



COORDINACION DE SERVICIOS
DOCUMENTALES - BIBLIOTECA

UNIVERSIDAD AUTONOMA METROPOLITANA

DIV. CSH. DPTO. ADMINISTRACION

UNIDAD IZTAPALAPA

LICENCIATURA EN ADMINISTRACION

TESIS:

" PROGRAMAS DE FINANCIAMIENTO PARA
EXPORTACION EN LA PEQUEÑA Y MEDIANA
EMPRESA "

SINODAL: JUAN MENDOZA PEREZ

ALUMNAS: ALICIA MARTINEZ GOMEZ 90335310
LETICIA CHAVEZ TIEMPO

MAYO DE 1996

PROGRAMAS DE FINANCIAMIENTO PARA LA EXPORTACION EN LA PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA.

DELIMITACION:

En la presente investigación se señalan los distintos tipos de financiamiento con los cuales se provee de recursos a las diferentes organizaciones empresariales que forman parte de la economía. En Enfocándolos principalmente en la pequeña y mediana empresa que actualmente son las que requieren de mayor apoyo financiero.

Asimismo analizar el proceso de financiamiento que requieren estas empresas para poder exportar en tiempos difíciles.

Por otro lado, se estudiarán las nuevas tendencias de la economía que influyen en la reordenación de los programas de fomento de la banca de desarrollo y FOMEX (Fondo para el fomento de las exportaciones) como es el T.L.C y la crisis actual.

JUSTIFICACIÓN:

Actualmente se vive gran incertidumbre en el mundo financiero, puesto que es difícil para las empresas sostenerse por si mismas, debido, a la devaluación, el desempleo y la inestabilidad económica que prevalece.

El crecimiento de la economía apenas si llega al 1% y se duda que haya inversión extranjera en corto plazo, ya que las medidas adoptadas por el presidente Zedillo en su plan emergente no entusiasma a los inversionistas.

Provocando que las empresas vean afectada su economía y solo esperan que se logre estabilizar tal situación.

Por ello, las empresas mexicanas han llegado a un límite en donde los problemas de liquidez dificultan cada vez más su operación. Así es necesario ampliar y modificar programas accesibles de financiamiento y desarrollo en pro del crecimiento de la pequeña y mediana empresa.

Creando así mayores beneficios en el plano macroeconómico que repercuta en la microeconomía, y den como resultado mejores oportunidades de competitividad en los mercados extranjeros.

Se considera de vital importancia conocer los diferentes financiamientos, que contribuyen al crecimiento de la pequeña y mediana industria, ya que estas representan el 60% de las empresas del país siendo la base de la economía en desarrollo.

Es necesario analizar el financiamiento que han tenido los programas de apoyo crediticio en éstas empresas.

Debido a que por sus características tanto administrativas como financieras no tienen acceso a financiamiento de alto costo de capital, y más aun en épocas inciertas como la que se esta viviendo.

Es importante que las organizaciones conozcan y difundan las diferentes formas de financiamiento, esto es:

- Como se analizan los créditos.
- Que beneficios reporta el utilizarlos.
- Que requisitos se deben cubrir para obtener un financiamiento.
- Otros aspectos.

JLC.
IT = 593/2002

De manera particular el apoyo para la exportación en la pequeña y mediana industria. Debido a que puede ser uno de los artifices que logre en alguna medida fomentar el crecimiento económico en tiempos turbulentos.

Sin embargo, los apoyos que brinden los fondos y programas de financiamiento para la exportación, deben ser capaces de lograr adaptarse a las variaciones económicas financieras y políticas para poder ofrecer grandes ventajas a estas empresas y con ello crecimiento y estabilidad al país.

De igual manera se desea conocer las circunstancias por las cuales atraviesa la pequeña y mediana industria para exportar ante la apertura comercial.

En que medida el T.L.C ha contribuido a la creación de programas que busquen hacer más competitivo a éste bloque de empresas.

La importancia de exportar es entre otras cosas una cuestión estratégica y de medios financieros y humanos. Aunque en esto las empresas mexicanas no parecen tener una posición ventajosa.

Por ello el deseo de incrementar las exportaciones es una iniciativa loable y la mejor forma para reanudar el crecimiento económico y expandir sus mercados.

México debe ofrecer en estos momentos gran seguridad y apoyo a las pequeñas y medianas empresas dedicadas a la exportación, ya que aún pueden encontrar oportunidades si aprovechan sus ventajas comparativas y de rentabilidad; así como la capacidad productiva de estas.

Aunque es necesario que exista un plan económico consistente y se superen barreras como son: altas tasas de interés, costo de los servicios que presta el sector público. Para que facilite el manejo de las exportaciones.

PLANTEAMIENTO DE OBJETIVOS:

OBJETIVO GENERAL:

Analizar cual es la situación de la pequeña y mediana empresa frente a las opciones de financiamiento.

OBJETIVO PARTICULAR:

Establecer el grado de conocimiento y utilización de la pequeña y mediana empresa, con respecto a las opciones de financiamiento provenientes del Sistema Financiero Mexicano, en particular de la exportación.

Verificar en que manera los fondos de financiamiento contribuyen al desarrollo permanentemente y consolidando en este tipo de empresas.

Revisar que tan accesibles son los programas diseñados para fomentar las exportaciones a corto plazo.

Analizar el impacto que ha tenido la crisis económica en los financiamientos para la exportación.

Conocer en que medida la apertura comercial en México ayudo a la fomentación de financiamiento a la exportación.

PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA:

En los últimos años el país ha iniciado un proceso de apertura comercial que comenzó con la entrada a México en 1986 al acuerdo general sobre aranceles y comercio (GATT); de la misma forma se ha intensificado las relaciones e intercambio comercial a través de convenios bilaterales.

De acuerdo a lo anterior y con el inminente Tratado de Libre Comercio México-E.U-Canada, la actual gestión gubernamental ha cambiado sus esfuerzos hacia el

fortalecimiento de la estructura industrial del país y sobre todo ha puesto especial atención en el estrato al que pertenece la micro, pequeña y mediana industria, ya que estas representan el 80% del total de establecimientos del sector, absorbiendo el 49% del personal ocupado en la industria, además de incidir directa o indirectamente en la oferta de bienes y servicios así como la generación de la demanda agregada.

En consecuencia, este bloque de empresas constituye parte esencial de la planta productiva nacional, por lo que el desarrollo de su actividad es decisivo para la integración nacional ante la nueva dinámica de la economía mundial caracterizado por la intensa competencia industrial y comercial además de una situación económica difícil.

La política económica del gobierno federal de acuerdo a lo lineamientos establecidos en el Plan Nacional de Desarrollo y en el programa Nacional de Financiamiento para la modernización de las industrias micro, pequeña y mediana con el propósito de superar los problemas operativos y de mercado que estas enfrentan.

a estrategia del gobierno en el marco de la internacionalización se orienta a realizar cambios cualitativos en la estructura de este bloque de empresas, es decir mejorar las escalas para su inserción en el mercado internacional. Para superar las deficiencias que se han presentado hasta estos momentos.

En el logro de los objetivos para apoyar a este tipo de industrias depende, de gran medida de que cuente con un sistema financiero moderno que contribuya a su desarrollo y que incentive su productividad, a la vez que proporcione las fuentes de financiamiento adecuadas, ya que estas empresas enfrentan grandes problemas para tener acceso a las fuentes de financiamiento provenientes de la bolsa de valores, tales como emisión de acciones, obligaciones y papel comercial.

Ante la problemática a la que se enfrentan para lograr obtener algún financiamiento bursátil., por lo que han optado en obtener financiamientos tradicionales como la banca múltiple y los préstamos no reglamentados como el Avío que proporcionan un alto costo de capital limitando el crecimiento de las mismas.

Los efectos de la devaluación del peso y del programa económico instrumentado por el gobierno ya se han manifestado debido a que durante este tiempo se ha mostrado una fuerte contracción del déficit de la balanza comercial, como reflejo del elevado dinamismo de las importaciones y el débil ritmo de las exportaciones.

De tal manera se destaca el impulso de las exportaciones en la pequeña y mediana empresa, que pueden sanear directa o indirectamente la economía.

Se pretende mediante el sistema mexicano de promoción a las exportaciones, facilitar la concreción del proyecto o iniciativa tanto en materia de exportación como de inversión.

En este sentido, se reforzara la labor de promoción, no sólo para garantizar que los diversos proyectos que ya están en cartera se concreten, si no para captar y canalizar nuevos planes, tanto aquellos provenientes del exterior como los que surgen a iniciativa de los propios empresarios nacionales.

Al mismo tiempo se llevo a cabo una pequeña consistente campaña en diversas partes del mundo, a fin de captar proyectos específicos de inversión detectar nichos de mercado y oportunidades de exportación, para ofrecer productos nacionales en los que se ha logrado un nivel óptimo de competitividad.

En consecuencia a lo anteriormente expuesto, el presente estudio pretende analizar cual es la situación de la pequeña y mediana industria frente a las opciones de financiamiento, así como conocer en que medida los empresarios pertenecientes a este estrato conocen y hacen uso de los créditos que ofrece el banco de desarrollo; así mismo se buscará saber como los créditos contribuyen al mejoramiento de los aspectos financieros, de mercado, organizado, tecnológico y de captación en la pequeña y mediana empresa.

Así mismo revisar que tan viables son los programas diseñados para fomentar las exportaciones en el corto plazo.

Debido a que las exportaciones es una estrategia para salir de la crisis pero si las empresas no se preparan a tiempo, ni cuentan con las facilidades pero ofrecen sus productos en otros mercados no podrán beneficiarse de ellas.

HIPÓTESIS:

- La pequeña y mediana industria utilizan los financiamientos que otorga la Banca de Desarrollo para enfrentar los cambios que se están originando.
-
- Los fondos de financiamiento para la exportación, fomentan y facilitan esta actividad. Para lograr una mayor penetración en mercados internacionales.

ESQUEMA:

INTRODUCCIÓN

I. PROCESO DE APERTURA COMERCIAL EN MEXICO

- 1.1. EL GATT
- 1.2. MEXICO ANTE EL GATT
- 1.3. RELACIONES MEXICO-ESTADOS UNIDOS
- 1.4. RELACIONES MEXICO-CANADA
- 1.5. TRATADO DE LIBRE COMERCIO
- 1.6. LA MICRO PEQUEÑA Y MEDIANA INDUSTRIA FRENTE AL PROCESO APERTURA COMERCIAL.

II LA PEQUEÑA Y MEDIANA INDUSTRIA COMO BASE DE LA ESTRUCTURA

PRODUCTIVA EN MEXICO

- 2.1. DEFINICIONES.
- 2.2. CARACTERÍSTICAS
- 2.3. IMPORTANCIA DE LA PEQUEÑA Y MEDIANA INDUSTRIA
- 2.4. LOS PROBLEMAS QUE ENFRENTAN LA PEQUEÑA Y MEDIANA INDUSTRIA

III. FINANCIAMIENTO

- 3.1. FINANCIAMIENTO INTERNO
- 3.2. FINANCIAMIENTO EXTERNO

IV. DIRECTRICES DE LA POLITICA ECONÓMICA MEXICANA

4.1 PLAN NACIONAL DE DESARROLLO 1995-2000

4.2 PROGRAMA NACIONAL DE FINANCIAMIENTO.

V. EL RETO DE LAS EXPORTACIONES

5.1. GLOBALIZACION DE LOS MERCADOS Y LAS POLITICAS
MACROECONOMICAS.

5.2 . ESQUEMAS E INSTRUMENTOS DE FINANCIAMIENTO. EN LA
PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA.

VI. LA BANCA DE DESARROLLO: ALTERNATIVAS DE FINANCIAMIENTO EN LA PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA.

6.1. ALTERNATIVAS DE FINANCIAMIENTO: BANCA DE
DESARROLLO

6.2 . EMPRESAS INTEGRADORAS.

VII. MODERNIZACION Y COMERCIO EXTERIOR,

7.1 EMPRESAS MANUFACTURERAS

7.2 ENTREVISTA CON SR. JUAN ELEK (CEMAI)

7.3 PRIMER INFORME DE GOBIERNO.

CONCLUSIONES

BIBLIOGRAFIA

INTRODUCCION

La crisis económica por la que atraviesa nuestro país ha provocado que los inversionistas extranjeros no se interesen en invertir en México. Se observa gran incertidumbre en los mercados financieros e inestabilidad económica.

Esto origina que actualmente las empresas mexicanas enfrenten grandes problemas de liquidez lo que obstaculiza su operación financiera, así como el cierre de micros, pequeñas y medianas empresas .

Las instituciones financieras y de crédito han limitado sus recursos económicos asimismo, han aumentado considerablemente el pago de intereses.

Se analizará cuales son las perspectivas que mostraba el Tratado de Libre Comercio en relación al desarrollo y apertura económica y sobre todo al apoyo que se le brindaría a este segmento empresarial.

Por ello el interés de la presente tesis, es informar de manera descriptiva la situación en la que se encuentran las empresas mexicanas, sector clave de la economía mexicana. Así como del grado de conocimiento que se tienen sobre las diferentes instituciones que otorgan créditos, de los esquemas de garantía que se ofrecen a estas.

Asimismo se orienta sobre las características y procedimientos que se persiguen para obtener un crédito.

Se analizan cada uno de los programas de financiamiento que atiende Nacional Financiera , Banco del Comercio Exterior.

Enfocándolo desde el punto de vista, que les pueda ofrecer beneficios y alternativas convenientes a la situación por la que atraviesan. Orientando este desempeño hacia la modernización y globalización de la micro, pequeña y mediana empresa.

En que medida el Gobierno Federal ha propuesto estrategias y políticas empresariales para apoyar a este segmento y cuales han sido los resultados.

Además de conocer los alcances que se tienen sobre el desempeño de las exportaciones, motor importante para reactivar la economía mexicana.

Por otro lado, se menciona el programa de Empresas Integradoras, como alternativa para que las empresas obtengan un buen nivel de rentabilidad.

Como podemos observar la intención que se tiene es que se conozca los diferentes tipos de créditos que ofrecen las instituciones de financiamiento, que se identifique los obstáculos que impiden el obtener un crédito, las ventajas y

desventajas de los diferentes programas de apoyo . Esto orientado hacia las perspectivas que se tienen para lograr penetrar en mercados internacionales . Lo anterior implica un gran esfuerzo de parte del Gobierno Federal y de cada uno de las instituciones de financiamiento.

I. PROCESO DE APERTURA COMERCIAL EN MEXICO

México en 1995, ingreso el acuerdo general sobre Aranceles y Comercio, el GATT, así empieza una apertura comercial sin precedente en la historia de este país.

En 1982, la totalidad de los productos que se importaban al país, requerían permiso previo y adicionalmente se contaba con una tarifa arancelaria de hasta 100%.

No era posible quedarnos con una sola apertura, simplemente de tipo comercial. Se hacía necesario una apertura en materia de inversión extranjera, pero también acompañada de un proceso importantísimo, en dos vías: en la desregulación de la actividad económica y en todo un proceso de privatización, importante también, para transformar la actividad económica y pasarla a manos de los empresarios.

Las palabras del presidente Salinas son muy claras:

"Hay que dejar a los empresarios hacer negocios; en el gobierno no sabemos hacer negocios

y se empezó un proceso de desincorporación de las empresas que según esto no deben estar en el gobierno.

CAPITULO 1 Proceso de Apertura Comercial en México

1.1. EL GATT

Por resolución del 18 de febrero de 1946 la Organización de las Naciones Unidas (ONU) a través de su Consejo Económico y Social (ECOSOC), convocó a una Conferencia Internacional sobre Comercio y Empleo, paralelamente decidió establecer un comité preparatorio para la creación de la Organización Internacional de Comercio (International trade Organization).

En agosto de 1947 el comité preparatorio aprobó un proyecto de Tratado, que tenía como propósito establecer reglas para la Conferencia e las Naciones Unidas sobre: Comercio y Empleo, celebrada del 21 de noviembre de 1947 al 24 de marzo de 1948 en la Habana, Cuba. En dicha conferencia surgió un convenio, conocido como "La carta de la Habana", que tenía como objetivo establecer los propósitos y principios de una Organización Internacional de Comercio.

Simultáneamente a los trabajos de la Habana, los gobiernos que integraban el comité preparatorio, efectuaron negociaciones para reducir los impuestos arancelarios, así como otras restricciones al comercio. Estas acciones fueron tomadas antes de que entrara en funciones la proyectada Organización Internacional de Comercio. Tales negociaciones tuvieron su sede en Ginebra, suiza, dando como resultado un Tratado Multilateral firmado el 30 de octubre de 1947 por 23 miembros e ONU; dicho Tratado fue denominado Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (mejor conocido con las siglas en inglés GATT).

Cabe señalar que se pensaba que el GATT sería un organismo provisional que desaparecería en cuanto entrara en vigor la Carta de la Habana (firmada el 24 de marzo de 1948). Dicho documento nunca entro en funciones debido al abandono de los E.U; por motivos de ataques intensos en el interior (inversionistas proteccionistas y de los que se oponían a combatir prácticas comerciales restriccionistas).

A pesar de que el acuerdo fue una idea organizada por la ONU, no se considera un organismo de la misma, ya que no cumple con los requisitos del Artículo 63 de la Carta de la ONU.

El GATT (General Agreement on Tariffs and Trade) es el Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio que tiene como finalidad liberalizar y lograr la estabilidad del comercio internacional mediante el abatimiento de las barreras arancelarias y no arancelarias que impiden la fluidez del mismo.

Los países que conforman el Acuerdo se divide en tres grupos:

- **Miembros Definitivos.** Las partes contratantes del Acuerdo General que son en número de 96 naciones y son miembros definitivos. Estos son : Alemania, Alto Volta, Argentina, Australia, Austria, Bangladesh, Barbados, Bélgica, Benin, Birmania, Brasil, Burundi, Camerún, Canadá, Colombia, Congo, Corea, Costa de Marfil, Cuba, Chad, Checoslovaquia, Chile, Chipre, Dinamarca, Egipto, España, Estados Unidos de América, Filipinas, Finlandia Francia, Gabón, Gambia, Ghana, Grecia, Guayana, Haití, Hungría, Imperio Centro Africano, India, Indonesia, Irlanda, Islandia, Israel, Italia, Jamaica, Japón, Kenia, Kuwait, Luxemburgo, Madagascar, Malasia, Malawi, Malta, Mauricio, Mauritania, México, Nicaragua, Níger, Nigeria, Noruega, Nueva Zelandia, Países Bajos, Pakistán, Perú, Polonia, Portugal, Reino Unido, República Dominicana, Rhodesia, Rumania, Rwanda, Senegal, Sierra Leona, Singapur, Sri Lanka, Sudáfrica, Suecia, Suiza, Tanzania, Togo, Trinidad y Tobago, Turquía, Uganda, Uruguay, Yugoslavia, Zaire.

- **Provisionales.** Túnez

Capítulo 1. PROCESO DE APERTURA COMERCIAL

- **Los Nuevos Estados Independientes.** Los territorios coloniales en los que se aplicaba el GATT, como consecuencia de su aplicación a los Estados coloniales, que obtuvieron su independencia y son Estados soberanos; se les continúa aplicando de facto el Acuerdo General, en espera del establecimiento definitivo de su política comercial, estos son en número de 25: Angola, Argelia, Bahamas, Bahrein, Botswana, Cabo Verde, Emiratos Arabes Unidos, Fiji, Granada, Guinea Ecuatorial, Kampuchea, Lesotho, Maldivas, Malí, Mozambique, Papua Nueva Guinea, Katar, Santo tomé y príncipe, Seychelles, Surinam, Swazilandia, Tonga, Yemen Democrático, Zambia.

De acuerdo con su esencia y los fines para lo que fue creado el GATT, persigue los siguientes objetivos:

1. Que las relaciones comerciales y económicas entre países deben tender al logro de niveles de vida más altos;
2. La consecución de pleno empleo, de un nivel más elevado de ingreso real y de la demanda efectiva;
3. La utilización completa de los recursos mundiales, y
4. El acrecentamiento de la producción y de los intercambios de productos (no se hace mención de servicios)³

Estos objetivos se 3 deben basar en ciertos preceptos, tales como:

- La reciprocidad y mutuas ventajas. Desde el punto de vista positivo, la reciprocidad significa la base de mutuas concesiones sobre cuotas arancelarias en las negociaciones comerciales entre los países. En un aspecto negativo el concepto puede significar represalias a través de aumentos en los aranceles por parte de los países;

3 Miranda A. ensayos sin publicar p. 80.

Capítulo 1 El Proceso de Apertura Comercial en México

- La reducción sustancial de los aranceles aduaneros y demás barreras comerciales, y
- La eliminación del trato discriminatorio en materia de comercio internacional.

El Acuerdo General tiene cuatro principios fundamentales que son los siguientes:

- No discriminación en el comercio: este principio se basa en la cláusula de la Nación más favorecida que consiste en que los privilegios que se le concedan a un producto de un país, deberán ser concedidos inmediatamente e incondicionalmente a todo producto similar originario de cualquiera de los demás países contratantes de esta forma la cláusula evita la discriminación comercial a terceros países en las ventajas. Pero el mismo Acuerdo establece excepciones.
- Protección exclusivamente arancelaria: el principio establece que se otorgará protección a la industria nacional exclusivamente a través de aranceles aduaneros y no mediante otras medidas comerciales, por tanto se pretende determinar el grado máximo de proteccionismo que se puede practicar.
- Procedimientos de consulta: el principio se orienta a evitar los perjuicios contra los intereses comerciales de las partes contratantes, en este sentido se pretende buscar una solución justa, cuando alguna de las partes, vean amenazados sus intereses por otro u otros países contratantes.
- Servir de centro de negociación: el Acuerdo General representa un foro para que los países efectúen negociaciones respecto a las barreras arancelarias y no arancelarias, así como para la solución de conflictos comerciales.

Capítulo 1 El Proceso de Apertura Comercial en México

En 1964 ante las presiones de los países subdesarrollados y la necesidad de tener un foro para resolver los problemas de una manera más abierta y equitativa, La Conferencia de las Naciones Unidas para el Comercio y el Desarrollo (UNOCD) recomendó a la Asamblea General de la ONU; convertirla en uno de sus órganos, aprobándose la propuesta el 30 de Diciembre del mismo año.

"Ante esta situación el Gatt, en 1965, y dentro de la Ronda Kennedy, añadió al acuerdo una nueva parte -la parte IV- referente a comercio y desarrollo, donde: "las partes contratantes pueden facultar a las partes contratantes poco desarrolladas para que apliquen medidas especiales con objeto de fomentar su comercio y desarrollo."⁴

En junio de 1971, el GATT aprobó la propuesta de que los países desarrollados pudieran conceder preferencia a los países subdesarrollados mediante un sistema de preferencia generalizadas y no recíprocas.

Los foros de negociación más importantes para el GATT son las Rondas, llamadas Negociaciones Comerciales Multilaterales. Desde su fundación hasta la fecha se han celebrado ocho Rondas, en orden cronológico estas son:

- i. Ginebra, Suiza en 1947.
- II. Annecy, Francia en 1949.
- III. Torquay, Reino Unido en 1951.
- IV. Ginebra, Suiza en 1956.
- v. Ginebra Suiza en 1960 a 1961, conocida como Ronda Dillon.
- vi. Ginebra, Suiza de 1964 a 1967, conocida como Ronda Kennedy.
- VII. Tokio, Japón de 1973 a 1979, conocida como Ronda de Tokio.
- VIII. Punta del Este, Uruguay en 1986, conocido como Ronda de Uruguay.

⁴ Ibid. P. 84.

Capítulo 1 El Proceso de Apertura Comercial en México

Cabe destacar que las cuatro primeras Rondas las negociaciones arancelarias se efectuaron bilateralmente; a partir de la Ronda Dillon el procedimiento se convirtió en bilateral.

El GATT, es concebido como un sistema multilateral que brinda grandes oportunidades a los países a los países que lo integran para que puedan comerciar sus productos entre sí sin fuertes restricciones aduanales. Pero, a pesar de esto existen barreras no arancelarias que fomentan un proteccionismo oculto y que dificulta la introducción y aceptación de productos extranjeros en los mercados internos de los países que lo practican. De esta manera:

"Se han multiplicado las interpretaciones subjetivas de las reglas y procedimientos del GATT, debido a su falta de claridad y precisión. Estas prácticas erosionan la eficiencia del sistema multilateral, puesto que se constituyen en obstáculos que fraccionan la globalidad del comercio internacional."⁵

Como resultado de lo anterior surge el neoproteccionismo, como la expresión más pura de la reaparición de presiones proteccionistas de la aplicación de prácticas restrictivas al comercio internacional al margen de los principios y acuerdos del GATT. Las medidas Neoproteccionistas han traído como consecuencia la desaceleración de la producción y comercio de mundo y por tanto el debilitamiento del orden económico liberal difundido por el Acuerdo.

Algunos de los instrumentos Neoproteccionistas pueden ser:

- Barreras no arancelarias cualitativas bajo la forma de normas sanitarias, fitosanitarias, de empaque, embalaje, etiquetado., transporte, técnicas.

5 El Mercado de Valores. 43. Primero de Junio. 1991.

Capítulo 1 El Proceso de Apertura Comercial en México

- Acuerdos bilaterales contrarios al principio de no discriminación del GATT, consiste en que ciertos países se comprometen a limitar "voluntariamente" sus exportaciones de ciertos productos para mantener el equilibrio de los mercados.
- Nuevas formas de comercio bajo los esquemas de Counter Trade (en contra de comercio).

Para contrarrestar las barreras no arancelarias que distorsionan el comercio internacional liberal surge un nuevo GATT, en la Ronda de Tokio (1973-1979), que si bien conserva como base el Acuerdo General de 1948, induce nuevas disposiciones para acabar con los mecanismos neoproteccionistas. La Ronda de Tokio arrojó diversas medidas, pero la más importante fueron los códigos de conducta que tienen como principal objetivo:

"Reducir las medidas no arancelarias o, cuando ello no proceda, reducir o eliminar sus efectos de restricción o distorsión del comercio y someter tales medidas a una disciplina internacional más eficaz."⁶

Dichos códigos buscan establecer un equilibrio de los derechos y obligaciones de sus miembros, por lo que su incumplimiento genera un desequilibrio que se debe restablecer con una ventaja económica del país infractor, y el equilibrio de derechos y obligaciones.

- Algunos de los aspectos que caracterizan a estos códigos son:
- Reglamentan, complementan y amplían el Acuerdo General.
- Establecen obligaciones más precisas que las del Acuerdo General.

6 Malpica E de la ML. Los Códigos De Conducta Del GATT. en Comercio Exterior. Junio. 1980. P.506

Capítulo 1 El Proceso de Apertura Comercial en México

- Supeditan la legislación nacional al código correspondiente.
- Establecen un mecanismo internacional de vigilancia (los comités).
- Establecen un mecanismo de solución de diferencias.
- Son obligatorios desde su firma, lo que les da la connotación de acuerdos en forma simplificada.

Los códigos son:**Código de Valoración Aduanera.**

Entró en vigor el 1º de Enero de 1981, su objetivo es establecer un sistema equitativo y neutral para valorar mercancías en aduana que se adopte a las realidades comerciales y que excluya la utilización de valores arbitrarios. La base para valorar mercancías en aduana será su valor de transacción.

Código Sobre Subvenciones y Derechos Compensatorios

Entró en vigor el 1º de Enero de 1980, reconoce que las subvenciones contribuyen a la conservación de los objetivos de la política nacional, pero perjudican al comercio la producción. El código velará porque las subvenciones no lesionen los intereses de los signatarios, porque las medidas compensatorias no obstaculicen el comercio internacional y porque los productores afectados reciban ayuda dentro de un marco internacional de derechos y obligaciones.

Código Antiduping Revisado

Entró en vigor el 1º de Enero de 1980, persigue un procedimiento equitativo y abierto que sirva de base para un examen exhaustivo de los casos de duping. También:

"Se reconoce que los países desarrollados deberán tener particularmente en cuenta la especial situación de los países en desarrollo cuando contemplan la aplicación de medidas antiduping."⁷

Acuerdos Sobre Obstáculos Técnicos al Comercio

Al igual que los dos anteriores entró en vigor el 1º de Enero de 1980, Su objetivo consiste en asegurar que los reglamentos técnicos y normas, incluidos los requisitos de envase y embalaje marcado y etiquetado, y los métodos de certificación técnicos de conformidad con reglamentos y normas, no creen obstáculos en el comercio internacional.

Acuerdo Sobre Procedimientos para el Trámite de Licencias de Importación.

Entró en vigor el 1º de Enero de 1980. El objeto del código es simplificar los procedimientos y prácticas administrativas que se siguen en el comercio internacional y darles transparencia y garantizar la aplicación y administración justa y equitativa de esos procedimientos y prácticas también tiene como propósito:

establecer un mecanismo consultivo y prever disposiciones para la solución rápida, eficaz y equitativa de las diferencias que puedan seguir."⁸

OTA: Ibid. p. 510

8 NOTA:Ibidem.

Acuerdos Sobre Compras del Sector Público

Entró en vigor el 1º de Enero de 1981, el objetivo general de éste código es establecer procedimientos internacionales de notificación, consulta, vigilancia y solución de diferencias para asegurar el cumplimiento eficaz de las disposiciones internacionales en materia de compras del sector público.

1.2. México ante el GATT

Muchas son las razones que motivaron a México a adherirse al GATT, pero se puede decir que todas son consecuencia directa del modelo económico de crecimiento que muchos años prevaleció en el país, y que como se ha venido mencionando, promovía la sustitución de importaciones cerrando toda posibilidad de fortalecer el comercio exterior.

Ante el nuevo proceso de integración económica mundial el antiguo "Desarrollo estabilizador", se tornó obsoleto, por tanto el país debería dar un giro en su política económica. De esta manera se pretendía acabar con el comercio bilateral que venía practicando la nación, y que había generado una fuerte dependencia comercial con Estados Unidos. Entonces buscaba diversificar y ampliar el intercambio comercial con el mundo, es decir, optar por un comercio multilateral, representado por el GATT.

La introducción de México siguió un proceso largo y complicado que se llevo muchos años, en dicho proceso se reconocen dos etapas: la primera, es la negociación de Protocolo de Adhesión que consiste en establecer un marco jurídico y económico de aplicación del Acuerdo General, donde se consignan los derechos y obligaciones para México; la segunda se da con la negociación de una lista de concesiones arancelarias, con la participación del país en la Ronda de Tokio en 1973.

Capítulo 1 El Proceso de Apertura Comercial en México

En la primera etapa de Negociación del Protocolo de Adhesión, se distinguen los siguientes aspectos:

- El señalamiento de México gozará de un trato especial y favorable, y otras disposiciones tomando en cuenta que la nación es un país en desarrollo.
- El reconocimiento de la importancia, tanto económica como social, del sector agrícola y la necesidad del proteger al mismo, en este sentido:
 -
 - "El país continuará aplicando su programa de sustitución gradual del permisos previos de importación para una protección arancelaria, en medida en que sea compatible con sus objetivos en el sector".⁹
- La consideración del interés de México en aplicar su Plan Nacional de Desarrollo, sus programas sectoriales y regionales, así como establecer instrumentos de carácter fiscal y financiero congruentes con el GATT, con el objetivo de lograr el desarrollo de las políticas de desarrollo del país.
- El reconocimiento del respeto a la soberanía de México sobre sus recursos naturales establecida en la Carta Magna, aceptando el derecho de la nación a imponer restricciones sobre exportaciones de energéticos.
- La consideración de México pueda reservarse abrir sus puertas al libre comercio y a la competencia irrestricta, para no desequilibrar el proceso económico interno de la nación.

NOTA: *ibid.* 94.

Capítulo 1 El Proceso de Apertura Comercial en México

La segunda etapa en el proceso de adhesión de México al GATT, se identifica por las listas de fracciones arancelarias negociadas en la Ronda de Tokio, donde se consigna la contribución de México a dichas negociaciones, así como el pago de cuota de entrada para poder ser parte contratante del Acuerdo General. Con la entrada al GATT, el país se beneficiaría por la cláusula de la Nación más Favorecida.

En el momento de la adhesión al GATT, México dejó claro que los compromisos asumidos al respecto, serían equivalentes a los contraídos por países miembros con grado de desarrollo y participación en el comercio internacional similar.

México firmó su adhesión al GATT el 29 de Agosto de 1986, con lo que el país da el primer paso importante para integrarse a la nueva dinámica de la economía e iniciar el proceso de apertura comercial. Para México el GATT, representó el más poderoso instrumento de negociación mundial para el comercio, ya que los 91 países que lo integran realizaban más de 89% del intercambio comercial del globo.

Mucho se dijo del GATT como una nueva estrategia para disminuir la dependencia comercial con Estados Unidos, y de los efectos positivos y negativos que acarrearía para el país, en este sentido:

"Quienes apoyan la adhesión al GATT, sostienen que esto le permite a México diversificar sus exportaciones, aumentar su competitividad, mejorar la calidad de sus productos y reducir la intervención del Estado en la economía, a la vez que le permite defenderse del creciente proteccionismo estadounidense. Quienes se oponen consideran que se trata de una decisión para mejorar la economía de México a costa de sacrificar la autonomía política".¹⁰

¹⁰ Falk, P. y Torres, B. (coordinadoras). La adhesión de México al GATT. Colegio de México. 1989. En Introducción.

Capítulo 1 El Proceso de Apertura Comercial en México

Cabe mencionar, que en un principio el país no se sujetó a las normas establecidas por los códigos de conducta emanadas en la Ronda de Tokio, ya que sólo enfocó a los aspectos de supresión de impuestos arancelarios que correspondían al "viejo GATT". Ante las condiciones impuestas por el comercio mundial, México se vio en la necesidad de asumir las obligaciones no arancelarias de los códigos de conducta, con lo que el 21 de Abril de 1988 suscribe todos los Códigos excepto el código sobre compras del sector público. De acuerdo con esto:

"El ingreso de México al GATT tradicional, el GATT arancelario en 1986, y la entrada al GATT no arancelario en 1988, culminó uno de los más importantes cambios estructurales de la economía mexicana. Después de 40 años de aplicar un modelo de desarrollo económico "hacia adentro" se cambió por un nuevo modelo "hacia afuera", con base en la liberación de la economía nacional. Con esto México está preparando un aparato comercial moderno para el siglo 21".¹¹

Ante las interpretaciones subjetivas de las reglas y procedimientos del GATT, que han afectado a la globalidad del comercio internacional que promovió el ex presidente de México Carlos Salinas de Gortari en su visita al pleno de las partes contratantes del Acuerdo.

Así mismo para México significó el inicio de la apertura de sus fronteras hacia el mundo. La adhesión al Acuerdo tuvo grandes repercusiones en la estructura productiva mexicana, de tal manera que ahora las empresas buscan ser más eficientes y productivas para tener una mejor posición competitiva frente a las empresas del exterior. La competencia no solo debe considerarse en el ámbito externo, si no también en el interno, ya que las compañías extranjeras poseen altos estándares de producción y tecnología que pueden representar grandes peligros para las empresas mexicanas y que incluso pueden provocar su desaparición.

11 Véase, Malpica, de la ML. ...Op Cit. p.512.

1.3. RELACIÓN MÉXICO-ESTADOS UNIDOS.

La importancia de nuestro comercio con Estados Unidos siempre ha sido considerable, independientemente del régimen comercial en nuestra economía. A finales del siglo pasado, alrededor del 70% de nuestras exportaciones y el 50% de nuestras importaciones ya se llevaban acabo con los Estados Unidos.¹² Este país es nuestro principal socio comercial y, para ellos, el flujo comercial con México representa el tercero en importancia después de Canadá y Japón.

En los últimos años, sin embargo, se ha registrado una transformación sustantiva en la composición de nuestras ventas externas, gracias a la penetración de manufactura mexicana en el mercado norteamericano. Entre 1982 y 1986 las exportaciones en este mercado, ha crecido a una tasa promedio anual de 24% incluso, en algunos sectores, México se ha constituido como el primero, segundo y tercer proveedor en importancia de los Estados Unidos, hoy el 70% de nuestras ventas a dicho país son productos manufacturados, comparado con el 32% de hace sólo ocho años.¹³

La no muy reciente experiencia exportadora mexicana ha requerido del fortalecimiento de la presencia negociadora en los diversos mercados de exportación, especialmente con Estados Unidos, nuestro principal socio comercial.

12 Bolsa de Vlores.1993. N° 8, p. 13

13 Ibid. p. 16

Durante los años ochenta se negociaron una serie de acuerdos que han logrado eliminar algunos obstáculos al flujo de comercio bilateral, en 1985 se incrementaron en materia de subsidios y derechos compensatorios, mediante el cual los Estados Unidos se compromete a comprobar el daño que pudiesen ocasionar las exportaciones mexicanas, antes de aplicar un impuesto compensatorio.

En 1982 los dos gobiernos signaron el Acuerdo Maro, que establece una serie de principios y procedimientos de consulta para abordar los problemas que surjan en el ámbito del comercio y de inversión; posteriormente, en Octubre de 1989 se firmó el Acuerdo Maro., para iniciar conversaciones globales encauzadas a facilitar el comercio y la inversión.

Esta serie de acuerdos, aunque han resuelto varios problemas de acceso al mercado de Estados Unidos, no han sido capaces de dar una solución íntegra a los problemas que enfrentan nuestros productos: aranceles altos, barreras no arancelarias, vulnerabilidad y nuestras exportaciones ante medidas proteccionistas y contra prácticas desleales, entre otros.

1.4. RELACIONES MÉXICO-CANADÁ

México y Canadá han estructurado en los últimos años una relación comercial importante. Para 1987 México ya ocupaba el noveno lugar como proveedor de Canadá y se consideraba como su décimo quinto mercado; considerando las operaciones en ambos sentidos Canadá ocupó el quinto lugar entre los socios comerciales de México.

Capítulo 1 El Proceso de Apertura Comercial en México

Las transacciones recíprocas crecieron durante los años setenta sobre una base relativamente baja, a algo mucho más significativo a principios de los ochenta como resultado directo del auge petrolero. Mientras tanto, las exportaciones canadienses también triplicándose entre 1979 y 1981, para llegar a 715 millones de dólares canadienses es ese año.¹⁴

El patrón de las ventas mexicanas a Canadá se modificó durante los últimos años, el petróleo que un pasado reciente fue el principal producto mexicano de exportación, constituyó sólo el 12% de las ventas totales durante 1987. Los productos no petroleros, particularmente los manufacturados y en un grado menos los agrícolas, forman ahora el grueso de las exportaciones mexicanas a Canadá.

Cabe destacar el gran volumen de productos agrícolas mexicanos como café, jitomate y pepinos, entre otros, que se mandan al norte para abastecer el mercado canadiense, debido a las diferencias en sus climas, los dos países se complementan en forma importante en este sector, encontrándose Canadá en buena posición de proveer a México de aceite de colza, trigo, leche en polvo y ganado bovino.

Canada es parte importante para México de materias primas y de productos semiacabados como el azufre, el acero la pulpa y el papel, asbestos y plásticos.

La participación de la industria canadiense en México ha sido cada vez más importante. Existen oportunidades para las compañías canadienses de ingeniería en los campos de telecomunicaciones, transporte, irrigación, agricultura, medio ambiente y empresas de servicios públicos.

14 Ibidem

Capítulo 1 El Proceso de Apertura Comercial en México

Hasta Marzo de 1990 las relaciones de comercio e inversión con Canadá se regían a través del Convenio Comercial de 1946; el Convenio sobre Cooperación Industrial y energética de 1980 y del memorándum de entendimiento en materia de comercio de 1984.

Con el fin de promover las relaciones comerciales con Canadá en Marzo de 1989, se firmó el Entendimiento sobre un Marco de Consultas sobre el Comercio y la Inversión, que cubre diversas áreas de cooperación, entre las que figuran productos textiles, agropecuarios, pesqueros, y minerales; de igual manera, se incluyen equipo de minera industria forestal inversiones, conversiones, transferencia de tecnología, el programa de las maquiladoras, aranceles y el S.G.P.

1.5. TRATADO DE LIBRE COMERCIO MÉXICO-ESTADOS UNIDOS-CANADA

Antes de continuar es necesario definir al libre comercio. Se entiende por libre comercio la circulación irrestricta de mercancías entre dos ó más países eliminando barreras arancelarias y disminuyendo al mínimo las no arancelarias.

"El Tratado de libre Comercio entre México, E.U. y Canadá es una respuesta a estos cambios. ya que esto permitirá aprovechar la complementariedad existente entre las economías de México, los E.U. y Canadá incrementando la competitividad de toda la región respecto al mundo."¹⁵

Han cobrado relevancia las negociaciones para el establecimiento de un Tratado de Libre Comercio que regula las importaciones, así como las exportaciones de los tres países.

¹⁵ "Informe sobre el Tratado del Libre Comercio". En Mercado de Valores. Nacional Financiera. 7. 1991.p.5.

Capítulo 1 El Proceso de Apertura Comercial en México

Dentro de la estrategia comercial mexicana, el Tratado busca garantizar la entrada a nuevos mercados y hacer del propio uno más atractivo en cuanto a la capitación de capitales y de flujos comerciales lo que conllevará a una mayor participación mexicana dentro de la economía global.

Las relaciones comerciales de México y E.U. tienen una importancia especial, derivada de la cercanía geográfica y la intensidad de la relación económica. Norteamericana representa al rededor del 70% del comercio de México con el mundo.

"México se encuentra en un lugar geográfico privilegiado: flanqueado por los océanos Pacíficos y Atlánticos, lugar intermedio entre Europa y Oriente, puente entre los países industrializados del Norte y América Latina."¹⁶

"Estados Unidos es tanto el principal abastecedor de bienes a México como su mayor cliente. Canadá es un socio comercial menor ya que México sólo exporta a ese país 1% del total de sus exportaciones mientras que de este recibe 1.5% del total; de productos comprados al extranjero."¹⁷

Un acuerdo de esta naturaleza, trae tanto beneficios como perjuicios para las partes participantes, sin embargo es única opción para que un país en vías de desarrollo como México pueda acelerar su crecimiento integrándose a la economía mundial. De lo contrario México sufriría las consecuencias económicas y políticas de quedarse afuera.

16 Zamora, A y Cano. G (segunda parte). 6 de julio. 1991. p. 39.

17 Ibid. (cuarta parte). 4 de julio. 1991.p.52.

Capítulo 1 El Proceso de Apertura Comercial en México

Los principales puntos de la estrategia de apertura comercial son: una ampliación del tamaño de mercado, mejoras en calidad, productividad, fortalecimiento de las finanzas públicas debido a las exportaciones. En síntesis motiva la exportación, la competitividad y por ende el desarrollo.

Con el Tratado de Libre Comercio se pretendía alcanzar los siguientes objetivos:

- Promover un mejor y más seguro acceso de los productos mexicanos a E.U. y Canadá.
- Reducir la vulnerabilidad de nuestras exportaciones ante medidas unilaterales y discrecionales.
- Realización de cambios en la estructura económica mexicana, permitiendo el crecimiento y fortalecimiento de la industria nacional mediante un sector exportador sólido y con altos niveles de competitividad.
- Coadyuvar a crear empleos productivos que incrementen al bienestar de la población.

Lo anterior fue un reto muy difícil de lograr, sin embargo con una economía abierta, se da un gran incentivo a invertir en nuevas tecnologías que aumentan la productividad de los factores y mejoran la asignación de estos.

Para el apoyo de los empresarios mexicanos será necesaria una mayor disponibilidad de financiamiento para la pequeña y mediana industria así como un aumento en la frecuencia y difusión de programas de apoyo a la calidad.

1.6. LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA INDUSTRIA FRENTE AL PROCESO DE APERTURA COMERCIAL

Debido a los cambios en la economía mundial, las ventajas comparativas que el país debe tener para competir con el resto del mundo ya no pueden derivarse de dotación de recursos naturales o de la abundante mano de obra con que cuenta.

Es por eso que en los últimos años se le a dado un impulso significativo a la micro, pequeña, y mediana empresa, que como se ha venido insistiendo es la base de la planta productiva nacional.

Frente a la apertura comercial y ante la presencia inminente de un Tratado de Libre Comercio, el ex secretario de comercio y fomento industrial Jaime Serra Puche reconoció cinco ventajas comparativas que el Bloque Económico de Norteamérica tendría en relación a los demás bloques, siendo éstas:

"**Primera**, es que debe existir un conjunto de reglas claras y nentes para que agentes económicos sepan cuales son las claras del juego; **segunda**, indica que la competitividad se del hecho de la de la utilización de economías de escala. En la medida que se produce más, es menor el coste repartido entre todos los productores; **tercera**, menciona que la competitividad también viene de la posibilidad de que una economía se puede especializar en la elaboración de ciertos productos; **uarta**, dice que la competitividad viene de los agentes Económicos, las Ibid 96

II. LA MICRO PEQUEÑA Y MEDIANA INDUSTRIA COMO BASE DE LA ESTRUCTURA PRODUCTIVA EN MÉXICO.

2.1.- DEFINICIONES

La empresa es el primer factor dinámico en la economía de un país y constituyen a la vez un medio de distribución que influye directamente en la vida privada de sus habitantes. Es la influencia económica social que justifica la transformación actual, de manera rápida con carácter y eficiencia en las organizaciones.

El gobierno Federal establece una clasificación de las actividades productivas para el otorgamiento de créditos; reconoce tres principales sectores que son:

- Agropecuario;
- Industrial, y
- Servicios.

A su vez, el sector industrial está dividido por subsectores a los que son canalizados los apoyos financieros, siendo estos:

- Empresas Públicas;
- Micro, Pequeña y Mediana Industria;

Capítulo 2 **Micro Pequeña y Mediana Industria Como Base de la Estructura en México**

- Equipamiento Industrial;
- Siderurgia;
- Minería
- Bienes de Capital;
- Fomento a la Exportación;
- Desarrollo Tecnológico, y
- Estudios de Prevención.

Antes que nada se necesita entender el concepto de "Tamaño Organizacional" para poder entender las características de cada uno de los subsectores que se van a analizar.

"Es común que se piense que el tamaño de la organización es una variable simple, debido a que se relaciona con el número de subsegrantes. Sin embargo, la definición de su tamaño presenta un alto grado de El concepto de tamaño organizacional puede presentar distintas opciones :

Puede considerarse desde el punto de vista de su capacidad física...

También se le puede relacionar con la cantidad de personal que tiene la organización

Otra forma de definir el tamaño es a partir de la cuantificación de los insumos y productos de la organización.

Finalmente el tamaño se puede determinar por la cantidad de recursos disponibles que tiene la organización. Así, se consideran o los activos netos.¹

1 Barba ,A. "Como Crear su Propia Empresa: Los Primeros Pasos". En Cómo Crear su Propia Empresa. Universidad del Valle de México. 1991. p.23

Capítulo 2 Micro Pequeña y Mediana Industria Como Base de la Estructura en México

Así mismo Warriner, parte de que las organizaciones pueden ser tipificadas en dos grandes categorías:

"Con ánimo de lucro o sin ánimo de lucro"²

Otra forma de tipología, de sentido común, como lo afirma Hall, sería clasificar las organizaciones.

"Por sector social tales como el educativo, el agrícola, el de salud y médico, etcétera".³

Katz y Kahn elaboran un poco más sobre este enfoque:

"Después de identificar organizaciones de producción económicas, de mantenimiento, adaptadas y administrativas o políticas, seleccionan cuatro características de las organizaciones que pueden ser importantes para diferenciarlas. La primera es la naturaleza del "producto" o lo que esta procesando la organización. ...la orientación de los miembros organizacionales varían, difiere de su estructura y también es distinta la forma en la cual utiliza la energía o los recursos."⁴

2 Hall, R. Organizaciones Estructura y PROCESO. Ed. Prentice Hall. 3ª ed. México.
1983 p.41
3 Ibídem
4 Ibid. p.42

Capítulo 2 Micro Pequeña y Mediana Industria Como Base de la Estructura en México

La base de clasificación de Blau y Scott es la pregunta de quien se beneficia:

"El principal beneficiario de la organización sirve de base para su clasificación de cuatro categorías. Estas clases son: organizaciones de beneficio mutuo en las cuales los principales beneficiarios son sus miembros, negocios en los cuales los propietarios son los beneficiarios, organizaciones de servicio con los clientes como beneficiarios y las organizaciones de bienestar que benefician al público en general."⁵

El esfuerzo de clasificación de Pugh, Hickson y Hinings es un intento de agrupar a las organizaciones de acuerdo con características estructurales importantes.

"Es también empírico y utiliza las siguientes dimensiones estructurales: (1) la estructuración de las actividades, o el grado de estandarización de rutinas, formalización de procedimientos, especialización de papeles y estipulación de un comportamiento específico para la organización; (2) la concentración de autoridad, o la centralización de la autoridad,... (3) el control del flujo de trabajo."⁶

Como se pudo observar cada autor que se presentó ha tipificado a las organizaciones de acuerdo a características y estudios específicos. Tomando como base lo anterior y teniendo en cuenta que no se presentaron todas las tipologías existentes (ya que no es objeto de estudio), es posible comprender lo complejo que resulta establecer características homogéneas para diferenciar a las organizaciones de manera general.

NOTA: 5 Ibid. p.43

NOTA: 6 Ibid. p.45.

Capítulo 2 **Micro Pequeña y Mediana Industria Como Base de la Estructura en México**

La secretaría de Comercio y Fomento Industrial (SECOFI) dio a conocer el 18 de Mayo de 1990 las siguientes definiciones:

Microindustrias: Son las empresas manufactureras de capital cien por ciento mexicano, que ocupen directamente hasta 15 personas y el valor de sus ventas netas anuales estimadas no rebase el equivalente a 110 salarios mínimos elevados al año.

Industria Pequeña: Son las empresas manufactureras de capital mayoritariamente mexicano, que ocupen directamente entre 16 y 100 personas y el valor de sus ventas netas anuales o reales no rebase el equivalente a 1,115 veces el salario mínimo anualizado.

Industria Mediana: Son empresas manufactureras, de capital mayoritariamente mexicano, que ocupen directamente entre 101 y 200 personas y el valor de sus ventas netas anuales estimadas no rebase el equivalente a 2,010 veces el salario anual.⁷

Cabe mencionar que para que una empresa pueda clasificarse en un determinado estrato, deberá de cumplir estrictamente con los requisitos de personal ocupado y valor de las ventas netas. En el caso de empresas de nueva creación, la estimación del valor de ventas netas anuales, tendrá que ser congruente con la capacidad productiva instalada y el número de trabajadores previsto.

7 Diario Oficial de la Federación. México. 18 de Mayo. 1990. p.24.

2.2 CARACTERÍSTICAS DE LA MICRO PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA

La microindustria se caracteriza por requerimientos mínimos de inversión en obras de infraestructura, utilización de procesos productivos intensivos en mano de obra, elevado su índice de empleo o capital invertido, utilización generalizada de máquinas o insumos de procedencia nacional y flexibilidad operativa para incorporar rápidamente cambios tecnológicos de producción, plazos reducidos entre la decisión de inversión y la utilización plena de la capacidad productiva y la participación directa de los propietarios en dicha actividad.

Dentro de las características más importantes de la micro y pequeña empresa se mencionan las siguientes:

- El tamaño de la empresa se basa en el programa de producción que el industrial lleve a cabo.
- Los medios financieros para obtener financiamiento son escasos.
- Su maquinaria y su equipo de producción son simples debido a que poseen pocos recursos.
- Las materias primas que utilizan en su mayoría son de origen nacional y de fácil acceso.
- Emplean sistemas de producción con poca especialización.

Capítulo 2 **Micro Pequeña y Mediana Industria Como Base de la Estructura en México**

- este subsector es flexible pues responde a los cambios que se producen en el mercado.
- Su estructura productiva le permite satisfacer la producción bajo pedido.
- Contribuyen a la integración del desarrollo industrial de zonas que cuentan con suficientes recursos naturales, y humanos y con un mercado atractivo para sus productos.
- Las empresas macro y pequeña son constituidas por capital nacional.
- Su grado de dependencia externa es mínima, pues aprovecha maquinaria y equipos producidos en el país.
- Destinan sus producción a mercados locales, regionales y aveces mercados extranjeros.
- Flexibilidad para hacer cambios productivos.
- Diversificación de bienes producidos.
- Los recursos tanto económicos como financieros son por lo general aportados por los propietarios de la empresa.

Por lo tanto la microindustria se caracteriza por sus bajos rendimientos, lo cual es causa de la escasez de recursos y la obsoleta tecnología que utiliza además de utilizar modelos de producción diseñados para otros establecimientos. Por ello es difícil que pueda entrar en el mercado externo para competir⁸

⁸ En Este Trabajo no Se Trata Ampliamente Sobre El Financiamiento a la Microempresa, Debido a Que no Cubre Con Los Requisitos Necesarios.

Capítulo 2 **Micro Pequeña y Mediana Industria Como Base de la Estructura en México**

La industria pequeña y mediana intervienen en las ramas industriales de manera trascendental en la producción de bienes de consumo duraderos y no duraderos y ciertas ramas del sector de bienes intermedios de capital.

Estas industrias se caracterizan por factores que subyugan su importancia estratégica en el desarrollo del país como son:

- Flexibilidad operativa.
- Capacidad de adaptarse a nuevas tecnologías.
- Facilidad para aprovechar materias primas locales y promover el desarrollo regional
- Canalizar el ahorro familiar.
- Ser dependiente del exterior, por ser un elemento de equilibrio en los mercados al alentar la competencia y constituir una alternativa para el desarrollo de las empresas.

Por otro lado la pequeña y mediana industria juegan un papel destacado en la economía de los países desarrollados y subdesarrollados como es el país de México.

Este segmento industrial ha adquirido un preponderante lugar en la economía nacional porque representa la mayoría de las empresas manufactureras generadoras, que contribuyen al producto interno bruto.

Capítulo 2 **Micro Pequeña y Mediana Industria Como Base de la Estructura en México**

Así mismo estas empresas no sólo son importantes desde el punto de vista económico si no también social; ya que incorpora al proceso productivo grandes contingentes de mano de obra (sobre todo en las actividades en las que pueden alcanzar niveles satisfactorios de eficiencia a cambio de una inversión de capital).

También pueden ser la vía de industrialización de las regiones mas atrasadas del país, y un factor de descentralización industrial, en la medida que fomentan todo tipo de empresas, no sólo agroindustriales que coadyuvan a la absorción de la fuerza de trabajo que es desplazada del campo.

Así, el sector de la pequeña y mediana industria del país representa gran parte en el desarrollo y crecimiento de México por ser demandantes y proveedores de insumos nacionales, son en buena medida uno de los ejes de actividad fabril en su conjunto y soporte de crecimiento interno.

Es necesario apoyar a éstas a través de recursos financieros, gestión administrativa y tecnología efectiva que les permita modernizar su industria, capacitarse y ser más eficiente en todos los ámbitos.

Nacional Financiera (principal agente del fomento industrial del país) junto con el apoyo del Banco de Comercio Exterior considera necesario y oportuno establecer el programa de apoyo integral a la pequeña y mediana industria, cuyo objeto central es fortalecer y canalizar en forma integrada a través de los fondos de fomento y programas de inversión, así como de asistencia técnica los apoyos a la industria pequeña y mediana del país, en congruencia con los lineamientos de la política económica señalada por el ejecutivo federal 9

Capítulo 2 **Micro Pequeña y Mediana Industria Como Base de la Estructura en México**

La micro, pequeña y mediana empresa tienen características muy singulares que las distinguen de una manera significativa de las grandes empresas. A continuación se expondrán algunos aspectos distintivos que identifican a este bloque de empresas.

Número de establecimientos; Las empresas de éste estrato representan aproximadamente el 98%¹⁰ del total, es decir, 114 mil establecimientos de transformación, repartidos en las diferentes zonas y ramas industriales.

Participación en la economía; Este subsector de industrias participa con el 43% de producto manufacturero, lo que significa el 10% del Producto Interno Bruto (PIB).

Personal ocupado; La micro, pequeña, y, mediana empresa absorbe el 49% del total de la mano de obra ocupada en la industria, lo que equivale a 1.6 millones de personas empleadas ¹¹

Localización geográfica; El 60% de empresas del subsector se concentra en el Distrito Federal, Jalisco, Nuevo León, Guanajuato y Baja California, respondiendo al patrón de concentración de población del país.

Tamaño de las empresas, se aprecia una marcada heterogeneidad en las escalas de las empresas de este bloque, ya que van desde 3 los talleres unipersonales de tipo familiar hasta las unidades productivas con elevados estándares organizacionales.

10 Mercado de Valores. 15. 15 de Marzo. 1991.p.4

11 Ibídem.

Capítulo 2 **Micro Pequeña y Mediana Industria Como Base de la Estructura en México**

Producción por tipo de bien; El estrato de empresas divide su producción en 35% de bienes intermedios, 52.6 de bienes de consumo, 9% de bienes de capital y 4% en otros bienes¹²

Localización por ramas; Este tipo de industrias se encuentra en todas las ramas, pero por número de establecimientos, predominan en las de alimentos en un 20%, en productos metálicos en un 17% y en minerales no metálicos en un 5%.¹³

2.3 IMPORTANCIA DE LA PEQUEÑA Y MEDIANA INDUSTRIA EN MÉXICO.

La pequeña y mediana industria es considerada por el estado como un pivote de la economía nacional, ya que es un sector que capta gran cantidad de mano de obra no calificada y que en cierto sentido ayuda a mantener un equilibrio social.

Las barreras creadas por el Estado, para las importaciones con el fin de proteger el mercado nacional y evitar la salida de capitales, así como la falta de divisas para la compra de materias primas y maquinaria del extranjero, han afectado en gran manera a la pequeña y mediana industria.

Aunque la pequeña industria utiliza en promedio un 62% de maquinaria de fabricación nacional y sólo un 38% es de componentes extranjeros, la mediana industria se encuentra más afectada ya que casi un 66% de su maquinaria es de origen extranjero, por lo que el aumento en los insumos de importación a repercutido en la economía de estas industrias y sobre todo en sus procesos de producción¹⁴.

12 "Perfil de la Pequeña y Mediana Empresa". En Presencia Nacional. Nacional Financiera Enero-Febrero 1991 p. 31

13 Ibidem

14 SHCP. La Industria Pequeña y Mediana p.11

Capítulo 2 **Micro Pequeña y Mediana Industria Como Base de la Estructura en México**

El sector de la pequeña y mediana industria se perfila como generador de divisas con el tratado de libre comercio entre E.U y México además con los apoyos financieros que el gobierno a anunciado en los programas de modernización y desarrollo para estos últimos años.

Si estos apoyos dentro de una estrategia de industrialización que se llevan acabo, operan a la perfección es muy probable que este sector genere mayores rendimientos y sobre todo incrementen sus exportaciones.

Cabe resaltar que la creación de las pequeñas y medianas infraestructura productivas por parte de diversos agentes económicos se hacen a través de necesidades empíricas, sin el mínimo conocimiento de lo que representa un proyecto de inversión.

La pequeña y mediana industria tienen presencia en todas las ramas industriales, preponderantemente en las clases manufactureras de lo bienes de duraderos y no duraderos y en menor medida en alguna ramas de bienes intermedios y de capital.

La pequeña y mediana industria dadas sus características tienen la capacidad de contribuir significativamente al desarrollo del país, generando ocupaciones productivas y de servicios en los estratos de la población donde es más urgente. Este tipo de empresas ofrece también oportunidades de empleo.

Entre los aspectos que se pueden destacar para el aprovechamiento de la pequeña y mediana industria son:

- a) poseen mayor capacidad para generar empleos.

Capítulo 2 Micro Pequeña y Mediana Industria Como Base de la Estructura en México

b) fortalece el sector privado promoviendo capacidades empresariales y de gestión productiva.

c) por su flexibilidad tecnológica y adaptación a las variaciones del mercado, es fuente de insumos, y contribuye a la capitación de divisas.

2.4 LOS PROBLEMAS QUE ENFRENTAN LA PEQUEÑA Y MEDIANA INDUSTRIA

Existen diferentes problemas particulares a los cuales se tienen que enfrentar, y que de alguna manera reflejan la esencia misma de éste bloque, ya que permiten entender su estructura interna, sus debilidades y oportunidades, así como el grado de desarrollo en que se encuentran.

Los problemas se pueden dividir en dos grupos:

El primero que describe la situación de las empresas ante algunas variables de la política económica que son susceptibles de modificarse mediante acciones promovidas por el gobierno federal;

El segundo grupo enumera las condiciones prevalecientes en el subsector que son consecuencia directa del modelo de industrialización que por muchos años imperó en el país.

Capítulo 2 **Micro Pequeña y Mediana Industria Como Base de la Estructura en México**

De acuerdo con esto la problemática que enfrenta el subsector se resume en los siguientes puntos:

- **Problemas derivados de las directrices de la política económica:**

Marginación de las empresas más pequeñas respecto a los apoyos institucionales.- Esto se explica por la falta de programas institucionales que por muchos años carecieron en el esquema de industrialización del país, ya que los programas que existían sólo se preocupaban por apoyar a empresas relativamente grandes, sin tomar en cuenta que la estructura productiva de la Nación se conformaba básicamente por Micro y Pequeñas Industrias.

Limitado acceso al crédito por falta de garantías o avales.- Hasta hace algunos años las instituciones crediticias exigían grandes cantidades de dinero, ya sea en efectivo o en especie, para respaldar el otorgamiento de un crédito. Esta institución llevó a empresas de menor escala, que no contaban con las garantías y avales suficientes para contratar un préstamo, a conseguir recursos por otras vías.

Excesiva regulación.- Las acciones gubernamentales que han tenido el objetivo de normar el funcionamiento del subsector industrial, en lugar de contribuir al desarrollo sano y equilibrado, en muchos casos han tenido efectos negativos sobre su crecimiento y consolidación.

- **Problemas derivados de modelo de crecimiento económico:**

Propensión del empresario al trabajo individual.- La mayoría de los empresarios de este bloque muestran muy poco interés por las actividades en común y no aprovechan los beneficios de la división del trabajo, hecho que les impide alcanzar niveles de eficiencia óptimos.

Capítulo 2 **Micro Pequeña y Mediana Industria Como Base de la Estructura en México**

Limitada capacidad de negociación, derivada de su reducida escala.- Los bajos niveles de organización y gestión de las industrias de tamaño inferior, impiden que exista una adecuada delegación de autoridad, así como una buena determinación de los canales de responsabilidad, que las lleve a un mejor funcionamiento.

Escasa cultura tecnológica por parte de los empresarios.- Debido a que las personas que manejan a este tipo de empresas no reconocen la importancia que tienen estos avances tecnológicos sobre la estructura productiva, existe resistencia a la incorporación de nueva tecnología en sus procesos productivos.

Obsolencia frecuente de la maquinaria y equipo.- Debido a que las empresas de reducida escala no disponen de recursos suficientes para utilizar tecnología de punta, los empresarios se limitan a usar "tecnología de desecho" de países industrializados, cosa que en nada contribuye a colocarlas en posición para competir a nivel global.

Tendencia a la improvisación.- En muchos casos, la falta de planeación de las empresas de éste estrato les impide tener una visión más clara de problemas que puedan suscitarse en el futuro.

Restringida participación en los mercados, principalmente en los de exportación.- Este problema puede tener dos vertientes; la primera se da porque los bienes que producen las empresas del estrato no cuentan con los requerimientos necesarios para incursionar en mercados internacionales. El segundo aspecto es que los empresarios no reconocen los procedimientos para exportar.

Capítulo 2 **Micro Pequeña y Mediana Industria Como Base de la Estructura en México**

Limitadas condiciones de higiene y seguridad en el trabajo.- Dadas las condiciones económicas de las empresas, a veces no pueden cumplir las normas mínimas de seguridad e higiene, por lo que existe una marcada tendencia en la propensión a accidentes humanos y pérdidas materiales.

Carencia de personal calificado y falta de programas de capacitación.- Las empresas del subsector no generan los recursos suficientes para pagar la remuneración de personal de primer nivel y emprender programas de capacitación y adiestramiento que permitan un mejor funcionamiento de la organización.

Deficiencia abasto de insumos.- Las escalas de compra de las industrias del estrato son muy reducidas y debido a esto no pueden tener proveedores que garanticen la dotación de insumos a las mismas,.

Carecen de estándares de calidad adecuados.- Este es un problema que impide a este tipo de empresas tener una penetración más fluida de sus productos al mercado global, cuyo acceso depende de establecer normas de calidad que éste demanda.

Todos los problemas expuestos son los más representativos del subsector de la pequeña y mediana industria, pero sin duda, existen otros que obstaculizan el funcionamiento y frenan el crecimiento de las mismas.

Debido a las consecuencias que conllevan a estos problemas, es necesario superar las deficiencias que se dan en el interior de cada estrato, y esto sólo se puede conseguir mediante la concertación de los sectores privado y social, así como de las organizaciones gremiales industriales.

III. FUENTES DE FINANCIAMIENTO.

Cada empresa en un momento dado necesitará de capital adicional para desarrollarse y se deberá obtener dicho capital precisamente de la fuente que lo proporcione a los plazos que están de acuerdo con la capacidad de pago del negocio; para lo cual la mejor herramienta para determinar esto, será el manejo de flujos de caja periódicos, indicando todas las entradas y salidas de efectivo y así prever el pago del capital requerido.

Estas necesidades de capital se deberán clasificar de acuerdo con la temporalidad de su ciclo dentro del negocio y así se determinará la fuente del mismo.

Desde luego, el capital natural de un negocio lo deberán aportar los propios dueños o accionistas, y este es el más conveniente, ya que no tiene ni costo ni plazo determinado.

Cuando por alguna razón los socios no están en posibilidades de aportar el capital que el negocio requiere, se tendrá que recurrir al capital externo, el cual puede darse vía efectivo o crédito de bienes o servicios.

La empresa que tenga un nivel adecuado de endeudamiento será la única que crezca sanamente, y este nivel de endeudamiento se dará por la capacidad del mismo de generar efectivo, ya que dependiendo del giro de cada negocio y su buena administración, podrá estar más o menos endeudada, tomando en cuenta siempre los imprevistos ciclos de todos los negocios. Podemos considerar, para efectos prácticos, que la capacidad de pago adicional para contraer pasivos futuros será la suma de las utilidades netas más la depreciación del año.

Es importante que cada empresa tenga asegurada la disposición de capital en cualquier tiempo y esto se puede hacer mediante una capacidad "sobrada" con sus agentes externos de financiamiento, tanto proveedores como instituciones financieras, por lo que toda empresa deberá tener líneas de crédito suficientes no utilizadas, para que en caso de urgencia no se tenga que prescindir del capital necesario.

Los créditos de financiamiento que se otorgan se dan de acuerdo a las necesidades de los solicitantes, los cuales pueden ser: corto, mediano y largo plazo.

Los requisitos necesarios para adquirir un crédito son:

- Balance y estado de resultados.
- - una antigüedad no mayor de tres meses a la fecha
- de solicitud y dos ejercicios anteriores completos.
- si son propietarios de inmuebles proporcionar datos de registro:
- de registro, libro, volumen, sección, fecha, ciudad.
- Balances proyectados: sólo en el caso de solicitar créditos a mediano y largo plazo, por el período que se solicite
- Balance y estado de resultados del aval: con antigüedad no mayor de tres meses, detallando las propiedades inmuebles
- copia del avalúo por revaluación de activo: cuando en el balance presente superávit por revaluación de activos fijos.
- Escritura constitutiva de la sociedad.
- Modificaciones de la escritura constitutiva, si existe.
- Poderes
- Carta donde se especifique el proyecto de inversión y cotizaciones de lo que se va adquirir.

3.1 CLASIFICACION DE LOS CRÉDITOS FINANCIEROS.

Los créditos financieros se pueden clasificar por su plazo en : corto, mediano y largo plazo.

CRÉDITOS A CORTO PLAZO.

Son plazos no menores a 90 días y no mayores de un año de recuperación en el ciclo económico de nuestro negocio, son necesidades eventuales, y generalmente se otorgan sin contrato.

DESCUENTO DE DOCUMENTOS

POLÍTICA: A través del descuento de documentos, sólo deben financiarse auténticas originadas en ventas o prestación de servicios reales, por lo que debe existir una verdadera relación mercantil entre el cedente y el aceptante o suscriptor.

Los documentos a financiar deben ser títulos de crédito suscritos por personas físicas y morales, que por su reconocida solvencia económica y moral representen una verdadera fuente de pago.

DESCRIPCION. El descuento de documentos es una fuente de financiamiento tradicional y común que permite acelerar la conversión a efectivo, de las cuentas por cobrar documentadas a corto plazo.

CARACTERÍSTICAS: Es una operación activa de crédito que consiste en adquirir en propiedad, documentos debidamente aceptados o suscritos pero no vencidos y provenientes de ventas reales o de servicios. Hay que hacer hincapié que el banco cobra los intereses por anticipado.

PROPÓSITOS. cubrir necesidades de efectivo de las empresas dedicadas a la producción, distribución y servicios; mediante el anticipo del valor de sus ventas as documentadas.

PRESTAMOS QUIROGRAFARIOS

POLÍTICA: Deben estar respaldados por la solvencia moral y capacidad de pago de los acreditados, bases determinantes para su recuperación.

Deben responder a necesidades eventuales y de carácter transitorio y por tanto su plazo debe adecuarse al tiempo necesario para que se generen fondos para su oportuno pago.

Las renovaciones sólo se deben presentar por excepción y su justificación debe obedecer a causas verdaderamente fortuitas o imprevistas.

DESCRIPCION. El préstamo quirografario es la operación clásica del crédito bancario, en la que no se exige ninguna garantía real o tangible.

CARACTERÍSTICAS: Son préstamos documentados pagarés suscritos por los acreditados en ciertos casos por sus avalistas o co-obligados.

PROPÓSITO: Proporcionar liquidez inmediata para cubrir gastos imprevistos o necesidades eventuales y de carácter transitorio.

PLAZO: Los plazos a que se conceden son a 30, 60 y 90 días

PRESTAMOS DIRECTOS CON GARANTÍA COLATERAL.

POLÍTICA: Estos préstamos deben contar con garantía prendaria de títulos de créditos aceptados o suscritos y originados en ventas reales.

Sólo deben financiarse un porcentaje predeterminado, del valor de los documentos colaterales.

El plazo de estos préstamos se debe otorgar en función de los vencimientos de los títulos de crédito.

DESCRIPCION: El préstamo con colateral es una modalidad del descuento, mediante el cual se facilita una cantidad de dinero equivalente a un porcentaje del valor nominal de los descuentos ofrecidos en garantía. Dicho porcentaje generalmente no excede el 70% del valor nominal de la garantía otorgada.

CARACTERÍSTICAS: Son préstamos con garantía prendaria de títulos de crédito, originados en operaciones mercantiles.

PROPÓSITO: Cubrir necesidades de tesorería, ya que se acelera el ritmo de conversión a efectivo de los documentos por cobrar.

PLAZO: Se dispone de un plazo máximo de 90 días, el cual en situaciones especiales puede ser mayor.

PRESTAMOS PRENDARIOS

Se refiere a créditos donde se aceptan como garantía bienes o mercancías de fácil realización y no perecederos.

POLÍTICA: El porcentaje a prestar y el plazo real de los préstamos prendarios se debe determinar en función de la bondad, características y mercado de la prenda. La prenda debe quedar debidamente asegurada y depositada en almacenes de concesión federal, bajo custodia de terceros.

DESCRIPCION: El préstamo prendario es un crédito por el cual se facilita una cantidad de dinero, equivalente a un determinado porcentaje del valor comercial de los bienes que se ofrecen en prenda.

CARACTERÍSTICAS: Se trata de un crédito con garantía prendaria de mercancías de amplio mercado y de fácil realización.

PROPÓSITO: Proporcionar recursos de efectivo que permiten continuar o fomentar las operaciones de la empresa o persona acreditada, mediante pignoración de mercancías.

PLAZO: El plazo generalmente es de 90 días

CUENTAS CORRIENTES DE CREDITO PARA SERVICIO DE CAJA

Línea de crédito que se establece a favor del acreditado para que pueda disponer de recursos, dentro de la vigencia del contrato y con un límite autorizado. El cliente puede reembolsar parcial o totalmente el dinero que haya utilizado y puede también, mientras el contrato no concluya, volver a utilizar el saldo que le quede disponible.

POLÍTICA: Este apoyo financiero únicamente debe otorgarse por excepción a personas físicas y morales de reconocida capacidad de pago.

DESCRIPCION: Es el financiamiento que permite al acreditado contar con una suma determinada en cuenta corriente para cubrir eventualidades necesarias.

CARACTERISTICAS: Es una apertura de crédito disponible mediante expedición de libramientos directos a cargo del banco y de uso revolvente.

PROPOSITO. Reforzar los fondos de tesorería de las empresas y/o personas físicas, a través de su cuenta de cheques.

PLAZO: Se concede a plazos de un año.

CREDITOS A MEDIANO Y LARGO PLAZO

Para financiar la adquisición de activos fijos (bienes de capital), llámese maquinaria, equipo de oficina, equipo comercial, equipo de transporte, edificios, computadoras, etc; es conveniente definir los aspectos de rentabilidad del negocio, permanencia de la empresa, obsolescencia tecnológica y otras, ya que con ello podemos definir la forma de pago de la empresa y por ende la forma de financiarlos. y que tipo de financiamiento proporcionarles.

Estos créditos operan a un plazo de un año o más, bajo un contrato.

CREDITO DE HABILITACION Y AVIO.

POLITICA: Este crédito puede concederse hasta un plazo mayor de tres años, deben tener como destino específico el financiamiento de los ciclos productivos de las empresas de la producción y servicios, y su garantía específica siempre debe quedar constituida a favor del banco.

DESCRIPCION: El crédito de habilitación y avío es el instrumento específico para financiar inventarios y gastos directos de explotación de las empresas de producción de bienes y servicios.

CARACTERISTICAS: Es una apertura de crédito condicionada y de destino fijo; a corto y mediano plazo, con garantía determinada de los bienes adquiridos y con los frutos y productos o artefactos que se obtengan con el créditos, aunque éstos sean futuros o pendientes.

PROPOSITO: Robustecer el ciclo productivo de empresas acreditadas.

PLAZO .: El plazo como ya se mencionó no accederá a mas de tres años.

CREDITO REFACCIONARIO.

POLITICA : E Este tipo de créditos debe otorgarse para financiar inversiones de tipo específico, para la adquisición, reposición, sustitución o incremento de bienes de activo fijo o semi-fijo necesario para el fomento de la empresa acreditada. Se puede permitir que hasta el 50% del crédito se destine para consolidar pasivos, siempre y cuando éstos tengan una antigüedad no mayor de un año.

Las garantías específicas de estos créditos siempre deben quedar constituidas a favor del banco en primer lugar de preferencia.

DESCRIPCION : El crédito refaccionario es el instrumento específico para financiar las inversiones de activos fijos necesarios para el fomento de las empresas de producción y servicio.

225461

CARACTERISTICAS : Es una apertura de crédito condicionada y destino fijo a medio o largo plazo con garantía de los bienes adquiridos con el crédito, con los frutos y productos futuros pendientes o ya obtenidos y en su caso con parte o con todos los bienes muebles e inmuebles de la empresa acreditada.

PROPOSITOS : Fortalecer o acrecentar los activos fijos de la empresa acreditada y como consecuencia su producción y productividad.

CREDITO CON GARANTIA DE UNIDAD INDUSTRIAL O HIPOTECARIO

POLITICA : Este tipo de prestamos debe otorgarse cuando la naturaleza y diversidad de las necesidades de la empresa que se pretende financiar no puedan quedar debidamente satisfechos con créditos de avío y/o refaccionarios y se concluya que por la índole de inversión resulta necesario tener un control total sobre la empresa acreditada considerada en su unidad total. Su plazo se debe adecuar a la de la vida útil probable de los activos fijos por financiar o el necesario para sanear la estructura financiera del negocio. Su garantía debe estar constituida en primer lugar por todos los bienes de la empresa.

DESCRIPCION : Son préstamos que por su flexibilidad de destino y plazo pueden utilizarse para cubrir diversas necesidades de inversión en los activos para resolver diversos problemas financieros de las empresas de producción de bienes y prestación de servicios.

CARACTERISTICAS : Es una apertura de crédito con destino específico o múltiple generalmente a largo plazo y con garantía de toda la unidad completa en exportación.

PROPOSITO : Reforzar el activo circulante o el activo fijo o ambas a la vez o bien para la consolidación o pago de pasivos.

PLAZO : Los plazos y amortizaciones se harán en función del destino del crédito de las características del negocio u en base a la capacidad de pago real de los acreditados, adecuándose a :

- La vigencia total del crédito
- El calendario de administración de fondos.
- El plan de amortizaciones
- Los plazos de gracia cuando así procedan (no excediendo estos 2 años)
- El pago de intereses se hará mensualmente cuando las empresas sean industriales y de servicios, y semestralmente las agrícolas y ganaderas.

CREDITOS A DISTRIBUIDORES DE BIENES DURABLES.

Este tipo de financiamiento es de dos tipos: FINANCIAMIENTO DE INVENTARIOS EN EXHIBICION Y FINANCIAMIENTO DE VENTAS, con el fin de cumplir con amplitud y elasticidad las necesidades crediticias de empresas que efectúan ventas a plazos.

Estos financiamientos deben contar con la garantía real de los bienes financiados y un margen entre el valor de las facturas e importe del financiamiento, en función del riesgo.

Este paquete financiero tiene como particular característica la flexibilidad de adecuación a las diversas necesidades financieras de los distribuidores de bienes durables, ya que permite pignorar unidades en exhibición o refinanciar su ventas a plazo, mediante el descuento de cartera.

CREDITOS A LA PRODUCCION.

Estos créditos permiten cubrir adecuadamente las diversas necesidades de financiamiento a corto, mediano y largo plazo para consolidación y desarrollo de las empresas de producción de bienes y servicios. No puede concederse a empresas de distribución o comercialización.

Estas operaciones deben de contar con garantías adecuadas, suficientes y de fácil identificación. Los plazos y amortizaciones de éstos deben adecuarse a la capacidad de pago de las empresas acreditadas.

Este tipo de financiamiento abarca los créditos de habilitación y avío, refaccionarios e hipotecarios.

CRÉDITOS AL CONSUMO.

Los créditos al consumo son los medios más adecuados para que las personas puedan llevar a cabo diversos proyectos o puedan cubrir algunas necesidades en función de su capacidad de pago y a plazos convenientes. El crédito al consumo debe orientarse hacia un segmento especial de personas que por su posición, patrimonio, actividad e ingresos puedan ahora o en el futuro reportar a la institución otorgante otra clase de negocios, ya sea personales o de las empresas con quien mantienen relaciones directas e indirectas.

Dicho segmento está representado principalmente por inversionistas, profesionistas, propietarios o directivos, quienes por sus relaciones e intereses pueden convertirse en usuarios de los diferentes servicios que ofrece la banca.

El financiamiento al consumo sólo puede otorgarse a personas físicas con arraigo en su actividad y domicilio de reconocida solvencia moral y con ingresos fijos, estables y comprobables. Suficientes para cubrir oportunamente las amortizaciones o pagos convenidos.

CRÉDITOS PARA CAPITAL DE TRABAJO TRANSITORIO.

Este tipo de financiamiento es el auxilio financiero que se proporciona a las empresas para cubrir sus necesidades específicas derivadas de oportunidades o circunstancias en sus ciclos de operación.

Estos préstamos siempre deben ser autoliquidables y de corto plazo; entendiendo como autoliquidable que la inversión del crédito debe proporcionar específicamente, los medios para su liquidación.

FACTORAJE FINANCIERO.

Es la operación a través de la cual los proveedores pueden "vender" sus facturas, contrarrecibos o listados a una empresa de factoraje.

ARRENDAMIENTO FINANCIERO.

Consiste en un contrato, por medio del cual el arrendador se obliga a entregar al arrendatario a cambio del pago de una renta dentro de un plazo pactado e irrevocable, renta que no es totalmente deducible, el uso de un bien, teniendo la opción, al final del plazo, de.

- a) trasladar la propiedad.
- b) volver a rentar el bien

- c) enajenar el bien a una tercera persona, distribuyéndose el importe de la enajenación.

La ventaja para el arrendatario consiste en el hecho de utilizar activos fijos sin necesidad de desembolsar inmediatamente capital. Algunas empresas por necesidad venden algunos de sus activos fijos y los recompran mediante arrendamiento financiero, incurriendo en las desventajas de esta fuente de financiamiento: costo alto de intereses, mantener deuda fija casi irrevocable, ya que implicaría altos costos la liberación anticipada, no poder deshacerse fácilmente de este equipo obsoleto, y no poder disponer del equipo ni darlo en garantía.

ACEPTACIONES BANCARIAS.

A parte de ser un fuente adicional de financiamiento para la pequeña y mediana empresa, evita el costo de la reciprocidad con la sociedad Nacional de crédito, y a esta le representa sólo una obligación contingente, no distraendo sus recursos. La emisión de las aceptaciones bancarias es a tasa de descuento también a corto plazo y con un costo de comisión por parte de la sociedad Nacional de crédito, debido a que el estudio debe de ser similar al de un estudio de crédito y al aval que otorga (crédito por aval).^{1 4}

3.2. CRITERIOS QUE SE TOMAN PARA EL OTORGAMIENTO DE UN CREDITO.

Para el empresario puede ser útil reflexionar sobre la posición que el financiero, ya sea banquero o de cualquier otra empresa financiera, tomará al analizar su propuesta y de aquí que se tomen en consideración los siguientes puntos:

La situación financiera no puede correr riesgos similares a los de un empresario, ya que el dinero que aporta no es su dinero sino de sus depositantes, de antemano la rentabilidad que obtendrá será determina y pequeña en cuanto a su intermediación, ya que si se cobra una tasa del 20% por fijar una tasa, y se paga al inversionista el 15%, el margen es tan sólo del 5% que si de ahí se reducen los

¹ Información de la "guía para la formación y desarrollo de su negocio" Ernesto Amezcua. p.p.87-112.

costos y los gastos administrativos, posiblemente el margen disminuya al 3%, ahora, si el negocio es fracaso puede ser que no recupere ni su capital mas sin embargo, si el negocio es sumamente producido, el empresario tendrá más altas utilidades, pero el financiero sólo tendrá el margen financiero preestablecido.

CRITERIOS DE ANALISIS.

CAPACIDAD DE PAGO:

Este se determina según sea el tipo de crédito a corto o largo plazo y existen ciertas razones financieras simples que permiten a primera vista determinar la situación de un negocio a saber:

LIQUIDEZ:

se determina mediante la prueba del ácido, que resulta de restar el activo circulante realizable a corto plazo, menos los pasivos a corto plazo evitando el hacer un agujero para tapar otro.

ROTACIONES:

Existen otros índices que pueden auxiliar para ver las tendencias de los negocios, estas son las rotaciones tanto de la cartera, las cuentas por cobrar o de los inventarios, estas rotaciones se refieren al tiempo que tarde en recuperarse en promedio cada cuenta. Teniendo que si la recuperación de la cartera o de las cuentas por cobrar se eleva, los costos se incrementan y la necesidad de capital de trabajo aumenta.

GENERACION DE EFECTIVO:

La generación de efectivo se determina idealmente en el análisis del flujo periódico que se tenga de los mismos, tomando en cuenta todos los ingresos y egresos del negocio. Otra forma para determinar la generación de efectivo en el mediano plazo, es mediante la suma de utilidades netas mas la depreciación, la cual proyectada nos da la capacidad de pago a mediano y largo plazo

SEGURIDAD:

Una vez determinado que el negocio tiene las posibilidades de pagar, el financiero deberá asegurar que si por alguna razón las condiciones o situación del negocio cambian adversamente, el pueda recuperar la inversión mediante garantías adicionales a saber:

- Avaluos personales o de otros negocios.
- Fianza contractual o mediante compañía afianzadora.
- Prendas de bienes muebles
- Hipoteca de bienes inmuebles
- Fideicomiso de garantía ya sea prendario o hipotecario.

CONVENIENCIAS:

Desde luego las instituciones crediticias, sobre todo los bancos, darán preferencia en el trato, tanto en el costo de la tasa de interés como en el cobro de servicios a aquellos clientes que le tengan un mayor volumen de depósitos.

ELEMENTOS SUBJETIVOS:

El proporcionar la información financiera periódica y bien elaborada disponible será también, un elemento indispensable para obtener financiamiento oportuno.

PRESTIGIO MERCANTIL:

Se recomienda que cuando se presente un problema de liquidez se trate de redocumentar el adeudo desde antes del vencimiento del mismo, manteniendo al acreedor informado de la situación del negocio para que éste no pierda la confianza y conjuntamente puedan resolver el problema en un plan serio y de negocios..

TIPOS DE GARANTÍAS:

AVALES.

Mediante el aval se garantiza el pago de un título de crédito.

FIANZA.

Es un compromiso de pago que se otorga para garantizar el cumplimiento de dicho pago por el deudor principal, dentro de un contrato determinado. En este caso no se garantiza el pago de un título de crédito, sino de la obligación de pago que se establece en un contrato principal.

FIANZA MEDIANTE COMPAÑÍA AFIANZADORA.

La garantía de pago del contrato principal la puede otorgar una compañía afianzadora legalmente autorizada para operar la garantía.

En caso de falta de pago por parte del deudor principal, la compañía afianzadora que se obligó deberá hacerlo en su nombre.

PRENDAS.

Se puede establecer en un contrato que su cumplimiento se garantice con prenda sobre un bien mueble determinado. La prenda mercantil deberá inscribirse en el Registro Público de Comercio.

HIPOTECA.

Constituye también, un contrato de garantía de un contrato principal, en este caso de algún contrato de crédito en el que la garantía la constituye un bien inmueble.

3.3 FINANCIAMIENTO DE LAS SOCIEDADES DE INVERSIONES DE CAPITALES

En el inicio de este capítulo encontramos que el financiamiento vía endeudamiento era difícil debido entre otros factores a la no deducibilidad total del interés. La mejor alternativa de financiamiento entonces es el capital de riesgo, pero muchas empresas fracasan además de por la falta de capital, por la falta de una buena administración y un enfoque empresarial.

Las SINCAS, "Sociedades de Inversión de Capitales, empresas de alto riesgo y alta rentabilidad que están en busca de empresas con potencial de crecimiento que no cotizan en la bolsa de valores".²

De acuerdo a Alejandro Schwedhelm existen siete tipos de SINCAS en México.

1. Sincas de bajo riesgo que invierten en empresas maduras que buscan la modernización.
2. Sincas regionales, que invierten en empresas determinadas.
3. Sincas sectoriales, que invierten en empresas de un mismo sector o actividad.
4. Sincas de transformación, que invierten en empresas difíciles de ser vendidas, y que por medio de la administración profesional puede mejorar en este aspecto.

² Eduardo Villegas. El nuevo sistema financiero.p.306.

5. Sincas tecnológicas, que buscan invertir en componentes tecnológicos, y que ofrecen alternativas satisfactorias.

6. Sincas de desarrollo, que intentan invertir en empresas de una alta interacción en negocios, es decir, que pueden formar una red con proveedores e intermediarios comerciales.

7. Sincas mayoristas o controladores, que a través de su capital participan en otras sincas nuevas en el desarrollo de proyectos.

Con la clasificación de las Sincas, se busca el desarrollo regional y tecnológico, convirtiéndose en una respuesta del sector privado y de la política neoliberal que se sigue en México.

Además de todo promueven la participación de los capitales.³

3.4 BANCA DE DESARROLLO Y FIDEICOMISOS DEL GOBIERNO FEDERAL.

La banca de desarrollo y los fideicomisos fueron creados por el gobierno federal para subsanar las carencias de financiamiento de ciertos sectores de la economía. De hecho Nacional Financiera canceló y absorbió algunos de los fideicomisos que operaba y esta función a ciertos programas específicos.

Los fideicomisos son:

- El Fondo de Garantía y Fomento a la Industria Mediana y Pequeña (FOGAIN).
- Fideicomiso para el Estudio y Fomento de Conjuntos, Parques, Ciudades Industriales y Centros Comerciales (FIDEIN)
- Fondo Nacional de Estudios y Proyectos (FONEP)
- Programa Integral de Apoyo a la Mediana y Pequeña Industria (PAI)

La banca de desarrollo debe diversificar el riesgo que en forma individual le presenta cada crédito a través de la variación de su cartera. Además la banca de desarrollo debe convertirse en el agente de cambio que apoye y fomente el financiamiento a largo plazo.

También debe ser promotora de desarrollo, interviniendo en la medida de lo posible en la administración de la organizaciones.

En el ámbito de los fideicomisos, con fines de desarrollo cabe destacar que a la fecha existen más de cincuenta fideicomisos estatales de fomento industrial, los cuales han sido promovidos por Nacional Financiera en forma conjunta con los gobiernos de los estados de la República Mexicana.

³ Ibid. "Financiamiento de las sociedades de inversión" p.p. 307-310

Por otra parte la Banca de Desarrollo, Nacional Financiera con el apoyo del Gobierno Federal, han implantado una serie de programas para eficientizar y atraer nuevos capitales al mercado. Procurando el crecimiento interno y externo del país.

Los programas que se llevan acabo para incrementar el nivel de las exportaciones -elemento clave para contrarrestar la crisis son:

Banca de Desarrollo.

- programa para la micro, pequeña y mediana empresa.
- programa de modernización
- programa de desarrollo tecnológico
- programa del mejoramiento del medio ambiente
- programa de infraestructura industria
- programa de estudios y asesorías.

Banco Nacional del Comercio Exterior.

- programas de asesoría especializada
- programa de apoyo a la inversión Extranjera e industria maquilador de exportación.
- apoyo financiero promocional (acciones de promoción)
- programas de apoyo financiero
- programa de fortalecimiento de la estructura financiera de empresas exportadoras.

En el capítulo VI se expondrá de manera específica cada uno de los anteriores planes con que cuentan dichas instituciones , para fomentar e impulsar la micro, pequeña y mediana empresa.

NACIONAL FINANCIERA

Nacional Financiera puede emitir bonos bancarios de desarrollo, emitir o garantizar valores, participar en el capital social de empresas, administrar todo, tipo de sociedades, contratar créditos para realizar sus funciones, adquirir tecnología, promover sus desarrollo y transferirla., emitir certificados de participación, recibir de terceros valores o títulos en prenda y otras actividades.

NAFIN, se ha caracterizado por hacer bien las cosas, por ser una banca de desarrollo. Esta ha experimentado una transformación en sus estructura interna en beneficio de los sectores privado⁴ y social, al adecuar sus servicios a las necesidades de la micro pequeña y mediana empresa; que buscan desarrollar

proyectos rentables en los ámbitos industrial, ° fin de promover y fomentar la productividad y competencia de la economía nacional

Por otro lado Nafinsa, otorga otros servicios como son:

créditos, garantías, participación en el capital de las empresas y capacitación.⁴

Para otorgar financiamiento, estas organizaciones deben tomar en cuenta la viabilidad de los proyectos que van a financiar, sus períodos de recuperación, la situación económica y financiera del solicitante, así como su capacidad administrativa y solvencia moral, más allá de las garantías que ofrece.

Las principales causas para que un solicitante de crédito sea rechazado son en función del solicitante o en función de la institución de crédito.

En función del solicitante se deben a :

- insuficiencia de capital contable.
- mal historial financiero.
- mala administración.
- falta de capacidad de pago.
- ineficiencia en sistemas de información financiera.
- falta de relaciones previas con la institución de crédito.

En función de la institución que otorga el crédito:

- escasez de dinero.
- limitaciones del Banco de México.
- falta de relaciones previas con el cliente.
- limitaciones legales.

Debido a las obligaciones y a la multitud de solicitudes que se presentan en las diferentes instituciones de crédito y financiamiento. Deben prestar sus recursos a los proyectos más rentables y que brinden las mejores garantías de pago. De ahí que las solicitudes de crédito a los clientes deban reunir tantos requisitos.

3.5 FINANCIAMIENTO DE LA BANCA MULTIPLE AL SECTOR PRIVADO.

Entre enero y mayo pasados, el sector privado recibió financiamiento de la banca múltiple por sólo 35.7 mil millones de nuevos pesos, lo que implicó un descenso del 25.6 por ciento real en comparación con el obtenido en el período de 1994.

⁴ Siempre, “ para emprender con México”, mayo-junio de 1990. p. 15

De acuerdo a los datos otorgados por el Banco de México, la contracción de los préstamos bancarios a las empresas y particulares fue reflejo de la política monetaria que se implementó con el fin de restringir la liquidez de la economía, la inversión, la producción y el consumo.

“Con la depreciación del tipo de cambio, las tasas de interés nacionales presentaron un incremento, que en un momento se pensó temporal, pero que se profundizó con la puesta en marcha del Programa de Ajuste Económico.

Mediante el encarecimiento de los réditos, las autoridades financieras trataron de aminorar el impacto inflacionario de la devaluación del peso, y sobre todo reducir la volatilidad que se generó en los mercados financieros, producto de la desconfianza de los inversionistas respecto a la capacidad del sector público para liquidar sus obligaciones denominadas en moneda extranjera”.¹

Cabe mencionar que de los 35.7 mil millones de nuevos pesos financiados a empresas, particulares e intermediarias no bancarios hasta mayo, 41,2 por ciento fue cedido en moneda nacional y 58.7 por ciento en divisa extranjera, lo cual evidencia que con la política de ajuste los demandantes de dinero -en particular compañías- prefirieron acceder a el financiamiento mediante créditos en dólares.

La información del Banco central reveló que al concluir el quinto mes del año, el saldo de financiamiento otorgado por la Banca Múltiple al sector privado ascendió a 625.6 mil millones de nuevos pesos, Por ello se desprende que el impacto de la depreciación del peso en los mercados financieros fue mayor al previsto, pues por la incertidumbre de los inversionistas hubo una alta volatilidad en el tipo de cambio y un repunte inflacionario, los cuales tuvieron que ser contrarrestados con fuertes elevaciones en las tasas de interés.

Así , mientras que en diciembre anterior el saldo de financiamiento bancario había crecido 31.2 por ciento anual, en enero siguiente su tasa de expansión se redujo a 28.7; en febrero a 23.3; en marzo a 19.3; y en abril 5.1 por ciento, tendencia que prevaleció hasta mayo.

Del crédito brindado por la Banca Comercial a empresas y particulares, el sector industrial captó la mayor proporción de recursos, 38.1 por ciento, lo generó la área de construcción, manufacturera y siderúrgica.

“El rubro comercial, retuvo el 25.7 por ciento de los préstamos bancarios; y el tercer lugar fue ocupado por el renglón de la vivienda, cuya participación fue del 22.5 por ciento.

¹ El Financiero. Felipe Piz. 27 de junio de 1995 p.3-A

Los servicios y otras actividades alcanzaron el 15 por ciento del crédito, y finalmente, la división agrícola, minera, silvícola y pesquera el 1.3 por ciento dentro de la estructura sectorial".²

Lo anterior, muestra la relación de financiamiento que se ha otorgado y a quienes se ha dado. Con ello observamos que las ramas de la producción son las menos apoyadas financieramente, en comparación con la industria.

² Ibid.

IV. DIRECTRICES DE LA POLÍTICA ECONOMICA MEXICANA 1995-2000.

El Plan Nacional de Desarrollo (PND) 1995-2000 es un documento de relevante importancia legal, en el que se fundamentan todas aquellas estrategias que tienen como objeto impulsar los diferentes sectores que integran la economía de un país, como es el de México.

Dentro del plan y para efectos del presente estudio, se hará referencia al capítulo V denominado "CRECIMIENTO ECONOMICO"

En el que señala los objetivos para el impulso de la micro, pequeña y mediana empresa. Así como las instituciones que realizarán el apoyo y financiamiento de este sector.

" El desafío principal de la política económica es promover la recuperación y fortalecimiento de los diferentes sectores de la economía. Asimismo, consolidar el ahorro interno lo que significa el crecimiento del ahorro público y del ahorro privado"

El Plan Nacional de Desarrollo establece que la modernización es la base para salir del subdesarrollo. Por esto es necesario que no sólo se establezca un sistema bancario amplio y diversificado, sino que, sea moderno, apoye y de promoción a la productividad y competitividad de la economía.

Dicho sistema estableció una serie de medidas de importante trascendencia en la regulación financiera, que fueron basadas en una estrategia de desarrollo que incluya una "modernización" financiera que responda a las condiciones actuales de la economía del país.

Por lo anterior, el Sistema Financiero Mexicano (SFM), con sus distintos componentes (instituciones e instrumentos) será responsable de recuperar y acrecentar la captación de recursos: Banco de México (BM), Así como canalizarlos con eficiencia y oportunidad hacia el sistema productivo: BM y Banca de Desarrollo (BD).

Para lograr esta importante tarea fue necesario establecer una serie de propósitos, de los cuales se mencionan los más relevantes.

I. Aumentar la eficiencia operativa y la autonomía de gestión de la Banca, ya que la viabilidad y eficiencia de cada institución serán fundamentales para que la banca múltiple enfrente con éxito el reto de un entorno financiero creciente, competitivo, cambiante y tecnológicamente avanzado.

II. Articular mejor las funciones del sistema bancario con las de los intermediarios financieros no bancarios y entre otras cosas, se dotará a cada uno de ellos de elementos legales y r

capítulo 4. Directrices de la Política Económica Mexicana

reglamentarios para mejor desempeño en el ámbito de su competencia, y se promoverá una mayor complementariedad evitando duplicar. Incrementar el beneficio social de los recursos de Banca de Fomento, aumentando su eficiencia operativa, con la reducción de los costos de canalización de crédito y demás gastos crecientes, y una mayor selectividad en el otorgamiento de subsidios financieros para concentrarlos en los sectores más necesitados, para disminuir costos de operación la mayoría de las instituciones de fomento y desarrollo operaran básicamente como Banca de segundo piso".²

De esta forma los recursos que anteriormente se destinaban hacia el sector público y la industria, en la actualidad se canalizan fundamental a impulsar aquellas actividades del sector privado y social. Lo cual fue enfatizado por el presidente Zedillo Ponce de León al dar a conocer el Plan Nacional de Desarrollo 1995-2000.

En el que propone hacer del ahorro interno la base del financiamiento para el desarrollo consecuentemente se formula como estrategias principales para el crecimiento económico, el promover una reforma fiscal que estimule el ahorro y la inversión. Así como alentar el ahorro privado y garantizar seguridad y rendimientos adecuados., utilizar satisfactoriamente el ahorro externo como medio complementario de la inversión productiva.

Así mismo, el plan propone propiciar la certidumbre y la estabilidad económica. Esta estrategia implica una estricta disciplina fiscal, procurar una política cambiaria que aliente en conjunción de otras políticas al sector exportador. Adoptar una política monetaria que contribuya a la estabilidad de precios y asegurar una coordinación adecuada entre las autoridades hacendarias y financieras, para garantizar la congruencia de las políticas, medidas y acciones.

El plan comprende estrategias para promover el uso eficiente y el aprovechamiento productivo de los recursos. Así mismo, se dispone a desplegar una activa política exterior que consolide la presencia de México en el mundo y las relaciones internacionales en los foros multilaterales.

De esta manera el plan Nacional de Desarrollo comprende una serie de medidas que fomenten el desarrollo y crecimiento de la micro, pequeña y mediana industria. Lo cual origine una economía estable y de seguridad a inversionistas, así como la creación de empleos.

² Ibidem.

capítulo 4. Directrices de la Política Económica Mexicana

Las acciones que ha tomado el mandatario serán:

Capacitación y desarrollo.

Actualización Tecnológica.

Desregulación y Fomento de Competencia Interna y Externa.

Promoción de las Exportaciones de Bienes y Servicio.

1. CAPACITACIÓN Y DESARROLLO.

Elevar el potencial productivo de la fuerza laboral y propiciar un desarrollo constituye un objetivo de la mayor importancia para alcanzar el crecimiento sostenido de la producción, la productividad y los salarios. Con ese fin, resulta estratégico impulsar las actividades de formación técnica y capacitación de los trabajadores del país.

Si bien, hoy en día, México cuenta con una importante infraestructura de capacitación y programas, es preciso reconocer que en relación con las necesidades del país los logros son aún limitados.

El plan propone un significativo incremento cuantitativo y cualitativo en la capacitación, de conformidad con las estrategias siguientes:

“ Vincular de manera sistemática la planta productiva y la comunidad educativa. La oferta de servicios de formación técnica y de capacitación para el trabajo.

II. Promoverán con la participación del sector productivo, el establecimiento de normas de competencia laboral, cuya estructura responderá a las necesidades actuales y previsibles del mundo de trabajo.

III. Se establecerán nuevas formas de certificación aplicables a las competencias laborales adquiridas empíricamente.

IV. Flexibilizar y adecuar los programas de formación para el trabajo, de tal manera que sea posible la alternancia de estudio y trabajo a lo largo de la vida”.³

Por lo tanto, los cambios cualitativos deberán ir acompañados de un aumento significativo de infraestructura para la capacitación.

Con este propósito se aumentarán los fondos para apoyar los esfuerzos de colaboración entre empresas e instituciones. Asimismo, se aumentará la cobertura y la calidad de la educación técnica y la capacitación para el trabajo, insistiendo en la adquisición de las habilidades básicas y la capacidad para el aprendizaje permanente.

2. ACTUALIZACIÓN TECNOLÓGICA .

Los cambios tecnológicos ocurren con gran rapidez, lo que tiene implicaciones importantes para el uso eficiente de los recursos y

³ . Plan Nacional de Desarrollo 1995-2000 p. 40-41

capítulo 4. Directrices de la Política Económica Mexicana

para la competitividad internacional. La acumulación y la necesidad del conocimiento son más importantes que las dotaciones de los recursos naturales para determinar las ventajas comparativas y la acumulación de riqueza entre las naciones.

Las mejoras en tecnología y productividad son particularmente importantes en el contexto de las dificultades económicas a que hoy se enfrenta México. Necesitamos hacer el mejor uso posible de los recursos disponibles y aprovechar al máximo el presupuesto gubernamental destinado al desarrollo tecnológico.

Es imprescindible que el Gobierno asuma un papel catalizador en áreas en donde el mercado no existe o funciona insatisfactoriamente, como es el caso, del acopio y diseminación de información, la introducción inicial de nuevas tecnologías, y el financiamiento en la investigación y desarrollo. También es fundamental que se reconozca que la mejora tecnológica y el incremento en productividad corresponde principalmente al sector privado.

Es preciso considerar que nuestra infraestructura tecnológica está insuficientemente desarrollada y poco dirigida apoyar el aumento de la productividad. La metrología y la determinación de estándares son aún incipientes en nuestro país.

Por ello, la política tecnológica debe coadyuvar a que México se beneficie de la economía basada en el conocimiento. Asimismo, habrá de propiciar la adopción de tecnologías de vanguardia en ciertos campos de retraso.

Las estrategias mencionadas en el plan son las siguientes:

- I. Se mejorarán substancialmente los mecanismos de coordinación para la planeación y presupuestación de la política tecnológica, (...).
- II. Se dará promoción al conocimiento como fuente de riqueza y bienestar.
- III. Se impulsará la asimilación y difusión de la tecnología, para lo cual se promoverá los centros de información.
- IV. Se dará gran impulso al desarrollo de la metrología, las normas y los estándares, y se impulsará la privada en centros de pruebas, control de calidad y modernización".⁴

Con esto se pretende fortalecer la infraestructura para el desarrollo tecnológico tanto en los centros del sector público como privados, a través de apoyos financieros y un tratamiento tributario adecuado.

De ahí que sea necesario inducir al sector privado a realizar un mayor esfuerzo tecnológico, que incluya la investigación y desarrollo. En las condiciones de nuestro país, en el corto y mediano plazo el

⁴ Ibidem. p.41-43

capítulo 4. Directrices de la Política Económica Mexicana

elemento más crítico de la política tecnológica consiste en asimilar y utilizar eficientemente el creciente acervo del conocimiento tecnológico.

Con ello, se estimulará la importancia de los estándares de calidad y la certificación de éstos en los productos mexicanos de exportación. Asimismo se pretende atraer mayor inversión privada a través de mecanismos de apoyo y financiamiento en la adquisición de nueva tecnología especializada.

3. DESREGULACION Y FOMENTO DE COMPETENCIA INTERNA Y EXTERNA.

La reestructuración del aparato productivo requiere de la participación activa, decidida y entusiasta de los trabajadores. México requiere de empresarios y trabajadores activos, productivos, emprendedores y eficientes cumplidores de leyes y promotores del bienestar propio y de la sociedad. La clase empresarial requiere y demanda certidumbre y seguridad jurídica, trámites simples ante la autoridad, trato justo y respetuoso, competencia interna y externa en condiciones favorables para ambas partes.

La actividad reguladora del Estado no debe obstruir o entorpecer al desarrollo productivo de los particulares. Por el contrario, debe promoverla. Se hará lo conveniente para que la normatividad deje de controlar y se convierta en promotor de los particulares.

Un marco regulatorio equitativo, transparente y eficiente es indispensable para aumentar la capacidad competitiva de las empresas, alentar la inversión productiva y, por lo tanto, propiciar la creación de más y mejores empleos en la industria y los servicios, señala el presidente Ernesto Zedillo.⁵

Es necesario ampliar la seguridad jurídica de las empresas a través de acciones de desregulación en el ámbito federal, así como de la promoción de modificaciones a los ordenamientos estatales y municipales, para reducir costos y facilitar la apertura y la operación de negocios, comercios e industrias.

De tal forma se comprende una serie de programas de desregulación y simplificación administrativa orientada a mejorar la eficiencia de la regulación vigente y a eliminar la discrecionalidad innecesaria de la autoridad y el exceso de trámites burocráticos que impide atención y esfuerzo en la producción y las ventas.

⁵ Discurso del PND. "Crecimiento Económico" p. 47.

capitulo 4. Directrices de la Política Económica Mexicana

“Se incrementará la participación de las autoridades estatales y municipales, en la desregulación , eliminación de trámites innecesarios y simplificación de gestiones. Al mismo tiempo, se fortalecerá las acciones de la competencia con el exterior”⁶

Este mecanismo permitirá eliminar el IVA sobre las ventas de exportadores indirectos o exportadores finales cuando no utilizan insumos importados.

La política industrial que se lleva acabo, tiene como fin crear las condiciones fiscales, crediticias, regulatorias y estimular la actualización tecnológica, para que todas las empresas participen en la actividad económica del país.

La excesiva regulación, la falta de promoción de las exportaciones la obsolencia del aparato fiscal y el escaso fomento de la integración, tienen atorado el crecimiento de más de 300 empresas, a pesar de que representan el 99 por ciento de la planta productiva nacional y dan empleo a siete de cada diez trabajadores.

Por ello, es necesario la reestructuración productiva de la actividad económica, en donde el Estado no obstruya ni interfiera en las acciones de los particulares. Manifestandose con esto, una mayor competencia que beneficie al sector industrial, y por lo tanto a terceros.

4. PROMOCION DE LAS EXPORTACIONES DE BIENES Y SERVICIOS.

Las condiciones para el desenvolvimiento eficiente incluye, de manera preponderante que las relaciones comerciales con el exterior sean de trato justo. Por ello, se cuidará que los diferentes niveles de apertura no propicien el abuso de algunas empresas que no tienen las condiciones para competir con el exterior - precios altos, calidad defectuosa en bienes y servicios-. Con ese propósito y tomando en cuenta las necesidades de cada rama productiva y la reciprocidad de las negociaciones comerciales con otros países se reducirá la dispersión arancelaria.

“Para fortalecer la capacidad de la economía para generar empleos bien remunerados, es preciso elevar la competitividad del aparato productivo nacional en los mercados

internacionales. La apertura y la competitividad comercial con el exterior son elementos principales de una economía dinámica y progresista”⁷

⁶ Epoca, Ernesto Zedillo, 15 de mayo de 1995, p.12

⁷ Epoca. Dante Limón, 15 DE MAYO DE 1995.P. 10

capítulo 4. Directrices de la Política Económica Mexicana

Una economía abierta promueve la eficiencia al sujetar a los productores nacionales, mediante la competencia con el exterior, a la necesidad de mejorar su productividad y la calidad y precio de sus productos.

Sin embargo, la apertura por sí sólo no es suficiente para alcanzar un elevado crecimiento. Es importante que la competencia con el exterior se desarrolle sobre bases justas y uniformes para los productos nacionales.

Cabe señalar, que es preciso evitar que una sobrevaluación del tipo de cambio sujete a los productores nacionales a una competencia desigual. Lo cual revierte los beneficios de la apertura y conduce al estancamiento y el desempleo.

Las acciones en materia de comercio exterior que se pretenden son:

Aprovechar el acceso de México a los países en los que se ha firmado tratados comerciales, para incrementar las exportaciones sus mercados.

1. Intensificar las relaciones comerciales con el Mercosur, los países de la Cuenca del Pacífico y los de la Unión Europea.
2. Procurar un tipo de cambio real estable que promueva las exportaciones y la sustitución eficiente de importaciones.
3. Facilitar y simplificar los mecanismos de apoyo a las exportaciones y, a través de la Banca de Desarrollo, promover el acceso de los exportadores al financiamiento competitivo, en especial las pequeñas y medianas industrias.
4. Promover el acceso directo a los exportadores nacionales al financiamiento del exterior cuidando que al endeudamiento externo corresponda un aumento de la generación de divisas.
5. Fortalecer los mecanismos de información de mercados externos y de oportunidades de coinversión foránea del país.
6. Introducir una mayor competencia en los sectores que han quedado abajo, y que afectan el buen desempeño de la economía.
7. Mejorar el desarrollo de la infraestructura aduanera y simplificar los trámites aduanales.⁸

Aunado a la desregulación, El Consejo Nacional de la Pequeña y Mediana Empresa cuentan con mecanismos de promoción de

⁸ PND. p.45-48

capítulo 4. Directrices de la Política Económica Mexicana

exportaciones, similares a los que tienen acceso sus competidores internacionales.

En la actualidad, México cuenta con grandes oportunidades para que sus exportaciones penetren en los mercados mundiales. Para aprovecharlas hace falta un impulso en los esquemas de promoción de las exportaciones. En particular los de tipo fiscal, que son tan complejos y burocráticos, sobre todo para las pequeñas y medianas empresas.

También es preciso promover, para los exportadores nacionales, créditos de financiamiento accesibles, así como todo lo necesario para que no tengan obstáculos al competir con el exterior.

4.1 PROGRAMA NACIONAL DE FINANCIAMIENTO DEL DESARROLLO 1995-2000.

Con fundamentos en el artículo 16 de la ley de planeación y según los lineamientos establecidos en el Plan Nacional de Desarrollo, presentados en mayo de 1995 se presentó el Programa Nacional de Financiamiento del Desarrollo (PRONAFIDE).

El PRONAFIDE plantea la necesidad de aumentar, de manera efectiva, el volumen de recursos destinados a la inversión productiva con el propósito de alcanzar gradualmente tasas elevadas de crecimiento del PIB y consolidar el abatimiento de la inflación.

El programa utiliza varios instrumentos para conseguir sus objetivos, así como un gran número de instituciones entre las que destacan la Comisión Nacional de Valores (CNV), Organismos Auxiliares de Crédito (OAC) y empresas del sector empresarial, pero, sin duda alguna, la Banca de Desarrollo ocupa un lugar relevante en la estrategia del PRONAFIDE.

El PRONAFIDE, programa que llevará a cabo el Sistema Financiero pretende generar oportunidades atractivas para inducir un mayor ahorro tanto en las familias como en las empresas.

Así mismo, el Sector Financiero deberá abocarse a crear nuevas fuentes de ahorro, sobre todo en sectores que no han sido impulsados adecuadamente al sistema financiero.

La captación del ahorro popular es un proyecto al que se dedican esfuerzos y atención especial.

capítulo 4. Directrices de la Política Económica Mexicana

“ Es necesario avanzar en forma paralela en el fortalecimiento de la supervisión y la vigilancia de las instituciones financieras. La elaboración del marco legal que funciona en la CNV y CNB constituye una acción fundamental en este sentido”.⁹

Conforme se logre la estabilización macroeconómica y se cuente con instituciones de cobertura de riesgo, será posible observar un alargamiento en los plazos promedio de vencimiento de los activos, señaló el Secretario de Comercio, Herminio Blanco.

A partir del esfuerzo y dedicación de los intermediarios financieros al logro de dicho objetivo, más pronto estaremos en una etapa de estabilidad, es decir, son procesos que se retroalimentan y, que por ello, no es posible adoptar una actitud pasiva.

Las autoridades, en el ámbito de la competencia participan en la labor de brindar apoyo a quienes realizan una actividad en los diferentes mercados internacionales.

El Programa Nacional de Financiamiento del Desarrollo, publicado por la Secretaria de Hacienda y Crédito Público. especificará las acciones para la consecución de los objetivos señalados:

- Modernizar y fortalecer la regulación del Sistema Financiero y a los Organismos de Supervisión.
- Propiciar una mayor captación del ahorro mediante la oferta de una mayor diversidad de instrumentos en condiciones atractivas de plazo y rendimiento.
- Promover una asignación más eficiente de los recursos hacia la actividad productiva mediante el fomento de una mayor competencia y la reducción de los costos de transacción y de operación.
- Proporcionar un mayor acceso de la población de menores recursos a instrumentos de ahorro que les garantice rendimientos atractivos.
- Alentar la capitalización de las instituciones con capitales internos y externos, en los términos permitidos por la ley.
- Canalización eficiente y equitativa de sus recursos crediticios.
- Fortalecer el marco jurídico para la solución justa y expedita de controversias y conflictos.¹⁰
- El programa sigue una estrategia definida y concordante con los preceptos del Sistema Nacional de Planeación, en donde destaca:
- En el marco de la internacionalización de la economía , la estrategia buscará mejorar las escalas de producción mediante una adecuada organización interempresarial; as mismo, facilitar el

⁹ Plan Nacional de Desarrollo. Programa Nacional de Financiamiento del Desarrollo. p. 165.

¹⁰ Ibid. p.166-168

capítulo 4. Directrices de la Política Económica Mexicana

- Acceso a la tecnología como la inserción en los mercados internacionales.
- El fomento de la micro, pequeña y mediana empresa, se concentrará en el incremento sustancial de la eficiencia productiva que facilite su adaptación a las nuevas condiciones de competencia que plantea el Tratado de Libre Comercio con E.U y Canadá.
- Impulsar la participación de la MPM-E en el mercado de exportación, mediante el fomento de empresas de Comercio Exterior.
- Convocar a los organismos al sector privado y social que impulsen y promuevan las acciones de este programa y aprovechen las iniciativas de los particulares.

En conclusión, el PRONAFIDE, tiene como objetivo la modernización e impulso de la micro, pequeña y mediana empresa. Asimismo, establece el marco para ordenar y sistematizar el fomento a este tipo de empresas; además de identificar los problemas que afectan la estructura productiva, definiendo de manera concisa las estrategias, los instrumentos y las acciones para solucionar las deficiencias en los mercados internacionales, y por tanto, lograr que las exportaciones mexicanas tengan un lugar preponderante en nuestra economía.

Capítulo 5. EL RETO DE LAS EXPORTACIONES

V. EL RETO DE LAS EXPORTACIONES.

La actividad del comercio exterior del país, juega un papel importante para lograr una mayor competitividad de las empresas, con el fin de que tengan acceso a los mercados internacionales.

Los cambios estructurales que la economía ha experimentado en los últimos tiempos y el proceso de globalización de los mercados a nivel mundial, exige una participación muy activa de las diferentes instituciones financieras; principalmente del Banco de Comercio Exterior. Para responder con agilidad a las oportunidades de negocios que el comercio exterior brinda a las empresas de nuestro país.

En particular, la participación es aún más necesaria ante la situación actual de México, lo cual permite prever que el crecimiento futuro del país habrá de tener, como uno de sus principales pilares, el incremento de las exportaciones no petroleras, pero, en mayor grado las manufactureras.

La creación y mantenimiento de una planta exportadora y sólida será el gran reto de la economía mexicana.

El Banco del Comercio Exterior, actuará como impulsor para que las instituciones financieras y no financieras, se sumen a este esfuerzo, multiplicando los apoyos y recursos disponibles para lograr el objetivo.

Las acciones que emprenderá el Estado y las instituciones financieras y de fomento serán:

- Habrá más contacto con el empresario, para mejorar la gama de productos y servicios financieros y no financieros para atender de manera integral sus necesidades, con el fin de impulsar la competitividad y favorecer su incursión en los mercados internacionales.

- Las ventas con el exterior deberán constituirse como fuente importante de crecimiento de la economía mexicana en estos momentos. Por ello se incrementará los esfuerzos de las empresas y el volumen de sus exportaciones, de manera eficiente. Lográndose una diversificación y penetración en los mercados internacionales. Asimismo, se promoverá el desarrollo de los exportadores indirectos.

Capítulo 5. EL RETO DE LAS EXPORTACIONES

- Se fortalecerá el apoyo de las empresas a lo largo de todas las etapas de la cadena productiva de exportación, desde el inicio de los proyectos, proporcionando asesoría y financiamiento.
- Procurar el contacto con contrapartes en el extranjero para la realización de coinversiones y alianzas estratégicas y demás servicios que faciliten las actividades del comercio exterior.

Este apoyo será principalmente para las empresas medianas y pequeñas.

Para lograr una mayor efectividad y beneficios en la aplicación de los recursos, se realizará una asignación a aquellos sectores productivos que cuenten o desarrollen ventajas competitivas sostenibles en el futuro.

Actualmente, se lleva una reestructuración organizacional que busca operar de manera eficiente y fortalecer las actividades de promoción, tanto en el país como en el extranjero, con el propósito de ofrecer productos y servicios de la más alta calidad a las mejores tasas y con la oportunidad que requiere el empresario. Para esto, necesitamos aumentar la capacidad de atención y difusión, y lograr administrar los recursos con los que se cuente de manera satisfactoria.

La devaluación del 20 de diciembre de 1994, fue aprovechada, en cuanto que los resultados reflejados en los mercados internacionales fue el aumento en más del 48 por ciento las ventas manufactureras.

Entre los sectores más participativos dentro del comercio exterior en este período son: siderurgia, automotriz, autopartes, petroquímica, confección y textil, expresó Jaime Zabudovsky Kupper.

Actualmente, un gran número de empresas se incorporó al mundo exportador y, aún cuando algunas lo hicieron de manera indirecta, las repercusiones han sido significativas.

Señaló, el Subsecretario de Relaciones Comerciales Internacionales que tal fenómeno fue resultado por una combinación de factores: por un lado, el tipo de cambio más competitivo, que se constituyó en estímulo adicional para las exportaciones, y - al mismo tiempo - una oferta exportable más consolidada, lo que mejoró la posición en los mercados foráneos.⁶

⁶ Lourdes González, "Consolida México su Plataforma Exportadora" El Financiero, 26 de junio de 1995.p28.

Capítulo 5. EL RETO DE LAS EXPORTACIONES

Zabludovsky aseveró que existen medidas para respaldar el comercio exterior del país, Si bien algunas acciones ya se han utilizado en las circunstancias actuales resultan sumamente útiles para consolidar y mejorar la base exportadora mexicana.

Las empresas tienen que aprovechar las oportunidades de los convenios comerciales , y a las organizaciones cúpula del sector privado, realizar una difusión intensa de los acuerdos y perspectivas del país.

Por lo tanto, el incremento de las exportaciones como los flujos de inversión privada serán el detonador para que en 1996 la economía mexicana crezca aproximadamente un 3 por ciento.

“La depreciación del peso mexicano deberá detonar las exportaciones , con lo que el déficit de cuenta corriente se verá balanceado nuevamente este año, después del impacto de 1994. señaló Stephen Porter”.²

La crisis mexicana con el ajuste de las políticas a que ha obligado, puede dar paso a una sólida ruta de desarrollo. Además la economía del país debe crecer sensiblemente en 1996, al tiempo que se mantendrá el crecimiento en la mayoría de los mercados emergentes. En la medida que se recuperé la confianza de la inversión .

El Tratado de Libre Comercio, dio a México grandes oportunidades de exportación en muchos rubros, pues con el Programa de Fomento Industrial se pretende alentar a las empresas de estos sectores.

En torno a las medidas que deberán implantarse para fortalecer la presencia del país en los mercados principales, toma gran relevancia el APOYO FINANCIERO, que tendrá que ser más accesible, más ágil y barato, sobre todo para las empresas de menor tamaño, que pueden consolidarse como exportadoras indirectas al proveer de insumos, partes, componentes y hasta bienes finales a las industrias grandes que participen ya en el intercambio internacional.

² Ibid.. p.p 30-32

Capítulo 5. EL RETO DE LAS EXPORTACIONES

5.1 GLOBALIZACION DE LOS MERCADOS Y LAS POLITICAS MACROECONOMICAS .

En lo que concierne a las perspectivas para la micro, pequeña y mediana empresa, y teniendo en cuenta los avances y efectos de los programas de estabilización en México.

La internacionalización de las economías y el desarrollo de los mercados de capital, se estima que en los próximos años un segmento de las instituciones financieras (especialmente las privadas) otorgará de manera progresiva un mayor financiamiento a los estratos empresariales antes señalados.

Ante la previsible menor capacidad de la banca comercial tradicional para colocar sus recursos a las grandes empresas debido a que éstas se inclinarán por el financiamiento directo a menor costo (a través de la emisión de acciones, colocación de bonos, etc.) y que se corresponde con el previsible mayor desarrollo de los mercados de capital, los bancos se verán inducidos a canalizar un mayor porcentaje de sus carteras al segmento empresarial de menor desarrollo.

“La transición interna de la banca comercial esta recién empezando. Los bancos más avanzados en este proceso ya han descubierto las ventajas estratégicas de la banca nacional con la pequeña y mediana industria, y el apoyo inicial a un cliente pequeño con potencial de crecer sustenta una base de clientes fieles, que se sientan asociados con su banco”³

La persistencia de los Gobiernos y las autoridades monetarias por alcanzar registros inflacionarios cada vez más reducidos, además de representar uno de los requisitos indispensables para la credibilidad de los programas económicos en curso, se constituye en un elemento que coadyuvará a que nuestra economía alcance niveles de recuperación sostenida. Permite, además, reducir las tasa de interés de financiamiento hacia sectores económicos como la micro, pequeña y mediana empresa.

Por otra parte, los prestatarios y prestamistas alcanzarán mayores niveles de solvencia y liquidez, situación que motivará a una mayor predisposición por parte de estos últimos para financiar principalmente a la pequeña y mediana empresa. También será

³ Ibid.. p. 35

Capítulo 5. EL RETO DE LAS EXPORTACIONES

beneficioso para este sector, que las carteras de los intermediarios financieros se diversifiquen con el propósito de la multibanca, con lo cual obtendrán un mayor acceso al financiamiento.

Es menester que las instituciones financieras de desarrollo y otras entidades públicas y privadas induzcan mayor énfasis en los bancos privados la conveniencia de financiar a la micro, pequeña y mediana empresa, y para tal efecto es preciso que las primeras, en su función de banca de "segundo piso", proporcionen a las instituciones financieras privadas toda la información sobre el sector industrial, con el fin de que reciban una mejor atención del sistema bancario. y cumplir con ello, un papel decisivo en la cobertura de servicios técnicos complementarios para éstas empresas, señaló Espinosa Villareal ⁴.

Cabe señalar que las acciones que adopten las diferentes entidades aludidas en atención a la micro, pequeña y mediana empresa, no deben restringir las acciones conjuntas que puedan manejar tal sector.

En efecto, el "crédito supervisado" es una de las modalidades adoptadas en favor de las microempresas, la cual consiste en la participación conjunta e integrada de organizaciones tales como: instituciones financieras de desarrollo, organismos internacionales y los propios microempresarios.

En resumen, la revitalización de la micro, pequeña y mediana empresa requiere de aspectos claves que posibiliten su desarrollo estable. El logro de este objetivo tendrá múltiples beneficios para la economía del país, absorbiendo la mano de obra desempleada; mejorando el nivel de vida de los trabajadores directa e indirectamente vinculados al sector; aprovechando racionalmente los recursos naturales sin explorar; que repercutirá favorablemente en el desarrollo de los recursos humanos a través de la capacitación y educación especializada.

Asimismo, la reformulación de las instituciones financieras de desarrollo para permitir la agilidad, oportunidad, plazo y permanencia del crédito hacia dicho sector empresarial. Del mismo modo, se precisará del apoyo eficaz de otras instituciones que fomenten y

⁴ Ibid..p.49

Capítulo 5. EL RETO DE LAS EXPORTACIONES

beneficien otros aspectos como son: asistencia técnica, adiestramiento, gestión empresarial y en general el crecimiento de los recursos humanos y tecnológicos concebidos bajo un enfoque integrado.

El entorno hace necesario que el marco de las políticas y industriales y la constitución de bloques económicos regionales y subregionales, los Gobiernos adopten medidas oportunas en materia de políticas cambiarias, arancelarias y, en general, de armonización de políticas macroeconómicas que coadyuven a moderar los desequilibrios que subyacen en la economía (elevadas tasas de interés, reducida capacidad adquisitiva de la población, rezago del tipo de cambio, elevadas tarifas públicas), y que afectan en particular, a la micro, pequeña y mediana empresa como consecuencia de la apertura comercial y los programas de ajuste.

“LA Globalización de los Mercados y la Internacionalización de las actividades empresariales es un rasgo que atañe de manera común a la mayoría de los países del orbe y conforme se intensifique tendrá consecuencias económicas y sociales de singular importancia en las estructuras productivas de las naciones Latinoamericanas. Los efectos de dejarán sentir en las grandes empresas, pero en especial en la micro, pequeña y mediana empresa en lo concerniente a su capacidad de acceso a los mercados internacionales, el desplazamiento de las empresas ineficientes y poco competitivas en los mercados internos y, también , ejercerá presión para una mayor especialización de los productos demandados”.⁵

Por ello, las micro, pequeñas y medianas empresas, deben estar atentas a los cambiantes condiciones del ambiente económico internacional con el fin de que puedan adaptarse oportunamente e, incluso, ir avanzando en la formulación y fomento de aquellas actividades competitivas a nivel internacional y, de manera complementaria, llevar acabo programas de integración para el desarrollo del sector industrial y de México.

El escenario de los avances en la conformación de bloques económicos, la estrategia de las empresas deben orientarse a redefinir y capacitar sus propias funciones productivas y comerciales pasando de una estrategia orientado hacia los productos, a una enfocada hacia los mercados.

⁵ Ibid p. 50

Capítulo 5. EL RETO DE LAS EXPORTACIONES

Con el fin de ser capaz de responder con eficacia y rapidez a las demandas del mercado, mejorar la calidad de gestión empresarial y de los productos de decisión, para recibir prontamente información del exterior, y reforzar sus relaciones.

La Globalización tiene elementos que ayudan a la pequeña empresa a competir en el mercado internacional. Las empresas pequeñas o grandes y las naciones que buscan definir un papel en la economía mundial altamente competitiva en los noventas, tendrá que buscar diversas vías de cooperación y de inversión tales como: reparto de producción interempresarial, sociedades en participación y arreglos de suministros cooperativo.

En la medida que la inversión extranjera se intensifique y adquiera una permanencia estable en el país, las empresas tendrán la posibilidad de cubrir en mayor medida la demanda de trabajo, asimilar las modalidades de producción y gestión y tomar conocimiento de la nueva tecnología el elemento principal para el desarrollo de un país- para el desenvolvimiento futuro y progresivo de la micro, pequeña y mediana industria.

“En términos de los efectos de este panorama sobre el financiamiento a la micro, pequeña y mediana empresa, cabe señalar que tal segmento ha logrado obtener préstamos del sistema financiero a menor costo financiero que en años precedentes, no obstante que las tasas de interés siguen siendo elevadas con respecto a los registros internacionales y quizás, el costo financiero de los empréstitos sea mayor que la rentabilidad de los proyectos de la micro, pequeña y mediana empresa”⁶

Actualmente, el sector empresarial permanece aún restringido en su acceso a las fuentes de financiamiento y, en los casos en que se obtienen recursos, su canalización se limita a corto plazo y para cubrir necesidades de capital de operación.

Son varias las razones de estas dificultades las cuales se mencionaran mas adelante.

⁶ Ibid. p.51

Capítulo 5. EL RETO DE LAS EXPORTACIONES

5.2 ESQUEMA E INSTRUMENTOS DE FINANCIAMIENTO. EN LA INTEGRACION DE LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA.

El apoyo financiero que se otorga a la micro, pequeña y mediana empresa por la importancia estratégica que tiene dentro de la economía nacional para el logro de los mayores niveles en el desarrollo económico y social, aunque en muchos casos, esto no tiene su correlación en la cobertura efectiva de los requerimientos que ella precisa para su desenvolvimiento.

Como se sabe, las empresas de menor tamaño se constituyen en agentes importantes para dinamizar los aparatos productivos, sobre todo en contextos de recesión y desempleo. Es por eso que con certeza se señala que estos segmentos empresariales representan “la válvula de escape”, principalmente en épocas de crisis económica, como la que vive México.

La integración de diversos agentes económicos permitirá estructurar y orientar el fortalecimiento de estos segmentos empresariales en áreas económico - financiero, tecnológico, organizacional y educacional. La experiencia de países desarrollados así lo demuestra- Japón, E.U., Alemania Federal, entre otros.

Sin embargo, es por todos conocido que una de las principales restricciones al desarrollo de la micro, pequeña y mediana empresa resulta la falta y/o insuficiencia de financiamiento. Ésta deviene ya sea por la incapacidad de los prestatarios para constituirse en sujetos de crédito, por las condiciones de los préstamos determinados en el sistema financiero o por la combinación de ambas. Es también cierto que el gobierno, en mayor o menor medida, no han puesto el énfasis o la voluntad política para apoyar decididamente al sector en mención, máxime si se tiene en cuenta la contribución o impacto del sector de las economías.

Con relación a otros casos de financiamiento provenientes del mercado financiero informal o del financiamiento comercial (proveedores), los esquemas resultan inapropiados a las necesidades de los microempresarios, el apoyo crediticio resulta oneroso como resultado de las altas tasas de interés cobradas en ambos mercados.

Capítulo 5. EL RETO DE LAS EXPORTACIONES

Por lo antes señalado y como consecuencia de los efectos de los programas de estabilización y formas estructurales sobre el nivel de empleo y salarios en nuestra economía, la promoción de desarrollo de la micro, pequeña y mediana empresa se constituye imprescindible e ineludible, la cual debe enmarcarse en las estrategias de crecimiento con equidad social en nuestro país.

Para alcanzar la mayor eficiencia en la promoción y fomento de los sectores empresariales y aquellos que están en vías de formalizarse. El apoyo no debe ser generalizado, sino selectivo, en función de aquellas empresas financieramente viables, de gran impacto social y con niveles de rentabilidad aceptables, sobre todo logrando fortalecer las capacidades competitivas de la micro, pequeña y mediana empresa.

Asimismo, las medidas que apunten a propiciar la acumulación de capital deben permitir que el sector empresarial de menor dimensión tenga mayor capacidad para desenvolverse y sea menos dependiente de los recursos de terceros (Banca Comercial, Instituciones Financieras de Desarrollo, Organismos Financieros Multilaterales, Proveedores, entre otros). Hasta que el sector no logre alcanzar un nivel mínimo de desarrollo sostenido, requerirá de esquemas de financiamiento específicos en las áreas de modernización, adecuación a los mercados competitivos y preservación del medio ambiente.

Actualmente son variados los esquemas de financiamiento y apoyo para la modernización y desarrollo de la micro, pequeña y mediana empresa, aunque un importante segmento de este sector empresarial se mantiene al margen de los servicios del sistema financiero y de otras instituciones, o con un acceso limitado e inestable. Por tanto, es crucial que en el marco de las políticas de desarrollo nacional y/o sectorial, los gobiernos, en coordinación con entidades del sector privado y los propios empresarios, incorporen en sus programas el desarrollo hacia el exterior.

Es importante, acrecentar y propiciar la competencia de los sistemas financieros con el fin de que esto coadyuve a la reducción de las altas tasas de interés, lo cual debe ser reforzado por políticas monetarias y fiscales. asimismo se requiere de mayores esfuerzos para captar líneas de financiamiento, provenientes de los organismos financieros multilaterales, agencias de gobierno y otras instituciones

Capítulo 5. EL RETO DE LAS EXPORTACIONES

financieras para aquellos sectores empresariales prioritarios y viables, que no cuenten con acceso a la Banca comercial tradicional

Los instrumentos y esquemas de financiamiento utilizados en México, así como en otros países desarrollados son tan diversos, Conforme se señaló y analizó en un Seminario Internacional auspiciado por Nacional Financiera, el BID y Alide, acerca del papel de la micro, pequeña y mediana empresa en el proceso de globalización mundial, realizado en marzo de 1994, cabe mencionar los instrumentos y esquemas siguientes:

“Préstamos a mediano y largo plazo: mediante líneas explícitas de crédito directos para la compra de terrenos, edificios, maquinaria, equipo, abastecimiento revolvente de capital de trabajo y para la refinanciación de pasivos. Las condiciones financieras pueden ser a tasa de interés fijas o variables, y en cuanto a la modalidad de repago del crédito de mediano y largo plazo.

Un aspecto que no debe olvidarse es el seguimiento de las actividades que realiza el prestatario con los recursos obtenidos para determinar la recuperabilidad del crédito en las condiciones y plazos estipulados.

Préstamos de riesgo. instrumento que combina elementos de financiación de capital líquido con préstamos a plazo, para empresas que necesitan liquidez, pero que no pueden ofrecer utilidades a capitalistas inversiones de riesgo y requieren mejorar su competitividad o financiar su crecimiento.

Créditos Participativos: promovidos a través de formas asociativas en los que se combina capital con bienes, tecnológicos, mercados u otras formas de inversión, o bien por medio de préstamos mutuos de empresarios o productores vinculados.

Créditos de riesgo y de capital de riesgo: para empresarios dispuestos a compartir o transferir una parte de sus participaciones o acciones sociales, a cambio de apoyo financiero y administrativo para el crecimiento de la empresa. con un alto potencial de expansión y desarrollo, así como de competitividad.

Capital “semilla”: son fondos especiales destinados a favorecer el surgimiento de empresas innovadoras, complementadas con asistencia técnica.

Financiamiento de cuentas de exportación por cobrar: para dar liquidez a pequeñas y medianas empresas con problemas en sus cuentas por cobrar de exportaciones. La línea de crédito se concede en función del importe de los documentos de exportación.

Programas de financiación para nuevos exportadores: a empresas que producen bienes y servicios que podrían ser comercializados en el exterior.

El programa se diseña a la medida del interesado y está enfocado a todas las áreas que un exportador requiere para el desarrollo de sus actividades como la identificación de fuentes de información y asistencia, comercialización internacional,

Capítulo 5. EL RETO DE LAS EXPORTACIONES

normas y reglamentaciones, así como la relación con las dependencias gubernamentales nacionales y extranjeras.

Programa de grandes compradores pequeños proveedores: a través de convenios con grandes compradores se da acceso al financiamiento a los micro, pequeños y medianos empresarios proveedores en coordinación con la banca general, facilitando así la incorporación como sujetos de crédito.

Programas de grandes proveedores pequeños clientes: mediante el crédito de la banca a los grandes productores y comercializadores de bienes y equipo que lo transfieren en términos y condiciones preferenciales a sus clientes que tienen dificultades para acceder a créditos, como la micro, pequeñas y medianas empresas, ofreciéndoles un mecanismo ágil y de fácil acceso a la adquisición de activos fijos que requieran para su modernización.

Tarjetas de crédito empresarial: para financiar el capital de trabajo, agilizar y facilitar la compra de insumos y materias primas, así como el pago de mano de obra. Las líneas de crédito alcanzan en promedio plazos de 12 meses, a tasa de interés generalmente de mercado, las cuales incorporan pólizas de seguro para riesgos (accidentes, robo de tarjetas, etc.).

“Factoring”: descuento de facturas y documentos por cobrar, así como aceptaciones bancarias; se realiza a través de empresas especializadas, las cuales adquieren las facturas y otros documentos de venta de propiedad de los pequeños y medianos empresarios, aplicando un descuento por el riesgo que significa el cobro de los documentos.

Servicios administrativos: tienen como fin mejorar la administración y gestión de la micro, pequeña y mediana empresa, asegurar su viabilidad financiera, su desarrollo y la recuperación del crédito.

Créditos para el mejoramiento de las condiciones de trabajo: racionalización eficiente de los recursos humanos y técnicos.

Programas crediticios para el fomento de la micro, pequeña y mediana empresa. con recursos provenientes de organismos financieros multilaterales.

Líneas de crédito para financiar inventarios y comercialización de productos de temporada.

Préstamos para la adecuación de las empresas y su adaptación a los cambios de la economía mundial.⁷

⁷ Informe del Seminario Internacional. NAFIN, 15 de marzo de 1994. p.p. 55-60.

Capítulo 5. EL RETO DE LAS EXPORTACIONES

Como se observa, los diversos esquemas e instrumentos de financiamiento si bien resultan importantes para la dinamización de las micro, pequeñas y medianas empresas, deben ser lo suficientemente integrales, oportunos y adecuadamente dirigidos, con el fin de fomentar el crecimiento de aquellas actividades de elevada prioridad económica y social, y en consecuencia se consolide un proceso permanente en procura de un desarrollo sostenido de dicho sector empresarial y en el cual la Banca de Desarrollo tiene un papel importante en pro del bienestar de los sectores empresariales mencionados.

VI. LA BANCA DE DESARROLLO : ALTERNATIVAS DE FINANCIAMIENTO PARA LA EXPORTACION EN LA PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA.

Como fue señalado, en el marco de los programas de ajuste y reformas estructurales aplicados en un número importante de países, la Banca de Desarrollo está adquiriendo una nueva fisonomía y renovada contribución en el financiamiento y desarrollo, a través de nuevas modalidades y esquemas de financiamiento que se están traduciendo positivamente, en mayor o menor medida, en la atención de los sectores económicos, pero particularmente en la micro, pequeña y mediana empresa. Naturalmente, el alcance y aporte que puedan tener las acciones de la banca de desarrollo al interior de las economías responde en buena medida a la situación económica-financiera de la propia institución, al apoyo que otorgue el gobierno, como también al grado de crecimiento económico de México.

La acción que despliega la banca de desarrollo en favor de las micro, pequeñas y medianas empresas, entre otros sectores, debe concibiéndose como complementaria, temporal y dirigirse a aquellas actividades y/o sectores económicos competitivos, eficientes y rentables. Por ello, al momento de evaluar los créditos y otros programas de este segmento empresarial, debe considerar siempre el uso eficiente de la banca de desarrollo, que le permitirá mantener su vigencia en los sistemas financieros nacionales.

“La Banca de Desarrollo es instrumento clave de la política económica para poder materializar en el escenario macroeconómico los avances y logros alcanzados en el entorno internacional. Sin embargo, queda mucho por hacer para superar las brechas financieras, tecnológicas, de gestión empresarial y de otra índole, que subyacen en los mercados domésticos e internacionales y a los que se enfrenta la micro, pequeña y mediana empresa”.¹

La Banca de Desarrollo adquiere una renovada importancia en el contexto de las reformas financieras aplicadas en el país, toda vez que por sí sólo los mecanismos de mercado no consiguen conciliar intereses privados y sociales de corto y plazo, que aseguren el desarrollo sostenido de nuestro país.

¹ Villa RO. Nacional Financiera: Banca de Desarrollo Económico de México. NAFINSA,P.53

De ahí que corresponde provocar la diversificación de funciones y servicios de la Banca de Desarrollo,, conjuntamente con el logro de una eficiencia operacional, libre de interferencias políticas, con el propósito de la promoción y financiamiento del desarrollo.

Actualmente, existen programas de apoyo a la micro, pequeña y mediana empresa que atienden los proyectos de inversión de este sector, que se caracterizan por requerir bajos montos de capital para su realización y por tener cortos periodos de maduración . Estas cualidades convierten a la pequeña y mediana empresa en una entidad atractiva para los inversionistas ya que recuperan recursos con rapidez y obtienen buenos niveles de rentabilidad en relación con otras inversiones de riesgo similar.

Se ha simplificado el trámite para el otorgamiento de crecimiento preferencial a éste segmento, bajo el criterio de ventanilla única de red bancaria.

Los programas de financiamiento se han reducido , y éstos son:

Apoyo a la micro, pequeña y mediana empresa.

Modernización.

Desarrollo Tecnológico.

Infraestructura Industrial.

Mejoramiento del Medio Ambiente.

Estudios y Asesorías.

Complementando el apoyo de crédito está la aportación accionaria temporal y minoritaria en el capital social de las empresas.

El objetivo es alentar la inversión privada en proyectos prioritarios, viables y rentables, participando en el riesgo inherente a los proyectos de inversión.

• **PROGRAMA DE MODERNIZACIÓN.**

El programa de modernización es un instrumento estratégico en la política económica del país , ya que para lograr el desarrollo de una apertura comercial exitosa se requiere que las empresas mexicanas estén en un excelente nivel competitivo en relación a las empresas del exterior y esto sólo se puede lograr mediante una modernización.

El programa impulsa a las empresas para que cambien sus activos obsoletos para que de ésta forma puedan efficientizar sus procesos

Capítulo 6
La Banca de Desarrollo

productivos para hacer frente a los requerimientos de la internacionalización de la economía.

Cabe señalar, que el programa reconoce como intermediarios financieros a las Sociedades Nacionales de Crédito, Bancos Privados, Uniones de Crédito, Arrendadoras Financieras y Sociedades de Inversión

Los puntos más importantes del programa son:

Objetivo: Promover y proporcionar apoyo financiero a las acciones empresariales de inversión productiva que tengan como propósito el aumento de los niveles de eficiencia de producción, así como el incremento de la competitividad en la oferta de las empresas industriales, comerciales y de servicios del país.

Criterios de elegibilidad: Para otorgar el respaldo financiero se tomarán en cuenta los siguientes elementos, de acuerdo al tipo de empresa que se trate:

- “-Las empresas industriales que lleven acabo un proceso de modernización para incrementar su capacidad de competencia.
- las empresas de servicio y comercialización que apoyen el proceso de modernización y el incremento de la competitividad de las empresas industriales.
- Las inversiones que aporten capital para financiar el proceso de modernización de sus empresas.”²

Sujetos de crédito: el crédito se otorgará a las personas físicas y morales que realicen actividades industriales de transformación.

Tasa de interés: la determinación de la tasa de interés se dará de acuerdo con el tipo de moneda en que se contrate el crédito,

Tipo de moneda: la moneda podrá ser nacional o extranjera dependiendo los requerimientos del crédito que solicite la empresa.

Montos y tipos de crédito: para los respaldos financieros destinados a capital de trabajo el importe máximo no excederá de 2.5 mill de dólares o su equivalente en moneda nacional, para los demás tipos de crédito el importe máximo será de 15 mill de dólares o su equivalente en moneda nacional.

² Reglas de operación de los programas de apoyo crediticio. NAFINSA. P.45

Destino: los recursos de los créditos otorgados se canalizarán a mejorar su capital de trabajo, a la adquisición de maquinaria y equipo, a la construcción o adquisición de naves industriales, a solventar los gastos de capacitación y asistencia técnica, así como a la realización de estudios y asesorías que se vinculen directamente con el proceso de modernización.

Plazo: la inversión en activos fijos que realicen las empresas, tendrá un plazo máximo de 13 años, mientras que la inversión en capital de trabajo tendrá un plazo no mayor de 7 años. El período de gracia para ambos será de 3 años como máximo.

Forma de pago: los pagos se harán mensual, trimestral; dependiendo de la generación de flujo de efectivo y los pagos de interés serán mensuales.

• PROGRAMA DE DESARROLLO TECNOLÓGICO

La importancia de este programa radica en la oportunidad que representa para las empresas mexicanas el que Nacional Financiera les pueda proporcionar los recursos necesarios para llevar a cabo proyectos de investigación y desarrollo que redunden en el aumento de la eficiencia y la productividad de las mismas. De ésta forma, la Institución pretende apoyar los proyectos que muestren una alta viabilidad y que sus creadores cuenten con los fondos necesarios para su óptima realización.

El programa reconoce tres niveles:

“Prefactibilidad, que comprende la elaboración de diagnósticos tecnológicos, estudios de perspectivas y pronósticos tecnológicos, búsqueda de alternativas tecnológicas, estudios de gestión y planes de negocios para empresas de base tecnológica.

Desarrollo tecnológico, que abarca la adaptación, asimilación, la investigación y el desarrollo de medios y procedimientos para la fabricación eficiente de productos industrializados y la presentación de servicios técnicos, así como su comercialización.

Comercial, que también comprende el diseño, la fabricación y prueba de nuevos bienes y procesos productivos, incluyendo prototipos, lotes de prueba, plantas piloto y escalamiento de tecnologías nacionales.”³

³ Ibid. 47

Capítulo 6**La Banca de Desarrollo**

Los puntos más sobresalientes son:

Objetivo: el cual consiste fomentar el desarrollo tecnológico de las empresas mediante el financiamiento de proyectos integrales de inversión para la adaptación y creación de nuevas tecnologías o de programas permanentes en la industria que la modernicen, la reorienten o incrementen su aprovechamiento y productividad.

Criterios de elegibilidad: en materia de adquisición de maquinaria de deberán observar los siguientes lineamientos:

En los contratos cuyo monto fluctúe entre 3 y 7 mill de dólares, la adjudicación deberá efectuarse sobre la base de comprar cuando menos 3 cotizaciones, incluyendo 2 cotizaciones de proveedores extranjeros de diferentes países.

En los contratos, cuyo monto exceda de 7 mill de dólares la adjudicación deberá efectuarse conforme a los procedimientos de licitación pública que NAFIN, ha acordado con los organismos financieros internacionales.

La fecha de adquisición de los bienes a financiar no deberá tener más de 120 días de anterioridad de la presentación de la solicitud de respaldo financiero.⁴

Sujetos de apoyo: serán susceptibles de apoyo financiero todas aquellas empresas, institutos o firmas de ingeniería de procedencia nacional que encaminen sus esfuerzos al desarrollo tecnológico, sin distinción de tamaño o actividad industrial que realicen.

Tasas de interés: la tasa de interés se fijará de acuerdo con la etapa de avance en que se encuentre el proyecto .

La tasa final se determinará sumando a la tasa que paga el intermediario financiero a NAFIN de 1 a 5 puntos porcentuales, dependiendo de la capacidad para generar flujos de efectivo del usuario.

Moneda: dependiendo de las características del proyecto el respaldo financiero se podrá otorgar en moneda nacional o extranjera.

Montos y tipos de pago:

“El monto máximo de los financiamientos que otorgue NAFIN para cada proyecto es variable en función de los activos totales de los programas de fomento. No existe un límite en cuanto al apoyo disponible “

⁴ Oscar Espinoza. Impulso a la micro, pequeña y mediana empresa. p.35

Destino: los sujetos del crédito podrán destinar los recursos en todos los renglones que integran un proyecto de desarrollo tecnológico, como por ejemplo: compra de información básica y de ingeniería en proceso, sueldos y salarios del personal del proyecto, materia prima y materiales, equipo y servicio, gastos de capacitación y de comercialización.

Plazo: el plazo al que se pueden otorgar los créditos de NAFIN, será de 13 años como máximo, incluido el periodo de gracia que se determine.

Forma de pago: los pagos se harán de acuerdo con el tiempo y forma de recuperación del proyecto .

- **PROGRAMA DE INFRAESTRUCTURA INDUSTRIAL**

El propósito central de este programa consiste en crear la infraestructura industrial adecuada para que las empresas micro, pequeña y mediana puedan desarrollar sus actividades de manera eficiente. Como se ha venido insistiendo la infraestructura industrial y de servicio, juega un papel preponderante en el desarrollo económico de la Nación, de ahí la preocupación del gobierno de implantar programas de tales características que contribuyan a construir una infraestructura para los requerimientos de la apertura comercial del país.

Los puntos más trascendentes de este programa son:

Objetivo: es promover y respaldar el desarrollo de una infraestructura industrial que permita una operación más eficiente de la planta de la planta productiva y que contribuya al mejor equilibrio regional de la actividad económica. Así como impulsar la desconcentración de las instalaciones productivas de las áreas urbanas y su reubicación en los parques, conjuntos y otras zonas industriales.

Criterios de elegibilidad: se tomará que las fechas de adquisición de los bienes a financiar no deberán ser anteriores en más de 120 días a la fecha de presentación de la solicitud de descuento.

Capítulo 6**La Banca de Desarrollo**

Sujetos de crédito: se les otorgará respaldo financiero a los Gobiernos de los Estados y Municipios, así como a las personas físicas y morales, cuyas empresas estén constituidas bajo la legislación mexicana.

Tasas de interés: esta se fijará de acuerdo con la etapa de avance del proyecto y atendiendo en los casos de las etapas de comercialización se sumará la tasa intermediario financiero de 1 a 5 puntos dependiendo la capacidad financiera del usuario..

Moneda: los créditos se otorgarán en moneda nacional y extranjera, dependiendo de los requerimientos de la inversión.

Montos y tipos de pago: sin importar el tipo de crédito y de acuerdo con los porcentajes de participación el saldo del respaldo financiero de los programas financieros de NAFIN a la empresa no podrán exceder de 15 mill de dólares, o su equivalente en moneda nacional.

Destino: los recursos derivados del respaldo financiero por NAFIN, se podrán canalizar de la siguiente manera:

- inversiones de infraestructura y organización de parques, conjuntos, puertos y zonas industriales.
- Construcción, modernización y acondicionamiento de naves industriales localizadas en parques, conjuntos y puertos prioritarios.
- Inversiones y gastos particulares que se deriven de la reubicación.

Porcentaje de participación. en el caso de construcción de naves industriales e inversiones de infraestructura la participación de NAFIN, será del 60 por ciento, mientras que el intermediario y la empresa participarán cada una con 20 por ciento. Tratándose de inversiones para la desconcentración productiva y para financiar aportación de capital, la aportación de NAFIN será del 80 por ciento, contra el 10 por ciento respectivo del intermediario financiero y la empresa.

Plazo: el plazo de determinará de acuerdo a la generación de efectivo de la empresa, pero no podrá ser mayor de 13 años, pudiendo incluir un periodo de 3 años como máximo. En los casos de aportación accionaria el plazo fluctuará entre 3 y 10 años, con un periodo de gracia máximo de 5 años.

Forma de pago: cuando el apoyo financiero sea en moneda nacional el pago del principal será mensual o trimestral, pagándose los intereses trimestralmente. En el caso de moneda extranjera, el pago de capital e intereses será mediante amortizaciones mensuales, trimestrales, y semestrales.

- **PROGRAMA DE MEJORAMIENTO DEL MEDIO AMBIENTE.**

En los últimos años se han intensificado las medidas de protección al medio ambiente por parte del Gobierno Federal, ya que la contaminación se ha convertido en uno de los problemas más graves que aquejan a la nación y de los que se exige pronta solución.

De esta manera las autoridades han emprendido programas dirigidos a terminar con este mal, que no sólo afecta a la capital de la República, sino también a los Estados industrializados donde la contaminación de los recursos naturales se hace presente por desechos industriales de las empresas. Por tanto, se han establecido normas legales para que las industrias instalen equipos anticontaminantes en sus plantas.

El programa de mejoramiento del Medio Ambiente, tiene como propósito fundamental el financiar a empresa que tengan que cumplir con el requisito de instalar equipo anticontaminante. Sus puntos importantes son:

Objetivo: consiste en promover y proporcionar respaldo financiero a las acciones empresariales de la inversión que contribuyan al mejoramiento del medio ambiente, así como la racionalización en el consumo del agua y la energía.

Criterio de elegibilidad: en materia de adquisición de maquinaria y equipo las empresas deberán observar lo siguiente:

En los contratos cuyo monto fluctúe entre 3 y 7 mill de dólares, la adjudicación deberá efectuarse sobre la base de comprar cuando menos dos cotizaciones de proveedores extranjeros de diferente país.

En los contratos cuyo monto exceda los 7 mill de dólares, la adjudicación deberá efectuarse conforme a los procedimientos de licitación pública que NAFIN, a acordado con los organismos internacionales.

La fecha de adquisición de los bienes a financiar no deberá tener más de 120 días de anterioridad a la fecha de presentación de la solicitud del respaldo financiero.⁶⁵

⁶ Ibid. p. 40

Capítulo 6**La Banca de Desarrollo**

Sujetos de crédito: se les otorgará respaldo financiero a empresas industriales, comerciales y de servicios que efectúen inversiones acordes con el objetivo del programa.

Tasa de interés: la tasa de interés que se cobre esta en función del pago del intermediario financiero y NAFIN, así como de la generación de flujos de efectivo del proyecto.

Moneda. dependiendo de las características del proyecto los respaldos financieros se otorgarán en moneda nacional y extranjera.

Montos y tipos de créditos: invariablemente del tipo de crédito que se trate, el saldo de los préstamos otorgados por los diferentes programas de NAFIN a la empresa no excederá en más de 15 mill de dólares.

Destino: los apoyos financieros que financia NAFIN se destinarán a :

- Adquisición de maquinaria y equipo de construcción de obra civil; incluyendo la de plantas y distritos de tratamiento y descargas de desechos contaminantes.
- Financiamientos de gastos, capacitación y asistencia técnica para la operación de dispositivos de anticontaminantes.

Porcentaje de participación: las empresas participarán como mínimo con el 10 por ciento, de recursos en el proyecto, al igual que el intermediario financiero mientras que NAFIN proporcionará el 80 por ciento.

Plazo: el plazo estará en función del flujo de efectivo de la empresa, no siendo mayor de 13 años, pudiendo incluir un periodo de gracia máxima de 3 años. Cuando se trate de financiamientos de aportación accionaria el plazo será de 3 a 10 años, con un periodo de gracia de 5 años.

Forma de pago: en el caso de moneda nacional se pagará mediante amortizaciones trimestrales y los intereses serán mensuales. En los créditos de moneda extranjera el capital y los intereses se pagarán mensual, trimestral y semestralmente, según sea el caso.

• PROGRAMA DE ESTUDIOS Y ASESORIAS

Para que una empresa inicie un proyecto de inversión riesgoso es necesario que realice estudios para su implantación, pero la mayoría de las empresas no cuentan con los recursos necesarios y suficientes para solventar los gastos.

Otro problema, que enfrentan las empresas es la falta de programas de capacitación que les permitan desarrollarse y consolidarse, asimismo, que contribuyan al aumento de sus niveles de productividad.

El programa es un esfuerzo del Gobierno Federal para proporcionar recursos oportunos para que las empresas puedan realizar estudios y contratar asesorías para su óptimo funcionamiento.

Los aspectos básicos del programa son:

Objetivo: promover y respaldar las acciones empresariales de elaboración de estudios, así como la contratación de asesorías que fortalezcan técnicamente el proceso de toma de decisiones y la ejecución de proyectos de inversión y de servicios e incrementen la capacidad de gestión empresarial.

Criterios de elegibilidad: el criterio primordial a seguir será que la elaboración de preinversión satisfaga cuando menos una de las siguientes prioridades, motivo de la acción de fomento de NAFIN:

- El incremento de la competitividad nacional e internacional de la planta productiva .
- Creación de fuentes permanentes de empleo productivo.
- El aumento de la oferta de bienes prioritarios.
- Desarrollo de la infraestructura industrial y desconcentración de las grandes ciudades.
- Protección del medio ambiente y racionalización de energéticos.
- Fortalecimiento de la capacidad de investigación y desarrollo tecnológico.⁷

Sujetos de apoyo: el respaldo financiero se proporcionará a Gobiernos Estatales, Municipales, Así como, a personas físicas y morales constituidas bajo la legislación mexicana.

Tasas de interés. la tasa de interés estará fijada en función de la etapa en que se encuentre el proyecto.

⁷ Ibid. p.44

Capítulo 6**La Banca de Desarrollo**

Moneda: la moneda en que se otorguen los créditos, podrá ser nacional y extranjera, dependiendo de las características financieras.

Montos y tipo de crédito: NAFIN, proporcionará el crédito de acuerdo a la situación financiera de la empresa, Tomando en cuenta la viabilidad del, proyecto.

Destino. los recursos provenientes del crédito se destinarán invariablemente en la contratación de estudios y asesorías.

Porcentaje de participación: la participación de NAFIN, será el 10 por ciento al igual que el intermediario financiero.

Plazo: el plazo será fijado de acuerdo con el flujo que genere la empresa, no siendo mayor a 5 años, pudiendo incluir un periodo de gracia para el pago del principal hasta por el tiempo que dure el proyecto.

Forma de pago: el crédito se pagará cuando se contrate en moneda nacional mediante amortizaciones que cubran capital e intereses bajo el sistema tradicional o valor presente. En moneda extranjera los pagos se harán a través de amortizaciones trimestrales que cubren capital e intereses, bajo el sistema tradicional.

Cabe hacer notar, que para NAFIN la principal garantía para la realización de un proyecto estará dada por los activos que se adquieran o por los beneficios que emanen del mismo. Asimismo, el intermediario financiero fijará la garantía de dependiendo de la solvencia moral y económica del acreditado y puede ser hasta 5 a 1.

En conclusión, se ha visto que todos los programas de apoyo crediticio que promueve Nacional Financiera, se orientan al desarrollo y consolidación de las empresas que comprenden el mayor porcentaje de la planta productiva Nacional de la micro, pequeña y mediana empresa.

Estos programas son una acción sin precedentes del Gobierno Federal, para financiar al tipo de empresas antes mencionadas.

Asimismo, estos forman un punto estratégico importante dentro de las directrices del Plan Nacional de Desarrollo, que entre otras cosas busca el desarrollo del país mediante el fortalecimiento de la estructura industrial.

Sin embargo, estos programas institucionales, no han tenido una difusión adecuada que permita a la micro, pequeña y mediana empresa su utilización, ya que a pesar de las ventajas que ofrecen a los empresarios sus reglas de operación son desconocidas para la mayoría.

Por otro lado, los únicos intermediarios financieros que operan los programas son las Sociedades de Crédito, los Bancos Privados., y una Arrendadora (arrendadora internacional), dejando a un lado a las demás arrendadoras, las uniones de crédito y las Sociedades de Inversión. Sí realmente todos los intermediarios financieros participarán en el otorgamiento de créditos, un mayor número de empresas se hubieran beneficiado con los mismos, teniendo como consecuencia un desarrollo más acelerado para el país.

Capítulo 6

**IV. BANCA DE DESARROLLO:
ALTERNATIVA DE FINANCIAMIENTO****6.1. BANCO NACIONAL DE COMERCIO EXTERIOR (BANCOMEX)**

BANCOMEX es la institución financiera de desarrollo orientada a fomentar la competitividad internacional de las empresas y promover el comercio exterior de México, particularmente de exportaciones no petroleras, así como a impulsar la atracción de inversión extranjera y la realización de coinversiones con empresas y organismos de otros países.

Los clientes que BANCOMEX les otorga servicio son:

- Empresas relacionadas directa e indirectamente con actividades de comercio exterior.
- Primordialmente de los sectores con potencial de exportación.

- Localizadas en todas las entidades federativas del país, considerando sus características y necesidades particulares.

Bancomex atiende a sus clientes con una gama integral de productos y servicios adecuados a sus necesidades, que comprende:

Productos financieros tradicionales y no tradicionales

- Financiamiento
- Garantías y avales
- Banca de inversión
- Tesorería
- Fiduciario

Servicios no financieros

- Servicios de promoción en el extranjero
- Información sobre mercados internacionales
- Capacitación
- Asesoría
- La manera en que BANCOMEX atiende a sus clientes es a través de intermediarios bancarios y no bancarios.
 - Directamente
 - A través de una red global internacional.
 - Con una actitud de servicio integral basada en:
 - una respuesta ágil y oportuna
 - una gama adecuada de productos y servicios
 - Con empleados y funcionarios de amplia experiencia y actitud profesional
 - Obteniendo resultados rentables que garanticen un sólido crecimiento de nuestra operación.

- Todo esto para contribuir al aumento de la competitividad de las empresas, que propicie una mayor presencia de los productos mexicanos en los mercados extranjeros y así promover mayores niveles de bienestar social, vía la creación de empleos y la generación de divisas.

Los profundos cambios estructurales que la economía mexicana ha experimentado en los últimos años y el proceso de globalización de los mercados a nivel mundial han exigido una participación muy activa de Bancomex para responder con agilidad a las oportunidades de negocios que el comercio exterior brinda a las empresas de nuestro país. En particular, esta participación es aún más necesaria ante la situación actual de México, lo cual permite prever que el crecimiento futuro del país habrá de tener, como uno de sus pilares fundamentales, el incremento de las exportaciones no petroleras, principalmente de las manufactureras.

"El Banco Nacional de Comercio Exterior, S.N.C., en su función de apoyo a las actividades de comercio exterior del país, juega un papel importante para lograr una mayor competitividad de las empresas, con el fin de que tengan un acceso exitoso a los mercados internacionales."

Dado que las ventas al exterior deberán constituirse como fuente importante de crecimiento de la economía mexicana en los próximos años, el Banco incrementará sus esfuerzos para que las empresas aumenten el volumen de las exportaciones, sustituyan importaciones de manera eficiente y logren una mayor diversificación y penetración en los mercados internacionales.

Asimismo, realizará esfuerzos para incorporar un mayor valor agregado nacional de las exportaciones promoviendo el desarrollo de los exportadores indirectos.

Para ello fortalecerá el apoyo a las empresas a lo largo de todas las etapas de la cadena productiva de exportación, desde el inicio de los proyectos, proporcionando asesoría y financiamiento, hasta la comercialización de productos en los mercados internacionales, procurando el contacto con contrapartes en el extranjero para la realización de coinversiones y alianzas estratégicas y demás servicios que faciliten las actividades de comercio exterior,

BANCOMEX , se preocupa por la creación y mantenimiento de una plante exportadora competitiva y sólida continuará siendo una prioridad en la que Bancomex actuará también como impulsor para que otras instituciones, tanto financieras como no financieras, se sumen a este esfuerzo, multiplicando así los apoyos y recursos disponibles para lograr tan importante objetivo. En este contexto, con el Programa de Apoyo Integral de Bancomex para 1995 persiguen diversos objetivos:

Hacia las empresas, el reto es el tener contacto más directo con el empresario y continuar mejorando la gama de productos y servicios financieros y no financieros para atender de manera integral sus necesidades, con el fin de impulsar su competitividad y favorecer su incursión en los mercados internacionales para fomentar la existencia

6.1.2. MISION DE BANCOMEX

El Banco Nacional de Comercio Exterior, fundado en 1937, es la institución financiera del Gobierno federal encargada de promover el comercio exterior de México, particularmente las exportaciones no petroleras, y de fomentar la atracción de inversión extranjera y la realización de coinversiones con empresario de otros países. Para ello, Bancomex apoya a la comunidad empresarial con productos servicios financieros y no financieros adecuados a sus necesidades .

El Banco realiza sus operaciones crediticias por medio de la infraestructura del sistema financiero y otorga servicios no financieros y de información de manera directa a las empresas, contribuyendo así a cubrir integralmente las necesidades financieras y de servicios de la cadena productiva de exportación.

Su consejo directo está presidido por la Secretaria de Hacienda y Credito Público y de Comercio y Fomento Industria y lo integran representantes del sector público, de la banca y del sector privado industrial y comercial del país. De esta forma, las actividades de Bancomex se llevan acabo en estrecha coordinación con los agentes que participan en el comercio exterior de México.

Capítulo 6
La Banca de Desarrollo

Bancomex atiende a las empresas con potencial de exportación, localizadas en todas las entidades federativas, centrando su atención en:

- Exportadores
- Proveedores de exportadores
- Comercializadoras
- Uniones de productos
- Empresas interesadas en llevar acabo alianzas estratégicas con empresas extranjeras
- Empresas extranjeras que realizan importaciones de bienes y servicios producidos en México
- Importadores de bienes de capital, materias primas y tecnología que se incorporan a las exportaciones

El Banco proporciona una gama integral de productos y servicios agrupados en dos categorías de instrumentos que constituyen medios importantes para impulsar la internacionalización de las empresas: los productos y servicios financieros y los servicios no financieros.

Productos y servicios tradicionales y no tradicionales	Servicios no financieros
<ul style="list-style-type: none"> ● Credito a corto , mediano y largo plazo para exportar productos y servicios no petroleros e importar bienes de capital e insumos para la exportación. ● Financiamiento integral para desarrollar proyectos de inversión que incrementen la oferta exportable . 	<ul style="list-style-type: none"> ● Servicios de información, capacitación y asesoría en materia financiera y comercial para facilitar el intercambio con el exterior y la inversión extranjera. ● Servicios especializados en la identificación y promoción de proyectos de sectores económicos con potencial para exportar o para realizar alianzas estratégicas atraer inversión extranjera y tecnología.

Para ello, Bancomex cuenta con una estructura organizacional de mas de 400 promotores con amplia experiencia, ubicados en la ciudad de México, en las 37 oficinas localizadas en la República Mexicana y en 28 consejerías de los países que representan mayor potencial de negocios para México.

6.1. 3. OBJETIVOS

Para cumplir con su misión, Bancomex se ha planteado los objetivos siguientes:

Objetivos Generales

Ofrecer un servicio de excelencia en el apoyo integral a las empresas.

Multiplicar los resultados que se deriven de los apoyos de Bancomext.

Lograr un mayor acercamiento con el empresario para atender mejor sus necesidades.

Diseñar y promover productos y servicios adecuados a las necesidades de las empresas, de acuerdo con su sector, tamaño y etapa de desarrollo.

Desarrollar y diversificar fuentes de financiamiento en las mejores condiciones para la Institución y para las empresas.

Objetivos Específicos

Identificar sectorialmente a nivel de producto y empresa, oportunidades de negocios en materia de exportaciones e inversión extranjera.

Detectar, atender y desarrollar sectores con mayor competitividad y amplio potencial a futuro.

Consolidar y diversificarla participación en los mercados internacionales de sectores y productos que han obtenido avances importantes en sus exportaciones.

Promover la integración de más empresas, en especial medianas y pequeñas, a la cadena de exportación.

Identificar nichos de oportunidad y desarrollar la demanda externa por productos mexicanos.

Fomentar la realización de alianzas estratégicas y atraer inversión extranjera y tecnología de vanguardia.

6.1.4. ESTRATEGIAS

Con el propósito de proporcionar una atención integral, ágil y oportuna al empresario, Bancomext instrumentó las estrategias siguientes:

Dar énfasis a la realización de una promoción más directa de los productos y servicios de Bancomext entre los empresarios.

Capítulo 6.**La Banca de Desarrollo**

Enfatizar el desarrollo de oferta exportable que permita satisfacer nichos de mercado específicos detectados por las consejerías.

Ofrecer programas especiales para apoyar a aquellos sectores que, no siendo competitivos actualmente, tengan un alto potencial a futuro.

Intensificar la oferta de servicios de captación y asesoría para incorporar un mayor número de empresas medianas y pequeñas al proceso exportador.

Fomentar la integración de productores para favorecer su incursión en los mercados internacionales mediante la obtención de la escala de producción requerida por la demanda externa.

Desarrollar proveedores nacionales de empresas exportadoras consolidadas.

Apoyar a las empresas oferentes de servicios para incursionar en mercados de otros países.

Desarrollar e impulsar la promoción de productos y servicios no tradicionales como los relacionados con actividades de ingeniería financiera y de tesorería, aprovechando la experiencia del personal y las ventajas comparativas de la institución.

Fortalecer a las oficinas regionales y estatales, así como a las consejerías comerciales, reforzándolas con los recursos adicionales necesarios para llevar acabo de manera óptima la promoción y venta de los productos servicios de Bancomext, de acuerdo con la vocación exportadora y el potencial de oferta de cada región y de demanda por bienes mexicanos en cada país.

6.1.5. APOYO INTEGRAL

El programa de apoyo integral presenta las principales acciones que Bancomext está llevando a cabo en 1995 con el propósito de apoyar a las empresas que participan en el comercio exterior, mediante los productos y servicios financieros y no financieros que les faciliten el acceso y permanencia en los mercados internacionales.

En primer lugar, se presenta el programa anual de crédito y garantías, desglosando su composición sectorial. A continuación se señalan los servicios financieros que el Banco ofrecerá, incluyendo los apoyos dirigidos a satisfacer los requerimientos de las empresas en las etapas de pre-exportación, ventas, inversión para la modernización y aumento de la capacidad productiva y exportadora de las empresas, además de las garantías de crédito para la exportación, así como los servicios de banca de inversión.

Posteriormente, se describen los apoyos que darán soporte al exportador actual y potencial para incrementar su productividad y competitividad internacionales, mediante el ofrecimiento de servicios de identificación de nichos comerciales y oportunidades de negocios, promoción de las exportaciones mexicanas, información, asesoría y capacitación.

6.2 PROGRAMA CREDITICIO Y DE GARANTÍAS

En 1995 Bancomext apoyará a las empresas que participan en el comercio exterior destinando 10,950 millones de dólares al otorgamiento de crédito y garantías. De esta manera, se canalizarán créditos a las empresas exportadoras por un monto de 10,100 millones de dólares y garantías de crédito a la exportación por 850 millones de dólares, que facilitarán a la empresa mediana y pequeña su acceso al crédito y les permitirá realizar exportaciones a países que representen riesgo de pago.

Dichos recursos se orientarán a satisfacer los requerimientos de capital de trabajo, ciclo productivo y ventas de bienes y servicios no petroleros, así como los relacionados con la modernización del aparato productivo, desarrollo de proyectos de inversión que incrementen la demanda exportable, aumento de la capacidad instalada y reestructuración de pasivos de empresas viables que presenten problemas financieros.

6.3 PROGRAMA POR SECTOR

Con objeto de garantizar la atención adecuada de las necesidades de las empresas, dedicadas a aquellas actividades productivas que presentan mayor competitividad y potencial exportador a futuro, Ba

Bancomext dirigirá sus programas con base en un enfoque sectorial, contribuyendo al desarrollo de una planta exportadora permanente que favorezca la obtención de niveles de beneficio social y económico superiores.

Además, la aplicación de este enfoque permitirá al Banco mantener una operación rentable tanto en el corto como en el largo plazo al dirigir los recursos humanos y de capital hacia actividades que tienen mayores probabilidades de permanencia en los mercados internacionales.

Las manufacturas agrupan a diversas actividades que presentan los mayores niveles de competitividad internacional y potencial para el futuro, así como una participación importante en la gerencia de empleos. Por ello Bancomext destinará 80% de la darrama crediticia al financiamiento de este sector. Esta participación incluye los productos manufacturados de la minería, agricultura, ganadería y pesca (19%).

Con el fin de impulsar la creación de asociaciones estratégicas entre agricultores e industriales y propiciar una mayor capitalización y competitividad del campo mexicano, se destinará 18% del programa financiero a las empresas del sector agropecuario y agroindustrial.

6.4 Asimismo, Bancomext continuará teniendo una contribución significativa en el apoyo al sector minero-metalúrgico. Alrededor de 16% del total de recursos para financiamiento serán destinados a la explotación, transformación y comercialización en el exterior de minerales metálicos y no metálico.

En apoyo a la actividad pesquera se canalizarán aproximadamente 200 millones de dólares, buscando aprovechar las oportunidades derivadas de la desregulación en la explotación de especies marinas y de la detección de nichos de mercado importantes para México, así como apoyar el desarrollo de las actividades de la agricultura por medio de proyectos financiados con recursos provenientes del Banco Mundial.

Al turismo se destinarán 340 millones de dólares, con el propósito de continuar apoyando al desarrollo de la oferta turística y fomentar el mejor aprovechamiento de los recursos naturales y culturales del país.

6. 4 PRODUCTOS Y SERVICIOS FINANCIEROS

Los productos y servicios financieros de Bancomext están orientados a ofrecer un mayor apoyo integral para ayudar a resolver el problema de financiamiento de las empresas, el desarrollo de proyectos de comercio exterior y la comercialización de los productos nacionales en otros mercados. Para ello, el Banco ofrece productos tradicionales de crédito y garantías, así como servicios de banca de inversión, que permiten dar soluciones alternativas de financiamiento, y otros servicios especializados de ingeniería financiera y de fiduciaria.

El diseño y desarrollo de estos productos se realiza en forma concentrada con las empresas, sus asociaciones y con los intermediarios financieros, buscando que sus términos y condiciones se adecuen a los requerimientos en cada etapa del ciclo de vida de la empresa y del proceso de exportaciones.

Como resultado de las acciones concertadas con las instituciones intermediarias y la comunidad exportadora, los productos financieros se seguirán simplificando y flexibilizando a fin de que los términos y condiciones de los créditos respondan más adecuadamente a los requerimientos de las empresas. En este sentido, se diseñarán nuevos mecanismos de financiamiento teniendo especial cuidado en identificar claramente que la fuente de pago sea en moneda extranjera.

Los productos financieros de Bancomext satisfacen requerimientos diversos de financiamiento, entre los que destacan los siguientes.

6.5 PROGRAMA: EMPRESAS INTEGRADORAS

En el marco del programa para la modernización y desarrollo de la industria micro, pequeña y mediana 1991-1994, la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (SECOFI) ha venido promoviendo el esquema de empresas integradoras como una estrategia para hacer frente a los retos y oportunidades que presenta la internacionalización de la economía mexicana .

La Internacionalización de la economía, así como la globalización de los mercados, representa una competencia creciente, pero a la vez nuevas oportunidades de negocios para la comunidad empresarial.

Dentro de las modalidades de asociación que se establecen en tal documento, se da especial énfasis a la promoción y organización de empresas integradoras como un medio para elevar la eficiencia y productividad en las empresas y de esta forma consolidar su presencia en el mercado interno e incrementar su concurrencia en los mercados de exportación.

NAFIN

El objetivo de esta información es que se conozca los beneficios que ofrece y garantiza esta forma de agrupación, sus funciones y apoyos institucionales, así como los requisitos para su constitución.

En primer término señalaremos:

¿QUE ES UNA EMPRESA INTEGRADORA?

Capítulo 6.
La Banca de Desarrollo

“ Es una empresa de servicios especializados que asocia personas físicas y morales de unidades productivas de escala micro, pequeña y mediana empresa”

OBJETIVOS:

- Elevar la competitividad de las empresas: micro, pequeña y mediana
- Inducir la especialización de las empresas en algunas de las diferentes etapas del proceso productivo.
 - Consolidar la presencia de la industria (MIPEME) en el mercado interno
 - Incrementar la participación de las industrias en la exportación

FUNCIONES:

Una empresa integradora podrá recibir servicios especializados de otras empresas asociadas en los siguientes aspectos:

Tecnológicos

- adquisición, adaptación, asimilación e innovación tecnológica.
- modernización de la maquinaria y equipo.
- planeación del proceso productivo.
- instalación de laboratorios para la investigación y desarrollo.
- subcontratación para implantar tecnologías especializadas.
- adopción de programas continuos de calidad.
-
- promoción y comercialización
- participación en ferias y exposiciones.
- elaboración de catálogos promocionales.
- búsqueda de mercados tanto nacionales como de exportación.
- técnicas de publicidad y mercadotecnia para la venta de sus productos.
-
- diseño
- desarrollo de diseños novedosos, útiles de calidad que satisfagan las necesidades del consumidor para lograr mayor penetración en los mercados.
- selección de diseños de vanguardia.
- incorporación de diseños en sus procesos productivos que den como resultado productos altamente competitivos.
-
- subcontratación
- lograr la integración y complementación de cadenas productivas.
- buscar la homologación de la producción.

- orientación sobre las demandas actuales y futuras de contratistas potenciales.
 - presentar perfiles de subcontratación requeridos por otras empresas.
 - consolidación de las ofertas para la fabricación de partes, piezas y componentes.
 - financiamiento
 - gestionar por cuenta de los socios la obtención de crédito bancario.
 - diseñar alternativas novedosas de financiamiento.
 - orientación sobre las diferentes opciones para mejorar su posición financiera.
-
- otros servicios
 - administrativos
 - contables
 - fiscales
 - de informática
 - capacitación
 - desarrollo empresarial

BENEFICIOS.

Las empresas se asocian para competir en los mercados, sin competir entre sí, por ello se mantiene la individualidad de los empresarios en las decisiones internas de sus empresas.

Los empresarios se dedican a producir mientras que las empresas integradoras se encargan de realizar otras actividades especializadas que requieren los asociados.

Se crean economías de escala al evitar duplicidad de inversiones. Esto da como resultado mayor capacidad de negociación en los diferentes mercados.

Además la obtención de materias primas e insumos en mejores condiciones de calidad, precio y oportunidad de entrega.

El asociamiento les permite la reducción de costos y la oferta de servicios especializados a bajo costo.

Asimismo, la capacidad para adquirir equipo y maquinaria moderna y de alta calidad.

Esta figura asociativa tiene la característica de la flexibilidad para adaptarse a cualquier actividad económica.

CREDITOS FINANCIEROS.

Los socios podrán obtener créditos para la aportación inicial al capital social de la empresa integradora.

Capítulo 6.**La Banca de Desarrollo**

Descuentos crediticios en los diferentes programas de Nacional financiera, tales como:

PROMYP (micro, pequeña y mediana empresa)

MODERNIZACION
ESTUDIOS Y ASESORIAS
INFRAESTRUCTURA INDUSTRIAL
DESARROLLO TECNOLOGICO
MEJORAMIENTO DEL MEDIO AMBIENTE.

Acceso a sistemas financieros como:

FACTORAJE
ARRENDAMIENTO DE MAQUINARIA Y EQUIPO
TARJETA DE CREDITO EMPRESARIAL

Administrativos

FACILIDADES PARA CONSTRUIR Y OPERAR EMPRESAS.

FISCALES

Las empresas integradoras pueden optar por cumplir con sus obligaciones fiscales en el ISR por un período de cinco años a partir del inicio de sus operaciones, bajo el régimen simplificado de las personas morales conforme lo dispuesto por la SHCP. Siempre que los ingresos propios de sus actividad no rebasen el factor que resulte de multiplicar 500 mil nuevos pesos, por el número de los socios, sin que esta cantidad exceda de 10 millones de nuevos pesos en el ejercicio.

El modificar el estado que guarda el sector económico requiere en un principio mejorar el conocimiento por parte de los empresarios de las reglas de operación de las instituciones de fomento y los intermediarios financieros , así como de los mercados ante la globalización de la economía, esto es, a nuevas formas de productos y comercialización, nuevos instrumentos e instituciones de apoyo.

Se debe ofrecer y convencer a los empresarios de las ventajas, alternativas de la cooperación empresarial. La agrupación de fuerzas y organización han demostrado ser eficaces para incrementar la producción y generar empleo en otras latitudes, con lo que se fortalece la planta productiva en el largo plazo.

Capítulo 6.**La Banca de Desarrollo**

En últimas fechas, se ha creado un entorno favorable para la operación y el desarrollo de la pequeña y mediana empresa en México.

Las instituciones se han adecuado y muchas veces cambiando para estar en posibilidades de atender la demanda.

Actualmente se toman decisiones para dotar de infraestructura al país, como son la creación de centros de investigación y calidad en distintos sectores de actividad, pero es preciso proponer la enorme necesidad que existe de trabajar en forma conjunta, organizada y ordenada, es decir, lograr una alianza estratégica para explotar las ventajas competitivas entre dos o más empresas.

Capítulo 7. Modernización de Empresas: Comercio Exterior

MODERNIZACIÓN DE EMPRESAS: COMERCIO EXTERIOR Y EXPECTATIVAS A CORTO PLAZO.**INVESTIGACION REALIZADA ESPECIFICAMENTE A EMPRESAS MANUFACTURERAS.**

Una característica sobresaliente del desarrollo de la economía mexicana en los últimos años fue el dinamismo del gasto de inversión. En el último quinquenio el crecimiento de la formación de capital fue muy superior al de la producción nacional (gráfica A). En 1995 dicho gasto se desalentó por la difícil problemática de las empresas y la restricción de recursos del sector público.

Por ahora se dispone de muy poca información sobre las características del proceso de acumulación de capital en los últimos años y como se ha visto afectada recientemente.

De lo que se pretende en el siguiente estudio, es examinar las modalidades de la modernización, en especial del sector manufacturero dentro de la mediana y pequeña empresa.

Con base en la información de una encuesta levantada entre empresas de ese sector a finales de junio y principios de julio del presente año.

La selección se hizo mediante un muestreo estratificado,⁷ recogiendo se la respuesta de 463 empresas. La encuesta también arrojó información sobre el efecto de la problemática de la economía mexicana en 1995 en la actividad manufacturera; las reestructuraciones de deuda de las empresas; los factores que han limitado la producción en los últimos meses; el comercio exterior; la evolución de las utilidades de tales empresas, y las expectativas para lograr exportar en el corto plazo. Las empresas se clasificaron conforme a su tamaño y al tipo de actividades de exportación.⁸

⁷ los datos de la encuesta no se muestran de manera preponderada a fin de que no se vean influidos por las empresas de mayor tamaño.

⁸ información otorgada por el investigador Jesús Cervantes Morales.

Capítulo 7. Modernización de Empresas: Comercio Exterior

7.1 ACCIONES DE MODERNIZACION DE LAS EMPRESAS MANUFACTURERAS.

Las empresas manufactureras han emprendido un intenso proceso de modernización. En los últimos tres años 84% de las encuestadas efectuó diversas acciones en este sentido.

En el cuadro 1 se presentan los elementos del proceso: incorporación de nueva tecnología, ampliación de la capacidad productiva y mayor utilización de equipo de cómputo.

cambio esstructural de las empresas manufactureras

Características de la modernización lo	Empresas que efectuaron.
Incorporación de nueva tecnología	79
Utilización del sistema de cómputo	85
Ampliación de la capacidad productiva	65
Disminución de personal por eficiencia	58
Sustitución de materias primas	31
Alianzas, coinversiones, asociaciones	16
TOTAL	100

La modernización y reestructuración de los procesos productivos se tradujo en que el 58% de las compañías disminuyeran su personal. La modernización entraño, asimismo, sustituciones de materias primas o insumos.

Por su parte, las empresas que instrumentaron medidas de modernización celebraron asociaciones, coinversiones o alianzas

Capítulo 7. Modernización de Empresas: Comercio Exterior

con compañías nacionales y aún con la problemática económica del país. La difícil coyuntura de la economía no ha impedido que el sector continúe el proceso de modernización. Cabe mencionar que las empresas destacaron que las medidas adoptadas han entrañado reajustes de personal, más de la mitad afirmó que todavía están llevándose a cabo (cuadro 2).

Concepto	Continúan el proceso	Finalizaron el proceso	Suspendieron el proceso	suma
incorporación de nueva tecnología	66	23	11	100
Uso de sistemas				
cómputo	81	12	7	100
Ampliación de la capacidad productiva	58	26	16	100
Disminución de personal por eficiencia	53	33	14	100
Sustitución de materias primas	73	19	8	100
Alianzas, asociaciones				
coinversiones	59	24	17	100

Como se sabe un gran número de empresas ha tenido que renegociar sus pasivos; de las manufactureras encuestadas 34% señaló, haberlo hecho el primer semestre del año, el 40% consideró que será necesario hacerlo el segundo semestre del año. Destaca que un poco más de tres cuartas partes de las empresas declararon estar en el primer caso precisaron que deberán emprender otra reestructuración en el segundo semestre del año (cuadro 3).

En general casi la mitad de las empresas han renegociado sus deuda.

Reestructuraciones de deuda de las empresas manufactureras (en porcentajes)						
	Núm.	SI %	Núm.	NO %	Núm.	total %
Reestructuró en el primer semestre	146	34	286	66	432	400
Deberá reestructurar en el segundo semestre	113	77	60	21	173	40
No será necesario	33	23	226	71	256	40
SUMA	146	100	286	100	432	100

En lo que se refiere a las utilidades, el 61% de las empresas declaró que sus resultados fueron positivos en el primer semestre de 1995, el 10% que fueron nulos, y 29% señaló que fueron negativos.

Capítulo 7. Modernización de Empresas: Comercio Exterior

FACTORES LIMITANTES DE LA PRODUCCIÓN O DE LAS VENTAS.

En el cuestionario se preguntaron los principales factores que actualmente limitan la producción y las ventas de la empresa.

Las variables más frecuentes fueron: falta de liquidez de la clientela; baja demanda; alto costo de financiamiento; aumento del costo de los insumos importados y mayor competencia.

Entre las variables menos mencionadas son: la escasez de materias primas, nacionales e importadas y el aumento de los costos salariales (cuadro 4).

En general los factores de tipo estructural, como los problemas de infraestructura y transporte y la excesiva regulación de trámites, tienen menor peso dentro de las restricciones a la producción.

Limitantes de la producción y de las ventas manufactureras(en porcentajes)	
Concepto	Porcentaje de Empresas
Falta de liquidez de la clientela	79
Baja demanda	69
Alto costo de financiamiento	50
Aumento en el precio de insumos	35
Mayor competencia	24
Falta de financiamiento	20
Escasez de materias nacionales	10
Regulación y trámites excesivos	8
Aumento de costos salariales	8
Falta de información sobre el mercado externo	4
Escasez de materias primas importadas	3
Problemas de infraestructura y transporte	3

Capítulo 7. Modernización de Empresas: Comercio Exterior

EXPECTATIVAS PARA EL SEGUNDO SEMESTRE DE 1995.

A pesar del adverso escenario a que se ha enfrentado gran número de empresas manufactureras en el presente año, las expectativas que muestran para el cierre de 1995 parecen ser de optimismo.

Así, el 43% indicó que en el segundo semestre el volumen de su producción será superior a los seis meses anteriores y el 48% externo tal apreciación con respecto al volumen de ventas.

El balance de las respuestas, es decir, la diferencia entre el porcentaje de las que indicaron que la variable de referencia aumentará menos el porcentaje de empresas que dijeron que disminuirá, fue positivo para la producción y las ventas (cuadro 5).

Expectativas empresariales del sector manufacturero.				
Concepto	Aumentará	será igual	disminuirá	Balance
Volumen de producción	43	33	24	19
Volumen de ventas	48	31	21	27
Número de trabajadores	12	59	29	-17
Inversiones en activo fijo	28	56	16	12

Sin embargo, un aspecto desfavorable para las empresas manufactureras se refiere al empleo. El 29% señaló que planean disminuirlo para el segundo semestre del año y sólo el 12% lo aumentarán.

En cuanto a inversiones, el 28% de las encuestadas dijo que crecerán estas a la mitad del año y el 16% consideró que las disminuirán. Lo cual plantea una posible reactivación de la inversión manufacturera en los últimos meses del año.

Capítulo 7. Modernización de Empresas: Comercio Exterior

MODERNIZACIÓN Y EXPECTATIVAS DE CORTO PLAZO SEGÚN EL TAMAÑO DE LAS EMPRESAS MANUFACTURERAS.

De acuerdo a las encuestas las medidas de modernización son más frecuentes en las de mayor tamaño: 94% contra 85% y 65 por ciento en las medianas y pequeñas empresas⁹ (cuadro 6).

Adopción de medidas de modernización según tamaño de la empresa.(en porcentajes)			
Tamaño de la Empresa	Las han adoptado	No las han adoptado	Suma
Grandes	94	6	100
Medianas	85	15	100
Pequeñas	65	35	100
TOTAL	84	16	100

modernización fue más profunda en las empresas grandes, pues abarco una amplia variedad de medidas y una mayor frecuencia (cuadro 7).

Medidas de modernización adoptadas según tamaño de la empresa.(en porcentajes)			
Medidas Adoptadas	Grandes	Medianas	Pequeñas
Incorporación de nueva tecnología	94	87	73
Utilización de sistemas de cómputo	96	95	84
Ampliación de la capacidad productiva	81	72	75
Disminución de personal eficiente	75	69	65
Sustitución de materias primas	41	39	43
Alianzas, coinversiones, asociaciones	25	19	20
TOTAL	100	100	100

Los resultados implican que tal proceso ha implicado reajustes en el personal ocupado en los distintos tamaños de empresas, pero fueron más comunes en las grandes.

Independientemente de su tamaño, en general la empresas manufactureras no han interrumpido su proceso de modernización pese a la situación económica que se vive actualmente. si bien cabe señalar que ha sido más continuo en las grandes (cuadro 8).

⁹ la clasificación de las empresas según su tamaño es como sigue: pequeña, de 11 a 100 trabajadores; mediana, de 101 a 500 trabajadores y grande, más de 500 trabajadores.

Capítulo 7. Modernización de Empresas: Comercio Exterior

Como se podrá observar gran número de empresas han emprendido cambios, desde estructurales hasta tecnológicos. Lo que demuestra que aún con la crisis que enfrentamos, estamos logrando salir adelante y destacar en la economía mundial.

Estado actual del proceso de modernización, según tamaño.(en porcentajes)						
Medidas	Grandes		Medianas		Pequeñas	
	continúa	suspendido	continúa	suspendida	continúa	susp.
Incorporación de nueva tecnología	72	8	65	14	45	13
Uso de sistemas de cómputo	88	4	78	9	69	9
Ampliación de la capacidad productiva	66	10	55	22	36	24
Disminución de personal	57	9	50	18	47	18
Sustitución de m.p.	74	3	78	14	63	6
Alianzas, coinversione	55	10	53	33	83	0

La reestructuración de deuda en las medianas y pequeñas empresas, se vio más a diferencia de las grandes y se espera que ese mismo patrón se observe en los siguientes meses. Durante el primer semestre las más grandes lograron mejores resultados financieros -medidos por las ganancias de operación y ventas- que las de menor tamaño (cuadro 9,10).

Reestructuración de la deuda según el tamaño (porcentaje de empresas)			
Concepto	Grandes	Mediana	Pequeñas
Si reestructuró deuda en el primer semestre.	29	35	41
Será necesario reestructurarla en el segundo semestre	34	40	54

Capítulo 7. Modernización de Empresas: Comercio Exterior

CUADRO 10

Ganancias en el primer semestre según tamaño de la empresa (porcentajes)			
Tamaño de la Empresa	Positivas	Nulas	Negativas
Resultado de la operación			
Grandes	68	6	26
Medianas	65	8	27
Pequeñas	43	18	39
Resultado neto			
Grandes	48	6	46
Medianas	47	11	42
Pequeñas	30	18	52

Capítulo 7. Modernización de Empresas: Comercio Exterior

De acuerdo a las expectativas a corto plazo, una mayor proporción de empresas grandes que de medianas y pequeñas estima que su posición a finales de 1995, supere los inconvenientes de inicios de año.

Otro rasgo de optimismo se refleja en las expectativas de producción y ventas para el segundo semestre del año (cuadro 11). En los tres grupos de empresarios se espera incrementos en ambos rubros.

Expectativas sobre reactivación económica y posición de la empresa según tamaño.			
	Grandes	Medianas	Pequeñas
La posición de la empresa en el cuarto trimestre de 1995 con relación al de 1994 será:			
Mejor	48	39	41
Igual	27	28	31
Peor	25	33	28
Esperaría que la economía inicie su recuperación en el cuarto trimestre de 1995.			
Sí	67	57	64
No	33	45	36

Asimismo, los tres grupos de empresas pretenden una mejoría en el ritmo de la inversión en activos fijos, ya que consideran que dicho gasto aumentará en la segunda parte del año.

COMERCIO EXTERIOR DE LAS EMPRESAS MANUFACTURERAS.

Un dato notable fue que la mitad de las empresas encuestadas destacó que realiza exportaciones, y que las han aumentado en 1995 y, a su vez el 855 señaló que pueden incrementarlas aún más en lo que resta del año. Lo cual indicaría que se dispone de capacidad productiva para las exportaciones como resultado del intenso proceso de modernización de los últimos años.

Capítulo 7. Modernización de Empresas: Comercio Exterior

EMPRESAS MANUFACTURERAS EXPORTADORAS Y NO EXPORTADORAS.

Las empresas exportadoras han venido realizando un esfuerzo de modernización más intenso en los últimos años, han incorporado nueva tecnología, ampliado su capacidad productiva y utilizado sistemas de cómputo. Asimismo, han efectuado en mayor medida que las no exportadoras, alianzas y coinversiones o asociaciones con otras empresas nacionales y extranjeras. (cuadro 12).

Modernización de las empresas exportadoras y no exportadoras.(en porcentajes)				
	Exportadoras		No Exportadoras	
Han adoptado medidas de moder-				
nización en los últimos tres años	89		79	
Características de las medidas				
Incorporación de tecnología	89		86	
Uso de sistemas de cómputo	95		92	
Ampliación de la capacidad productiva	78		74	
Disminución del personal por				
eficiencia	75		65	
Sustitución de materias primas	42		39	
Alianzas, coinversiones o asociaciones	27		15	
Estado actual de la modernización				
	Exportadoras		No Exportadoras	
	continúa	susp.	continúa	susp.
Incorporación de nueva tecnología	67	12	65	9
Utilización de sistemas de cómputo	80	8	84	4
Ampliación de la cap. productiva	65	12	49	22
Disminución del personal	52	14	54	15
Sustitución de materias primas	75	6	73	11
Alianzas, coinversiones, asociaciones	14	58	17	

La encuesta revela que el porcentaje de empresas manufactureras exportadoras que debieron reestructurar su deuda en el primer semestre de 1995 (28% de ellas), fue menor que en el caso de las no exportadoras (41%).

Por lo anterior, se observa que en el primer semestre de 1995 los resultados financieros en términos de utilidad de operación y utilidad neta fueron mejores en las empresas exportadoras que en las que no lo hacen (cuadro 13).

Capítulo 7. Modernización de Empresas: Comercio Exterior

Ganancias de las empresas exportadoras y no exportadoras en el primer trimestre de 1995. (en porcentajes)						
	Exportadoras			No Exportadoras		
	Positivo	Nulo	Negativo	Positivo	Nulo	Negativo
Utilidad de operación	68	6	26	55	13	32
Utilidad neta	47	8	45	41	13	46

En el grupo exportador se ve una mayor proporción de empresas que estiman que su situación en el cuarto trimestre de 1995 será mejor que el precedente.

En la mayoría de las empresas que exportan existe optimismo de que la recuperación económica se inicie en los últimos meses del año.

Así mismo estas empresas consideran que la evolución de sus áreas de producción y ventas será mejor en dicho tiempo. Así como un mayor ritmo de inversión en activos fijos.

Entre los factores que han afectado la producción y las ventas de las empresas, a nivel de exportación son: falta de liquidez de la clientela y la falta de financiamiento, así como una mayor competencia en los mercados (cuadro 14).

Factores limitantes de la producción y ventas en las empresas exportadoras y no exportadoras (en porcentajes).		
	Exportadoras	No Exportadoras
Falta de liquidez de la clientela	73	82
Baja demanda	68	68
Alto costo de financiamiento	55	44
Mayor competencia	17	21
Escasez de materias nacionales	9	11
Falta de financiamiento	20	28
Escasez de materias importadas	3	4
Falta de información de mercados E.	6	3
Regulaciones y trámites excesivos	11	6
Problemas de infraestructura y transporte	4	2
Aumento en los costos de insumos importados	35	36
Aumento en los costos salariales	8	8

Capítulo 7. Modernización de Empresas: Comercio Exterior

En cuanto a los problemas de infraestructura o transporte, regulaciones y trámites excesivos y aún problemas de información, fue menor.

En los procesos productivos de las empresas exportadoras se observó que utilizan más insumos importados. Lo que muestra la importante contribución de los insumos del exterior al desarrollo de la actividad exportadora..

Cabe destacar que las empresas exportadoras manufactureras se localizaron principalmente en las de mayor tamaño (45% grandes, 45% medianas y 10% pequeñas y micro). y geográficamente se concentró en las regiones Centro y Norte del país.

Dentro del grupo de las exportadoras, la adopción de medidas de modernización fue más elevado. Por su parte, las reestructuraciones de deuda fueron menos frecuentes en este tipo de empresas.

En general los resultados de la encuesta aplicada al sector manufacturero indican que en los años recientes este sector ha llevado a cabo un intenso proceso de modernización que ha consistido principalmente en la incorporación de tecnología, la ampliación de la capacidad productiva y el mayor empleo de equipo de cómputo. El proceso ha sido intenso en las empresas exportadoras y en las de mayor tamaño, pero también ha sido significativo en las demás. Asimismo, se encontró que la difícil problemática económica a la que se han enfrentado las empresas en 1995 no les ha impedido proseguir sus esfuerzos de modernización; aunque se ha visto más en las empresas exportadoras y en las de mayor tamaño. Un resultado importante es que la modernización puede dar lugar a ajustes del personal, dada una mejor eficiencia y productividad que se genere. Cabría esperar que tales reajustes se compensen en la medida en que el dinamismo y la expansión de las empresas modernas den lugar a una creciente demanda de mano de obra.

Las micro, pequeñas, medianas y grandes empresas esperan que en la segunda mitad de 1995 recuperarán sus volúmenes de producción y de ventas y que en el cuarto trimestre de este año la economía se reactivará. Así, tales organizaciones consideran que su ritmo de inversión en activos fijos superará en los últimos¹⁰ meses del año. El optimismo respecto a la evolución de corto plazo tiende a ser mayor en las empresas exportadoras, por ser parte fundamental para salir de la crisis.

¹⁰ Mensaje del Presidente de la República Mexicana. UNO MÁS UNO, 02 de septiembre de 1995, p. 18

Capítulo 7. Modernización de Empresas: Comercio Exterior

PRIMER INFORME DE GOBIERNO

La crisis económica financiera que emergió a fines de 1994 a deteriorado severamente los niveles de vida de la población, y puso en juego mucho de lo construido con el trabajo de millones de mexicanos.

Ciertamente, hay razones para que la crisis estallara con tanta fuerza. Una de ellas fue que durante varios años un fuerte y creciente déficit en la cuenta corriente de la balanza de pagos se financiera con entradas de capital volátil. También influyó que se financiera proyectos de largo plazo con instrumentos de corto plazo; que se permitiera, más allá de lo prudente, la apreciación del tipo de cambio real; y que, frente a cambios drásticos en las condiciones internas y externas, las políticas financieras hayan reaccionado lentamente o en sentido muy riesgoso, como en la dolarización de la deuda interna que supuso el crecimiento de los tesobonos.⁴

Por otro lado la caída del ahorro interno en condiciones de déficit en cuenta corriente cada vez mayores, cubiertos por fuertes entradas de capital financiero explica en última instancia el bajo crecimiento económico.

“Por falta de ahorro interno de inversión y de crecimiento del producto interno bruto, la economía mexicana se hizo vulnerable a los movimientos de capital de corto plazo. Esa vulnerabilidad aumentó por los hechos trágicos de 1994, y por el alza de las tasas de interés en el exterior. Al agotarse los estrechos márgenes que podrían haber permitido corregir gradualmente el grave desequilibrio acumulado, estalló la crisis.”¹¹

Por ello, México perdió todo acceso adicional a los recursos financieros antes disponibles, y además inició un retiro masivo de inversiones que puso al país al borde del colapso financiero y productivo.

El programa de ajuste debería cumplir objetivos inmediatos fundamentales. Era preciso alejar el riesgo de la insolvencia total, creando condiciones que detuviesen la pérdida masiva de capitales y restableciesen una mínima estabilidad en los mercados cambiario y financiero.

⁴ Ibid.p 18

¹¹ Primer Informe de Gobierno. La Jornada, suplemento p. II

Capítulo 7. Modernización de Empresas: Comercio Exterior

Así, como corregir rápida y ordenadamente el grave desequilibrio acumulado en la cuenta corriente de la balanza de pagos. con los menos costos posibles sobre la planta productiva y el empleo.

Para lograr esos objetivos, se llevaron a cabo varios programas de ajuste que incluyeran medidas drásticas, para fortalecer las finanzas públicas , así como estrategias de financiamiento externo para compensar y revertir la pérdida de capital de corto plazo que había sufrido el país. Además se dio gran importancia a la aplicación de programas especiales para atenuar la inflación.

Por lo anterior, el motor para la recuperación económica será el alivio de la situación financiera de las empresas y de la crisis, ya que han acumulado gravísimos niveles de endeudamiento. De ahí que en la medida que los resultados positivos del programa de ajuste le han abierto al gobierno márgenes de acción, estos se han utilizado para promover y dar viabilidad a los programas de reestructuración de pasivos de empresas, productores y familias, con la Banca Comercial y Desarrollo.

En un marco de responsabilidad fiscal y monetaria y bajo la premisa de preservar la solvencia de las instituciones que guardan y remuneran el ahorro de los mexicanos. El Gobierno Federal a comprometido, parte de su capacidad financiera para contribuir a resolver el agobio de la mayor parte de los deudores del país. Particularmente de los de menores recursos.

Los programas de alivio a deudores comprende reducción de pagos por intereses, condonación de intereses moratorios, tope a las erogaciones que habrán de hacer los deudores por sus pasivos reestructurados, treguas judiciales y limitaciones a las garantías adicionales que pueden solicitar los bancos.

La disminución de la carga financiera tanto para las familias como para las empresas, dará mayor holgura a sus presupuestos y representará un estímulo muy importante para recuperar los niveles de consumo e inversión en beneficio de la economía en su conjunto.

En el tercer y cuarto trimestre del año el producto interno bruto comenzará a aumentar, aunque moderadamente , respecto a los períodos inmediatos anteriores. Esto será resultado de la estabilidad de los mercados financieros, la baja en las tasas de interés, el alivio a los deudores, la reanudación del sector vivienda, el aumento programado en la inversión pública, la expansión de las exportaciones como

Capítulo 7. Modernización de Empresas: Comercio Exterior

motor de reactivación de la economía y la reanudación de la inversión extranjera directa.

La reactivación no significará el relajamiento de la disciplina económica. Para que la recuperación ocurra sobre bases sólidas, deben mantenerse invariablemente finanzas públicas sanas, una política monetaria congruente con la necesaria reducción de la inflación y una política cambiaria que aliente al sector exportador.

En este último punto, continuaremos negociando con otros países y regiones acuerdos de liberación comercial.

1996 habrá de ser un año en que la recuperación se generalice y se consoliden bases para el crecimiento dinámico y sostenido que nos proponemos alcanzar en los siguientes años.

El mayor reto de la política económica será lograr que, una vez iniciada, la recuperación se sostenga y genere nuevas expectativas:

La creación adicional de fuentes de empleo

El aumento de inversiones

Recursos disponibles para financiamiento

Aumento de ahorro interno y externo.

Apoyo y promoción a las exportaciones.¹²

¹² Principales expectativas para reactivar la economía, sanear las finanzas públicas y con ello dar impulso a las exportaciones mexicanas, para lograr un equilibrio en la balanza comercial. Primer Informe de Gobierno. UNO MAS UNO, P. 19

Capítulo 7. Modernización de Empresas: Comercio Exterior

ENTREVISTA A JUAN ELEK. PRESIDENTE DEL CEMAI

Juan Elek hizo un balance del contexto económico, habló sobre la balanza comercial y la política industrial. Sugirió estrategias comerciales.

“ México necesita de una política comercial agresiva para hacer crecer a los empresarios nacionales y que les permita competir en igualdad de condiciones con sus principales socios comerciales, afirmó Juan Elek, presidente del consejo empresarial mexicano para asuntos internacionales (CEMAI).”¹³

En la conferencia se detalló los pormenores que la nueva política debe contemplar entre ellos; apoyos financieros preferenciales para que México se convierta en una nación exportadora.

El presidente de la CEMAI, hablo sobre los retos que tiene frente a dicha institución ante la difícil situación económica.

Acepta el libre comercio, porque es una manera de generar riqueza y sería la salida natural para que el país pudiera lograr el crecimiento a través de las exportaciones.

“Es importante que el empresario mexicano tenga una cultura exportadora y organismos como el CEMAI deben cobijar los esfuerzos necesarios para que esta mística exportadora se cree. El momento que vivimos es muy difícil. El ajuste económico viéndolo en números ha dado resultados, pero la diferencia entre este ajuste y el de 1982, es evidente.

En 1982 subieron los aranceles, hubo control de cambios y tomó muchos años iniciar la recuperación. Ahora el ajuste ha sido muy rápido y las exportaciones mexicanas crecen porque son competitivas por calidad.”¹⁴

¹³ información obtenida en la conferencia internacional sobre comercio exterior, en la SECOFI.21 de septiembre de 1995.

¹⁴ Juan

Capítulo 7. Modernización de Empresas: Comercio Exterior

Las instituciones se han adecuado y muchas veces cambiado para estar en posibilidad de atender la demanda.

Por ello, es preciso proponer y no posponer la enorme necesidad que existe de trabajar en forma organizada, ordenada y agrupada.¹⁵

Mencionó, que el resultado de la balanza comercial con Estados Unidos es muy preocupante, porque en el primer semestre del año registró un superávit de 8 mil 578 millones de dólares. Lo que demuestra que Estados Unidos es buen socio y ayudó en la resolución del problema. Aunque, obviamente ellos buscarán incrementar sus exportaciones hacia México.

Asimismo, dijo que no se intentará modificar el T.L.C., por el hecho de que sus exportaciones hacia México no resultaron las que proyectaban.

“lo que rige nuestra actuación con los canadienses y americanos es el T.L.C. y no hay que nos brinquemos cosas. Las cifras que vemos Europa y Asia, en donde su balanza es deficitaria.

“Es importante tener una cultura exportadora, lo cual significa que tenemos que producir bienes y servicios de calidad, en tiempo y precio competitivo, y con ello debemos de tratar de conquistar los mercados.

Uno de los esquemas que me gustan es juntar a los empresarios pequeños y medianos para que se conviertan en proveedores de empresas nacionales que están importando muchos insumos.”

Se le cuestionó sobre las políticas industriales para las exportaciones, a lo que advirtió:

Necesitamos una política comercial agresiva para hacer crecer a nuestros empresarios mexicanos. Una política industrial y financiera que incentive el crecimiento de aquellas industrias y empresas que pudieran ser competitivas. Se requiere de financiamiento a tasas blandas para competir con el resto del mundo. Debemos identificar que sabemos hacer bien para producirlo. y comprar fuera lo que no podemos fabricar bien.

La planta industrial mexicana con esfuerzo se ha reconvertido y estamos empezando a ver aquellos sectores que van hacer exitosos, la cervecera Modelo es un ejemplo.

¹⁵ Ibid. p. 16

Capítulo 7. Modernización de Empresas: Comercio Exterior

En síntesis, se debe ofrecer y convencer a los empresarios de los beneficios que hoy reflejan el crecimiento de la economía en el primer semestre, pero en el momento en que México retome el crecimiento se corregirá la situación.”

Por otro lado, mencionó de las estrategias que debe seguir México frente a los beneficios de la cooperación empresarial. La agrupación de fuerzas y organización han demostrado ser eficaces para incrementar la producción y generar empleo en otras latitudes, con lo que fortalece la planta productiva.

A través del programa de empresas integradoras, se debe acercar al empresario mexicano a otros con diferentes formas de pensar y actuar con lo cual no este familiarizado y de esta forma lograr una retroalimentación y apoyo en el crecimiento económico.

Con este proyecto se ha creado un entorno favorable para la operación y desarrollo de la pequeña y mediana empresa en México.

requiere de un ambiente de paz y tranquilidad social para que el empresario invierta; una situación fiscal competitiva y los apoyos necesarios que otros gobiernos dan a sus industriales.

Es importante que el empresario tenga un buen producto, competitivo en precio y en calidad.

Asimismo, la política cambiaría que debe adoptar el gobierno, es que el peso siempre este valuado de manera realista, ya que la experiencia del país nos ha mostrado que la sobrevaluación nos ha llevado a desajustes económicos.

Por lo tanto, México para ganar en la competencia por atraer inversiones, deberá generar las condiciones para que la inversión externa se sienta bien.

así como hacer concesiones con particulares, apoyar el libre comercio y sobre todo fomentar y apoyar las exportaciones. Sin olvidar el mejoramiento que se debe hacer a la infraestructura.

CONCLUSIONES

Como vemos la pequeña y mediana empresa a partir de la crisis a perdido presencia en el mercado. La ausencia de financiamiento y de apoyos oportunos a estos estratos empresariales; a traído consigo que gran número de empresarios permanezcan restringidos y por ello paralícen sus actividades económicas.

El panorama que ofrecen las distintas fuentes de financiamiento a la Micro, Pequeña y Mediana Empresa, es de un mayor costo financiero que en años precedentes, no obstante que las tasas de interés son elevadas con respecto a registros Internacionales y quizá en algunos casos el costo financiero de los empréstitos sea mayor que la rentabilidad de los proyectos de este segmento. Actualmente, los financiamientos que se obtienen su canalización se limita a corto plazo y para cubrir necesidades de capital.

Las razones de estas dificultades , son entre ellas, la poca disposición de la Banca de Desarrollo para financiar las necesidades de inversión; los altos costos financieros que limitan a los empresarios a concertar créditos ; el escaso conocimiento de las empresas sobre las modalidades y esquemas de financiamiento existentes, pero lo que sobresale son las tasas de interés que absorben y preocupan a los inversionistas.

Por lo anterior, observamos la incapacidad del Gobierno y de la Banca de Desarrollo por contrarrestar estos problemas que afectan gravemente el crecimiento de estas empresas.

Además, como consecuencia inevitable están los programas de ajuste - UDIS, ADE, Reestructuración de Pasivos-; la apertura comercial hacia el exterior (T.L.C.);

Así como las reformas estructurales aplicadas por el país. No han respondido con eficacia y rapidez a las demandas de los empresarios mexicanos, en estos tiempos de incertidumbre.

Asimismo, no han dado propuestas lo suficientemente viables para lograr que el sector empresarial se fortalezca en las diferentes áreas de la economía, y con ello logre ocupar un lugar preponderante en los Mercados Internacionales.

Esto beneficiaría en gran medida a las exportaciones, que como ya sabemos, es el instrumento para salvaguardar nuestra economía. Siempre y cuando se vigile la calidad de los productos, aminoren los trámites burocráticos, se agilice los créditos y sobre todo la disponibilidad de las diferentes instituciones de financiamiento para apoyar y fomentar la actividad exportadora en las Micro, Pequeña y Mediana empresas. Debido que las grandes empresas cuentan con un 80% de posibilidades para expandir sus mercados. Lo que coadyuve al desarrollo empresarial y por tanto, se de un buen nivel exportador de estas.

Cabe señalar, que los programas que lleva a cabo BANCOMEX tienen gran aceptación dentro del sector empresarial, ya que incluyen alternativas especiales que facilitan el acceso al exterior, además de ahorrarse requisitos innecesarios, pero sobre todo han previsto todas las medidas de protección y normas de calidad, para que las empresas que deseen exportar lleguen a los diferentes mercados con toda la seguridad y capacidad de participar en la globalización económica.

El financiamiento de la Banca de Desarrollo debe estar en función de una política industrial. Donde el papel principal de esta, así como de las diferentes instituciones de apoyo crediticio obedezca al desarrollo económico y social.

En este contexto las instituciones financieras deberán prever y anticipar los cambios, orientando de manera inductiva al Empresario Nacional.

Además el segmento empresarial, en cuanto a Exportar necesita de una política financiera comprometida, dotada de instrumentos ágiles y concretos para un eficaz y oportuno aprovechamiento de sus recursos.

Esto con el fin de lograr una integración con el exterior, pero principalmente un trabajo de ambos: Gobierno-Empresario.

BIBLIOGRAFÍA.

Amezcuca, Ernesto. Guía para la formación y desarrollo de su negocio. México, Nacional Financiera, 1992. 185 pp.

Barba, A. Como Crear su Propia Empresa. 2ª ed; México; UVM, 1991, 167 pp.,

Falk, P y Torres, B. La Adhesión de México al GATT, 1ª ed; México; COLMEX. 1991. 255 pp.,

Hall, R. Organización Estructura y Procesos. 3ª ed; México, Prentice, 1983. 97 pp.

Malpica, Ernesto . Código de Conducta del GATT; En Comercio Exterior. México Comercio Exterior. 1989 50 pp.

Villegas, Eduardo. El Nuevo Sistema Financiero Mexicano. 1ª ed; México; PAC. S.A C.V., 1991 347 pp.

Zamora, A. y Cano G. Los Recursos del Empres

HEMEROGRAFÍA

“ El Financiamiento al Sector Privado”. Boletín Bursátil Electrónico. Bolsa Mexicana de valores. núm 8 (México, D.F. Octubre de 1994).

“ La Micro, Pequeña y Mediana Empresa en el Desarrollo Económico de América Latina”. El Mercado de Valores, núm 8, (México, D.F. Agosto, 1994)pp. 44-57.

“Empresas Exportadoras Mexicanas, un Paso Hacia Adelante” Diario Oficial de la Federación. (México D.F., 18 de Mayo, 1992).

“Empresas Integradoras Origen y Características”. El Mercado de Valores, Núm. 2, (México, D.F. Febrero de 1995) pp. 23-30.

“Informe sobre el tratado de Libre Comercio”. Mercado de Valores (01 de junio, 1994).

“Informe: sobre los Principales Fondos y Programas de Fomento de Nacional Financiera”. (México, D.F. 1989) P.P. 113-127.

“La Industria Pequeña y Mediana” Boletín de la SHCP. Marzo, 1995.

“Perfil de la pequeña y mediana empresa” Presencia Nacional, Nacional Financiera (México, D.F., enero-febrero, 1992).

“Perfil de la Pequeña y Mediana Empresa”. Presencia. (México, D.F. Septiembre, 1994). pp. 36-41

“Primer Informe de Gobierno del Presidente de la República Mexicana, Ernesto Zedillo.” UNO MAS UNO. (México, D.F. 02 de Septiembre, 1995) Secc. Especial.

“Programa de Apoyo Crediticio, Reglas de Operación”. Boletín de Nacional Financiera SNC. (México, D.F. Agosto, 1990) pp. 52-59.

- "Programa de Modernización y Desarrollo de la Industria Micro, Pequeña y Mediana 1991-1994" Mercado de Valores. (México, D.F. Mayo, 1994) (México D.F. 26 de Junio, 1995). p. 29.
- Castañeda, Jorge G. "El Plan: Avance Retrasado". Proceso (México, D. F. 05 de Junio de 1995). pp. 51-53.
- González Guadarrama, Luis Martín. "Demandan Uniones de Crédito Financiamiento Alternos a la Banca". UNO MAS UNO. (México D.F. 02 de Septiembre, 1995) p.2
- González Pérez, Lourdes. Economía, "Consolida México su Plataforma Exportadora: Jaime Zabudovsky". El Financiero. (México, D.F. 26 de Junio, 1995), p.28.
- Guillen Arturo. "Nuevo régimen de exportación". Rev. Comercio Exterior. (México, D. F. Julio de 1995). p.545-553.
- Gutiérrez, Elvia. "Acelerado Avance de la Cartera Vencida en la Banca de Desarrollo". Análisis Económico, El Financiero. (México D.F. 13 de Julio, 1995).

HEMEROGRAFICA.

- La Jornada. (México, D. F. 11 de Junio de 1995), pp 40-46.
- León, Dante. "El Estado no obstruirá la actividad productiva". Época. (México D. F. 15 de Mayo, 1995) pp. 10-12.
- Mena, Yadira. "Demandan Exportadores Bajar Tasas". Economía, Mercados REFORMA. (México D.F. 21 de Agosto, 1995) secc A. p.2A. p.p.48-60.
- Tristán, Georgina. "Comercio Exterior: Clave para Crecer". El Financiero.
- Tristán, Georgina. "Camino para la exportación" El Financiero (México, D. F. 16 de Junio de 1995). p. 18.
- Víz, Víctor Felipe. Análisis Financiero "Financiamiento de la banca múltiple al sector privado" El Financiero. (México, D.F. 27 de Junio de 1995) p. 3A.
- Zedillo Ponce de León, Ernesto. "Plan Nacional de Desarrollo 1995-200