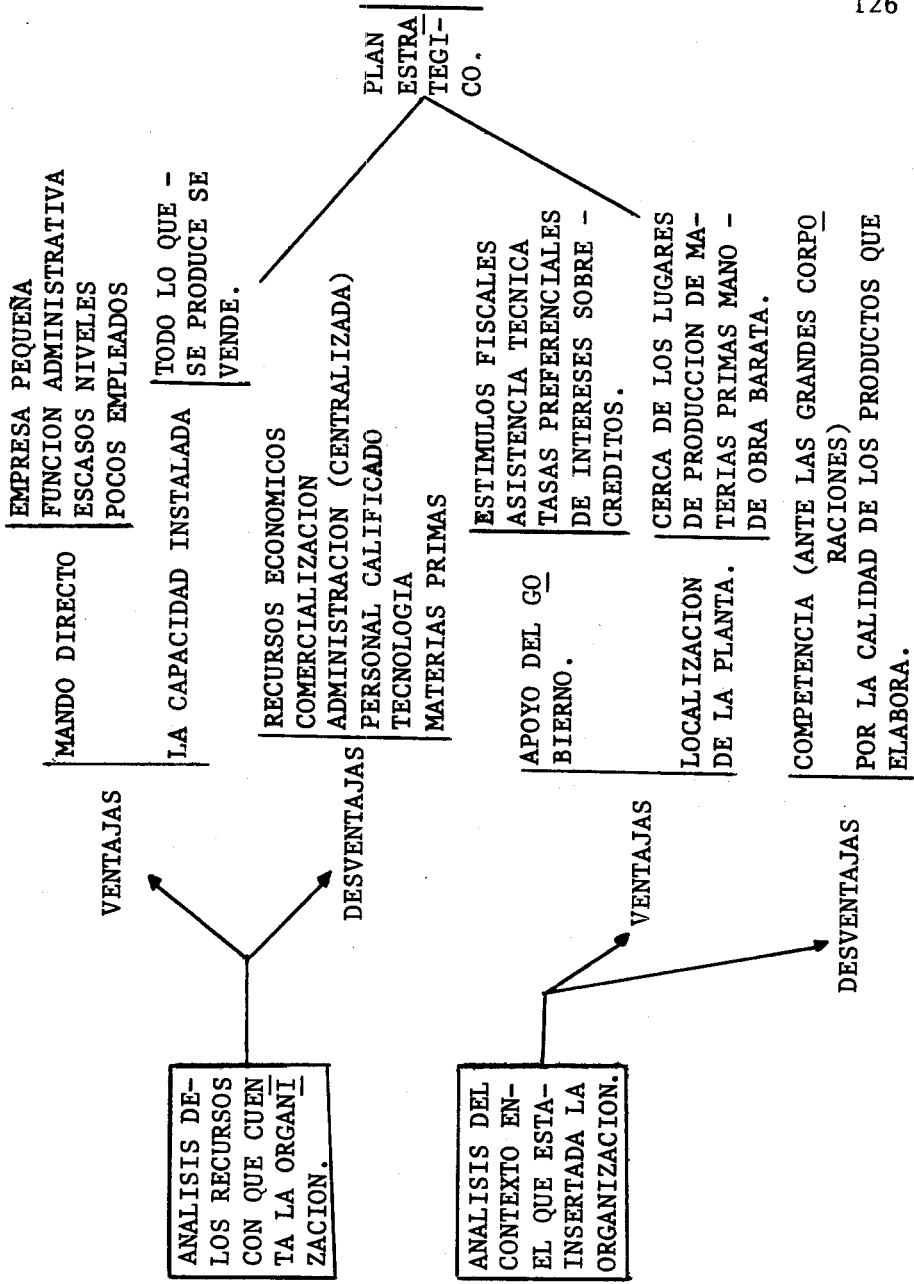
Para que se lleve a cabo la planeación estratégica en forma eficiente, es necesariamente que previamente los dueños o directivos de las pequeñas y medianas empresas hayan adquirido conocimientos tales como los mencionados en el punto anterior (ver punto 18 sobre capacitación administrativa), ya que son las condiciones para que ésta se lleve a cabo de una manera más objetiva.

Es evidente que la planeación en la pequeña empresa es un proceso menos formal, y lo que pretendemos con la planeación estratégica, es que se haga de manera formal, es decir, que se lleven a cabo por escrito, por las personas indicadas y con la autorización de los dueños y directivos.

A continuación proponemos una metodología para la elaboración de un plan estratégico para la pequeña y mediana industria. El primer elemento básico que se debe tomar en cuenta para la elaboración de un plan estratégico, es conocer los recursos de que dispone la empresa, lo cual puede realizarse por medio de un análisis estructural de la misma y de la evaluación del entorno en que se desenvuelve. Lo cual se puede ver más claramente en la siguiente gráfica.

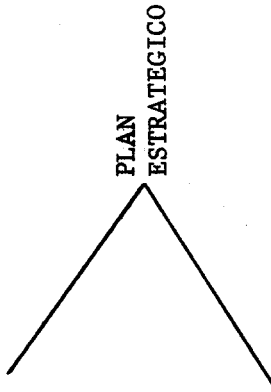
(20) Gerardo Moreno. Profesor del Area de Administración de la Universidad Autónoma Metropolitana Iztapalapa. Quien imparte el curso de estrategia de mercadotecnia.

METODOLOGIA PARA LA ELABORACION DE UN PLAN ESTRATEGICO EN LA INDUSTRIA PEQUEÑA Y MEDIANA



EN DONDE SE VAN A TOMAR EN CONSIDERACION
TODOS LOS ASPECTOS DE LA ORGANIZACION, -
COMO SON:

a).- FINANZAS	<u>PLANEACION PRESUPUESTARIA</u>
b).- PERSONAL	<u>CAPACITACION Y ADIESTRAMIENTO</u>
c).- PRODUCCION	<u>ESTANDARES Y CONTROL DE CALIDAD</u>
d).- CONTROL	<u>SISTEMAS DE INFORMACION Y CONTROL.</u>



EJEMPLO DE UN PLAN ESTRATEGICO PARA UNA PEQUEÑA EMPRESA.

I.- ESTABLECIMIENTO DE OBJETIVOS.

- I.1.- Incrementar las utilidades en un 40%.
- I.2.- Adquisición de equipo para ampliar operaciones.
- I.3.- Establecer una estructura financiera de 50% de pasivos y capital contable.
- I.4.- Contratación de 10 trabajadores para los planes de expansión.

II.- ESTRATEGIAS.

2.0.- Para lograr incrementar las utilidades es necesario hacer lo siguiente:

- a).- Aumentar el volúmen de ventas, mediante una mayor promoción, publicidad, propaganda y un buen servicio a sus clientes.
- b).- Reducción en los costos de operación, de venta, de administración y financieros, mediante la reducción de la estructura de costos - del año anterior en un 10% mínimo, elaborando el correspondiente presupuesto.
- c).- Elaborar programas de producción.
- d).- Aprovechar incentivos fiscales.

2.1.- Para la adquisición de equipo de producción es necesario:

- a).- Financiarlo de acuerdo a lo siguiente.
 - Capitalizando utilidades (reinvirtiendo).

- Aumentando la participación accionaria.
 - Contratando financiamientos.
- b).- Analizar las alternativas de adquisición, someter la compra a concurso, mediante los siguientes parámetros de evaluación:
- Precio.
 - Condiciones de compra.
 - Proceso tecnológico.
 - Gastos de importación, etc.

2.2.- Para establecer la estructura financiera es necesario:

- a).- Contratar pasivos a largo plazo, con los fondos de apoyo a la pequeña industria, como son los créditos refaccionarios y de habilitación y avío.
- b).- El pasivo a corto plazo debe mantener una estructura del 10% de los recursos totales necesarios, incluyendo los planes de expansión y la dimensión actual de la empresa.
- c).- Aumentar las relaciones bancarias del negocio, mediante visitas directas a los principales funcionarios de los bancos.

2.3.- Para la contratación de los trabajadores es necesario:

- a).- Preparar programas de capacitación y contratación.
- b).- Evaluar las alternativas del programa de capacitación y contratación.

III.- METAS.**3.0.- Para incrementar las utilidades en un 40%.**

- a).- Elaboración del presupuesto de promoción, pu**u** blicidad e incentivos a vendedores.
- b).- El presupuesto se repartirá: 60% el primer - período de 4 meses; el 30% en el siguiente te tratrimestre y el 10% en los últimos 4 meses.
- c).- Ampliar el área de acción de ventas, median- te una mayor participación en el mercado geo gráfico de la región.
- d).- Establecer un sistema de control de gastos.
- e).- Calcular el monto de los incentivos fiscales derivados de la inversión y la creación de - empleos.

3.1.- Adquisición de nuevo equipo de producción.

- a).- Evaluar las alternativas de inversión en un máximo de 3 meses.
- b).- El equipo deberá quedar instalado en 9 meses.
- c).- Celebrar asambleas extraordinarias de accio- nistas, para aumentos de capital.
- d).- Modificar la escritura constitutiva, una vez aprobado el aumento de capital por la asam- blea de accionistas, en un máximo de tres me ses.
- e).- Gestionar y tramitar créditos a largo plazo, una vez que se haya aumentado el capital.

3.2.- Estructura financiera.

- a).- El pasivo a corto plazo deberá ajustarse de inmediato a un 10% de los recursos totales- (activo total).
- b).- Aumentar la relación con banqueros y estudiar cual es la mejor opción, para contratar créditos con los fondos dentro de los dos - primeros meses de operación.

3.3.- Contratación del nuevo personal.

- a).- Definir el perfil del prospecto o candidato requerido.
- b).- La contratación definitiva se ajustará a lo siguiente:
 - I.- Convocatoria.
 - 2.- Entrevistas y exámenes.
 - 3.- Curso de capacitación.
 - 4.- Contratación definitiva.

IV.- POLITICAS.

4.0.- Objetivo (I.I)

- a).- Producir artículos bajo programa, cualquier - cambio tiene que ser autorizado por la gerencia general.
- b).- Los costos y gastos, se autorizarán conforme a las cifras del presupuesto, los casos especiales se someterán a la consideración de la gerencia general.

- c).- Evitar a toda costa, el retraso de pagos mensuales que causen recargos, intereses moratorios, etc.
- d).- Aprovechar los descuentos por pronto pago de proveedores, sin aumentar la existencia de inventarios -- innecesarios.
- e).- Mantener un stock de inventarios de 30 días en los conceptos de productos terminados y materias primas.

4.1.- Objetivo (I.2)

- a).- No repartir dividendos ni anticipo a cuenta de utilidades.
- b).- Los presupuestos de adquisición de equipo serán -- aprobados por la gerencia general.

4.2.- Objetivo (I.2)

- a).- Las relaciones públicas con bancos, es una actividad que llevara a cabo el gerente general y el contador.
- b).- Procurar que los pasivos a corto plazo, sólo estén integrados por el concepto de acreedores diversos y documentos bancarios, con vencimiento a corto plazo.

4.3.- Objetivo (I.3)

- a).- La selección del personal adicional, se efectuará - evaluando la aptitud, mediante entrevistas, pruebas de habilidad y grado escolar.
- b).- La contratación definitiva del personal, se efectuará por escrito.
- c).- Los cursos de capacitación se deberán contratar con las instituciones especializadas.

El ejemplo anterior debe tomarse como un esquema general de lo que se puede hacer en la planeación estratégica de la -- pequeña industria y evitar considerarlo como una norma de es--tructuración.

La idea central ha sido la de señalar algunos conceptos-- que pudieran ser de utilidad, ya que los objetivos, así como -- las estrategias, metas y políticas, dependerán de las caracte--rísticas especiales y de la filosofía de cada empresa, conside--rando el entorno económico y político en que se desenvuelven.

20.- PROGRAMA DE APOYO INTEGRAL A LA PEQUEÑA Y MEDIANA INDUS-- TRIA. (PAI)

La pequeña y mediana empresa, como se ha visto en los -- capítulos anteriores, carece de los recursos técnicos, mate--riales y humanos suficientes para lograr su crecimiento y desa--rrollo en una época como la actual, en donde el mercado es al--tamente competitivo y sólo triunfan aquellas que cuentan con -- los recursos suficientes y una dirección eficaz. Consciente de esta situación, el Gobierno Mexicano por medio de Nacional Fi--nanciera, S.A., creó en el año de 1978, el Programa de Apoyo -- Integral a la Industria Pequeña y Mediana (PAI).

Sin embargo, el PAI no sólo fue creado para la solución-- de los problemas de la pequeña y mediana industria, ya que -- existen otras razones, como son: el desempleo, la centraliza--ción industrial, mala distribución del ingreso y el deficiente desarrollo económico, las cuales en gran medida son la causa -- de los desajustes económicos nacionales. Asimismo, es -- importante hacer resaltar, que el Programa de Apoyo Integral -- desde el punto de vista financiero, contempla ya un Plan Gene--ral Industrial, el cual incluye políticas, metas globales di--versas, y prioridades de desarrollo que otros instrumentos de--apoyo a la pequeña y mediana industria no tenían. De ahí la -- importancia de incluir dicho programa como una alternativa de--solución a la problemática de la pequeña y mediana industria.

El PAI tiene como objetivo central, fortalecer y coordi--

nar la acción de los diferentes organismos financieros y técnicos creados a la fecha (Ver Capítulo V), con la finalidad de apoyar a la pequeña y mediana industria y otorgar asistencia técnica al empresario de este subsector de la economía.

El concepto de fortalecer se refiere a: operar en forma más ágil y expedita, el otorgamiento de crédito para la inversión productiva, el financiamiento de los estudios de pre-inversión, la canalización de capital de riesgo, la asistencia técnica y tecnológica, la capacitación gerencial, el adiestramiento obrero y la localización adecuada de pequeñas y medianas empresas industriales.

Con respecto a la asistencia técnica al empresario, el PAI, está fuertemente respaldado por un grupo relativamente numeroso de extensionistas industriales, que son ingenieros, contadores, economistas, administradores, etc., y cuya misión consiste en recorrer el país, específicamente las zonas en donde se localizan las factorías industriales para acercarse al empresario, con objeto de establecer un diagnóstico previo de sus problemas, informarles y aconsejarles en relación a las instituciones o especialistas a que pueden recurrir, dentro o fuera del programa, ayudarles a la solución de problemas que no requieran de la presencia de especialistas, aconsejarles con respecto a los trámites y relaciones con las Secretarías de Estado, hacer una labor de seguimiento a los promotores industriales durante la etapa difícil que sigue a la concepción de un nuevo proyecto, así como en la ejecución de los mismos.

Las características fundamentales del PAI con respecto a su objetivo central mencionado anteriormente, son los siguientes: •

a).- Integral.- En lo referente a la articulación e instrumentación de las distintas medidas de apoyo, sobre todo a la amortización de financiamiento con la asistencia técnica.

b).- Selectivo.- En cuanto que concentrará su atención-

en la promoción de aquellas empresas cuyas características -- contribuyan a alcanzar un desarrollo industrial equilibrado, -- de acuerdo con los criterios, prioridades y metas del Plan Industrial.

c).- Activo.- En el sentido de buscar un estrecho y directo contacto con las pequeñas y medianas industrias, y con los promotores de industrias por instalarse.

d).- Permanentes.

e).- Operacionalmente descentralizado.- Con vistas a fortalecer a nivel local las distintas instancias de cuya actividad depende la materialización del programa.

Participan en el programa la totalidad de las instituciones financieras que integran el sistema bancario del País, con el apoyo de NAFINSA, Banco de México, S.A., el FOGAIN, -- FIDEIN, FONEP, CENAPRO, ARMO, INFOTEC-CONACYT y el IMIT, A.C.

Con la participación de éstas instituciones, se asegurará que el apoyo financiero a la industria pequeña y mediana se canalice a través de los organismos de fomento industrial ya existente. Para éstos fines, se firmarán convenios entre Nacional Financiera, S.A., como administrador de Programa y los fideicomisos e instituciones participantes.

Para fines operativos, el PAI se ha dividido en seis -- subprogramas, que son los siguientes:

- 1).- Asistencia técnica.- Cuyos ejecutores son: INFOTEC, CENAPRO, IMIT, A.C.
- 2).- Estudios de Preinversión.- Cuyo ejecutor es el FONEP.
- 3).- Crédito.- El ejecutor es el FOGAIN.

- 4.- Garantías.- El ejecutor es el FOGAIN.
- 5.- Aportación Accionaria.- El ejecutor es el FOMIN.
- 6.- Instalaciones Físicas.- Los ejecutores son el FOGAIN y el FIDEIN.

Así también, con respecto a la operación del Programa, - ésta está a cargo de un Comité Coordinador, que será el órgano superior y de una Secretaría, que actúa como instrumento ejecutivo en las decisiones del Comité. Este órgano superior estará integrado por un representante propietario y un suplente de las siguientes dependencias e instituciones; NAFINSA, - cuyo Director General actuará como Presidente, SEPAFIN, SHyCP BANXICO, S.A., BISA, FIDEIN, FONEP, INFOTEC-CONACYT, CENAPRO, IMIT, A.C.

En esta medida el PAI sera administrado por NAFINSA, -- quien canalizará los recursos financieros puestos a su disposición para la ejecución de este Programa a los distintos subprogramas, de acuerdo con el manual de procedimientos y los - convenios que se establezcan sobre el particular.

El Programa de Apoyo Integral esta dividido en dos etapas, la primera tiene una duración de tres años, la cual servirá para establecer las bases y los mecanismos que permitan realmente fortalecer el apoyo que se otorga a la industria pequeña y mediana, dar a conocer y prestigiar el programa, tanto en los empresarios de estas industrias, como en el sistema bancario del país, probar la efectividad de los subprogramas que se han incluido, identificar e implantar aquellos que contribuyan a dar un apoyo más integral a las industrias pequeñas. Canalizando recursos por un total de 2100 millones de pesos, los cuales se asignaran de la siguiente manera:

SUBPROGRAMAS (MILLONES DE PESOS)

Asistencia Técnica	270
Estudios de Preinversión	30
Crédito	1,200
Garantías	10
Aportación Accionaria	400
Instalaciones Físicas	190
TOTAL	<u>2,100</u>

Las fuentes de financiamiento seran: El Banco Mundial - aportará 1,100 millones de pesos, el Gobierno Federal, NAFINSA y BANKICO aportarán 1,000 millones de pesos. Adicionalmente se prevee la movilización de recursos por 900 millones de pesos que provendrán de aportaciones de los beneficiarios por lo que en conjunto el PAI movilizará 3,000 millones de pesos en el transcurso de sus primeros tres años de operación.

En el año de 1981, se pondrá en marcha la segunda etapa del Programa de Apoyo Integral (PAI II), cuyo monto de operación asciende a 5,640 millones de pesos, con la finalidad de apoyar con financiamiento y asistencia técnica a la pequeña y mediana industria.

Los objetivos principales del PAI II son: fortalecer el Programa de Asistencia Técnica, apoyar al empresario por medio de un programa de garantías, a la obtención de créditos (financiamiento) de la banca intermedia, apoyo para expansiones industriales, apoyo a quienes decidan cambiar sus fábricas de zonas de alta construcción hacia aquellas de menor desarrollo relativo, orientación de las actividades de promoción, asistencia técnica y apoyo financiero hacia los sectores considera

dos como estratégicos dentro del desarrollo económico y social, y finalmente se apoyarán las zonas predeterminadas por el programa de subcontratación de la Secretaría del Patrimonio y Fomento Industrial.

Los siguientes subprogramas servirán para llevar a cabo lo anterior:

CUADRO DE ACTIVIDADES A REALIZAR EN LOS AÑOS DE
1981-82 POR EL PAI II.

SUBPROGRAMAS	(millones de pesos)
Crédito	2,928
Aportación Accionaria	670
Garantías	30
Instalaciones Físicas	503
Estudios de Preinversión	542
Asistencia Técnica	
TOTAL	<u>4,753</u>

DATOS: Obtenidos de la Revista Pequeña y Mediana Empresa Editada por el PAI. No. 2. Septiembre-Octubre, -- 1980. Pág. 18-19.

CUADRO DE INSTITUCIONES QUE VAN A LLEVAR A CABO LAS
ACTIVIDADES DEL PAI II EN LOS AÑOS 1981-82

INSTITUCIONES EJECUTORAS	No. DE EMPRESAS APOYADAS	EMPLEOS GENERADOS
FOGAIN	2,700	40,000
FOMIN	100	10,200
FIDEIN	110	
FONEP	450	
IMIT, A.C.- INFOTEC.		

DATOS: Obtenidos de la Revista Pequeña y Mediana Empresa Editada por el PAI. No. 2, Septiembre-October, -- 1980, Pág. 18-19.

Las fuentes de financiamiento para ésta segunda etapa - del Programa de Apoyo Integral son, un empréstito otorgado a México por el Banco Mundial por 2,300 millones de pesos, - - 1,350 millones de pesos corresponden a la participación del - Gobierno Federal, 1,315 millones a la aportación hecha por -- el Banco de México, S.A., y 657 millones de pesos al ingreso- por concepto de intereses.

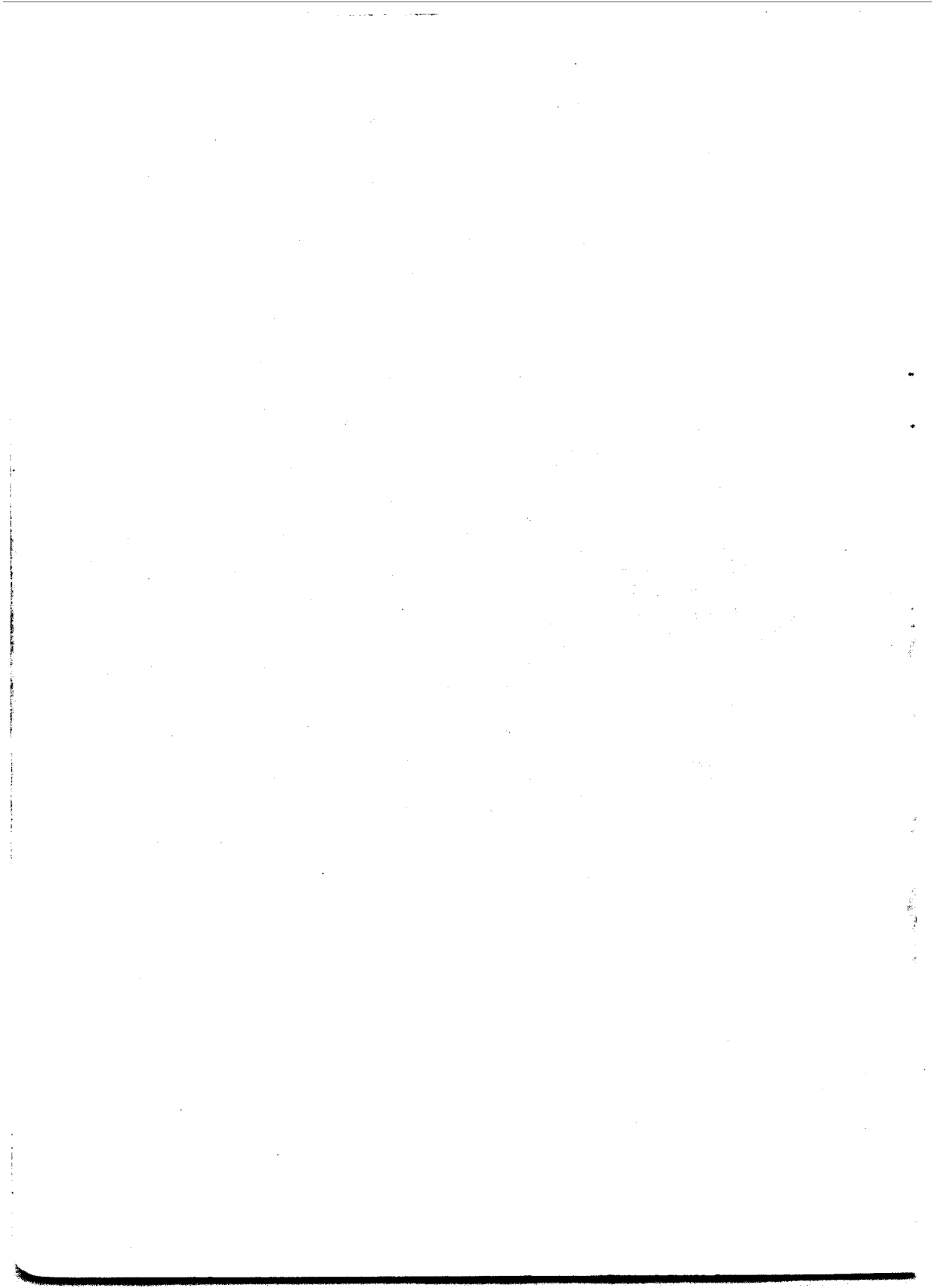
Ahora aclararemos en que medida el PAI puede ser una al- ternativa para la pequeña y mediana industria, tanto para la- solución de sus problemas como para lograr un futuro crecimen- to o mejores oportunidades en el mercado y por ende su desa- rrollo integral.

México durante el transcurso de los años, ha hecho es- fuerzos por fomentar el desarrollo económico e industrial, y- para ello se ha valido de planes, programas (como los menciona

dos en el capítulo I). De los cuales algunos han sido un rotundo fracaso, ya que no contemplan efectivamente las necesidades reales de las industrias, y más específicamente de las pequeñas y medianas empresas. Lo que refleja que estos programas fueron mal elaborados, puesto que no pudieron solucionar los problemas de la industria ni fomentaron su crecimiento y desarrollo.

Desde este punto de vista, el no enfocar los planes y programas a resolver las verdaderas necesidades del país, creó ineficiencias y derroches de recursos por parte de las instituciones gubernamentales que elaboran dichos programas de desarrollo sectoriales. Ante esta situación, el Gobierno Federal creó el PAI como un instrumento para resolver estas deficiencias, al contemplar aspectos tales como, asesoría técnica, créditos financieros, refaccionarios, de avío, etc., ya que en gran medida se ajusta a la realidad económica industrial de México. Lo que quiere decir que la industria pequeña y mediana tiene la oportunidad de recurrir a dicho programa, el cual con ciertos requisitos previos (solicitud, determinado capital contable, etc.) le proporcionará dichos servicios de apoyo técnico y financiero.

Las ventajas que ofrece incorporarse a este programa son: La elaboración de mejores planes, contar con un mejor cuerpo de directivos o ejecutivos, contar con varios tipos de financiamiento, que son los elementos básicos junto con una administración eficiente y eficaz para lograr un verdadero crecimiento y desarrollo industrial.



CAPITULO VII.- CONCLUSIONES.

CAPITULO I.

Desde el logro de la independencia, todos los gobiernos han intentado seguir una política encaminada a promover y apoyar el desarrollo industrial como premisa básica para lograr el tan deseado desarrollo económico del país. Y para ello han recurrido a la creación y elaboración de instituciones, programas y planes en distintas épocas.

La política seguida ha pretendido consolidar a las empresas nacionales, públicas y privadas, como lo muestran los siguientes hechos de política económica, la implantación de medidas proteccionistas, como son: exención de impuestos, control sobre la inversión extranjera, la misma sustitución de importaciones, etc.

Sin embargo, es hasta el período Cardenista cuando se sientan las bases para la industrialización del país, pues en este período cuando se consolida auténticamente el Estado, se nacionalizan bienes claves para el crecimiento industrial como son: el petróleo y los ferrocarriles, aspectos claves que en la actualidad cobran su real importancia, creándose así mismo, instituciones para estimular y fomentar la inversión privada.

A partir de 1955, se abandona la posición cautelosa sobre la inversión extranjera, alentándose desde entonces su participación en la economía nacional, quienes canalizan sus inversiones en sectores o actividades de bienes de capital, alimentos, química, etc. Al quedar bajo el dominio extranjero sectores clave de la economía, se acentúa la dependencia económica y tecnológica que van a limitar grandemente el desarrollo industrial del país.

En lo que respecta a las instituciones, planes y proyectos que se han creado y elaborado por distintos regímenes de-

gobierno tendientes a lograr un desarrollo económico e industrial, afirmamos que muchos de ellos fueron creados sin tomar en cuenta las necesidades reales del país. La mayoría de las veces estos "planes" y programas se hacían a mitad del sexenio y abarcaban un plazo de seis años. Y al entrar un nuevo gobierno no seguía el plan establecido e implantaba otro.

En 1980 con la formulación del Plan Global de Desarrollo posiblemente se resuelvan muchos de los problemas que aquejan al país. En la medida que engloba aspectos políticos, económicos y sociales en los planes y programas sectoriales, que orientan las actividades de las distintas instituciones nacionales con la finalidad de lograr un desarrollo económico y social del país.

CAPITULO II.

La pequeña y mediana empresa en México, con sus características y limitaciones, tiene una gran importancia tanto económica como social. Ya que representa el sector más dinámico de la economía, en la medida en que su tasa de crecimiento supera a la del producto interno bruto y que el 80% de la mano de obra empleada en la industria se encuentra laborando precisamente en éstas empresas.

Por lo que el papel que representa esta industria pequeña y mediana en la economía nacional no es el de llenar "huecos" en la producción, sino que es un factor de desarrollo puesto que su productividad es mayor en muchos rubros que los de las grandes empresas. Esto justifica porqué el Gobierno debe ofrecer un apoyo más eficiente y eficaz a este tipo de empresas, si en verdad quiere sentar las bases de un verdadero desarrollo económico y social del país.

CAPITULO III.

Los problemas que afronta la pequeña y mediana empresa, son de diversa índole, los cuales son las causas principales que limitan su crecimiento y desarrollo.

Entre toda la serie de problemas que afronta, los que más destacan son: los financieros, la tecnología y la administración de estas empresas pequeñas y medianas que se resuelven otros problemas tales como: comercialización, materias primas, mano de obra, etc.

La identificación de los problemas en las pequeñas y medianas empresas es muy importante, ya que al darse cuenta de ellos a tiempo va a permitir determinar cuáles son los procedimientos a seguir para solucionarlos. Pues no se pueden dar el lujo de no preocuparse de la situación de su empresa, so pena de desaparecer del mercado actual, que se caracteriza por ser altamente competitivo, y sólo triunfan aquellos que si es tan al tanto de sus problemas y que además buscan mejorar siempre su empresa en general.

CAPITULO VI.

Conocer las necesidades económicas ya sean presentes o futuras en una empresa es "conocer en cierta medida" las fuentes de financiamiento internas y externas a las que pueden recurrir sus dirigentes. Asimismo, optar en un momento dado por una determinada fuente de financiamiento, ya sea interna o externa, requiere de un minucioso estudio de las ventajas y desventajas a corto plazo que dicha fuente traería consigo. Si tenemos en cuenta que la industria pequeña y mediana padece generalmente carencias de capital, por lo que el decidir por una o más fuentes de financiamiento repercutirá en gran medida para su supervivencia y desarrollo.

Es importante señalar, que el conocer las necesidades de capital implica hacer un análisis de los estados financieros (Balance General, Estado de Resultados, Estado de Origen y de Aplicación de Recursos), ya que sin esto, la elección de las fuentes de financiamiento tendría un alto grado de incertidumbre, pues el no conocer el monto de los activos, pasivos, capital, ventas, costo de ventas, etc., es no conocer las necesidades de la empresa.

La correcta administración de los recursos obtenidos, - tendientes a satisfacer las necesidades presentes y futuras - de capital de la organización, permitirá un funcionamiento -- más sano y con perspectivas de éxito.

CAPITULO V.

En la actualidad, los directivos, o dueños de las empresas pequeñas y medianas tienen la opción de acudir a los distintos fondos de fomento creados por el Gobierno Federal con el fin de solicitar créditos para financiar sus operaciones, - asistencia técnica para mejorar sus actividades.

Los fondos de fomento y apoyo a la pequeña y mediana industria son administrados por Nacional Financiera y el Banco de México, y apoyan a distintas actividades económicas, lo -- que hace que tengan objetivos y características diversas, lo -- cual no quiere decir que trabajen individualmente, ya que operan dentro de un marco de política económica, como son: el -- Plan Global de desarrollo y el Plan Nacional de Desarrollo Industrial.

Los fondos de fomento han contribuido a la generación-- de empleos, descentralización de la industria, y a proporcionar más específicamente a la economía nacional bases para una infraestructura industrial. Además, serán un mejor instrumento de desarrollo en la medida que sus objetivos se adapten a resolver las necesidades de los pequeños y medianos industriales del país, los cuales se encuentran en su mayoría amenazados por las grandes corporaciones nacionales y extranjeras.

COMENTARIO.

Nosotros creemos que si el Gobierno Federal optara por crear un organismo que englobara la totalidad de los fondos -- existentes, se tendría un mejor conjunto de recursos disponibles, ésto en la medida que se eliminaría duplicidad de funciones, como se esta dando actualmente porque hay dos instituciones que administran tales fondos por separado. Además, se haría una mayor promoción de los fondos tanto en el Distrito-

Federal como en el interior de la República, se harían mejores convenios con las instituciones bancarias que funcionan como intermediarios, eliminando así los retrasos en los créditos, lo que traería como consecuencia un mejor y más completo apoyo a las pequeñas y medianas empresas, a fin de ayudarlos en su crecimiento y su desarrollo, lo cual repercutiría favorablemente en la economía nacional, al generar un mayor número de empleos y un incremento en la producción.

Esto lo comentamos porque los fondos de fomento y apoyo tienen sus limitaciones, como son: el hecho de que no son ampliamente conocidos por los empresarios de las pequeñas y medianas empresas, y por estudiantes de las Universidades que posteriormente puedan llegar a trabajar en éste tipo de empresas.

CAPITULO VI.

Tener éxito en las actividades a que se dedique cualquier individuo o empresa implica necesariamente el buscar mejores caminos, métodos e instrumentos para lograrlo.

La pequeña y mediana empresa debe optar por una serie de alternativas que le permitan mejorar sus operaciones. Más específicamente, debe llevar a cabo una capacitación administrativa de sus dirigentes y de su personal de ejecutivos, medios, con el fin de que adquieran y apliquen posteriormente las técnicas básicas y claves para una mejor realización de sus actividades.

La elaboración de un Plan Estratégico que contemple una serie de estrategias, tácticas, metas y políticas que orienten los esfuerzos y recursos de la empresa para conseguir los objetivos establecidos, es otra alternativa por la que deben optar las pequeñas y medianas empresas, si en verdad quieren lograr un crecimiento y desarrollo. Ya que la planeación estratégica es un instrumento de vital importancia para determinar las capacidades y necesidades de la empresa, en cuanto a

sus recursos, y de esa forma determinar sus posibilidades de éxito o fracaso en el mercado en el que esta insertado.

El Programa de Apoyo Integral a la Pequeña y Mediana -- Industria (PAI) al coordinar las actividades de los distintos fondos de fomento, proporciona los servicios de asistencia -- técnica y financiera con el fin de mejorar las actividades de las empresas pequeñas y medianas, para que logren incrementar su producción y generen más empleos. Por lo que, en la medida en que pueda ayudarlas a resolver sus problemas y orientarlos para que sigan otros cursos de acción, representa una alternativa a que deben recurrir.

- ✓ Dickson J. Franklin. El Exito en la Administración de las Empresas Medianas y Pequeñas. Edit. Diana, S.A. México, -- 1977.
- ✓ EE.UU. SMALL BUSINESS ADMINISTRATION. Administración de Negocios Pequeños. Edit. Trillas, S.A. México, 1973.
- F.C.A. Manual de Administración para la Pequeña y Mediana Empresa. U.N.A.M., México, 1980.
- Fernández Moreno, Joaquín. Las Finanzas en la Empresa. Edit. -- Instituto Mexicano de Ejecutivos de Finanzas. México, -- 1980.
- Hansen Roger, D. La Política de Desarrollo Mexicano. Edit. Siglo XXI. México, 1974. 311 págs.
- ✓ Industria Pequeña y Mediana en México. Edit. Banco de México. -- México, 1961.
- Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito. Edit. Porrúa. México, 1980.
- López, González y otros. Capitalismo y Crisis en México. Edit. / Cultura Popular. México, 1978. 268 Págs.
- López Malo, Ernesto. Ensayo sobre localización de la Industria en México. Dirección General de Publicaciones (UNAM). México, 1960, 325 Págs.
- Mancisidor, José. Historia de la Revolución Mexicana. Editores Mexicanos Unidos. México, 1977, 367 Págs.
- Manual para uso de la Pequeña y Mediana Industria.
Elaborado por la Subdirección de Orientación al Contribuyente de la Dirección General de Administración Fiscal - Central de la Secretaría de Ingresos. México, 1979. 225- Págs.

BIBLIOGRAFIA

- Acevedo y Valdés. Francisco. Revista Círculo "Fuentes de Financiamiento a Bajo Costo". México, Junio, 1979.
- Aguilar, Carmona y Carrión. Problemas del Capitalismo en México. Edit. Nuestro Tiempo. México, 1978. 152 Págs.
- Alvarez Niño, Raul. Contabilidad Intermedia II. Edit. Trillas, S.A., México, 1980.
- Angeles, Luis. Crisis y Coyuntura de la Economía Mexicana. - Edit. El Caballito. México, 1979. 180 Págs.
- Antología. El Sistema Social Mexicano. Elaborado por la Universidad Autónoma Metropolitana, Iztapalapa. 271 Págs.
- Apuntes. Administración Financiera. Elaborado por la Universidad Autónoma Metropolitana-Iztapalapa. Area Administración. 80 Págs.
- Arias Galicia, Fernando. Administración de Recursos Humanos. Edit. Trillas, S.A. México, 1978.
- Características de la Pequeña y Mediana Empresa. Publicaciones del FOGAIN. Tomos I y II, México, 1974.
- Centro Regional de Ayuda Técnica, Agencia para el Desarrollo Internacional (A.I.D.) La Protección de la Pequeña Empresa y la Recesión Directiva. Edit. CODEX, S.A.- Buenos Aires, Argentina, 1971.
- Cosío Villegas, Daniel. Historia Moderna de México. Edit. Siglo XXI. México, 1976. Tomos I y II.
- Curtis W. Symonds. Administración Financiera Básica. Edit. -- Técnica, S.A. México, 1976.

Martínez del Campo, Manuel. Factores del Proceso de Industrialización. Edit. F.C.E. México, 1978.

Nacional Financiera, S.A. La Nueva Herramienta de Nafinsa. Elaborado por el Programa de Apoyo Integral a la Industria Pequeña y Mediana (PAI) México, 1980 - 1981.

Padilla Aragón, Enrique. México Desarrollo con Pobreza. Edit.- Siglo XXI. México, 1979. 173 págs.

P.A.I. Pequeña y Mediana Empresa. Números 1, 2, 3, 4, y 5 elaborados por el PAI, México 1980-1981.

Principales Características y Problemas de la Industria Pequeña y Mediana en México. Publicaciones del FOGAIN. México 1980, 112. Págs.

Ramírez Racaño, Mario. Crecimiento e Inestabilidad Política en México. Publicaciones del Instituto de Investigaciones - Sociales, UNAM. México, 1977, 231 Págs.

Revista de la Industria Pequeña y Mediana. Publicaciones de Nacional Financiera, S.A.

- No. 7, Febrero 18 de 1974.
- Suplemento al No. 23 de 1976.
- No. 19, Mayo 9 de 1977.
- No. 2, Enero 8 de 1978.
- No. 4, Enero 23 de 1978.
- No. 6, Febrero 6 de 1978.
- No. 20, Mayo 15 de 1978.
- No. 22, Mayo 29 de 1978.
- No. 28, Julio 15 de 1978.
- Suplemento al No. 52 de 1978.
- No. 4, Enero 22 de 1979.
- No. 6, Febrero 5 de 1979.
- No. 9, Febrero 26 de 1979.
- No. 12, Marzo 19 de 1979.
- No. 15, Abril 9 de 1979.

- No. 17, Abril 23 de 1979.
- No. 18, Abril 30 de 1979.
- No. 21, Mayo 21 de 1979.
- No. 22, Mayo 28 de 1979.
- No. 25, Junio 28 de 1979.
- No. 33, Agosto 13 de 1979.
- No. 34, Agosto 20 de 1979.
- No. 37, Septiembre 10 de 1979.
- No. 39, Septiembre 24 de 1979.
- No. 40, Octubre 10 de 1979.
- No. 45, Noviembre 5 de 1979.
- No. 47, Noviembre 19 de 1979.
- No. 48, Noviembre 26 de 1979.
- No. 9, Marzo 3 de 1980.
- No. 10, Marzo 10 de 1980.
- No. 14, Abril 7 de 1980.
- No. 18, Mayo 5 de 1980.
- No. 34, Agosto 25 de 1980.

Rosado López D. Historia y Pensamiento Económico. Instituto de Investigaciones Económicas. México, 1975. 197 Págs.

Solis M., Leopoldo. La Economía Mexicana. Tomo II. Edit. Siglo XXI. México, 1975.

Solis M., Leopoldo. Planes de Desarrollo Económico y Social México. Edit. Setenta y Sete. México, 1975, 197 Págs.

Solis Ricardo y Oropeza Enrique. Apuntes de Finanzas, III. - Facultad de Contaduría y Administración. UNAM. México, 1974.

Van Horne, James. Financial Management and Police. Edit. -- Prince Hall. México, 1978.

Weston Fred y Brigham F., Eugene. Administración Financiera de Empresas. Edit. Interamericana. México, 1978.