

318502
2¹⁴ Leje.

DUCIT ET DOCET



UNIVERSIDAD INTERCONTINENTAL

ESCUELA DE ADMINISTRACION
CON ESTUDIOS INCORPORADOS A LA
UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA DE MEXICO
1988 - 1993

"PROMOCION DE LA NUEVA FISONOMIA
DE LA BANCA DE DESARROLLO COMO
INTERMEDIARIO FINANCIERO Y VEHICULO
DE CRECIMIENTO Y APOYO A LA MICRO
Y PEQUEÑA EMPRESA"

T E S I S
QUE PARA OBTENER EL TITULO DE
LICENCIADO EN ADMINISTRACION
P R E S E N T A
ILIANA FERNANDA VILA SANCHEZ

Asesor de Tesis: Lic. Margarita Rodríguez Hernández

TESIS CON FALLA EN EL ORIGEN MEXICO, D. F.

1994



UNAM – Dirección General de Bibliotecas Tesis Digitales Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS © PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

Todo el material contenido en esta tesis está protegido por la Ley Federal del Derecho de Autor (LFDA) de los Estados Unidos Mexicanos (México).

El uso de imágenes, fragmentos de videos, y demás material que sea objeto de protección de los derechos de autor, será exclusivamente para fines educativos e informativos y deberá citar la fuente donde la obtuvo mencionando el autor o autores. Cualquier uso distinto como el lucro, reproducción, edición o modificación, será perseguido y sancionado por el respectivo titular de los Derechos de Autor.

A MIS PADRES:

Quienes con su ejemplo, amor e intachables principios, me han conducido por el camino del éxito.

A OCTAVIO:

Por su cariño, paciencia y comprensión; que este camino que hemos recorrido juntos sea el inicio de tantos que debemos seguir.

A MIS HERMANOS Y CUÑADOS:

Gracias por el cariño y apoyo que he recibido siempre.

A MIS SOBRINOS:

A quienes les digo que tener la satisfacción de llegar a lograr lo que deseas, con esfuerzo y dedicación se consigue.

A MIS AMIGOS:

Su amistad incondicional ha sido fundamental.

A MI ASESOR:

Lic. Margarita Rodríguez Hernández
Por su tiempo, empeño y dedicación para el logro y buen fin de este trabajo.

A MIS PROFESORES:

Gracias por aportarme sus conocimientos.

CONTENIDO

INTRODUCCION	I
--------------------	---

CAPITULO I

Principios Generales de Administración Aplicados al Desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa

1.1 La empresa y la Administración	2
1.2 Proceso Administrativo	
1.2.1 Análisis del Entorno	3
1.2.2 Fijación de Objetivos	4
1.2.3 Planeación Estratégica y Táctica	5
1.2.4 Ejecución nivel área	6
1.2.5 Medición de Ejecución y Comparación	8
1.2.6 Retroalimentación	11
1.3 Criterios para Determinar lo que es una Micro y Pequeña Empresa	11

CAPITULO II

Las Instituciones Financieras de Desarrollo como parte de la Modernización Económica en Nuestro País

2.1 Antecedentes Históricos de la Banca de Desarrollo	
2.1.1 Primera etapa (1934-1940)	14
2.1.2 Segunda etapa (1940-1945)	16
2.1.3 Tercera etapa (1945-1983)	17
2.1.4 Cuarta etapa (1983-1991)	18

2.2 Características de las Principales Instituciones de Desarrollo	
2.2.1 BANOBRAS	23
2.2.2 NAFIN	26
2.2.3 BANCOMEXT	30
2.2.4 BNCI	34
2.2.5 BANRURAL	37
2.3 Reestructuración de la Banca de Desarrollo	39
2.4 Las Instituciones Financieras de Desarrollo como parte de la actual Política de Modernización Económica	41

CAPITULO III

La Banca de Desarrollo como Asesor Operativo y Financiero en la Micro y Pequeña Empresa

3.1 Promoción de los Requisitos y Pasos para la Solicitud de Financiamiento	45
3.2 La Capacitación y Asistencia Técnica Promotor de la Operatividad de la Micro y Pequeña Empresa	60
3.3 El papel de la Banca de Desarrollo como Promotor y Asesor de la Micro y Pequeña Empresa ante las Expectativas del Tratado de Libre Comercio	69

CAPITULO IV

Desarrollo de la Investigación

4.1 Planteamiento del Problema	74
4.2 Justificación	75
4.3 Objetivos Generales y Especificos	77
4.4 Hipótesis, Variable Dependiente e Independiente	78
4.5 Metodología	79
Conclusiones	83
Recomendaciones	92
Glosario	96
Bibliografía	102
Anexos	108

INTRODUCCION

INTRODUCCION

Uno de los temas que han cobrado mayor vigencia en los últimos años ha sido la reestructuración y cambio de actitud y fisonomía de las Instituciones Financieras de Desarrollo en México, lo anterior se debe fundamentalmente a que estos organismos están encaminados a proporcionar una gama amplia de productos y servicios enfocados a apoyar el crecimiento y desarrollo de la micro y pequeña empresa.

Durante la presente administración se ha buscado principalmente recobrar la confianza, eficiencia y rentabilidad de las Instituciones Financieras de Desarrollo a través de procesos de reestructuración interna muy importantes y promoción de los resultados obtenidos con el objeto de recuperar su papel fundamental de vehículo de crecimiento, desarrollo y financiamiento.

El gran reto de este proyecto consiste en recuperar su credibilidad y respeto ante los ojos de los empresarios mexicanos. Lo anterior, es parte fundamental de la nueva fisonomía de la Banca de Desarrollo, ya que durante muchos años sus funciones y estructuras se caracterizaron por tener un amplio contenido de ineficiencia y falta de profesionalismo.

La preocupación del Gobierno por reivindicar el papel de las Instituciones Financieras de Desarrollo se planteó ante la apertura comercial, la globalización de mercados y los cambios radicales que habrían de surgir con la nueva política económica, sin dejar a un lado el efecto de la firma del Tratado de Libre Comercio (TLC).

Debido a los cambios antes descritos y a las carencias de recursos humanos, tecnológicos y financieros para enfrentar a estos nuevos retos, es necesario ampliar la promoción de la nueva actitud de la Banca de Desarrollo como vehículo de apoyo que fortalezca la capacidad económica, operativa y competitiva de la micro y pequeña empresa en México; por tal motivo es de suma importancia dar a conocer cuales son las diferentes Instituciones, los servicios y beneficios que ofrecen a los empresarios con la finalidad de apoyar el logro de sus objetivos.

La Banca de Fomento es factor decisivo para el sano desenvolvimiento económico de nuestro país; desempeña una función estratégica para el estado moderno apoyando con recursos financieros a los distintos sectores y actividades económicas consideradas como prioritarias para el desarrollo y crecimiento.

Es responsabilidad de la Banca de Desarrollo dar a conocer los programas de apoyo integral a la micro y pequeña empresa, los cuales consisten fundamentalmente en procurar la modernización empresarial, la promoción de sus productos y servicios, la capacitación, asistencia técnica, asesoría, así como proveer de financiamiento a los micro y pequeños empresarios del país. Con base en esta estrategia se desarrolló el presente documento con la finalidad de ser un instrumento adicional de orientación y apoyo para dichos empresarios, mediante la exposición de los principales objetivos y funciones de las Instituciones Financieras de Fomento.

De esta forma se observa claramente que el sistema financiero mexicano a lo largo de su historia se ha diversificado institucionalmente y ha generado diversos mecanismos que les permite apoyar la creación de una nueva infraestructura que sustente y apoye el desarrollo económico. Un rasgo distintivo de esta estrategia ha sido la especialización

en sectores fundamentales como el agropecuario, el industrial, el comercio interior y exterior, obras públicas y algunas otras actividades específicas.

El desarrollo de este trabajo ha procurado conjuntar los diferentes antecedentes históricos que dieron origen al surgimiento de la Banca de Fomento, con la finalidad de validar su importancia y comprender los cambios que en materia económica y política han surgido en nuestro país, el papel que han desempeñado como parte fundamental y participativa de dichos cambios. Para lo anterior fue necesario recabar una gran cantidad de información mediante una amplia investigación bibliográfica, analizar y comparar dicha información con respecto a los nuevos esquemas promocionales de la Banca de Desarrollo de hoy y dar a conocer en forma descriptiva las actividades que habrán de realizarse para que las micro y pequeñas empresas conozcan ampliamente los servicios y beneficios que les ofrecen estas Instituciones Financieras.

Para apoyar el crecimiento y permanencia de la micro y pequeña empresa en México, la Banca de Desarrollo dispone de mecanismos modernos de apoyo integral para lograr sus objetivos, los que continuamente se revisan y actualizan, y con este proceso se generan nuevos instrumentos y fuentes de fondeo para la modernización de la economía nacional.

Es necesario reconocer que estas Instituciones Financieras podrían ser tema por sí solas del desarrollo de un documento con similares características al que se presenta; sin embargo en este caso se reduciría su alcance ya que únicamente se concretaría a las funciones, actividades y productos de dicha Institución, razón por la cual se decidió manejar conceptos mas generales pero proporcionando un panorama más amplio de las diferentes Instituciones de Fomento que actualmente están operando en nuestro país.

Sería conveniente mencionar que las gráficas contenidas en este trabajo se obtuvieron del Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática.

CAPITULO I

**PRINCIPIOS GENERALES DE ADMINISTRACION
APLICADOS AL DESARROLLO
DE LA MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA**

1.1 LA EMPRESA Y LA ADMINISTRACION

En la empresa se realizan muchas actividades cuyas características conoce bien el empresario. El dominio directo o indirecto de estas actividades es lo que se conoce como administración.

Con el objeto de proporcionar una definición mas técnica del concepto de administración se puede decir que:

ADMINISTRACION .- Según Huerta Ibarra José en su libro Principios de Administración es el conjunto de conocimientos y habilidades que permiten conducir, directa o indirectamente, todas las actividades y transacciones de una empresa.

Las actividades administrativas cubren fases o etapas del proceso administrativo.

El proceso administrativo se repite una y otra vez, por lo que las etapas conforman un movimiento cíclico facilitando así la dirección de las empresas. La administración de una micro y pequeña empresa como de cualquier otra surge con la planeación inicial y se desarrolla hasta llegar a su control; pero no se detiene, sino que se utiliza la información para retroalimentar el ciclo y volver a planear manteniéndose el ciclo en forma dinámica.

Dentro de una buena administración cada actividad cumple de principio a fin el ciclo del proceso administrativo.

1.2 PROCESO ADMINISTRATIVO

1.2.1 ANALISIS DEL ENTORNO

Algunos empresarios gustan improvisar soluciones a los problemas que va confrontando su empresa. Sin embargo, esta forma de trabajar limita las potencialidades del desarrollo de la empresa, ya que muchas veces el tomar decisiones sin fundamento lógico o planeación integral, crea problemas y complicaciones a fondo en su orientación y desarrollo.

Heredia Ancona en su libro de Principios de Administración nos dice que las actividades de planeación indican qué se desea lograr en la empresa y con qué medios se planea alcanzarlos.

Para ello será conveniente analizar de primera instancia el entorno competitivo de la empresa en relación con su medio ambiente y las distintas habilidades de éstas para enfrentarse a los cambios. A ello se debe la importancia de analizar el entorno y la superficie en que se establece la micro y pequeña empresa a fin de satisfacer y definir las necesidades propias del negocio y los deseos del mercado, llevando a cabo un estudio detallado del volumen de ventas, del volumen por líneas de producción y segmentos del mercado, a fin de detectar su participación en el mismo. De esta forma será posible determinar de entre varias alternativas cual será el mercado, producto y/o servicio al que la empresa encaminará todos sus recursos y esfuerzos, es decir, será posible definir correctamente los pasos a seguir para el establecimiento del negocio y cuales serán los principales productos y

servicios que habrán de producirse para satisfacer las necesidades latentes de los consumidores.

Según Porter Michael en su libro Estrategia Competitiva define **NEGOCIO** como la unidad de producción de bienes y servicios que satisfacen necesidades de un mercado.

Para analizar y definir el entorno se deben seguir diversos aspectos para formular una estrategia:

- Determinar que es lo que se está buscando.
- Recabar datos a fin de conocer un poco más sobre lo que nos rodea.

El manejar los dos aspectos anteriormente mencionados nos llevará a obtener un panorama más general del sector al que queremos inducirnos. Una vez analizado lo anterior será posible determinar los objetivos generales de la empresa y los particulares de cada una de las áreas que la integran.

1.2.2 FIJACION DE OBJETIVOS

Los objetivos de la organización pueden ser a corto o largo plazo y éstos nos sirven para darle una manejo más apropiado a la organización. Los objetivos de toda organización tienen tres finalidades principales:

1. Funcionar como registro de los compromisos adquiridos.
2. Servir como reglas de medición para determinar el progreso.
3. Actuar como motivadores positivos de las realizaciones.

Un objetivo para que pueda ser ampliamente funcional debe ser manejado con claridad, especificidad, cuantificación y de modo sorprendente; ya que los objetivos ampulosos y ambiciosos muchas veces sobrepasan las capacidades de la organización y por lo mismo debilitan su credibilidad.

Un objetivo debe verse desde el punto de vista de una necesidad de mejoramiento en relación con la situación que prevalece o a la que se pronosticó para el futuro.

1.2.3 PLANEACION ESTRATEGICA Y TACTICA

La planeación estratégica parte de la fijación de los objetivos de la empresa ya que ésta determina el lugar al que se quiere llegar (A un nivel de alta dirección; objetivo general a largo plazo) y están encaminados al cumplimiento de los mismos. Por lo tanto se puede decir que el plan estratégico contiene todas aquellas actividades específicas que las diferentes áreas administrativas y operativas de la empresa deben de realizar con el fin de dar el más amplio cumplimiento a las tareas encomendadas a cada uno de los integrantes de la empresa.

De la planeación estratégica se deriva la planeación táctica ya que en ésta se realizan una serie de actividades y tareas que se transforman en compromisos que deben ser cumplidos a corto plazo y en forma independiente por las diferentes áreas, para alcanzar así el plan estratégico. Es decir, la planeación táctica consiste en determinar las funciones y tareas que habrán de desempeñar los empleados de la empresa con el fin de interrelacionar sus actividades y buscar la interacción de los diversos departamentos de la organización.

Se podría concluir que la diferencia entre el plan estratégico y el plan táctico consiste en que el primero es el planteamiento general que los altos funcionarios de la empresa realizan buscando establecer las estrategias que habrán de seguirse para la consecución de los objetivos de la empresa; mientras que en el caso del plan táctico se establecen las tareas y actividades que en forma individual cada uno de los elementos de la empresa habrán de realizar en función del plan estratégico que pretenden cumplir.

1.2.4 EJECUCION NIVEL AREA

Es claro observar que en toda empresa se requiere contar con estructura orgánica en la cual se desglosen los canales formales de organización y los niveles jerárquicos de la misma.

El establecimiento de la estructura de una empresa es necesaria para la sistematización de los recursos mediante la determinación de jerarquías, disposiciones, correlaciones y agrupación de actividades, con el fin de poder realizar y simplificar las funciones de la empresa.

Por lo anterior, se puede incluir dentro de la planeación la posibilidad de desarrollar al personal de la misma; lo cual se constituye como un incentivo muy importante que se fundamenta en la división del trabajo, a través de una adecuada distribución de funciones a nivel área administrativa y operativa y por supuesto a nivel personal mediante la delegación de responsabilidades. Para ello se requiere que el empresario le haga saber a su personal los objetivos de la misma, los planes estratégicos y tácticos mediante los cuales se pretende cumplir cada una de las metas y objetivos de las áreas que componen a la empresa.

De la estructura orgánica de una empresa se derivan los funciogramas quienes detallan cuales son las actividades y funciones que debe realizar cada uno de los integrantes de la empresa. Por medio de estos esquemas el administrador puede determinar la cantidad de trabajo y la responsabilidad que implica realizar cada una de las funciones asignadas a la fuerza productiva de la empresa.

A la cantidad de trabajo asignada a cada uno de los empleados, se le conoce con el nombre de "carga de trabajo".

Generalmente ésta depende del puesto que se esté desempeñando, sin embargo en la micro y pequeña empresa se acostumbra asignar responsabilidades a sus empleados según su capacidad y no según el puesto, de esta forma se observa la figura del hombre equipo dentro de la empresa, quien frecuentemente observa carga de trabajo muy importante que lo vuelve ineficiente ya que dispersa su atención y capacidad en varias áreas a la vez; con base en lo anterior es recomendable tomar en cuenta el contenido de este capítulo para buscar y alcanzar la eficiencia y eficacia en las actividades administrativas y productivas de la micro y pequeña empresa.

Como señala Huerta Ibarra en su libro Principios de Administración para organizar adecuadamente la estructura orgánica en la micro y pequeña empresa es recomendable tomar en cuenta los siguiente aspectos:

1. El conocimiento de los propósitos de la misma.
2. El conocimiento de las áreas funcionales de la empresa.
3. El diseño de un esquema que exprese la estructura.

4. Del análisis de la educación de la estructura . Es decir, dicha estructura permite alcanzar de manera fácil los propósitos de la empresa.
5. De una adecuada distribución del trabajo en cada área. Es decir, al organizar establecemos un orden. Este orden tiene el propósito de hacer bien el trabajo y aprovechar los recursos para lograr los objetivos de la empresa.

1.2.5 MEDICION DE EJECUCION Y COMPARACION

Desde el punto de vista contable la medición de ejecución consiste en determinar a través de la información generada dentro de la empresa si esta última ha cumplido con los objetivos generales y específicos planteados para un periodo determinado, es decir la medición de la ejecución está encaminada no sólo a determinar si se han cumplido con estos objetivos sino que también se encarga de proporcionar toda la información necesaria para identificar perfectamente cuáles fueron las causas por las cuales la empresa se vio obligada a desviarse de sus objetivos y cuáles fueron las fallas que dieron origen a dichas desviaciones.

Lo anterior con el objeto de determinar el grado de eficiencia de las operaciones de la empresa y facilitar la detección de cuellos de botella que pudieran haber sido la causa del incumplimiento pleno de alguna de las metas planteadas; de esta forma y con base en toda la información recabada a través de los métodos de medición de la ejecución, los dueños de las micro y pequeñas empresas, así como los funcionarios de alto nivel tendrán la oportunidad de plantear y poner en marcha las medidas correctivas exactas para cada uno de los problemas detectados y de esta forma dar un grado de certidumbre en la toma de decisiones.

Con base en lo anterior el micro y pequeño empresario podrá contar con toda la información logística y numérica, mediante la cual se puedan plantear y realizar las matrices de análisis entre lo realizado y lo planeado a fin de evaluar y comparar los resultados obtenidos en un periodo determinado con relación a los antecedentes históricos de la empresa. Esta comparación permitirá realizar una evaluación amplia y completa de los resultados y del desempeño de las actividades de cada una de las unidades productivas y administrativas de la micro y pequeña empresa.

La información que se obtiene como resultado de dicho análisis marcará la pauta a seguir en cuanto a la nueva fijación de objetivos y la reestructuración de los programas, planes y funciones que habrán de adecuarse a los nuevos requerimientos encaminados al cumplimiento de las metas planteadas por la empresa para su siguiente ciclo operativo.

Las actividades de control examinan si se logran propósitos fijados en la planeación.

Las actividades de control nos informan sobre si se está cumpliendo con los propósitos planeados. Por ello hay una relación directa entre la planeación y el control.

El control proporciona la información para reiniciar el ciclo del proceso administrativo, haciendo las correcciones necesarias para efectuar la planeación.

De acuerdo al concepto de control que expresa Agustín Reyes Ponce en su libro Administración de Empresas sería conveniente considerar los siguientes puntos:

LO QUE ES CONTROL

- Una comprobación de que las cosas se estén haciendo oportunamente.
- Una comprobación de la calidad del producto o servicio.
- Una comprobación de la cantidad producida en cierto tiempo.
- Una oportunidad para evaluar el desempeño del personal.
- Una oportunidad para detectar errores y corregirlos.
- Una oportunidad para confirmar el conocimiento que tienen los empleados de los propósitos de la empresa.

LO QUE NO ES CONTROL

- Una búsqueda del responsable.
- Una oportunidad para causar antagonismos entre el personal de la empresa.
- Una tarea rutinaria que hay que hacer.
- Un pretexto para recoger rumores.
- Un gasto inútil.

En la micro y pequeña empresa se observa que hay una especialización relativamente escasa de las labores de dirección. Casi siempre éstas suelen estar en manos de una sola persona, quien funge como Director, y propietario de la misma, quienes para realizar sus actividades requieren del apoyo de personas en quienes confía, usualmente, parientes o amigos. Lo cual origina la concentración de poder y por consiguiente una inadecuada distribución del trabajo y una mezcla de actividades y funciones que generalmente ocasionan la pérdida del control o bien un exceso del mismo, situaciones igualmente nocivas para el desarrollo de la empresa.

1.2.6 RETROALIMENTACION

La retroalimentación es una obtención de información, unida a las funciones en marcha de la organización. Esta es indispensable para el buen desempeño y funcionamiento de toda empresa, ya que nos permite controlar las funciones.

A su vez nos permite aprovechar las experiencias pasadas para tomarlas como base para la planeación futura, y nos ayuda a evitar caer en los mismos errores o desviaciones y mejoran los conocimientos ya adquiridos previamente.

La retroalimentación permite corregir las desviaciones detectadas mediante el control, con el objeto de fincar las bases para el replanteamiento de los planes, programas, presupuestos, procedimientos, objetivos, políticas, y funciones que permitan a través de la ejecución de un plan estratégico maximizar la productividad y eficiencia de la empresa y a su vez minimizar los márgenes de ineficacia que pudieran presentarse.

1.3 CRITERIOS PARA DETERMINAR LO QUE ES UNA MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA

A efecto de estandarizar criterios en este tema en seguida se presentan las definiciones correspondientes a los conceptos de micro y pequeña empresa de acuerdo a lo establecido por la Banca de Desarrollo para la clasificación de las mismas.

MICRO EMPRESA.- Entendiéndose por la unidad económica que ocupa hasta 15 personas y cuyo volumen de ventas netas anuales equivale a no más de 110 veces el Salario Mínimo General elevado al año.

PEQUEÑA EMPRESA.- Es la unidad económica que ocupa hasta 100 personas y cuyo valor de ventas netas anuales no rebasa el equivalente a 2010 veces el Salario Mínimo General al año.

EMPRESARIO.- Es la persona que emprende actividades para iniciar, mantener o ampliar un negocio orientado a la producción de artículos o servicios. El empresario contribuye al bienestar general al satisfacer necesidades de la comunidad.

EMPRESA.- Es la unión de personas, objetos físicos y recursos económicos con el propósito de producir artículos o prestar servicios para obtener utilidades.

Como resultado del incremento de las micro y pequeñas empresas durante los últimos años en nuestro país, las Instituciones Financieras de Desarrollo se han visto en la necesidad de implementar una serie de cambios estructurales y operativos con el objeto de satisfacer las necesidades de este sector empresarial; es por esto que el papel que desempeña la Banca de Desarrollo dentro de la estructura económica y financiera en México cobra cada día mayor relevancia motivo por el cual es de vital importancia para el micro y pequeño empresario conocer las características de los servicios que ofrecen éstas.

CAPITULO II

**LAS INSTITUCIONES FINANCIERAS DE DESARROLLO COMO
PARTE DE LA MODERNIZACION ECONOMICA EN NUESTRO PAIS**

2.1 ANTECEDENTES DE LAS INSTITUCIONES FINANCIERAS DE DESARROLLO

2.1.1 PRIMERA ETAPA (1934-1940)

En esta etapa se crea el concepto de movilización productiva del ahorro como un movimiento de importantes transformaciones socio-económicas que cambiaron el rumbo del país.

Su propósito principal fue el de promover el mercado de valores y propiciar la movilización de los recursos financieros hacia las actividades productivas, logrando mayor liquidez en el sistema financiero nacional, mediante una promoción adecuada del ahorro.

En este periodo son colocados los primeros títulos de deuda pública en el mercado de valores, como parte del proceso de readaptación de los valores gubernamentales; los títulos que fortalecieron este sistema financiero dieron importancia al sistema económico.

Esta Banca se creó con la finalidad de promover el desarrollo económico del país a través del fomento al ahorro, como un instrumento central para financiar el desarrollo de la infraestructura económica de México. Uno de los acontecimientos más importantes en este periodo fue la nacionalización de la industria petrolera, lo cual dio un giro y enfoque trascendental a la política económica de México.

En este periodo surgen tres de las principales Instituciones Financieras de desarrollo las cuales han logrado situarse a lo largo de su historia como las principales Instituciones Financieras de este tipo.

Haciendo una breve remembranza sería interesante mencionar cuales son las Instituciones a las cuales se hace referencia. En primera instancia ubicamos a BANOBRAS Institución que fue creada en el año de 1933 bajo la denominación de Banco Nacional Hipotecario y Obras Públicas.

Al siguiente año 1934 NAFIN surge como un instrumento financiero del Gobierno Federal con el objeto de complementar y ampliar la gama de servicios financieros del sistema Bancario de Desarrollo.

Durante esta misma etapa se detecta la necesidad de apoyar y promover el comercio exterior de México dando lugar a la creación del Banco de Comercio Exterior fundado en el año de 1937. Con el surgimiento de estas tres Instituciones se da inicio a uno de los proyectos financieros a nivel macro y micro económicos mas importantes en nuestro país ya que con el paso de los años estas Instituciones de Fomento se han venido desarrollando y especializando con el objeto de mejorar sus servicios. Más adelante se estudiarán las principales características y servicios que ofrecen estas tres Instituciones al México de hoy.

2.1.2. SEGUNDA ETAPA (1940-1945)

Como lo indica Mendez J. Silvestre en su libro Fundamentos de Economía en 1940 surgen dos inquietudes dentro de la política económica del Gobierno de México.

- 1.- La industrialización del país.
- 2.- La creación de un mecanismo eficaz para movilizar masivamente el ahorro hacia la promoción de la inversión productiva.

Para este mismo año se crearon instituciones definidas como Bancas de Desarrollo, otorgándoles facultades para promover, crear y auxiliar financieramente a las empresas, formar un mercado nacional de valores y actuar como agente financiero del Gobierno Federal, desarrollando proyectos de infraestructura y de industrialización todo ello sin limitar su acción en el sector público.

Con base en lo anterior se puede observar que la Banca de Desarrollo se creó fundamentalmente para constituirse como el vehículo para promover y apoyar la inversión de grandes capitales en obras de infraestructura e industria; este tipo de proyectos requieren de recursos frescos y de plazos adecuados que permitan adquirir y alcanzar la madurez del proyecto y su consolidación.

Sin embargo no obstante la marcada tendencia del Gobierno Federal para apoyar financieramente a través de la Banca de Desarrollo proyectos industriales de gran magnitud, en 1943 se funda el Banco Nacional del

Pequeño Comercio ahora Banco Nacional de Comercio Interior, con el objeto de apoyar financieramente a comerciantes y empresarios pequeños.

El surgimiento de esta Institución se debió fundamentalmente a que los gobernantes de esa época detectaron la importancia de brindar apoyo al mercado de productos de consumo primario, ya que este sector económico era el soporte para realizar los macro proyectos de industrialización que se tenían programados en ese periodo.

2.1.3 TERCERA ETAPA (1945-1983)

En este periodo se comienza a dar una serie de cambios dentro de los proyectos industriales, ya que se crearon empresas estratégicas para el desarrollo económico del país.

La participación de la Banca de Desarrollo en esta etapa no se limitó únicamente a asuntos de carácter financiero ya que también jugó un papel importante como asesor, formulador y evaluador de proyectos, seleccionando tecnología, capacitando, operando y vendiendo grandes proyectos.

En 1975 se transformó la Banca Múltiple, lo que permitió diversificar las fuentes de recursos contratando líneas de crédito en mercados internacionales, estrategias que permitían considerar la implementación de la política de control selectivo del crédito con base en recursos públicos.

En resumen, durante esta etapa, la Banca de Desarrollo es un agente fundamental para impulsar el equilibrio en el mercado de valores del sistema financiero nacional.

Como resultado de la transformación de la Banca Múltiple y sus consecuencias dentro del sector financiero mexicano, en 1975 surge el Banco Nacional de Crédito Rural como resultado de la integración del Banco Nacional de Crédito Agrícola, de Crédito Ejidal y Nacional Agropecuario, con el objeto de aprovechar la diversificación en la captación de recursos en el sector financiero internacional.

2.1.4 CUARTA ETAPA (1983-1991)

En esta etapa se dieron graves devaluaciones a nuestra moneda, tasas de interés sin precedentes y principalmente un endeudamiento interno y externo alarmante. El servicio de la deuda (interna-externa) abarcaba una parte muy importante del producto interno bruto (PIB) lo cual agudizó el déficit de las finanzas públicas, se causaron graves daños y vicios a empresas gubernamentales debido al excesivo paternalismo.

Los aspectos antes mencionados eran la parte medular de todos los problemas económicos, políticos y sociales de nuestro país; sin embargo para 1988 se comenzó a implementar la política económica diseñada por el Lic. Carlos Salinas de Gortari, desde que desempeñaba sus funciones como Secretario de Programación y Presupuesto en el sexenio del Lic. Miguel de la Madrid Hurtado.

El Pacto de Estabilidad y Crecimiento Económico (PECE) , fue el punto de partida mediante el cual se comenzaron a implementar los cambios estratégicos planeados. Este proyecto tenía como finalidad comprometer a todos los sectores del país para frenar los índices inflacionarios mediante un compromiso de control de precios.

Las principales propuestas de la política económica actual están fundamentadas en hechos que han sido de vital importancia para que rinda los frutos que todos los mexicanos esperamos; estos hechos se manifiestan desde la negociación de la reestructuración de la deuda externa con nuestros principales bancos acreedores y la interna con el encarecimiento del fondeo del Gobierno Federal. A lo anterior podemos agregar los proyectos de privatización: (TELMEX), fusión y cierre de empresas paraestatales, las cuales constituían una carga administrativa muy fuerte y pocas de ellas eran productivas para las finanzas del país.

No podemos hacer a un lado la importancia que ha tenido en la economía nacional la desincorporación de los Bancos, los cuales fueron vendidos desde 2.0 hasta 4.5 veces su valor en libros, lo cual inyectó recursos frescos al Gobierno Federal aumentando así las reservas en dólares e inclusive dando la opción de pagar una parte de nuestra deuda externa e interna.

Asimismo fue implementado el Programa Nacional de Solidaridad con la finalidad de proveer de los servicios mínimos necesarios a las zonas más pobres de toda la República, lo cual pretende combatir la pobreza extrema y mejorar el nivel de vida de la población.

La suma de estos hechos ha traído como resultado que por primera vez en muchos años las finanzas públicas han tenido resultados superavitarios y el PIB ha crecido más que la población, creando así bases económicas importantes que a nivel internacional han sido favorables, ya que en los últimos 3 años la inversión extranjera en México, ha aumentado aproximadamente el 100% que la captada durante los últimos 20 años; obviamente esto se ha reflejado en el mejoramiento de las finanzas públicas. Actualmente y debido al monto de nuestras reservas estratégicas se ha mantenido en forma estable la relación peso-dólar e inclusive hoy por hoy se observa una apreciación del peso frente al dólar, que en términos de balanza comercial, no suena muy favorable pero que sin embargo es parte coyuntural de la política económica actual.

Todos los logros antes mencionados se han reflejado directamente en una reducción de las tasas de interés lo cual permite fondear a las empresas no tan caro como hace 5 años; sin embargo es conveniente recalcar que a pesar de que se ha observado este fenómeno sería deseable que la tendencia de las tasas siguiera a la baja. Por otro lado se ha podido controlar y abatir los índices inflacionarios en forma realmente significativa ya que en 1986 había una inflación según el departamento de análisis de Grupo Interacciones Casa de Bolsa hasta del 160% anual y al cierre de 1992, se consiguió reducirla hasta un 11.9% y para 1994 se espera conseguir un 5.7% estimado anual.

El Gobierno de México se ha ganado el reconocimiento internacional y se ha constituido como uno de los países más importantes de toda Latinoamérica, imagen que fue fortalecida al ser capaces de promover y negociar el TLC entre Canadá, Estados Unidos y México lo cual implica la creación de la región comercial más grande de todo el mundo. Desde este punto de vista México será el medio de enlace entre Centro y Sudamérica con el mercado Norteamericano.

Cabe señalar las dificultades que se observaron en relación a la aprobación del congreso de Estados Unidos por sectores demócratas radicales, quienes con el pretexto de percibir el riesgo de que se aumente el porcentaje de desempleo en los Estados Unidos con la puesta en marcha del TLC generaron una situación tensa y de incertidumbre con relación a la autorización de dicho acuerdo comercial.

De igual forma en Canadá surgieron comentarios adversos con relación a la puesta en marcha del TLC. Lo anterior se observó a partir del cambio de poder en ese país en las elecciones en el que el partido conservador obtuvo el triunfo.

Como respuesta a la problemática antes descrita el Gobierno Mexicano junto con el gobierno del Sr. Clinton han desarrollado una campaña masiva de promoción de las ventajas y beneficios de dicha apertura comercial, sin embargo, las autoridades mexicanas afirmaron que de no haber sido aprobado el TLC, esto hubiese debilitado las relaciones comerciales, económicas y políticas de los Estados Unidos.

Como consecuencia de lo anterior el Gobierno Mexicano se vio en la necesidad de apresurar el Programa Nacional de Apoyo al Campo con el objeto de fortalecer su imagen a nivel popular y distraer la atención de la población con relación a las dificultades de la puesta en marcha del TLC; es importante comentar que PROCAMPO es un proyecto que ya se venía desarrollando desde hace algún tiempo y que se tenía programada su puesta en marcha a finales de 1993 o principios de 1994, sin embargo debido a la situación política interna y a la resolución de la puesta en marcha del TLC el primero de Enero de 1994, fue necesario adelantar los tiempos del inicio al PROCAMPO como medidas paliativas a las inquietudes e incertidumbre del pueblo de México.

Otras de las medidas utilizadas por el Gobierno de Salinas para fortalecer su imagen política y dotar de una dosis de tranquilidad al pueblo fue la suscripción de una nueva etapa del pacto en la cual se observa la intención de liberar parcialmente la política económica, mediante la implementación de medidas encaminadas a incrementar los ingresos de las empresas y de la población a través de la reducción de impuestos.

Los acontecimientos antes mencionados reflejan y repercuten directamente en el papel que desempeña la Banca de Desarrollo en el México de hoy, es decir, las Instituciones Financieras de Fomento han tenido la necesidad de reestructurarse y fortalecerse con el objeto de eficientar sus funciones, servicios y estar en posibilidad de afrontar y cumplir con las exigencias y retos que los cambios económicos y políticos les exigen, por lo anterior se han visto en la necesidad de aumentar la difusión de los servicios con el objeto de ampliar su participación en el fomento, desarrollo y crecimiento del sector al cual dirigen sus esfuerzos y recursos.

Por la importancia que tienen esos cambios, a continuación se presentan las principales Instituciones Financieras que en la actualidad se consideran representativas del sistema financiero de fomento en su conjunto.

2.2 CARACTERISTICAS DE LAS PRINCIPALES INSTITUCIONES DE DESARROLLO

2.2.1 BANCO NACIONAL DE OBRAS Y SERVICIOS PUBLICOS S.N.C. (BANOBRAS)

Como respuesta a la necesidad de proveer los servicios urbanos indispensables para el desarrollo de concentraciones urbanas, el Gobierno Federal, creó en Febrero de 1933, el Banco Nacional de Obras y Servicios Públicos, S.A, la denominación Banco Nacional Hipotecario Urbano y de Obras Públicas, S.A. según la información recabada en su publicación interna BANOBRAS.

Las atribuciones principales de la Institución son las de proveer y financiar actividades prioritarias que realiza el Gobierno Federal, el Distrito Federal, los Estados, Municipios y sus respectivas entidades públicas Paraestatales y Paramunicipales, como sujetos de crédito en el ámbito de los sectores de desarrollo urbano, infraestructura y servicios públicos, vivienda, comunicaciones, transportes y de las actividades del ramo de la construcción; impulsando los programas de agua potable y alcantarillado en zonas urbanas y la constitución del Fondo de Estudios y Proyectos de Infraestructura Básica, Urbana y de Servicios, para atender con mayor oportunidad los requerimientos crediticios a través de programas integrales de desarrollo municipal.

Los objetivos de la Institución se enmarcan en el Programa Nacional de Financiamiento de Desarrollo (PRONAFIDE), intensificando su financiamiento a través de la mezcla de sus recursos fiscales y crediticios en

proyectos y obras de infraestructura urbana con impacto social, impulso del programa de agua potable y alcantarillado en zonas urbanas y la constitución del Fondo de Estudios y Proyectos de Infraestructura Básica, Urbana y de Servicios, para atender con mayor oportunidad los requerimientos crediticios a través de programas integrales de desarrollo municipal.

Es importante señalar en forma especial la participación de BANOBRAS en el Programa Nacional de Solidaridad, como promotor de obras de infraestructura urbana básica que mejore las condiciones de vida de los beneficiados, quienes conjuntamente con la Institución y el Gobierno, financia y administra las obras a desarrollar.

De acuerdo a la información obtenida en su publicación bimestral, BANOBRAS ha intensificado y fortalecido su función de intermediario financiero para la captación de recursos de origen externo, concertando créditos del Banco Interamericano de Desarrollo, Banco Mundial y Bancos Comerciales de Japón, Estados Unidos y Europa, básicamente.

En forma paralela y con el mismo objetivo, obtiene recursos para fortalecer sus programas crediticios; en el ámbito interno desarrolla operaciones de segundo piso mediante una estrategia de fondeo de recursos en bloque de largo plazo, captando recursos de aseguradoras, afianzadoras, y de la emisión de bonos de desarrollo estatal.

Para conseguir sus objetivos, actualmente BANOBRAS destinará su cartera crediticia a ocho programas principales.

- Vivienda y suelo urbano.
- Agua potable y alcantarillado.

- Preservación del medio ambiente.
- Transporte urbano y vialidad.
- Transporte y comunicaciones.
- Sistemas catastrales.
- Modernización comercial y abasto.
- Capacitación y asistencia técnica.

El Banco tiene como prioridad atender a la población urbana con mayores rezagos en materia de equipamiento urbano y vivienda mediante una estrategia financiera de coordinación con el PRONASOL; transfiriendo recursos a los sectores más necesitados, así como proporcionar los créditos que tanto el proyecto como la comunidad estén en condiciones de amortizar.

Ante la apertura financiera, se propone que el Banco continúe con sus funciones de financiamiento de desarrollo, pero complementando sus actividades con el comercio; esto le permitirá profundizar un poco más en sectores propios y podrá prestar servicios sin caer en costos excesivos de operación.

A corto plazo, se pretende reorientar y fortalecer las actividades de :

- Fomento a la Institución.
- Promoción.

Para lograrlo se requiere de un compromiso que implique la creación en el interior de dicha Institución, de una área de impulso a las obras del Programa Nacional de Solidaridad.

2.2.2 NACIONAL FINANCIERA S.N.C. (NAFIN)

Conforme la información recopilada en el libro *El Papel de la Banca de Fomento en el Contexto de la Liberalización Financiera* tenemos que NAFIN fue creada en 1934 para servir como instrumento financiero del Gobierno Mexicano y fortalecer el Sistema Bancario Nacional.

Desde entonces, ha intervenido en el desarrollo de aspectos centrales de la actividad económica y financiera del país, el impulso de la industria y a la formación del empresario nacional, la introducción de nuevos instrumentos de ahorro e inversión, la creación de esquemas novedosos y la incursión de México en los mercados financieros internacionales.

Esta Institución tiene como objetivo básico apoyar la modernización del aparato productivo y financiero nacional bajo condiciones de apertura económica, lo que implica el diseño de varios grupos de políticas institucionales, estrechamente relacionados entre sí.

Las políticas se orientan directamente a modernizar zonas geográficas, ramas productivas y estratos empresariales. En particular, se trata de impulsar un más amplio desarrollo a los niveles local y regional y el surgimiento y consolidación de las micro y pequeñas empresas.

Se cuenta con políticas orientadas a impulsar el desarrollo de los siguientes aspectos: Iniciativa Empresarial, Tecnología, Recursos Humanos, Asistencia Técnica, Protección Ambiental y Creación de Infraestructura Productiva. Promueve el desarrollo de nuevos esquemas e instrumentos

bursátiles que propicien el crecimiento y la ampliación del mercado y que lo consoliden como fuente alternativa y fundamental al financiamiento para empresas micro y pequeñas.

Según el contenido del libro titulado Medio Siglo de Banca de Desarrollo publicado por NAFIN se presenta la siguiente información:

La Institución trata de organizar y preparar a las empresas para que incursionen eficazmente en la práctica del conocimiento directo.

NAFIN se ha transformado en una Banco de Segundo Piso, lo cual significa que su actuación se realiza conjuntamente con los Bancos Comerciales y otros Intermediarios como las Instituciones de Factoraje y de Arrendamiento Financiero. Esta Institución promueve el surgimiento de Uniones de Crédito y trabaja en el mercado bursátil con las Casas de Bolsa, alentando la formación de sociedades de inversión para la micro y pequeña empresa.

Esta Institución impulsa las actividades de la Banca de Inversión y de Tesorería promoviendo la inversión extranjera y fortaleciendo los mercados de dinero y de capitales.

Con el propósito de dar mayor alcance y proyección a los programas de apoyo empresarial, ha diseñado y puesto en práctica novedosos mecanismos que por su originalidad y cobertura pueden considerarse como una nueva generación de instrumentos de la banca.

Entre los cuales encontramos los siguientes:

A) CARTA NAFIN.- Esta publicación se envía directamente a los empresarios (micro y pequeños) con la finalidad de proporcionar información sobre los instrumentos de apoyo de la Institución y coadyuvar al desarrollo de la cultura empresarial.

B) CAPACITACION Y ASISTENCIA TECNICA .- Nacional Financiera diseñó este mecanismo a fin de ofrecer estos importantes servicios en forma masiva a los empresarios, a través de entidades públicas y privadas, universidades e institutos de enseñanza superior, centros de investigación, así como a través de medios masivos de comunicación. En la actualidad el empresario requiere de estos medios, para conocer su mercado, factores de calidad, gustos del consumidor, diseño empresarial y la orientación adecuada del negocio.

Los servicios de asesoría, capacitación y asistencia técnica se realizan de manera descentralizada asistiendo a las empresas en donde se desarrollan dichas actividades productivas.

Este programa contempla una capacitación empresarial en el que están involucrados algunos institutos como el (ITAM, ITESM), algunos despachos de capacitación o consultoría y la creación de una red de capacitación empresarial.

En la actualidad el empresario requiere de estos medios para conocer su mercado, factores de calidad, gusto del consumidor, diseño empresarial y la orientación adecuada del negocio.

C) SISTEMA DE GARANTIAS.- NAFIN ha adoptado un mecanismo idóneo para apoyar a aquellos empresarios micro y pequeños en forma masiva en la consecución de garantías, que permitan al mayor número de ellos tener acceso al Crédito Institucional, ya que éste será un respaldo para los empresarios mexicanos.

D) PROGRAMAS DE ASESORES FINANCIEROS Y EMPRESAS FILIALES.- Es un instrumento de asesoría y orientación a las empresas, procede a la capacitación de los asesores, promueve programas institucionalmente entre la comunidad empresarial y financiera.

E) PROGRAMA IMPULSO.- Este programa pretende dar a conocer al sector empresarial los avances del programa para el impulso de las micro y pequeñas empresas con el propósito de difundir y profundizar en las medidas tendientes a facilitar y dar masividad al acceso de los recursos financieros de la Banca de Fomento; poniendo a disposición de la red de los Intermediarios Financieros y del Desarrollo Empresarial, los recursos para otorgar apoyos integrales de financiamiento, capacitación y asistencia técnica.

Las estrategias que se deben seguir son:

-Promover proyectos nuevos apoyando a empresas ya establecidas, buscando modernizar, reestructurar y sanear financieramente a éstas.

Estarán en contacto constante con las empresas acreditadas, a fin de conocer con la debida anticipación la forma en que se efectuarán dichas disposiciones.

NAFIN desempeña un papel estratégico como catalizador de apoyos externos. Es decir promueve y respalda la participación de empresas e inversionistas mexicanos en acuerdos de coinversión, transferencia de tecnología y cooperación comercial y financiera con la inversión extranjera.

2.2.3 BANCO DE COMERCIO EXTERIOR S.N.C. (BANCOMEXT)

A) CARACTERISTICAS INSTITUCIONALES

De acuerdo a los datos obtenidos mediante publicaciones internas de BANCOMEXT, éste fue fundado en 1937 con el propósito de promover, desarrollar y organizar el comercio exterior en México, así como atender las cambiantes condiciones económicas internacionales y del país.

La actividad de BANCOMEXT se orientó principalmente a la producción agrícola de exportación, da crédito a los exportadores y otorga seguros de crédito. BANCOMEXT, no sólo apoyó las ventas en el exterior; también contribuyó a sustituir importaciones y a impulsar las exportaciones de algunos rubros indispensables, como el papel y los fertilizantes, así como participar en el estudio y la discusión de variados aspectos del comercio exterior. BANCOMEXT ha definido una estrategia de apoyos financieros y promocionales para fomentar el comercio exterior de México, proporcionando recursos y garantías de créditos de manera competitiva internacionalmente, con la finalidad de hacer posible que el exportador mexicano participe en igualdad de circunstancias financieras que los demás socios comerciales.

Las operaciones básicas de BANCOMEXT se ubican en el redescuento buscando promover una mayor participación de la Banca Comercial en el financiamiento y promoción del comercio exterior.

BANCOMEXT mantiene la posibilidad de otorgar créditos directos en aquellos casos en que su intervención sea necesaria:

- Para demostrar la viabilidad de programas de crédito.
- Cuando se trate de grandes proyectos.
- Cuando se trate de proyectos que muestran la viabilidad y un impacto favorable en el comercio exterior.

Los apoyos financieros se ofrecen a corto, mediano y largo plazo a la exportación, importación, capital de trabajo, equipamiento, promoción y consolidación financiera (fortalecimiento).

Los programas financieros se orientan por sectores específicos identificando a aquellos con mayores ventajas comparativas:

Los sectores apoyados por BANCOMEXT son:

- Manufacturas y servicios.
- Agropecuario, silvícola y apícola.
- Minero Metalúrgico.
- Sector maquilador y sus proveedores.
- Turismo generador de divisas.
- Sector pesquero.
- Empresas de comercio exterior (ECEX).

BANCOMEXT ha puesto especial atención dentro de la actividad promocional, buscando desarrollar nuevos exportadores y así aumentar la presencia de productos mexicanos en mercados no tradicionales. Por lo que esta Institución promueve el comercio exterior mediante dos modalidades:

- 1.- La promoción global.
- 2.- La promoción selectiva.

La primera se refiere al mantenimiento de acciones e instrumentos de promoción de carácter permanente para satisfacer necesidades de información, asesoría y apoyo, así como de crédito y garantías. La segunda consiste en identificar y desarrollar la oferta exportable hacia mercados específicos.

La Institución ha realizado esfuerzos para adecuar sus sistemas y procesos de información a los adelantos tecnológicos actuales, a través de convenios celebrados para el uso de una Red Nacional de Telecomunicaciones.

Las estrategias de mediano y largo plazo empleadas por BANCOMEXT están guiadas por los siguientes principios.

- Operar predominantemente como Banca de Segundo Piso.
- Impulsar el financiamiento a mediano plazo.
- Ofrecer servicios de Promoción, Asistencia Técnica, Mecanismos de Capacitación y Formación de Personal Técnico.
- Otorgar líneas de crédito Internacional.

En el marco de la apertura comercial y la reprivatización bancaria, los mercados meta para BANCOMEXT se concentrarán en atender a nuevos exportadores, particularmente a la micro y pequeña empresa, con la finalidad de apoyar su competitividad internacional.

BANCOMEXT creó los servicios de asesoría e información técnica en comercio exterior.

Los apoyos financieros promocionales están definidos en 13 acciones susceptibles de recibir financiamiento, agrupados en estratégicos, de promoción y para la defensa del comercio exterior. Los estratégicos comprenden la realización de estudios de mercados, productos, servicios y la instrumentación de técnicas de producción, administración y comercialización. Los de promoción incluyen el apoyo a participar en ferias y exposiciones; y las acciones para la defensa del comercio exterior respaldan a los exportadores en las gestiones jurídicas que deban realizar para proteger sus intereses.

El desarrollo en los sistemas y la conectividad a través de Telecomunicaciones permitirá avances importantes en las operaciones activas, pasivas y promocionales del Banco, lo cual contribuirá a ofrecer un servicio integral con estándares a nivel internacional.

BANCOMEXT ha definido una estrategia de apoyos financieros y promocionales para fomentar el comercio exterior de México, atendiendo los objetivos del Plan Nacional de Desarrollo 1989-1994 y el Programa Nacional de Modernización Industrial del Comercio Exterior 1990-1994.

**2.2.4 BANCO NACIONAL DEL PEQUEÑO COMERCIO S.N.C.
(BANPECO)**

**AHORA BANCO NACIONAL DE COMERCIO INTERIOR S.N.C.
(BNCI)**

Con relación a la fuente documental proporcionada por BNCI se ha recabado la información que a continuación se detalla:

En el marco de un proceso de cambios que el país vivía en los años cuarenta, el Gobierno Federal, fundó en 1943 por decreto presidencial, el Banco del Pequeño Comercio del Distrito Federal, teniendo como objetivo principal atender mediante crédito barato las necesidades de locatarios de mercados públicos y pequeños comerciantes establecidos por su cuenta, tenía entre sus metas principales sustituir el crédito.

La Institución se ha caracterizado por ser el instrumento emergente del Gobierno Federal para apoyar problemas en el interior del país.

De acuerdo con las modificaciones a su ley orgánica en 1986, el Banco cambia su denominación social a Banco Nacional del Pequeño Comercio S.N.C.

Esta situación le permite al Banco fortalecer sus actividades de apoyo al comercio interior, mismas que se enmarcan en los objetivos trazados en el Plan Nacional de Desarrollo.

En este sentido BNCI persigue como objetivo participar en el proceso de modernización integral del comercio, atendiendo a sus requerimientos crediticios, bancarios, y de asistencia técnica, en sus distintas fases como: distribución, almacenamiento y venta al detalle.

Por ello ha diseñado diversos instrumentos de atención integral al sector. Tal es el caso del Programa de Apoyo a Locatarios de Mercados Públicos, que atienden a comerciantes que por lo regular no son sujetos de crédito de la Banca Múltiple, con la característica de solicitar requisitos mínimos para atender necesidades de capital de trabajo.

De igual manera, se brinda apoyo para la adquisición de equipo de operación y transporte, así como la compra de mercancías en general con el objeto de que el comerciante cuente con el capital de trabajo suficiente para eficientar su actividad comercial.

BNCI apoya actividades complementarias al comercio, como son los instrumentos financieros para atender la modernización del transporte público.

El programa de financiamiento para el desarrollo de la Modernización Comercial, apoya a todo el proceso de comercialización toda vez que otorga financiamiento para la construcción de obras de infraestructura comercial como son: centrales de abasto, mercado al detalle, tiendas de autoservicio y centros comerciales.

BNCI tiene como meta atender con más eficiencia a un mayor número de clientes, siempre apoyando prioritariamente al pequeño comerciante y en estricto apego a los programas institucionalmente de financiamiento.

El programa de capacitación y asistencia técnica, fortalecerá su servicio de asesoría en forma permanente a todos aquellos agentes que directa e indirectamente están relacionados con el sector comercial.

Actualmente, la Institución está analizando posibles fuentes de fondeo a largo plazo y la conformación de un grupo financiero que integre los servicios de la Banca.

- ARRENDADORA
- FACTORAJE
- ALMACENADORA
- CAPITAL DE RIESGO

De tal manera que en forma efectiva se fortalezca su papel de Banca de Desarrollo, acorde a la imagen de este tipo de Instituciones y en particular con este Banco ya que forma parte del desarrollo del comercio interior.

Cabe destacar que BNCl como Institución de Banca de Desarrollo presenta características sustantivas como la de prestar servicios bancarios como son: las operaciones de captación, inversión, servicios fiduciarios y avalúos, lo cual permite brindar a sus clientes reales y potenciales una atención integral en materia de servicios crediticios y bancarios similares a los de la Banca Comercial y adicionando el servicio de asistencia técnica y capacitación.

2.2.5 BANCO NACIONAL DE CREDITO RURAL S.N.C. (BANRURAL)

Según publicaciones obtenidas de BANRURAL esta Institución surge en 1975 como resultado de la fusión del Banco Nacional de Crédito Agrícola, el Banco Nacional de Crédito Ejidal y el Banco Nacional Agropecuario. Como Banca de fomento, cuyo propósito fundamental que guía su actuación es coadyuvar mediante el financiamiento, a que los productores, actividades y zonas demandantes de crédito, impulsen su mejoramiento integral y se incorporen plenamente al desarrollo del país.

Su actuación se centró en la producción de granos básicos alimenticios, con una derrama crediticia donde la modalidad mayoritaria fue el avío. En menor proporción se financió a la ganadería a la agroindustria y a las actividades silvícola y acuícola.

En 1989, como parte de la modernización de la política financiera y agropecuaria, se redefinió la función de crédito de fomento y BANRURAL estableció en su programa de modernización y fortalecimiento, los objetivos y la nueva política para el financiamiento al sector agropecuario.

Otorgar créditos preferenciales a los productores de bajos ingresos con potencial productivo, impulsar su autonomía de gestión y transferirles la facultad de decidir sobre sus procesos productivos y comercial, son entre otros los criterios que normarían la operación institucionalmente.

Dentro del nuevo contexto económico del país y de acuerdo con la nueva estrategia del Gobierno Federal, BANRURAL continuará apoyando la modernización del sector agropecuario.

Conforme a su objetivo BANRURAL tenderá a impulsar la capitalización y el empleo dentro de la economía rural, apoyando a diversos sectores, regiones y actividades con proyectos viables que no sean atendidos por el resto del sistema financiero.

Su pronóstico es compatibilizar su fondeo con los requerimientos crediticios, dar solidez a su capacidad promotora con criterios financieros y otorgar créditos a plazos acordes a las características del proyecto que promueva.

El sistema BANRURAL ofrecerá apoyo crediticio y de servicios bancarios integrales a las siguientes actividades:

- AGRICULTURA.
- GANADERIA.
- SILVICULTURA.
- PESCA Y ACUACULTURA.
- AGROINDUSTRIA.
- MINERIA.
- PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA EN EL MEDIO RURAL.
- MICROINDUSTRIA.

La nueva concepción de BANRURAL, es apoyar a la diversificación de las actividades económicas rurales con criterios de asignación crediticia, de factibilidad y rentabilidad de los proyectos.

El propósito fundamental de BANRURAL será elevar la calidad de los servicios, establecer una nueva relación con su clientela y la sociedad rural.

Dentro de los principales programas de apoyo ofrecidos por BANRURAL podemos encontrar:

- Asistencia de productores y técnicos de la Banca Comercial.
- Reembolsos de costos de Asistencia Técnica a la Banca.
- Pago de Garantías de Créditos no recuperados a la Banca.
- Prueba y Difusión de Tecnologías Modernas de Producción.

Con la Firma del Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos y Canadá y la concreción del Tratado con Chile, la posición del FIRA (Fondo de Garantía y Fomento para la Agricultura) continuará siendo la de canalizar mayores recursos financieros para el fomento de las exportaciones y para la modernización de las unidades agropecuarias y pesqueras, a fin de elevar su competitividad, con profesionalismo y calidad, para que de manera invariable se cumplan dos criterios: eficiencia y honestidad.

2.3 REESTRUCTURACION DE LA BANCA DE DESARROLLO

La importancia que estas Instituciones alcanzaron durante la década de los setenta y las dificultades económicas de 1982, las obligó a iniciar un esquema de reestructuración para continuar apoyando el proceso de desarrollo del país.

En particular en lo que respecta a la Banca de Fomento, el Plan Nacional de Desarrollo (PND), fue el marco de referencia para señalarle nuevas responsabilidades y metas e iniciar los ajustes necesarios en el sistema de captación del ahorro interno y de asignación de recursos en un proceso general de reordenamiento del Sistema Financiero Nacional.

La Banca de Desarrollo como instrumento efectivo de la política de desarrollo económico enfatizando su especialización en la atención de sectores estratégicos para el Estado; complementación del crédito con servicios de apoyo como la asistencia técnica; el extensionismo y la discreción en la selección de los usuarios del crédito todo ello para que los recursos se orientaran fundamentalmente al apoyo de sujetos que por sus características, no fueran susceptibles de acudir a la Banca Comercial.

Esas nuevas directrices de la Banca de Fomento conllevaron a una más adecuada jerarquización de los proyectos a financiar, lo cual permitió que durante el periodo 1983-1987, pese a la escasez generalizada de recursos se lograrán incrementos en el otorgamiento de créditos superiores a los índices inflacionarios.

En el caso del fomento de las obras de infraestructura, el aumento fue prácticamente al nivel de la inflación en el periodo, mientras que en la agricultura, la pesca y la actividad azucarera se observaron incrementos ligeramente menores al crecimiento de los precios.

Cabe destacar que la menor utilización de recursos externos provocó un cambio sustancial en los mecanismos de financiamiento de la Banca de Desarrollo, basando su captación en mayor medida en el ahorro interno.

Con respecto al Producto Interno Bruto las transferencias asignadas al sistema de fomento descendieron según estadísticas obtenidas del Grupo Interacciones Casa de Bolsa de 0.74 a 0.35% en el mismo periodo.

El esfuerzo para reducir el uso de transferencias del Gobierno Federal se concreto en tres sentidos: racionalización de las tasas de interés para reducir los subsidios financieros a actividades y sectores no prioritarios, accesos a otras fuentes alternativas del mercado interno y mayor obtención de recursos propios para abatir el subsidio fiscal.

2.4 LAS INSTITUCIONES FINANCIERAS DE DESARROLLO COMO PARTE DE LA ACTUAL POLITICA DE MODERNIZACION ECONOMICA.

Dentro de la estrategia actual, la Banca de Desarrollo ha quedado incluida en el esquema de modernización financiera y se consolida como catalizador del desarrollo de sectores y actividades productivas.

La Banca de Desarrollo se fortalece como Banca de Inversión Social que financia proyectos con rentabilidad probada, proporcionando asistencia técnica a los usuarios del crédito, así como la supervisión necesaria para garantizar la obtención de los beneficios económicos, tecnológicos y sociales para el desarrollo del país. Además busca la complementación con todas las Instituciones de Fomento y la Banca Múltiple con el propósito de realizar conjuntamente estudios y proyectos de inversión sectorial y regional para apoyar financieramente con recursos

combinados proyectos rentables económica y socialmente, lo que ha permitido reducir sensiblemente el subsidio generalizado a través del crédito.

El cambio estructural de los Bancos de Desarrollo y de los fondos y fideicomisos de fomento económico representan uno de los principales aspectos del esquema general de modernización del sistema financiero.

El modelo actual de desarrollo exige que estas Instituciones estimulen en forma efectiva la expansión de las actividades productivas y la elevación del ahorro interno, que con las acciones indicadas se busca que tengan un papel más dinámico y creativo, ofreciendo diversas alternativas de captación de recursos.

Actualmente se pueden identificar entre las acciones complementarias en la Banca de Desarrollo: la aplicación de la función de Banca de Inversión, que permita identificar y promover proyectos y oportunidades de inversión en el sector que atiende, estimulando la provisión de financiamiento, no sólo a través de capital de riesgo sino de otros mecanismos alternos, como los mercados secundarios; y otra en la que ofrezcan servicios complementarios al financiamiento, fortaleciendo su actividad promocional a través de la asistencia técnica.

La privatización de los Bancos, el inminente acuerdo de libre comercio con Canadá, Estados Unidos y la firma de este instrumento con Chile, obligarán sin duda al fortalecimiento de la Banca Comercial para estar en condiciones de afrontar el reto de la competencia internacional; obligarán también a delimitar claramente ámbitos de competencia entre éstos y la Banca de Desarrollo, de manera que esta última, como instrumento del Estado, se vincule en forma efectiva a la planeación del desarrollo económico.

Las Instituciones que conforman el sistema financiero del país han venido adoptando una serie de medidas tendientes a cumplir los objetivos marcados en la política de modernización financiera.

CAPITULO III

**LA BANCA DE DESARROLLO COMO ASESOR OPERATIVO
Y FINANCIERO EN LA MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA**

3.1 PROMOCION DE LOS REQUISITOS Y PASOS PARA LA SOLICITUD DE FINANCIAMIENTO

La mayoría de la micro y pequeñas empresas que existen en el país, utilizan los recursos con que cuenta su negocio basándose solamente en la experiencia de los dueños y en su sentido común.

A través de la experiencia los micro y pequeños empresarios pueden llegar a conocer a fondo su negocio, determinar aproximadamente cuánto han vendido, cuánto le deben sus clientes, cuál es el monto de sus deudas y con cuánto dinero disponen en caja.

Sin embargo, para conocer en forma clara y precisa la situación financiera de su empresa y administrar mejor sus recursos, es conveniente implantar la contabilidad en el manejo de su negocio.

Las principales fuentes de financiamiento como son:

1. La Banca de Primer Piso.
2. La Banca de Desarrollo.
3. Las Uniones de Crédito.
4. Las Empresas de Arrendamiento y Factoraje.
5. El Programa de Apoyo Integral a la Microindustria.
6. El Programa para la Micro y Pequeña Empresa.

Las Instituciones antes mencionadas, requieren que el solicitante cumpla con una serie de requisitos, los cuales serán analizados a

través del estudio de crédito correspondiente, el cual se basa fundamentalmente en la información financiera que la empresa proporcione y de la cual se evaluará la situación de la empresa con base en la aplicación de diferentes métodos de análisis los que destacan las razones financieras, y el de origen y aplicación de recursos.

Los requisitos y la información que requieren las fuentes de financiamiento para el estudio de una línea de crédito consisten en lo siguiente:

- Antecedentes históricos de la compañía.
- Estudio y evaluación del proyecto en el caso de que el financiamiento esté directamente encaminado a la realización de éste.
- Copia del acta constitutiva de la empresa.
- Copia de los poderes notariales de la empresa.
- Nombre de los principales accionistas de la empresa y de los miembros del Consejo de Administración.
- Estados financieros auditados de los últimos tres periodos fiscales o en el caso de micro y pequeñas empresas:
 - a) Balance General.
 - b) Estado de Resultados.
 - c) Estado de Origen y Aplicación de Recursos.
- Estados financieros internos (los más recientes).
- Referencias comerciales y financieras.
- Lista de los bienes patrimoniales.

Al mencionar lo anterior, cobra aún mayor importancia la utilización constante y adecuada de la contabilidad dentro de la micro y pequeña empresa debido a que sería imposible para ellas accederlas a líneas de crédito si no cuentan con la información financiera que exigen las fuentes de financiamiento para realizar un estudio de crédito. Este último pretende determinar si la micro y pequeña empresa que requiere un financiamiento

está en posición de obtenerlo y lo más importante de pagarlo, es decir, en ocasiones el obtener un financiamiento no soluciona los problemas de las empresas sino por el contrario los agudiza; esto se debe a que los intereses causados por este préstamo y el pago del mismo serían superiores al flujo de efectivo que la empresa pudiera generar, de esta forma el otorgar el financiamiento a una empresa en esta situación sería muy riesgoso ya que seguramente no estaría en posibilidad de pagarlo y por otro lado la consecuencia obvia de lo anterior sería la quiebra irremediable de la empresa.

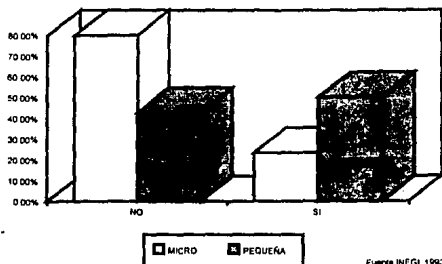
Por lo anterior la Banca de Desarrollo se ha preocupado por implementar programas de capacitación y asistencia técnica encaminados a proporcionar otro tipo de ayuda a la micro y pequeña empresa la cual está orientada a eficientar y maximizar sus actividades, lo cual se reflejará en el mejoramiento de la situación financiera de la empresa poniéndola en posibilidades de entrar más fácilmente a líneas de crédito y mejor aún fomentar y apoyar su desarrollo sin la necesidad de recurrir a las diferentes fuentes de financiamiento.

Con base en lo anterior se puede determinar la importancia que este documento tiene ya que en él se mencionan en forma general los aspectos básicos necesarios para eficientar y mejorar la operatividad de la micro y pequeña empresa, de tal forma que el micro y pequeño empresario esté en posibilidad de detectar en cuáles de estos campos requieren apoyo profesional y de esta forma podrán acercarse a la Banca de Desarrollo no sólo para pedir un crédito sino también para participar en los cursos de capacitación y asistencia técnica que ofrece, los cuales en la actualidad son impartidos en forma gratuita para los acreditados y con un costo prudente y accesible para aquellos empresarios o empleados de los mismos que sin ser acreditados requieren de la asistencia de los programas de apoyo que la Banca de Desarrollo ha implementado en todo el territorio nacional.

Con el objeto de proporcionar datos estadísticos acerca de la recurrencia crediticia de la micro y pequeña empresa y de los factores que intervienen en el otorgamiento de una línea de crédito desde la óptica de los micro y pequeños empresarios, es importante tomar en cuenta los datos que a continuación se muestran con el objeto de ubicarnos dentro del entorno real del tema de financiamiento.

Con relación a lo antes citado, se puede observar que, según datos estadísticos obtenidos del INEGI en su libro La Micro, Pequeña y Mediana Empresa, alrededor del 50% de las pequeñas empresas solicitaron crédito; y que dicha frecuencia se redujo al 23.3% en el caso de la micro empresa. (ver gráfica)

FINANCIAMIENTO		
SOLICITUD DE CREDITO	TAMAÑO DE EMPRESA	
	MICRO	PEQUEÑA
NO	80.00%	42.50%
SI	23.30%	50.00%



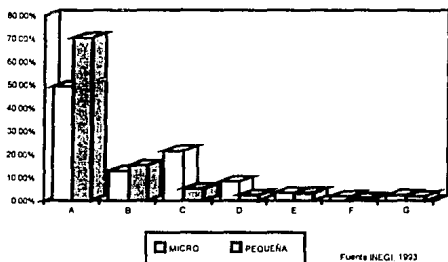
Fuente INEGI 1993

De esta forma podemos observar claramente que todavía existen muchas necesidades de crédito insatisfechas en la micro y pequeña empresa y uno de los principales motivos por los cuales estos porcentajes no se han incrementado, es debido a que en la mayoría de los casos las empresas no califican para que se les otorgue una línea por razones estructurales y de falta de organización administrativa y financiera y entre otras cosas por desconocimiento de las funciones y servicios de la Banca Comercial y de la Banca de Desarrollo .

Los datos reflejados por el INEGI en su libro La Micro, Pequeña y Mediana Empresa muestran que las empresas que solicitaron el crédito mostraron preferencia por la Banca Comercial: microempresas 49.3% y pequeñas empresas 70.3% respectivamente. La Banca de Desarrollo ocupó la segunda instancia a la cual recurrió la pequeña empresa; a su vez la microempresa optó por solicitar apoyo a particulares. (ver gráfica)

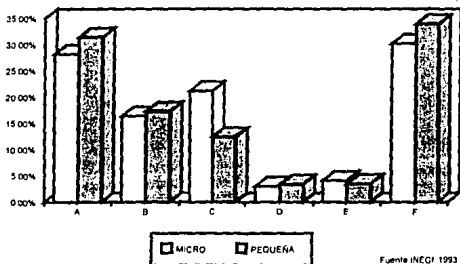
SOLICITUD DE CREDITO		
INSTANCIAS	TAMAÑO DE EMPRESA	
	MICRO	PEQUEÑA
A. BANCA COMERCIAL	49.30%	70.30%
B. BANCA DE DESARROLLO	12.90%	15.30%
C. PARTICULARES	21.50%	5.30%
D. SOCIOS	8.40%	2.50%
E. GOBIERNO FEDERAL	3.50%	3.40%
F. UNIONES DE CREDITO	2.00%	1.20%
G. OTROS	2.40%	2.00%

En la actualidad los micro y pequeños empresarios acuden con mayor frecuencia a la Banca de Primer Piso o Comercial, las cuales se encuentran apoyadas por las diversas Instituciones de Desarrollo que han tomado el papel de ser una medida de apoyo y ayuda en deficiencias encontradas en cualquier área de la organización, además de que al actuar ésta como Banca de Segundo Piso el riesgo disminuye y por lo tanto se da en menor grado la cartera vencida. Por otro lado, los empresarios en menor proporción acuden a pedir financiamiento a Uniones de Crédito, Gobierno Federal, Particulares, entre otros, ya que éstos no cuentan con la suficiente solvencia económica, por lo mismo la confiabilidad para otorgar un crédito disminuye.



En lo que se refiere a los obstáculos a los que se enfrenta la micro y pequeña empresa en la tramitación de créditos, datos estadísticos dados por el INEGI en su libro La Micro, Pequeña y Mediana Empresa reflejan que los obstáculos más frecuentes fueron: la complejidad de los trámites a la cual correspondió el 30%, las altas tasas de interés con un 25% y las exigencias de garantías que se reflejaron en parámetros de un 21%. También se detectó que el 30% de los micro y pequeños empresarios que tramitaron créditos no enfrentaron ningún obstáculo para accederlos. (ver gráfica)

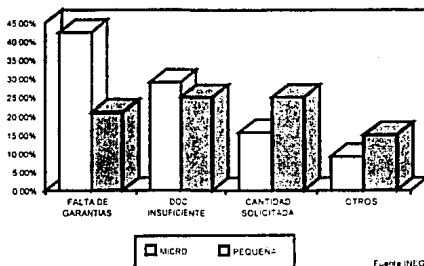
OBSTACULOS EN LA TRAMITACION DE CREDITOS		
RAZONES	TAMAÑO DE EMPRESA	
	MICRO	PEQUEÑA
A. COMPLEJIDAD	28.20%	31.40%
B. ALTAS TASAS DE INTERES	16.40%	17.30%
C. FALTA DE GARANTIAS	21.20%	12.40%
D. TRAMITES BUROCRATICOS	3.00%	3.40%
E. FALTA DE DOCUMENTACION	4.10%	3.50%
F. NINGUNO	30.20%	33.90%



Si siguiendo con los datos estadísticos de las empresas que solicitaron crédito y no lo obtuvieron, éstos señalan que la principal razón fue por falta de garantías (42%) en lo referente a la micro empresa; con relación a la

pequeña empresa la causa principal fue la insuficiente documentación en cuanto a cantidad y calidad requerida (25%). (ver gráfica)

OBSTACULOS PARA LA OBTENCION DE CREDITO		
RAZONES	TAMAÑO DE EMPRESA	
	MICRO	PEQUEÑA
FALTA DE GARANTIAS	42.40%	21.00%
DOC. INSUFICIENTE	29.00%	25.00%
CANTIDAD SOLICITADA	15.70%	25.00%
OTROS	9.20%	15.00%



Fuente: INEGI, 1993

Con la finalidad de proteger sus intereses y buscando siempre apoyar proyectos con buenas posibilidades de éxito, la Banca de Primer Piso solicita determinados requisitos para poder realizar un estudio completo de crédito; en la mayoría de los casos estos trámites son lentos, debido a que por una parte existe exceso de carga de trabajo en las Instituciones Financieras y en otros debido a que la micro y pequeña empresa no cuenta con la documentación completa y correcta, así como con una

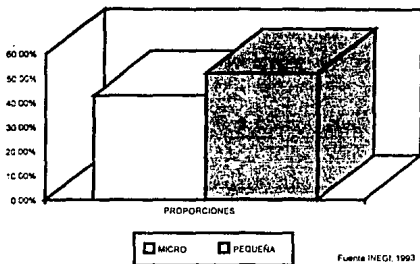
estructura adecuada de la empresa y/o del proyecto para el cual se soliciten los recursos.

En estas gráficas se observa la problemática a la cual se enfrenta el micro y pequeño empresario para solicitar y obtener recursos financieros oportunamente.

Es claro observar que muchos de los obstáculos se relacionan con la falta de conocimiento para estructurar un paquete completo y concreto de la información orgánica financiera, así como de los proyectos que avalen un crecimiento y permanencia de la empresa en su mercado. Por este motivo es muy importante contar con un documento como éste, que oriente a la micro y pequeña empresa, para que esté en posibilidad de cumplir correctamente con los requisitos que la Banca solicita para realizar un estudio de crédito.

Por otro lado vale la pena señalar la proporción de empresas micro y pequeñas que solicitaron crédito y tuvieron la capacidad y la oportunidad de obtenerlo; según datos estadísticos obtenidos del Instituto Nacional de Estadística Geografía e Informática en el caso de la micro empresa se observa que el 43% de éstas la obtuvieron y que cerca de la mitad de las pequeñas empresas 52% corrieron con la misma suerte. (ver gráfica)

OTORGAMIENTO DE CREDITO		
	TAMAÑO DE EMPRESA	
	MICRO	PEQUEÑA
PROPORCIONES	43.00%	52.00%

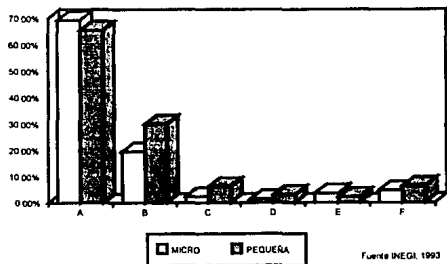


El otorgamiento de crédito para la micro y pequeña empresa está aproximadamente al 50% de su capacidad, ello se debe principalmente a que en el pasado, se otorgaron créditos irresponsablemente a empresas y a proyectos cuyas posibilidades de éxito eran escasas, lo cual acarrió graves problemas en carteras vencidas, los cuales se están reflejando actualmente.

Esta gráfica también nos muestra que aproximadamente la mitad de las micro y pequeñas empresas no tienen la capacidad ni cumplen los requisitos indispensables para otorgarles un crédito por una Institución Financiera, y en estos casos valdría la pena reflexionar sobre la posibilidad de acudir a asociaciones estratégicas, con el objeto de fortalecer su participación en el mercado y su estructura productiva y administrativa: para estos casos la Banca de Desarrollo dentro de sus programas de apoyo ha considerado incluir la capacitación necesaria para realizar exitosamente la fusión de empresas.

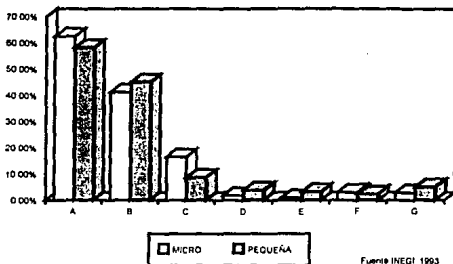
Es importante conocer cómo fueron utilizados los recursos financieros obtenidos de la Banca de Desarrollo por la micro y pequeña empresa. Según datos estadísticos adquiridos del INEGI en su mayoría (69%) las empresas utilizaron el crédito para la adquisición de materia prima, maquinaria y/o equipo. (ver gráfica)

APLICACIÓN DE LOS CREDITOS		
UTILIZACION	TAMAÑO DE EMPRESA	
	MICRO	PEQUEÑA
A. COMPRA DE MATERIA PRIMA	69.30%	65.50%
B. ADQUISICION MAQ. Y EQUIPO	19.50%	30.00%
C. LIQUIDACION DE CUENTAS	2.40%	6.20%
D. REMODELACION	1.40%	3.10%
E. COMPRA DEL LOCAL	3.60%	2.20%
F. OTROS	4.80%	6.40%



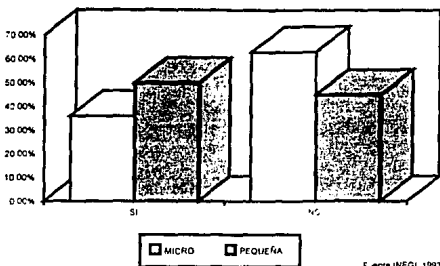
Como podemos observar la aplicación y destino de los créditos obtenidos por la micro y pequeña empresa se canalizan primordialmente para la compra de materia prima y mercancía, lo cual quiere decir que la gran mayoría de ellas, está pensando en la modernización de su planta productiva y en la adquisición de los insumos necesarios para producir los productos que venden, lo cual parece muy lógico si se toma en consideración la puesta en marcha del Tratado de Libre Comercio; sin embargo, es alarmante observar que ningún crédito obtenido se ha canalizado en la capacitación del personal y en la automatización de los sistemas de la empresa, aspectos que deberán ir íntimamente ligados con la compra de maquinaria, equipo y materias primas.

DESTINO DEL CREDITO SOLICITADO		
DESTINO	TAMAÑO DE EMPRESA	
	MICRO	PEQUEÑA
A. COMPRA MAT.PRIM. Y MERC.	62.60%	58.30%
B. COMPRA MAQ. Y EQUIP.	41.30%	45.20%
C. COMPRA DE LOCAL	16.50%	8.70%
D. PAGO DE CREDITOS	1.80%	3.90%
E. PAGOS DIVERSOS	0.90%	3.20%
F. REMUNERACIONES	3.00%	2.40%
G. OTROS	2.90%	5.10%



Con base en la información anterior se puede determinar que en la micro y pequeña empresa aún existen grandes necesidades de financiamiento ya que el 36% de las micro empresas así lo manifestaron; en tanto las pequeñas lo requieren en un 50%. (ver gráfica)

NECESIDADES DE FINANCIAMIENTO		
SE REQUIERE FINANCIAMIENTO	TAMAÑO DE EMPRESA	
	MICRO	PEQUEÑA
SI	36.00%	50.00%
NO	63.00%	45.00%



Toda empresa por micro o pequeña que sea, tiene necesidad de financiamiento, como podemos observar en esta gráfica un alto porcentaje de ellas requieren de éste, pero debido a diversas circunstancias no cubren los requisitos mínimos para solicitarlo.

También es claro observar que el requerimiento de éste es mayor para las pequeñas empresas que para las micros, sin embargo eso no significa que exista diferencia entre ambas.

En la mayor parte de los casos los micro y pequeños empresarios no acuden en busca de un crédito por tres razones:

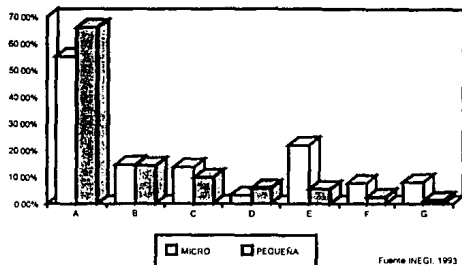
1.- Debido a que no cumplen con los requisitos mínimos solicitados por la Banca de Primer Piso.

2.- Debido a que su situación económica no tiene la capacidad de pagar los intereses generados por las altas tasas de interés a las que se les otorga el crédito.

3.- Por falta de conocimiento de los trámites que deben de seguir y por el temor a que su solicitud de financiamiento sea rechazada.

Por ello es recomendable que el micro y pequeño empresario acuda a la Banca de Desarrollo o de Segundo Piso, como un medio de apoyo y guía en la resolución de sus problemas futuros, además de ser una vía de auxilio y transmisión de conocimientos para el adecuado desenvolvimiento de la misma. (ver gráfica)

RAZONES PARA NO SOLICITAR CREDITO		
RAZONES	TAMAÑO DE EMPRESA	
	MICRO	PEQUEÑA
A. NO HA QUERIDO	55.20%	66.10%
B. ALTAS TASAS DE INTERES	14.70%	14.30%
C. TRAMITES	13.70%	9.80%
D. NO REQUIERE	3.20%	5.80%
E. TEMOR DE NO PODER PAGAR	21.90%	5.50%
F. FALTA DE GARANTIAS	7.70%	2.50%
G. DESCONOCIMIENTO	8.10%	1.30%



3.2 LA CAPACITACION Y ASISTENCIA TECNICA PROMOTOR DE LA OPERATIVIDAD DE LA MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA

La Banca de Desarrollo ha creado un intenso sistema de capacitación empresarial cuyo objeto es conformar una infraestructura que ofrezca el conjunto de servicios de apoyo que se requieren para fortalecer la operatividad y eficiencia de la empresa, induciendo los principios de calidad total en un contexto de agrupamiento, lo cual permita incorporar a la micro y pequeña empresa al proceso de modernización del país.

Los lineamientos principales del programa son:

- Beneficiar al mayor número de micro y pequeñas empresas utilizando métodos pedagógicos modernos y de fomento empresarial, concretando acciones con los organismos encargados de impartir la capacitación y asistencia técnica de tal forma que se desarrolle una nueva cultura empresarial, encaminada a fortalecer la actitud creativa, emprendedora y competitiva.

- Este programa se constituye como el instrumento necesario para multiplicar la labor de asesoría y orientación en la gestión de créditos.

Los programas de capacitación y asistencia técnica inician desde la misma capacitación de asesores que distribuidos en la República Mexicana, promueven los programas Institucionales de la Banca de Desarrollo entre la comunidad empresarial y financiera.

Para la impartición de esta capacitación y asistencia técnica, la Banca de Desarrollo ha contado con la valiosa colaboración de diferentes organismos públicos y privados los cuales han colaborado facilitando sus instalaciones, equipo y personal docente. Algunos de estos organismos podemos ubicarlos dentro de:

-Universidades e institutos de enseñanza superior, escuelas superiores de enseñanza técnica, centros de investigación, grandes corporaciones privadas, dependencias públicas y medios masivos de comunicación.

Como apoyo adicional a estos programas de capacitación y asistencia técnica la Banca de Desarrollo ha fomentado la creación y promoción de despachos especializados de consultoría, los cuales brindan apoyo profesional y técnico a la micro y pequeña empresa en su mismo lugar de origen, lo anterior con el objeto de elevar su capacidad de gestión empresarial. Los apoyos a los que se refiere este punto se otorgan en diferentes campos operativos tales como: La contabilidad, administración, asistencia jurídica, evaluación de proyectos de inversión, aspectos mercadológicos, financieros y capacitación técnica, entre otros.

Estos programas de capacitación y asistencia técnica están encaminados a fortalecer y ampliar la visión de los micro y pequeños empresarios quienes durante mucho tiempo pensaron que hablar de Banca de Desarrollo se limitaba única y exclusivamente a la obtención y tramitación de créditos, es decir con esta nueva alternativa, la Banca de Desarrollo intenta hacer conciencia que el éxito de una empresa no sólo depende del monto de crédito recibido o del capital con el cual cuenta, sino de su óptimo uso y aplicación, del conocimiento del mercado, proceso productivo, factores de calidad, y organización administrativa empresarial por mencionar los principales aspectos.

Los lineamientos principales del programa de capacitación y asistencia técnica son:

- 1.- Desarrollar un programa que beneficie al mayor número de empresas, utilizando métodos modernos de tecnología educativa y fomento empresarial.
- 2.- Concertar y realizar acciones concretas con los organismos externos de capacitación y asistencia técnica.
- 3.- Inducir masivamente una nueva cultura empresarial que fortalezca la actitud creativa, emprendedora y competitiva a la micro y pequeña empresa.

Como ya antes se había mencionado este programa se complementa con la participación de despachos de capacitación y consultoría los cuales generalmente han sido creados por las grandes empresas, los Intermediarios Financieros, Instituciones de Educación Media y Superior, Organizaciones Empresariales e Instituciones del Sector Público, quienes han incorporado sus esfuerzos al de la Banca de Desarrollo para promover y apoyar el crecimiento de las micro y pequeñas empresas, las

cuales son de vital importancia para la realización de los planes macroeconómicos del Gobierno.

Siguiendo con la tónica de la información estadística con relación a diversos aspectos que se han abordado en este capítulo es importante conocer en qué porcentajes la micro y pequeña empresa han considerado la necesidad de capacitarse y la disposición para acudir a los diferentes foros de los cuales ampliamente se han descrito. En la pequeña empresa este porcentaje fue del 64%; en tanto que en la micro empresa únicamente el 19% ha recibido la capacitación y asistencia técnica; según datos adquiridos del Instituto Nacional de Estadística Geografía e Informática.

Más del 50% de los micro y pequeños empresarios se han manifestado con gran interés por conocer los temarios o fechas de las pláticas o seminarios de capacitación y el 69% de ellos se han destacado por el interés de asistir a la brevedad posible a alguno de ellos.

La oportunidad otorgada actualmente por la Banca de Desarrollo de dar cursos de capacitación y asistencia técnica es importante, ya que ésta le permitirá a todo micro y pequeño empresario desarrollarse en todas las áreas. Estos cursos le darán la oportunidad de conocer y mejorar el manejo de cada una de éstas, además de que se les enseñará que dentro de toda organización debe existir un proceso administrativo el cual se deberá seguir paso a paso para lograr los objetivos y fines perseguidos por la organización.

Es curioso observar que a pesar de que en la pequeña empresa existe personal con un nivel académico mayor, tengan más problemas de capacitación y asistencia técnica y que la micro empresa muestre índices muy inferiores en este sentido; lo anterior podemos argumentarlo debido a que en la micro empresa las funciones que se desempeñan

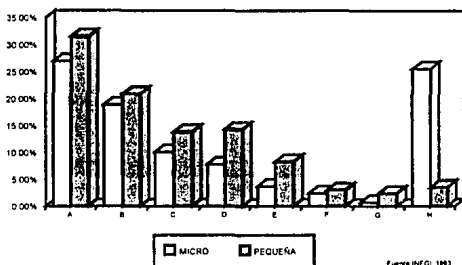
son conocimientos empíricos transmitidos de generación en generación y en la pequeña empresa se requiere de un panorama y conocimiento más amplio y complejo de la empresa y del entorno que la rodea.

Los datos estadísticos obtenidos del INEGI indican que el área con mayor demanda de capacitación es la de mercadotecnia seguida por la de administración y producción y que un 25% de los micro y pequeños empresarios no saben en que área requieren de la misma. (ver gráfica)

AREAS DE CAPACITACION		
AREAS	TAMAÑO DE EMPRESA	
	MICRO	PEQUEÑA
A. MERCADOTECNIA	27.00%	31.50%
B. ADMINISTRACION	18.90%	21.00%
C. PRODUCCION	10.10%	13.80%
D. FINANZAS	7.80%	14.30%
E. RECURSOS HUMANOS	3.70%	8.30%
F. LEGISLACION	2.40%	3.00%
G. TODAS	0.70%	2.40%
H. NO SABE	25.60%	3.50%

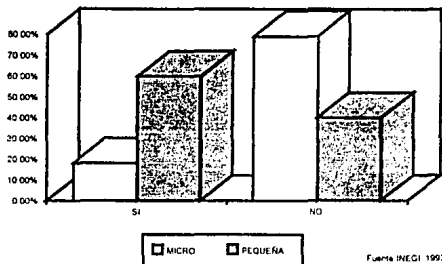
Cada una de las áreas como tal tiene una razón fundamental de existir dentro de cualquier organización, por ello la importancia que en la actualidad da la Banca de Desarrollo para dar estos cursos de capacitación.

Normalmente los empresarios acuden en busca de dicha capacitación en el área que ellos consideran con mayores deficiencias, para ello es recomendable que los micro y pequeños empresarios conozcan perfectamente a su organización a fin de que éstos elijan el que más se apegue a sus necesidades y evitar así gastos inútiles.



Por lo que se refiere a la asistencia técnica, el 18% de los microempresarios manifestaron requerirla; mientras que en la pequeña empresa este porcentaje se incrementó al 60%, según datos estadísticos obtenidos del INEGI (ver gráfica).

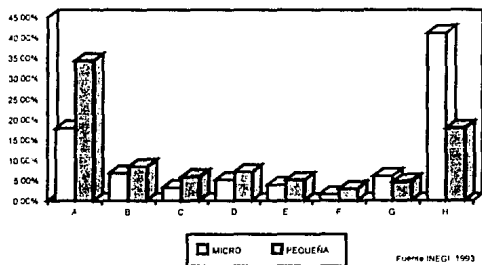
NECESIDADES DE ASISTENCIA TÉCNICA EMPRESARIAL		
NECESIDAD DE ASISTENCIA	TAMAÑO DE EMPRESA	
	MICRO	PEQUEÑA
SI	18.00%	60.00%
NO	79.00%	40.00%



Algunas micro y pequeñas empresas requieren de asistencia técnica, para ello la Banca de Desarrollo se ha encargado de entrenar personal reclutado de diversas Instituciones como el ITAM, ITESM, entre otros, para que éstos una vez capacitados vayan y detecten deficiencias o errores; por ello la importancia que en la actualidad le están dando a la asistencia técnica las Instituciones Financieras; sin embargo como podemos observar en la gráfica el porcentaje requerido de ésta por los micro empresarios es poco en comparación con las pequeñas empresas, así como también un alto porcentaje de las micro reflejan su falta de interés por la capacitación y no reconocen la necesidad de la misma, ya que como se mencionó con anterioridad se van heredando generación tras generación.

Los empresarios han manifestado mayor interés por recibir asistencia técnica en el área de producción y control de calidad, mientras que el 41% de los microempresarios desconocen en qué área requieren de orientación técnica. (ver gráfica)

AREAS QUE REQUIEREN MAYOR ASISTENCIA TECNICA		
	TAMAÑO DE EMPRESA	
	MICRO	PEQUEÑA
A. PRODUC./CONTROL DE CALIDAD	17.90%	34.30%
B. MERCADOTECNIA	6.80%	8.40%
C. RECURSOS HUMANOS	3.20%	5.90%
D. ADMINISTRACION	5.20%	7.10%
E. VENTAS	3.90%	5.10%
F. FINANZAS	1.60%	2.90%
G. NO REQUIERE	6.10%	4.70%
H. NO SABE	41.20%	17.90%



Las áreas que requieren de mayor asistencia técnica son las de Control de Calidad ya que es importante recordar que la base para el éxito de toda organización es su producto o servicio; para ello es recomendable

contar con un departamento que se encargue de dicho control y otro a la vez que dé a conocer el producto o servicio en el mercado; de aquí la importancia que tiene la mercadotecnia.

Los datos estadísticos antes mencionados reflejan claramente la necesidad latente de ampliar la promoción de los servicios que la Banca de Desarrollo ofrece a los micro y pequeños empresarios, mediante la elaboración de un documento en el cual se consideren todos los factores que intervienen necesarios para despertar el interés de los micro y pequeños empresarios por adentrarse y relacionarse más estrechamente con los servicios que cada una de las Instituciones de Desarrollo les puede brindar. Por este motivo en este documento se ha tratado de amalgamar toda la información referente al conocimiento mínimo necesario para poder ejercer la tarea administrativa de cualquier empresa por pequeña que ésta sea. Asimismo, se han planteado en el Capítulo II los aspectos generales y antecedentes históricos que han sido los propulsores de la modernización económica de nuestro país y de la nueva imagen de cada una de las Instituciones de Desarrollo; de igual forma se han abordado con especial cuidado todos y cada uno de los servicios que están al alcance y disposición de los micro y pequeños empresarios con el objeto de dar a conocer y promover su uso y aplicación, de tal forma que los programas de capacitación y asistencia técnica así como la capacidad de financiamiento que ofrece la Banca de Desarrollo sean parte fundamental del crecimiento y modernización de las micro y pequeñas empresas y les permita a éstas enfrentar favorablemente los retos que demanda y exigirá la apertura comercial de nuestro país al integrarse al mercado más grande del mundo.

Asimismo, el empresario deberá contar con un documento que aborde y mezcle los aspectos operativos y estadísticos que le permitan al lector comparar la operatividad de su empresa con relación a aspectos básicos que necesariamente deberán tomarse en cuenta para detectar

necesidades de capacitación y requerimientos de apoyo técnico; de igual forma el micro y pequeño empresario tendrá la oportunidad de ubicar a su empresa dentro de los parámetros en los que encaje de acuerdo a la información estadística proporcionada con el fin de situar a su empresa en un entorno real.

3.3 EL PAPEL DE LA BANCA DE DESARROLLO COMO PROMOTOR Y ASESOR DE LA MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA ANTE LAS EXPECTATIVAS DEL TRATADO DE LIBRE COMERCIO

La apertura de la economía nacional vive hoy en día un momento crucial ya que debe enfrentar un gran desafío y una oportunidad histórica. La participación del país en el Tratado de Libre Comercio plantea la necesidad de cambiar nuestra forma de hacer las cosas para elevar los niveles de productividad y competitividad.

Por lo que los empresarios deberán enfrentar los retos y anticiparse a los cambios para prever los posibles momentos difíciles que podrán presentarse y de esta manera poder insertarnos en la economía más grande del mundo.

En la actualidad la economía mexicana está buscando ampliar su base empresarial, teniendo como objetivo que a través de los micro y pequeños empresarios se den mayores transformaciones para lograr una integración competitiva y pasar de una economía de subsistencia hacia una etapa de integración con la economía moderna de manera que se pueda hacer frente al reto de la competencia internacional, sistematizando información dispersa a nivel macroeconómico.

Para hacer frente a ese desafío y aprovechar plenamente esa oportunidad la Banca de Desarrollo ofrece y pone a disposición de los empresarios mexicanos sus programas de apoyo integral para la modernización empresarial con el propósito de orientarlos en la búsqueda de mejores soluciones integrales, fomentándoles una cultura empresarial, elevando su eficiencia organizativa y productiva, diseñando programas cuyo propósito es facilitar el acceso al financiamiento, a través de la Banca Comercial y otros intermediarios no bancarios como las Uniones de Crédito, Entidades de Fomento, Arrendadoras y Empresas de Factoraje.

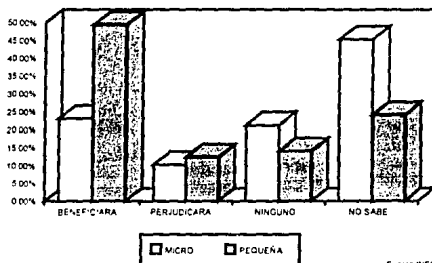
El micro y pequeño empresario primero que nada deberá tener la capacidad de comprender que el Tratado de Libre Comercio desde la óptica de micro y pequeña empresa no está en función de la capacidad que este sector económico tiene para exportar los productos y servicios que producen sin que esto tenga un carácter limitativo. La mentalidad del micro y pequeño empresario ante la apertura comercial deberá estar encaminada a conservar su mercado y ampliarlo a través de la preparación y capacitación técnica y operativa, lo cual generará la modernización que requiere para que sus productos o servicios estén en posibilidad de competir contra los productos que nuestros socios comerciales pondrán en el mercado nacional.

Continuando con el objetivo de dar a conocer mayor información sobre las expectativas ante el Tratado de Libre Comercio podemos observar que:

Según información estadística recabada del Instituto Nacional de Estadística Geografía e Informática, cerca del 45% de los microempresarios mostraron incertidumbre sobre las repercusiones que

puede generar el TLC en el desarrollo de sus actividades; en cambio los pequeños empresarios esperan que el TLC les beneficie. (ver gráfica)

EXPECTATIVAS ANTE EL (TLC)		
EXPECTATIVAS	TAMAÑO DE EMPRESA	
	MICRO	PEQUEÑA
BENEFICIARA	23.10%	49.40%
PERJUDICARA	10.30%	12.40%
NINGUNO	21.30%	14.10%
NO SABE	45.30%	24.10%



Fuente: INEGI 1993

Sería recomendable considerar que los micro y pequeños empresarios deberán prepararse para poder tener la capacidad de competir, por ello, ahora que ya conocen la inmensa gama de oportunidades que la Banca de Desarrollo les puede ofrecer, cada una enfocada en una determinada área.

sería conveniente ahora más que nunca acercarse a ella en busca de asesoría, tanto desde el punto de vista financiera como capacitación y asistencia técnica.

El Tratado de Libre Comercio deberá verse como un reto al que todos seamos capaces de enfrentar y para ello requerimos no únicamente de financiamientos, sino que se necesita tener conocimientos y aptitudes para que ese dinero se convierta en algo más que eso.

Por ello es recomendable formarse una cultura empresarial en la que todos seamos capaces de defender lo que tenemos, lo que somos y lo que podemos ser para salir adelante.

De esta forma es claro observar que la Banca de Desarrollo y sus programas de asistencia técnica y financiera tienen un gran camino por recorrer y que sería importante apoyar más intensamente todos los programas de asistencia y promoción con el fin de tener un mayor acercamiento con todas aquellas micro y pequeñas empresas a las que puedan brindar sus servicios.

CAPITULO IV
DESARROLLO DE LA INVESTIGACION

4.1 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA O HECHO

En nuestro país se están dando día a día cambios importantes en el campo de la economía como la apertura comercial y la globalización de mercados; un ejemplo de esto es la firma del Tratado de Libre Comercio con los Estados Unidos y Canadá.

Debido a que las micro y pequeñas empresas carecen de recursos tecnológicos, humanos y financieros para enfrentar estos cambios, requieren de apoyo que fortalezca su capacidad económica, operativa y ejecutiva, y poder continuar con su desarrollo; estas carencias repercuten en el país y en retraso tecnológico.

Por lo que es importante promover y dar a conocer los servicios y beneficios que la Banca de Desarrollo puede brindar a la micro y pequeña empresa con capacidad de inversión, para lograr los objetivos y fines de éstas.

4.2 JUSTIFICACION

La apertura de la economía nacional, se traduce en la internacionalización de las actividades directa e indirectamente productivas, desde la agropecuaria hasta la de servicios, y la participación del país en bloques comerciales, y con la firma del Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos y Canadá, se plantea la necesidad de redefinir nuestra forma de hacer las cosas para lograr los niveles de productividad y competitividad similares a los de nuestros principales socios comerciales.

La Banca de Desarrollo desempeña un papel fundamental en el crecimiento y desarrollo económico de México, particularmente como promotora del proceso de industrialización y también por su activa participación en la creación de la infraestructura productiva, en el fortalecimiento del sistema financiero y consolidación del mercado de valores.

En la actualidad tiene la responsabilidad de apoyar en forma integral a la micro y pequeña empresa nacional mediante la modernización empresarial; con promoción, capacitación, asistencia técnica, garantías, capital de riesgo, financiamiento y asesoría, por mencionar algunos de los múltiples servicios que brinda.

La importancia de la presente investigación radica en que la micro y pequeña empresa conozca el concepto de Banca de Desarrollo y los servicios que puede brindarle. Por lo que es importante darles a conocer

todos los servicios que realmente pueden ofrecer dichas Instituciones, lo cual ha impulsado a desarrollar un documento en el cual el micro y pequeño empresario puedan complementar toda la información que a través de diferentes medios publicitarios reciben, pero que éstos únicamente se enfocan a una sola Institución y a un sólo producto o servicio, sin brindar un panorama global de los antecedentes históricos, administrativos, económicos, financieros y operativos que deben ser contemplados por la micro y pequeña empresa y que al mismo tiempo le permita al empresario encausar sus esfuerzos y los de su negocio por el camino del desarrollo y crecimiento conforme a las exigencias de los tiempos modernos.

Al hacerlo nos podremos insertar en la economía mundial y en el mercado más grande del mundo, y se logrará unidos, compartir el desarrollo y los niveles más altos de bienestar para toda la población.

4.3 OBJETIVOS GENERALES Y ESPECIFICOS

GENERALES

Promover los servicios que ofrecen las Instituciones de la Banca de Desarrollo como apoyo fundamental de crecimiento a la micro y pequeña empresa.

ESPECIFICOS

- 1.- Investigar en fuente documental aspectos relacionados con el tema.
- 2.- Dar a conocer los servicios de promoción que se utilizan actualmente en la Banca de Desarrollo.
- 3.- Elaborar un documento que contenga información completa y correcta sobre los servicios que ofrece la Banca de Desarrollo.
- 4.- Dar a conocer al micro y pequeño empresario los antecedentes históricos que han generado los cambios de la política económica en México.
- 5.- Investigar una fuente documental de datos estadísticos relacionados con la micro y pequeña empresa.

4.4 HIPOTESIS

Al promover los productos y servicios que presta la Banca de Fomento o Segundo Piso a las micro y pequeñas empresas, éstas podrán lograr su desarrollo.

VARIABLE INDEPENDIENTE

" Promover los productos y servicios que presta la Banca de Desarrollo a la micro y pequeña empresa "

VARIABLE DEPENDIENTE

" Lograr el desarrollo "

TIPO DE INVESTIGACION

EXPLORATORIA

Será exploratoria ya que se documentará la investigación con aquella información obtenida de libros, manuales, documentos y se conocerán en la realidad los beneficios que esta Banca otorga a los empresarios.

DESCRIPTIVA

Será descriptiva porque al finalizar el trabajo se darán a conocer las actividades que se requieren para que las micro y pequeñas empresas conozcan los servicios y beneficios que les faciliten alcanzar su desarrollo en el trabajo.

METODOS

COMPARATIVO

Se compararán momentos históricos de nuestro país, en materia económica y política con la finalidad de validar la importancia de la Banca de Desarrollo y cómo debe influir en la micro y pequeña empresa la promoción de los servicios en beneficio de ellas.

HISTORICO

Se analizarán los acontecimientos surgidos a lo largo del periodo (1932-1991), con la finalidad de comprender el desarrollo de nuestro país en materia de economía y política y el papel de la Banca de Desarrollo como parte fundamental y activa del cambio, en función de la promoción y apoyo a la micro y pequeña empresa.

DISEÑO DE LA INVESTIGACION

BIBLIOGRAFICO

Será bibliográfico ya que se utilizarán algunos libros como apoyo para el buen desempeño del trabajo; aportando conocimientos para complementar lo mejor posible la investigación.

CAMPO

Ya que se acudiría a las distintas Bancas de Desarrollo para obtener información y darle mayor claridad al trabajo para llegar al fin propuesto.

CONCLUSIONES

CONCLUSIONES

La función básica de las Instituciones Financieras y de Fomento en México es en la actualidad, la misma que en el pasado; es decir, la de apoyar y promover un desarrollo económico nacional dinámico, sostenido y equitativo. El reto central que se les presenta a los Bancos de Desarrollo es el de adaptarse y aún adelantarse a las nuevas circunstancias, para continuar desarrollando con eficiencia su función estratégica de remodelación de la realidad.

La actividad de la Banca de Desarrollo que se inserta en el contexto del Programa Nacional de Financiamiento, busca dar sustento a aquel proyecto global de modernización económica mediante un aumento significativo en el volumen del ahorro total de la economía y a través de una eficiente canalización del mismo al sector productivo.

El papel que le corresponde a los Bancos de Fomento como intermediarios financieros encargados preferentemente de la movilización de recursos para el financiamiento de proyectos de desarrollo, así como de capacitación y asistencia técnica, entre otros, es el de responder, precisamente a la necesidad de transformación de las estructuras productivas de la micro y pequeña empresa.

Dada su naturaleza financiera de fomento, tiene una gran importancia la función de intermediación de los Bancos de Desarrollo, a través de la captación de recursos tanto de fuentes nacionales como internacionales.

Debido a las limitaciones en el acceso a los créditos, la Banca de Desarrollo deberá buscar mayor movilización de recursos en los mercados internos de capital, el aprovechamiento de las posibilidades que existan para atraer a la inversión extranjera directa, la promoción y el financiamiento de inversiones conjuntas, serán herramientas indispensables para compensar la baja sufrida en los flujos financieros externos.

El desempeño eficaz de este papel supone una transformación importante de la propia Banca de Desarrollo, proceso que implica las revisiones de las funciones de cada Institución y la adecuación de sus operaciones a los objetivos de la política de financiamiento del desarrollo, así como a la estrategia de modernización del sistema financiero.

Sin embargo, no es sino hasta fines de los años ochenta en que se genera la necesidad de reestructurar a fondo y en forma integral el sistema de Banca de Desarrollo, teniendo como puntos básicos de referencias los problemas y soluciones que se plantean a las micro y pequeñas empresas, a los sectores productivos y las nuevas tendencias estratégicas en el sistema financiero.

De lo que se trata, es que los Bancos de Desarrollo incursionen en negocios no explotados en diversos sectores económicos y en oportunidades de comercio o inversión no aprovechadas, para lo cual es importante identificar proyectos cuyas producciones se vinculen a nuevos mercados en la región, al igual que promueven la movilización empresarial para concretar corrientes comerciales, intercambio de tecnologías e inversiones. Ello demanda a nivel microeconómico, el desarrollo de acciones de ingeniería financiera, tecnológica y comercial por medio de la puesta en marcha de proyectos concretos, el

aprovechamiento de recursos financieros y tecnológicos y la expansión de las posibilidades de acceso efectivo a los mercados.

Esta función es un ejemplo claro de las actividades que la nueva fisonomía de la Banca de Desarrollo puede alcanzar.

De esta manera, actualmente se están revisando los sectores que constituyen el objetivo de la Banca de Desarrollo con el propósito de incrementar a los sujetos de crédito susceptibles de mejorar sus condiciones productivas. Esta labor permitirá entre otras cosas, que el crédito a los servicios de la Banca de Desarrollo preferencial se enfoquen hacia aquellos acreditados que demuestran posibilidades reales de crecimiento y consolidación, tales como micro y pequeños industriales, comerciantes y agricultores.

La necesidad de que la Banca de Desarrollo desempeñe y profundice su labor de tipo promocional, se justifica porque la sola provisión del crédito no cubre todas las necesidades que supone la ejecución de un proyecto de desarrollo, dentro de la micro y pequeña empresa, sino que se requiere que se apoye en todas las etapas involucradas en su ejecución, e incluso, se lleve a cabo un seguimiento adecuado para que éste se consolide de la manera esperada. Además en última instancia, es el propio Banco de Desarrollo uno de los principales beneficiados de esta labor, pues mediante dicho apoyo estará posibilitando al prestatario una mayor capacidad de pago.

En las circunstancias actuales y del futuro previsible, la realización eficaz de actividades promocionales a cargo de los Bancos de Fomento en sus condiciones de agentes de cambio, demandará de parte de éstos esfuerzos importantes.

En efecto, la provisión de servicios complementarios presupone mayores costos para las Instituciones Financieras de Desarrollo, que necesariamente deben evaluarse a la luz de los beneficios que dichos servicios pudieran producir, por ejemplo: Capacitación, Asistencia Técnica, etc.; en todo caso las actividades promocionales en medios masivos de comunicación, folletos y un constante contacto con la Cámara de Comercio y distintas asociaciones productivas, públicas y privadas del país.

Las Instituciones Financieras de Desarrollo deben vincularse a la necesidad de obtener en sus operaciones una rentabilidad financiera adecuada, como condición básica del propio funcionamiento de las Entidades Financieras de Fomento.

Los campos que merecen una atención preferente de las operaciones complementarias al financiamiento en la década presente, son la promoción de inversión, las necesidades de preinversión, el comercio exterior, el desarrollo tecnológico, la capacitación y asesoría a micro y pequeños empresarios y la administración de fondos para combatir la extrema pobreza.

En el plano operativo, las acciones emprendidas han propiciado que el Banco Nacional de Comercio Exterior, El Banco Nacional de Obras y Servicios Públicos, Nacional Financiera y los principales Fondos de Fomento, operen preferentemente como Bancos de Segundo Piso, mientras que el resto de las principales Instituciones de Banca de Desarrollo, por las características propias de los sectores que atienden, conservan sus operaciones directas con el público dando ambos servicios.

Más allá del recurso a la Banca, también se ha incrementado su interacción con el resto de los Intermediarios Financieros. En la práctica ya se opera con Instituciones de Factoraje y de Arrendamiento Financiero y se promueve e impulsa el surgimiento de Uniones de Crédito, de las que se han obtenido resultados significativos.

De esta forma, actualmente se empiezan a desarrollar esquemas de impulso a la formación de despachos de servicios profesionales, mediante la promoción de fondos de inversión que financien este tipo de entidades. Con ello se busca respaldar multitud de despachos empresariales y de servicios profesionales que proporcionen directamente los servicios para la micro y pequeña empresa.

Como se ha mencionado la Banca de Desarrollo tiene como objetivo primordial impulsar el crecimiento de la micro y pequeña empresa.

Es claro observar que las Instituciones Financieras tienden a dar en proporciones similares apoyo, sin embargo por la falta de documentación apropiada, altas tasas de interés, falta de garantías, entre otras, éstas suelen destinar sus recursos en forma mayor a la mediana empresa, debido a que los requisitos necesarios para que la Banca de Desarrollo otorgue un crédito o brinde su apoyo son más difíciles de cumplir por la micro y pequeña empresa.

Como resultado del análisis de este trabajo se puede decir que las funciones de la Banca de Desarrollo no únicamente se centran en otorgar un crédito, sino que para ello se crearon las áreas de capacitación y asistencia técnica las cuales, como se ha podido observar, juegan un papel preponderante en el desarrollo de la micro y pequeña empresa, ya que éstas brindan la oportunidad de dar a conocer el manejo adecuado

de las mismas, además de contar con personal capacitado en las distintas áreas que conforman una empresa.

Como se pudo observar a los largo de este trabajo, la dificultad con la que se otorga un crédito es grande; sin embargo sería conveniente ahora que ya se cuenta con un panorama más amplio de lo que es la Banca de Desarrollo y sus beneficios, hacer conciencia de la necesidad de estrechar y ampliar la relación con este tipo de Instituciones y si aún no existe dicha relación con las mismas, se deberá reflexionar acerca de los servicios y beneficios que de éstas se pueden obtener.

A través del análisis de la información obtenida para el desarrollo de este documento, se puede determinar con base en las estadísticas que el pequeño empresario acude con mayor frecuencia a solicitar el financiamiento de la Banca de Desarrollo, lo cual nos indica que aún queda un gran sector dentro de la microempresa al cual sería conveniente dar a conocer a través de una promoción adecuada, los servicios y beneficios que pueden obtener al solicitar el apoyo de la Banca de Fomento.

Por otro lado, como reflejo natural de lo anterior también se puede detectar que por falta de conocimiento, muchos micro y pequeños empresarios acuden a particulares o directamente a la Banca Comercial en espera de la obtención de un crédito, siendo que el canal idóneo debería ser la Banca de Desarrollo. Es necesario reconocer que uno de los motivos principales por los que los micro y pequeños empresarios no han incrementado su relación con la Banca de Fomento se debe a que durante muchos años, los trámites, el costo, la falta de documentación y garantías, generaron en el micro y pequeño inversionista un repudio a la realización de los trámites u operaciones financieras con la Banca de Desarrollo y Comercial. Lo anterior se debió principalmente a que en esa época los

trámites eran exagerados, y lentos, situaciones que desalentaron a gran parte de los micro y pequeños empresarios del país.

Por esto la importancia de este documento se fortalece debido a que está encaminada a promover y dar a conocer todas y cada una de las Instituciones Financieras de Desarrollo, así como los servicios y productos que ofrecen como resultado de una profunda reforma administrativa, económica y financiera que el Gobierno Federal ha procurado desde finales de la década de los ochentas.

Para la Banca de Desarrollo es muy importante conocer cual es el uso y aplicación que le dan los micro y pequeños empresarios a los créditos recibidos de éstas, ya que de esta forma es sencillo identificar que tipo de productos y servicios habrá de desarrollar para apoyar y perfeccionar cada una de las principales necesidades de los empresarios; por citar un ejemplo, según la información estadística podemos determinar que los micro empresarios utilizan el fondeo en la compra de materia prima y mercancías, no tanto como en la adquisición de maquinaria y equipo, por lo tanto, la pequeña empresa muestra una aplicación inversa de los recursos.

Parte fundamental del papel de la Banca de Desarrollo durante estos últimos años se ha basado en la creación de programas de capacitación y asistencia técnica encaminados a orientar a todos los micro y pequeños empresarios con el objeto de impulsar su permanencia, desarrollo y crecimiento en áreas tales como la mercadotecnia, producción, finanzas, administración y los aspectos jurídicos inherentes a esta área, destacando dentro de estos programas la participación de los pequeños empresarios.

Cabe señalar que los programas arriba citados han tenido gran aceptación ya que durante 1993, por dar un ejemplo, se puede mencionar el Programa Impulso de Nacional Financiera, que ha impartido más de 2,500 cursos de capacitación en los cuales participaron aproximadamente 11,500 empresarios.

Estos datos muestran claramente la gran necesidad de apoyo y capacitación requerida por los micro y pequeños empresarios, quedando aún mucho camino por recorrer en este sentido por parte de la Banca de Desarrollo ante la entrada en vigor del Tratado de Libre Comercio.

Con base en lo anterior se puede concluir que la actividad de los Bancos de Desarrollo, deben tener características diversas, desde luego cumpliendo con especial énfasis la doble función de intermediario financiero y agente promotor del desarrollo económico social.

Asimismo, cabe destacar que como resultado de la Firma del Tratado de Libre Comercio con los Estados Unidos y Canadá, se espera una apertura del sistema financiero mayor a la que ya se tiene. Las implicaciones de este hecho hacen necesario que el conjunto de la Banca de Fomento redoble sus esfuerzos para modernizarse, a fin de incrementar su eficiencia y eficacia en el cumplimiento de los objetivos que le fueron encomendados, afinando su visión estratégica al nuevo entorno en que habrán de desenvolverse.

RECOMENDACIONES

RECOMENDACIONES

El contenido del presente documento pretende promover el acercamiento de los micro y pequeños empresarios para que encuentren en las Instituciones Financieras una fuente de financiamiento, servicios y productos de la Banca de Desarrollo buscando con ésto incrementar la eficiencia y productividad de los mismos.

Para lograr que las micro y pequeñas empresas acudan a la Banca de Desarrollo se deberá aumentar su presencia en los medios masivos de comunicación ya sea por medio de la televisión, la radio, Cámaras de Comercio, de la Industria, elaborar trípticos, los cuales deberán ser enviados a las distintas micro y pequeñas empresas con la finalidad de que, por medio de éstos, se enteren de la variedad de opciones con que cuentan estas Instituciones y no se queden con la idea de que son únicamente un medio para otorgar créditos; también sería recomendable que las diversas micro y pequeñas empresas acudan a las conferencias realizadas dentro de estas Instituciones a fin de mantenerse actualizadas en los cambios que se van dando día a día.

Por lo anterior, las Bancas de Desarrollo deberán tener permanente contacto con los micro y pequeños empresarios.

Los cursos de capacitación y asistencia técnica impartidos en la actualidad por estas Instituciones Financieras deberán ser medios de apoyo y ayuda, para el adecuado crecimiento de cualquier negocio.

Las Instituciones Financieras deberán mantener actualizado al personal encargado de dar los distintos cursos de capacitación a las diversas empresas con la finalidad de que éste no se considere como un gasto inútil y sin un fin específico.

Los cursos de asistencia técnica deberán ser impartidos de una manera clara, de tal forma que éstos sean comprendidos por todos los miembros que conforman una organización; también deberán tener presente la importancia del manejo adecuado de todas y cada una de las áreas que conforman una organización a fin de que éstas se vayan desarrollando en igualdad de circunstancias.

Sería conveniente recomendar que los empresarios conozcan en cuáles áreas requieren de dicha capacitación a fin de evitar un gasto innecesario, ya que estos cursos en caso de no contar con un financiamiento dentro de estas Instituciones Financieras, tienen un costo para el micro y pequeño empresario; en el caso contrario, éstos se imparten de manera gratuita a fin de apoyar su desarrollo.

La micro y pequeña empresa deberá tener presentes cada uno de los requisitos exigidos por las distintas Instituciones Financieras, Banca Comercial, Uniones de Crédito, entre otras, a fin de que dichos financiamientos le sean otorgados con mayor rapidez.

Este documento se realizó como un medio de promoción y difusión de los principales servicios que la Banca de Desarrollo ofrece a la micro y pequeña empresa.

La Banca de desarrollo deberá ayudar a todos aquellos negocios no explotados a fin de lograr su desarrollo.

Por lo que las Instituciones Financieras deberán ser un medio de orientación para el proceso de modernización.

GLOSARIO

GLOSARIO

ADMINISTRACION

Proceso de planear, organizar, controlar y dirigir los recursos humanos, técnicos y financieros de la organización para lograr los objetivos establecidos.

AREA

Ambito de la responsabilidad de un supervisor; acostumbra identificarse en los organismos mediante líneas de autoridad.

BANCA DE DESARROLLO

Promotora del proceso de industrialización y también la participante activa de la creación de la infraestructura productiva, en el fortalecimiento del sistema financiero y consolidación del mercado de valores.

CAPACITACION

Adquisición de conocimientos principalmente de carácter técnico, científico y administrativo.

CONTROL	Es el conjunto de actividades que se emprenden para medir y examinar los resultados obtenidos en un periodo de tiempo determinado, para evaluarlos y para decidir las medidas correctivas que sean necesarias.
DIRECCION	La ejecución de los planes de acuerdo con la estructura organizacional mediante la guía de los esfuerzos del grupo social, a través de la motivación, comunicación y la supervisión.
EFICIENCIA	Capacidad de determinar los objetivos apropiados.
EFICACIA	Hacer bien las cosas.
EMPRESA	Unidad económica de producción y la distribución de bienes y servicios
EMPRESARIO	Es la persona que emprende actividades para iniciar, mantener o ampliar un negocio, orientado a la producción de artículos o servicios.
ESTRATEGIA	Programa general para redefinir y lograr los objetivos de la organización y su respuesta a través del tiempo.

FUNCION	Es un conjunto de acciones, actividades, operaciones y procedimientos que han sido encomendados a una determinada unidad de trabajo con el fin de que sean cumplidos para alcanzar un objetivo o meta.
META	Dirección fundamental de una organización, finalidad, misión y objetivos.
METODO	Aproximación a cuestiones científicas en las que una premisa que se acepta como verdadera, se convierte en la base de razonamientos lógicos adicionales.
MICRO EMPRESA	Se define como la unidad económica que ocupa hasta 15 personas y cuyo valor de ventas netas anuales no haya rebasado el equivalente al importe de 100 veces el salario mínimo general elevado al año.
NEGOCIO	Es la unidad de producción de bienes y servicios para satisfacer necesidades de un mercado.
OBJETIVOS	Metas fijadas de una organización en las cuales se canalizan los recursos y esfuerzos.

ORGANIZACION

Establecimiento de la estructura necesaria para la sistematización de los recursos, mediante la determinación de jerarquías, disposición, correlación y agrupación de actividades, con el fin de poder realizar y simplificar las funciones del grupo social.

PEQUEÑA EMPRESA

Se define como la unidad económica que ocupa hasta 100 personas y cuyo valor de ventas netas anuales no haya rebasado el equivalente al importe de 1115 veces el salario mínimo general, elevado al año.

PLANEACION

Determinación de los objetivos y elección de los cursos de acción para lograrlos, con base en la investigación y elaboración de un esquema detallado que habrá de realizarse en un futuro.

POLITICA

Plan permanente que establece las pautas generales de la toma de decisiones.

PROCEDIMIENTO

Son planes concretos que norman el criterio y la acción que debe seguirse, apoyada en los objetivos y políticas.

PROMOCION

Actividad que actúa como estímulo directo, que ofrece valores o incentivos adicionales del producto a revendedores o consumidores.

PROMOCION DEL SERVICIO

Es una forma de dar a conocer el producto o servicio, recordando periódicamente la existencia de éste y lo más importante para una empresa es crear una imagen favorable para la venta de sus productos.

RETROALIMENTACION

Aprovechar las experiencias pasadas para tomarlas como base en la planeación, evitando caer en los mismos errores o desviaciones y mejorando los conocimientos con base en las experiencias adquiridas previamente.

SISTEMA

Conjunto de elementos ordenados en forma cronológica que persiguen el logro de un objetivo o meta común.

BIBLIOGRAFIA

BIBLIOGRAFIA

- 1.-Aguilar Álvarez de Alba Alfonso
Elementos de la Mercadotecnia
Editorial CECSA.
México 1990.
No. págs: 240.
- 2.-Fisher Laura.
Introducción a la Investigación de Mercados.
Editorial Interamericana.
México, 1984.
No. págs: 427
- 3.-Fisher Laura
Introducción a la Mercadotecnia.
Editorial Interamericana.
México 1986.
No. págs: 390
- 4.-Huerta Ibarra José
Principios de Administración.
México, D.F.
Marzo de 1991.
No. págs: 421

5.-Heredia Ancona Bertha

Principios de Administración.

México, D.F.

Noviembre de 1988.

No. págs: 325

6.-Kotler Philip

Mercadotecnia

Editorial Prentice Hall.

México, 1989.

No. págs: 746

7.-Méndez J. Silvestre

Fundamentos de Economía.

Editorial Interamericana.

México, D.F. 1985.

No. págs: 452

8.-Porter Michael E.

Estrategia Competitiva.

Técnicas para el Análisis de los Sectores Industriales y de la
Competencia.

Editorial Cecsá.

México, 1980.

No. págs: 407

9.-Reyes Ponce Agustín

Administración de Empresas.

Editorial Limusa.

México, 1987.

No. págs: 392

10.-Schewe Charles D.

Mercadotecnia. Conceptos y Aplicaciones.

Editorial Mc. Graw Hill.

México, 1980.

No. págs: 415

11.-Stanton William J.

Fundamentos de Mercadotecnia.

Editorial Mc. Graw Hill.

Octava edición.

México, 1989.

No. págs: 435

HEMEROGRAFICAS

- 12.-Asociación Latinoamericana de Instituciones Financieras de
Desarrollo.

El papel de la Banca de Fomento en el Contexto de la Liberalización
Financiera.

Editorial Nacional Financiera.

México, 1992.

No. págs: 169

- 13.-Banco Nacional de Obras y Servicios Públicos S.N.C.

BANOBRAS

Agosto de 1992.

México, D.F.

No. págs: 103

- 14.-Banco de Comercio Exterior S.N.C.

BANCOMEXT.

Mayo de 1992.

México, D.F.

No. págs: 74

- 15.-Banco Nacional de Comercio Interior B.N.C.I.

Septiembre de 1992.

México, D.F.

No. págs: 45

16.-Instituto Nacional de Estadística Geografía e Informática.(INEGI)

La Micro, Pequeña y Mediana Empresa.

Principales Características.

No. págs: 158

16.-Nacional Financiera S.N.C.

Medio Siglo de Banca de Desarrollo.

Octubre de 1984.

México, D.F.

No. págs: 310

ANEXOS

PROCESO ADMINISTRATIVO



Prof. Gilberto Soto

LAS INSTITUCIONES FINANCIERAS DE DESARROLLO COMO PARTE DE LA MODERNIZACION ECONOMICA EN NUESTRO PAIS

PRINCIPALES CARACTERISTICAS	BANOBRAS	NAFIN
ANTECEDENTES	Fundado en 1933. Bajo la denominación Banco Nal. Hipotecario Urbano y Obras Públicas.	Fundado en 1934. Instrumento financiero del Gobierno Mexicano Fortaleciendo el Sistema Bancario Nacional.
OBJETIVOS	Proveer y financiar actividades en el ámbito de los sectores de desarrollo.	Apoyar la modernización del aparato Productivo y Financiero Nacional.
FUNCIONES	Promover obras de infraestructura urbana básicas que mejoren las condiciones de vida y administran las obras de desarrollo como: vivienda, suelo urbano, preservación, medio ambiente transporte y comunicaciones.	Esta orientada a modernizar zonas geográficas, ramas productivas e impulsar el desarrollo a nivel regional. Impulsar el desarrollo en cuanto a iniciativa empresarial, tecnología, recursos humanos, asistencia técnica, protección del medio ambiente e infraestructura productiva.
CARACTERISTICAS	Atiende a la población con mayores rezagos en materia de equipamiento urbano y vivienda.	Promueve y respalda la participación de empresas e inversionistas mexicanos en acuerdos de conversión y transferencia de tecnología y cooperación comercial con la inversión extranjera.
SERVICIOS	Atiende a la población urbana con mayores rezagos. Proporciona créditos en condiciones de ser amortizado.	Dar mayor alcance y proyección a los programas de apoyo empresarial. Está en constante contacto con las acreditadas a fin de conocer de manera adecuada sus disposiciones.
PROGRAMAS DE APOYO	Fomento de la institución. Promoción.	Diversos mecanismos. Carta Nafin capacitación y asistencia técnica, programas de asesores financieros, sistemas de garantías
ESTRATEGIAS	Atiende a la población urbana con mayores rezagos económicos	Operar como Banca de Segundo Piso. Involucrar algunos institutos como el ITAM, ITESM, despachos de capacitación y consultoría. Promueve proyectos nuevos a empresas establecidas

LAS INSTITUCIONES FINANCIERAS DE DESARROLLO COMO PARTE DE LA MODERNIZACION ECONOMICA EN NUESTRO PAIS

PRINCIPALES CARACTERISTICAS	BANCOMEXT	BNCI	BANRURAL
ANTECEDENTES	Fundado en 1937 Como un medio para desarrollar y organizar el Comercio Exterior en México	Fundado en 1943 Por Decreto Presidencial se denominó Banco del Pequeño Comercio del D.F., de acuerdo a la Ley Organica cambia su denominación social a Banco Nal. del Pequeño Comercio S N C	Fundado en 1975 Fusion del Banco Nal. de Crédito Agrícola, el Banco Nal. de Crédito Ejidal y el Banco Nal. Agropecuario
OBJETIVOS	Fomentar las exportaciones de productos manufacturados	Participar en el proceso de modernización integral del comercio desde el acopio, almacenamiento, distribución y venta al detalle	Establecer un nuevo programa de modernización y fortalecimiento para el financiamiento del sector agropecuario
FUNCIONES	Promover, desarrollar y organizar el comercio exterior en México	Atender mediante crédito barato las necesidades de los locatarios de mercados públicos y pequeños comerciantes establecidos por su cuenta	Garantizar la actuación del financiamiento para los productos de granos básicos, ganadería y agroindustria. Elevar la calidad de los servicios
CARACTERISTICAS	Apoyar promocional y financieramente el Comercio Exterior en México	Presta servicios bancarios, brinda apoyo para la adquisición de equipo, operación, y transporte, así como la compra de mercancías en general. Brinda servicios similares a los de la Banca Comercial como son capacitación y asistencia técnica	Otorgar créditos a los productores de bajos ingresos con potencial productivo y redistribución regional del crédito
SERVICIOS	Promover una mayor participación de la Banca Comercial. Promoción global (satisface necesidades de información, asesoría y apoyo) Promoción selectiva (mercado específico) Servicios de asesoría, información y formación técnica.	Proceso de modernización integral del comercio. Atiende con eficiencia a un mayor número de clientes especialmente enfocado al pequeño comerciante	Ofrece apoyo de crédito y servicio bancario a la agricultura, ganadería y pesca entre otras.
PROGRAMAS DE APOYO	A corto, mediano y largo plazo. Orientados por sectores específicos	Requerimientos crediticios, bancarios, asistencia técnica, distribución, almacenamiento, venta al detalle, capacitación, asesoría	Asistencia técnica a productores y técnicos de la Banca Comercial. Reembolsos de asistencia técnica a la Banca. Prueba y difusión de tecnologías modernas de producción entre otras
ESTRATEGIAS	Operar como Banco de Segundo Piso. Impulsar el financiamiento a mediano plazo. Ofrecer servicios de promoción, capacitación, asistencia técnica. Otorgar líneas de crédito internacionales.	Atender mediante crédito barato, las necesidades de los locatarios, mercados públicos y pequeños comerciantes establecidos por su cuenta.	Elevar la calidad de los servicios, establecer nueva relación con el cliente y la sociedad rural