



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO

FACULTAD DE CONTADURIA Y
ADMINISTRACION

FONDOS DE APOYO FINANCIERO PARA LA
MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA

SEMINARIO DE INVESTIGACION
CONTABLE

QUE PARA OBTENER EL TITULO DE:
LICENCIADO EN CONTADURIA
P R E S E N T A :
GERARDO RAMIREZ ROMERO

ASESOR DEL SEMINARIO
DRA. NADIMA SIMON DOMINGUEZ



MEXICO, D. F.

FALLA DE ORIGEN

1995



Universidad Nacional
Autónoma de México

Dirección General de Bibliotecas de la UNAM

Biblioteca Central



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 esta 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.



FACULTAD DE CONTADURIA
Y ADMINISTRACION

❖ OCT. 24 1995 ❖

COORDINACION DE
EXAMENES PROFESIONALES

U/1494/95

A mis padres Paula y Rogelio , por su gran amor y apoyo que me han brindado durante toda la mi vida.

A mis hermanos Ricardo, Israel, Argé y Rogelio, por compartir conmigo los momentos más importantes que he vivido , principalmente los difíciles como este.

A mis amigos que con una palabra de aliento , con su amistad y valiosa ayuda me ayudaron y estuvieron conmigo en todo momento motivándome a alcanzar todas mis metas.

**A todos mis maestros , que durante toda mi preparación académica compartieron todas sus experiencias , conocimientos y han influido en mí para forjarme como profesionista.
En especial agradezco al profesor Alfonso Ochoa Pérez Duarte y a la Dra. Nadima Simón Domínguez por su gran ayuda para la realización de este trabajo.**

INTRODUCCION

CAPITULO I GENERALIDADES

| | | |
|-------|---|----|
| 1.1 | ANTECEDENTES | 1 |
| 1.2 | LOS EMPRESARIOS | 5 |
| 1.2.1 | DEFINICION | 5 |
| 1.2.2 | CARACTERISTICAS | 6 |
| 1.3 | CONCEPTOS BASICOS DE : | 9 |
| 1.3.1 | LA EMPRESA | 9 |
| 1.3.2 | MICROEMPRESAS | 11 |
| 1.3.3 | PEQUEÑAS EMPRESAS | 11 |
| 1.3.4 | MEDIANAS EMPRESAS | 11 |
| 1.4 | CARACTERISTICAS E IMPORTANCIA DE CADA UNA DE ESTA | 12 |

CAPITULO II PROBLEMÁTICA QUE ENFRENTAN EN LA ECONOMIA ACTUAL LAS MICRO ,PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS.

| | | |
|-------|--|----|
| 2.1 | LA SITUACION ECONOMICA ACTUAL | 18 |
| 2.2 | PROBLEMÁTICA INTERNA | 19 |
| 2.2.1 | PRINCIPALES RUBROS SENSIBLES DE ESTAS EMPRESAS | 19 |
| 2.2.2 | DIFICULTADES ESPECIFICAS DE ESTAS EMPRESAS | 22 |
| 2.3 | ANALISIS FINANCIERO | 24 |
| 2.4 | CALCULO E INTERPRETACION DE LAS RAZONES FINANCIERAS PARA EL OTORGAMIENTO DE UN CREDITO | 27 |

CAPITULO III FINANCIAMIENTO

| | | |
|-------|---|----|
| 3.1 | CONCEPTO | 33 |
| 3.2 | FUENTES DE FINANCIAMIENTO | 33 |
| 3.2.1 | FUENTES INTERNAS | 33 |
| 3.2.2 | FUENTES EXTERNAS | 34 |
| 3.3 | SELECCION DE MEDIOS DE FINANCIAMIENTO Y COSTO DE CAPITAL | 34 |
| 3.4 | PRINCIPALES INSTRUMENTOS DE FINANCIAMIENTO EXTERNOS QUE OTORGA LA BANCA COMERCIAL | 36 |
| 3.4.1 | PRESTAMO PERSONAL | 38 |
| 3.4.2 | PRESTAMO QUIROGRAFARIO | 37 |
| 3.4.3 | PRESTAMO PRENDARIO | 37 |
| 3.4.4 | CREDITO HIPOTECARIO INDUSTRIAL | 38 |

| | | |
|---------------------------|--|----|
| 3.4.5 | CREDITO EN CUENTA CORRIENTE | 39 |
| 3.4.6 | CREDITO DE AVILITACION O AVIO | 39 |
| 3.4.7 | CREDITO REFECCIONARIO | 40 |
| 3.4.8 | ARRENDAMIENTO FINANCIERO | 41 |
| 3.4.9 | FACTORAJE FINANCIERO | 42 |
| 3.5 | VENTAJAS Y DESVENTAJAS DE LOS INSTRUMENTOS DE LA BANCA COMERCIAL | 43 |
| 3.6 | FONDOS DE FINANCIAMIENTO DE LA BANCA DE DESARROLLO PARA LA MICRO , PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA. | 46 |
| CAPITULO IV CASO PRACTICO | | |
| 4.1 | EXPOSICION DE LA PROBLEMÁTICA | 52 |
| 4.2 | ELABORACION DEL PROYECTO Y ESTUDIO DE FACTIBILIDAD | 54 |
| 4.3 | RESULTADOS DE EVALUACION | 62 |
| | CONCLUSIONES | |
| | BIBLIOGRAFIA | |

INTRODUCCIÓN

Uno de los retos con los que se enfrenta la economía mexicana en los años noventa es el de ampliar la base empresarial que sustente el desarrollo, dentro de un esquema de mayor equidad. Este objetivo se ha venido buscando durante décadas, a través de la implantación de mecanismos gubernamentales que tienden a impulsar, fomentar y, en sentido amplio, apoyar a las micro, pequeña y mediana empresa.

Hoy existe la posibilidad de que este esfuerzo se articule, dentro de un esquema más dinámico debido a las transformaciones que realiza el país para lograr una integración competitiva en una economía globalizada.

Una política orientada en esa dirección demanda un marco amplio que otorgue posibilidades para que este sector pueda capitalizarse y con ello pasar de la economía de subsistencia hacia una etapa de autosuficiencia y consolidación, de forma que pueda hacer frente al reto de la economía internacional.

La presente investigación busca contribuir al conocimiento más amplio de las micro, pequeñas y medianas empresas, enfocado al estudio de la problemática financiera que enfrentan este tipo de empresas y hacia los distintos instrumentos financieros que para ese objeto ofrece el sistema financiero mexicano a través de la banca comercial, así como de los importantes programas de fomento específicos que tiene a disposición la banca de desarrollo, particularmente Nacional Financiera.

Se expone la evolución histórica que ha registrado ese trascendente estrato de negocios, describiendo las principales características de sus empresarios que son los que arriesgan su escaso patrimonio; de igual modo se precisan los conceptos que definen a la micro, pequeña y mediana empresa, de acuerdo a los parámetros establecidos por autores clásicos y reconocidos dentro de este ámbito, así como las particularidades de estas entidades y su trascendencia en el ámbito nacional.

Posteriormente se hace alusión a los problemas que enfrentan en el contexto de la economía general del país, dividiendo los problemas en aquellos provocados por la situación económica nacional, destacando el fenómeno de la inflación, así como los producidos de manera interna por la administración de las propias entidades.

Los problemas internos se abordan con una óptica descriptiva de las principales cuantías de balance particularmente las del activo circulante y del fijo, cuya administración es sensible o afecta los resultados que se obtengan, tipificando los problemas comunes y frecuentes que regularmente se presentan en la micro, pequeña y mediana empresa.

Derivado de lo anterior, se muestra la necesidad de efectuar un análisis financiero periódico a los estados de posición financiera y estado de resultados que genere la sociedad a través del método de razones financieras simples, como una indispensable herramienta de planeación y control del negocio; resaltando la importancia de que este estrato de las empresas debe realizar esfuerzos adicionales para contar permanentemente con los estados financieros, que le permitan conocer y analizar la evolución del negocio y determinar, en su caso, los requerimientos de recursos que sustenten las nuevas estrategias de comercialización y operación que pretendan llevar a cabo.

En seguida se expone el tema central con el objeto de la presente investigación, denominada financiamiento, desarrollando esencialmente las fuentes de financiamiento que dispone una empresa para satisfacer sus necesidades de efectivo, enumerando los principales tipos de préstamos que otorga la banca comercial con una breve exposición de la forma en que actualmente se están operando. Al tratar lo relativo a la selección de los medios de financiamiento adecuados y disponibles para los micro y pequeños negocios, se efectúa especial énfasis en los programas para la micro y pequeña empresa que tiene establecido nacional financiera, como quizás la mejor alternativa actual que puede elegir este estrato de compañías.

El último capítulo se destina a desarrollar un caso hipotético , pero apegado a la realidad en el que se ejemplifica una de las múltiples situaciones a las que se puede enfrentar cualquier micro empresario, en el momento en que se decide a iniciar un negocio cuando carece de suficiente capital para ponerlo en marcha , y que desconoce la forma de demostrar que es un proyecto viable y que pueda ser sujeto de apoyo por una institución financiera.

Siendo éste caso una muestra de la información financiera básica que debe contener un proyecto de inversión ; así como de los principales métodos de análisis utilizados por la banca , para determinar si la situación financiera de una empresa es merecedora de un crédito.

Se expondrá además , como los programas de apoyo a la micro, y pequeña empresa son capaces de brindar apoyo no solo financiero, sino también tecnológico y administrativo prestando servicios de asesoría en la formulación de un proyecto de inversión con las proyecciones financieras que requiere cualquier institución de crédito, para evaluar la solicitud de crédito, para poder evaluar la solicitud de financiamiento y esté en condiciones de dar respuesta rápida al comerciante.

CAPITULO 1
GENERALIDADES

1.1 ANTECEDENTES

Se han realizado trabajos de investigación en el área financiera , los cuales presentan un enfoque aunque similar al presente trabajo , están dirigidos a otros sectores , tipos y tamaños de empresas , también se han tratado problemas financieros diferentes que han enfrentado las entidades o enfocando su estudio al análisis de un solo tipo de financiamiento como el arrendamiento financiero, el crédito bancario , el papel comercial , el crédito refaccionario etc.

Pero hasta ahora no se había investigado sobre las necesidades y requerimientos de las micro , pequeñas y medianas empresas; así como las alternativas que tienen para su desarrollo en la actualidad , cuando se ha determinado el papel tan importante que juegan en la economía nacional.

Además el hecho básico que caracteriza la trascendencia del presente estudio es que está totalmente actualizado y apegado a la realidad tratando de mostrar las nuevas opciones de apoyo financiero que han surgido para atender las demandas que presentan este tipo de empresas .

En México desde la etapa de la vida independiente , el fenómeno de industrialización detonó con industrias como la textil, productos alimenticios, muebles de madera , productos químicos etc.;

Antes de 1910 había surgido la fundadora Monterrey , la industria del cemento, la del jabón y otras unidades productivas que en esa época se consideraban grandes empresas, sin embargo tras de éstas ya existía la incipiente industria , la artesanal casera, utilitaria y de ornato , las comerciales y las que prestaban de una u otra forma un servicio.

Después de la revolución Mexicana , al ampliarse el mercado interno aparecieron más empresas grandes , medianas, pequeñas y las micro, siendo las predominantes las tres últimas.

En el año de 1930 en base a los censos industriales , la pequeña y mediana empresa del país , por el número de establecimientos, representaba el 12 % del total de la industria de la transformación , en tanto que el 86.4 % correspondía a la micro , es decir talleres y artesanales el 1.6 % restantes a las grandes. Para 1950 el mismo sector de la pequeña y mediana representaba el 25.5 % , la micro redujo su participación a 71 % , las grandes incrementaron a 3.5 % . En 1955 la pequeña y mediana empresa significó el 45.8% , la micro el 51.9 % , restando el 2.3 % al sector de grandes. En 1965 la misma pequeña y

mediana empresa ascendió ligeramente 56.8 % en tanto que la micro aumentó a 41.8% , y la grande descendió al 1.4% .

Para 1971 se reportó un total de 118,740 establecimientos de la industria de la transformación, del que el 64.6 % eran empresas medianas y pequeñas y el 32.9 % talleres artesanales; Es decir micros.

La importancia de la pequeña y mediana empresa no sólo puede medirse por el número de establecimientos , sino también por el capital invertido que representa , por el valor de su producción.

Por el valor agregado, por las materias primas que consume , por la formación de capital social fijo , por los empleos que generan y por la capacidad de compra que dan a los trabajadores que en ellas laboran a través de sus sueldos y salarios .

La importancia de la pequeña y mediana empresa en cualquier país no importando el grado de desarrollo , no sólo es de carácter económico sino también de orden social.

La pequeña y mediana empresa al incorporar fuerza de trabajo al sector manufacturero procedente del agro-mexicano contribuye , por un lado , a elevar un rango social distinto a este sector de desocupados a semi-ocupados debido a la capacidad de compra que les proporciona la industria a través de salarios , y por los bienes que adquieren con él y por otro lado , contribuyen a formar y a capacitar la mano de obra que por la estructura educacional característica de un país en proceso de desarrollo , no habría encontrado los elementos para su entrenamiento y capacitación.

En un país en proceso de permanente cambio como el nuestro , hacia una estructura más compleja , pero que aún no ha logrado desarrollar la capacidad gerencial , a niveles con que cuentan naciones como Estados Unidos , Inglaterra , Francia , Alemania y Japón , la pequeña y mediana empresa se constituyen en la escuela práctica , en ella se gesta la formación gerencia que necesita forzosamente un país para mejorar su estructura administrativa-productiva para una sola y pujante industria.

Es responsabilidad social de la empresa pequeña y mediana , reducir sus costos y mejorar su capacidad productiva, así como proporcionar y desarrollar el mercado interno; es decir en nuestro país existen aún considerables sectores marginados del uso y consumo no sólo de artículos industriales procedentes de la industria del calzado , el vestido , la alimentación y el alojamiento , sino de bienes industriales intermedios y duraderos.

La micro , pequeña y mediana empresa contribuye a elevar el nivel de ingresos de la población , al crear un mecanismo re distributivo de la propiedad entre parientes y amigos que son quienes forjan una idea e inician una actividad industrial en pequeña escala; de esta manera , la micro , pequeña y mediana empresa , son un mecanismo de captación de pequeños ahorros para hacerlos productivos.

La historia empresarial de México como la de todos los países del mundo aún los desarrollados , tienen como punto de partida la empresa de modestos recursos , ya que desde el siglo pasado sólo contadas empresas eran relativamente grandes, y sólo hoy en día escasamente el 2% de la industria de la transformación corresponde a las plantas de gran tamaño.

Los distintos regímenes del gobierno de México , al reconocer que la micro , pequeña y mediana empresa tiene importancia en lo económico y social porque es base y punto de partida de la estructura industrial , se han preocupado por establecer diversos mecanismos de fomento a empresas de este tamaño; con este objeto se han creado diversas medidas de política en materia de crédito.

La política establecida por las autoridades , adquiere formas diferentes, la que se refiere a los fondos procedentes de recursos públicos , la estructura o figura jurídica de estos fondos es el fideicomiso , con la modalidad de que el gobierno federal los entrega para su administración a Instituciones Nacionales de Crédito (como Nacional Financiera)

Cabe mencionar que en 1930 se creó el Fondo de Crédito Popular. Cuya finalidad era presentar ayuda financiera a cooperativas , a pequeños y medianos industriales, a obreros y artesanos , el objeto de apoyar a personas físicas o morales que por sus modestos recursos de capital y técnicos , no tenían acceso a otras fuentes de ingreso o de crédito.

En 1936 Surgió el Fondo Nacional de Garantías para valores inmobiliarios, cuyo fin principal era garantizar los dividendos o intereses mínimos a los inversionistas en valores inmobiliarios emitidos por empresarios.

En 1941 nació el Fondo de Fomento a la Industria y de Garantías de valores Mobiliarios con el propósito de apoyar a empresas industriales que tuvieran importancia para el desarrollo económico del país ; por lo que deberían utilizar materias primas nacionales y evitar importaciones gravosas e innecesarias.

Todos estos fondos desaparecieron por una u otra causa , sin haber resuelto las necesidades cada vez más crecientes de la micro, pequeña y mediana empresa. Este tipo de negocios nace, crece, prolifera y se diversifica , por este motivo el gobierno federal se vio en la necesidad de crear en 1953 un nuevo organismo que se denomina Fondo de Garantía y Fomento a la industria pequeña y mediana (FOGAIN) dando en fideicomiso a Nacional Financiera para su administración.

El FOGAIN fue un fideicomiso que creó el gobierno por conducto de la secretaria de Hacienda y Crédito Público, iniciando sus operaciones en 1954.

Su objetivo fundamental era atender las necesidades de crédito y de asistencia técnica de los pequeños y medianos industriales , las cuales en la actualidad son pequeñas y medianas industrias del ramo de la transformación .

Desde fines de 1989, a raíz de la política económica emergida en ese régimen del gobierno mexicano , Nacional Financiera absorbió algunos de los fideicomisos que operaba y esta función la orientó a ciertos programas específicos de la institución . Dichos fideicomisos fueron el Fondo de Garantía y Fomento a la industria Mediana y Pequeña (FOGAIN) , el fideicomiso para el estudio y fomento de conjuntos , parques , ciudades industriales y centros comerciales (FIDEIN) , el fondo nacional de estudios y proyectos (FONEP) y el programa de apoyo integral a la industria Mediana y Pequeña ; y el programa de apoyo integral a la industria Mediana y Pequeña (PAI) y en la modalidad de capital de riesgo al Fondo Nacional de Fomento Industrial (FOMIN)

Por lo anterior, y con objeto de promover el crecimiento , éxito y desarrollo de este sector de empresas cuya importancia en nuestra economía es indiscutible , se realiza el presente estudio.

1.2 LOS EMPRESARIOS

1.2.1 DEFINICIÓN

El empresario es la persona que invierte su capital para asumir los riesgos, recibir las ganancias o beneficios; Así como, absorber las pérdidas en un negocio lícito y que, además, se encarga de dirigir la entidad.

En un sistema capitalista, la función de los empresarios es muy importante e imprescindible siempre y cuando invierta y arriesgue en el país. Al empresario verdadero le impulsa la creatividad y el deseo de generar más capacidades. La actividad y la imaginación del rentista en cambio, se quedan pagadas a la especulación y a lo que ésta pueda generar monetariamente.

Una gran parte de los empresarios, antes de convertirse en dueños de una pequeña empresa fueron empleados asalariados. Se cree que lo que más influyó en el cambio, ha sido el deseo de independencia y las molestias de cierta rutina en el desarrollo de su trabajo como asalariados. El deseo de independizarse los motivó a poseer su propia empresa y tener el control y dirección total de la misma.

Por haber sido empleado antes que propietario, el dueño tiene experiencia, que le ayudará en forma positiva a llevar las riendas de su propio negocio y enfrentarse con decisión a las acciones que deberá tomar.

Las proyecciones futuras del dueño de las micro, pequeñas y medianas empresas se centran fundamentalmente en incrementar la participación en el mercado con su mismo producto; pero sin salirse de un mercado local que conoce y maneja, creando nuevas sucursales y tratando de dar un mejor servicio, la mayoría de las veces sin los estudios previos a este compromiso.

Este tipo de empresas representan un soporte de apoyo para el desarrollo de las grandes empresas ya que de ellas depende que el producto llegue en condiciones para proveer de bienes y servicios al cliente, en ventas al menudeo; la incapacidad de la empresa grande de poder manejar empresas, como las estéticas, talleres artesanales, etc. Y la relación

estrecha del empresario en pequeño y la comunidad a la que sirve, son factores que hacen pensar en una tendencia de conservación próspera para estos pequeños negocios.

Sin embargo, es imprescindible mencionar que con la firma del tratado trilateral de libre comercio, las micro, pequeñas y medianas empresas corren un gran riesgo a desaparecer debido a que no se cuenta con la tecnología y recursos necesarios para establecer una competencia equilibrada. Por lo que la única salida que tendrán estas empresas será la de la calidad y precio, las empresas que se preocupen.

Por maximizar la calidad en cuanto al producto y/o servicio, aún después de realizada la venta, podrán subsistir a la globalización económica.

Por otro lado también es importante hablar de los empresarios que ya nacen en una familia en la que el padre tiene una empresa establecida, en la cual es muy importante la intervención de este último en el manejo de la empresa tanto en su inicio como en la situación actual. Este padre constituye el propietario de la misma. Lo anterior sucede debido a que, en muchas empresas, la época de transición familiar apenas se está manifestando y por lo tanto, la participación familiar de esposa, hijos y demás personal en la toma de decisiones es mínima y a veces nula, pues el padre no quiere dejar la dirección de la empresa en manos ajenas a su persona.

Las causas que pueden dar origen a algún problema familiar, generalmente se presentan cuando se da un cambio (el hijo del dueño como gerente) o in conformidad en el manejo de la empresa por falta de confianza, especialmente del directivo, todo lo cual da como resultado cierta tendencia al descuido de la administración por falta o pérdida de tiempo. Pero es injusto que hablemos negativamente de este tipo de empresarios, porque no siempre se traen problemas por su intervención en la administración de las empresas familiares, sino que con las nuevas ideas que explotan así como el impulso de triunfar, que es propio de la juventud logran el impulso necesario para el éxito de la empresa del padre; éste con sus experiencias como empresario, procura que sus hijos se preparen profesionalmente y consecuentemente para que en el futuro se enfrenten a la problemática de la operación.

1.2.2 CARACTERÍSTICAS DE LOS EMPRESARIOS

Algunas de las principales características de los empresarios son:

A) Ser una persona inquieta , rebelde e inconforme con lo que el medio le ofrece , actúa de tal forma que a mucha gente le parece que es víctima de locura . ¿ A quién se le ocurre instalar una nueva fábrica de zapatos en León ,Guanajuato , habiendo ya cientos de competidores establecidos allá ?

¿Como se atreve a competir con los grandes consorcios multinacionales que existen en el país?¿Porque siguen creando negocios como hoteles pequeños , restaurantes y tiendas de artesanías en nuestras zonas turísticas, al lado de cadenas hoteleras o negocios establecidos ? Esto nos intriga, pero a su vez demuestra que nuestro pequeño promotor está convencido de que no se ha escrito la última palabra en el área económica donde piensa ingresar.

Además , es perseverante y tiene una confianza tal en sí mismo y en lo que va a emprender , que las dificultades no lo detienen.

Ahora bien , entre poner en marcha un negocio y lograr establecer una empresa sólida , existe un largo camino recorrido , pues en contra del pequeño empresario está simplemente todo mundo , ya sea en forma directa o indirecta. Además , la rebeldía a que nos referimos antes puede ser causada por diversos factores y en muchos casos ésta se canaliza en forma destructiva. La inquietud privativa de los hombres de empresa , ya que el mundo ha progresado (y no en pocas veces ha retrocedido) a causa de líderes rebeldes , científicos que arriesgan su reputación por impulsar nuevas ideas y en general debido a jóvenes inconformes con la situación imperante y que se rebela para acelerar el cambio: En ese contexto , la inquietud , rebeldía e inconformismo son características necesarias , más no suficientes para ser un buen empresario.

b) Ser por naturaleza , obsesivo y con mucha tendencia a explotarse así mismo y con frecuencia a los que tienen el dudoso placer de trabajar para él , sobre todo al iniciar las operaciones de la empresa. Esta obsesión de poner al límite sus fuerzas y capacidad, y el trabajar muchas más horas de las que la prudencia o la ley federal del trabajo dictan, para provecho personal , es lo que mantiene en pie de lucha a este tipo de personas cuando la mayoría de la gente "normal " ya se hubiera rendido. Lo importante es que el hecho de iniciar un negocio hace trabajar a ese tipo de personas como desesperados , nulifica o reduce su vida social y sobre todo familiar y puede causar toda clase de trastornos en la salud , alimentación, etc. Su destino marca que va a buscar obsesivamente lo que le interesa, sea bueno o no.

c) Otra característica de los empresarios es la forma un tanto estética y particular en que definen la ética y los escrúpulos. Ellos podrán ser de moral intachable, pero no sienten ningún conflicto existencial al hacerle alguna jugarreta a sus competidores, pagar el mínimo posible a sus trabajadores, cumplir con lo indispensable en sus obligaciones, cosechar o "aceptar sugerencias" de sus competidores para obtener un pedido y muchos actos más que podríamos mencionar.

d) Un atributo importante en los hombres de negocios es su intuición. Se podrá argumentar que esta cualidad se adquiere por medio del estudio o los círculos sociales o familiares en los que se mueve el empresario, pero esta virtud es más innata, aunque desarrollada en forma diferente por cierto núcleo de personas.

Por intuición no se refiere a la planeación propiamente dicha, sino a su sentimiento casi orgánico, que le sugiere a un promotor el camino a seguir. Así, un empresario intuye que una idea tiene futuro, que un producto va a "pegar" en el mercado o que un cambio apenas discernible en los ámbitos de compra o uso de ese llamado consumidor le permitirá algo que adquiera gustosamente, aunque en el pasado no lo hubiera hecho. Su intuición le dice la mejor forma de lograr su proyecto, armando piezas del rompecabezas hasta llevarlo a su término. No podría decirse que este proceso es estrictamente creativo sino que más bien es el hecho de anticipar la reacción del medio a una idea que en muchos casos no es propia. Este es el primer paso, inmediatamente después de el promotor debe encuadrar todo en su perspectiva, sus recursos, capacidad y habilidad de organización comparando su idea con la ya existente.

e) Otras cualidades que ayudarán a definir a un empresario exitoso son la disciplina, el liderazgo, el don de mando, la capacidad para organizar y una buena condición física; estas características se complementan, pero por sí solas no son suficientes para lograr objetivos. Un empresario muy disciplinado, al no dejar volar su intuición puede llegar a tener tal rigidez en sus acciones que le haga perder oportunidades. Por su parte, el don de mando no está casado con muchos negocios pequeños porque simplemente no hay que mandar; la capacidad de organizar no es desgraciadamente muy frecuente en pequeños empresarios, por ser los hombres "orquesta", o faltos de preparación ya que no saben organizar y por lo tanto no saben delegar funciones.

Hasta ahora se ha enfatizado que los empresarios, son por naturaleza, obsesivos, explotadores, faltos de escrúpulos y rebeldes con su entorno económico; además su fin primordial es obtener utilidades a pesar de no ser un desinteresado proveedor de bien estar

social, el pequeño empresario crea entidades ,concreta ideas y hace una aportación tangible al país.

Por su obsesión va creando fuentes de empleo, modestas al principio y en algunos casos logra grandes emporios , con excelentes rendimientos . Esto beneficia al empresario y a la comunidad , pero en el fondo , al triunfar estos grandes capitanes de empresa, continúan intuyendo oportunidades , por el solo placer y el gran reto de seguir creando fuentes de riqueza.

f) Encargarse de la organización ,dirección y control de las actividades productivas;

h) Tener espíritu empresarial; Ser un emprendedor, lo que significa que correrá grandes riesgos , inclusive en épocas de incertidumbre y son capaces de aprovechar en forma óptima los recursos.

i) Tener autoridad y poder para tomar decisiones en busca de la empresa.

j) Responsabilizarse de las consecuencias de la toma de decisiones;

j) Responder al objetivo de obtención de ganancias en las mejores condiciones

k) El intervalo de edades de mayor frecuencia de los empresarios de la micro va de 36 a 40 años y de los de la pequeña y mediana empresa se encuentra entre los 31 y 35 años.

l) Los empresarios en su mayoría han nacido en áreas urbanas.

m) A medida que el tamaño de la empresa aumenta, el nivel de escolaridad de los empresarios es también mayor.

n) En la mayoría de las empresas de los tres tamaños predomina el empresario masculino en una proporción de 4 a 1 , siendo la micro empresa en donde más mujeres participan como empresarios.

1.3 DEFINICIONES BÁSICAS

1.3.1 EMPRESA

La Economía Nacional , para su mejor comprensión , puede dividirse en distintos sectores de actividades económicas ; principalmente se consideran tres:

Sector industrial o manufacturero . Donde se realizan principalmente actividades de transformación , elaboración , ensamble , procesamiento , maquila , total o parcial de uno o varios productos.

Sector comercial . -Se realizan principalmente operaciones de compra-venta de mercancías , sin transformarlas , al mayoreo o al menudeo, ya sea por cuenta propia o ajena.

Sector servicios Proporcionan algún tipo de servicios a terceros , ya sea con carácter mercantil , social o cultural.

La empresa es la célula del sistema económico capitalista , es la unidad básica de producción. Representa un tipo de organización que se dedica a cualquiera de las actividades económicas fundamentales en algunas de las ramas productivas de los sectores económicos.

Es una unidad conceptual de análisis capaz de transformar un conjunto de insumos consistentes en materias primas, mano de obra , capital e información sobre mercados y tecnología en un conjunto de productos que toman forma de bienes o servicios determinados al consumo, ya sea de otras empresas o individuos , dentro de la sociedad en la que existen. ¹

Una empresa es un agente independiente compuesto por una o más personas, con capacidad de celebrar convenios que le permiten realizar todas las funciones comerciales entre las cuales se puede incluir la compra de materias primas, la fabricación de un producto y la venta de estos. La empresa es un lugar donde se crea riqueza.

¹ CARVAJAL, Manuel, FIEDLER, Anne, Gonzalez, Florencio. La micro empresa : Problemas , Necesidades y Perspectivas. Pag. 24

Permite poner en operación recursos intelectuales , humanos,materiales y financieros para extraer, producir, transformar o distribuir bienes y servicios, de acuerdo con los objetivos fijados por una administración, interviniendo en diferente grado , los motivos de ganancia y de utilidad social.

Frecuentemente se considera la empresa como semilla de la que germina una nueva actividad económica. No hay duda, pues, de que la empresa desempeña muchas funciones importantes.

Mediante la empresa:

- a) Se responde a la demanda concreta de los consumidores;
- b) Se crean nuevos productos o servicios,
- c) Se tiende a mantener o a disminuir , mediante la competencia , los costos y precios a sus niveles más bajos;
- d) Se generan empleos,
- e) Se refuerza la productividad, a fin de el país ocupe un buen lugar en los mercados nacionales.

1.3.2 MICROEMPRESAS.

Son los pequeños negocios pertenecientes a cualquiera de los cuatro sectores de actividad económica manufacturera, construcción , comercio y servicio, que obtienen ingresos por ventas netas , equivalentes a un máximo de 110 salarios mínimos anuales y ocupan de 1 a15 empleados , este tipo de empresas se considera familiar. 2

1.3.3 PEQUEÑAS EMPRESAS

Son las empresas de cualquiera de los sectores de la economía que generan ventas netas entre 111 y 1115 salarios mínimos anuales; Y dan ocupación de entre 16 y 100 empleados.2

1.3.4 MEDIANAS EMPRESAS

Son empresas que manejan un rango de ventas anuales de entre los 1,116 salarios mínimos a 2 010 salarios mínimos, y cuentan con un número de empleados de 101 a 250, pueden pertenecer a cualquiera de los sectores de la actividad económica. 2

2 CARVAJAL, Manuel, FIEDLER Anne, GONZALEZ Florencio. La microempresa en México : Problemas , necesidades y perspectivas. Pags. 34 y 35

1.4 CARACTERÍSTICAS E IMPORTANCIA DE ESTAS EMPRESAS

En el contexto nacional , la micro, pequeña y mediana empresa representan un 98 % del total de las empresas del país. **3**

Debido a sus dimensiones son más flexibles para hacer frente a los cambios del medio socioeconómico.

Su estructura es sencilla y no está tan jerarquizada : lo que le permite reaccionar más rápidamente a los cambios en materia legislativa y a los cambios del medio socioeconómico.

Las decisiones se toman en forma más ágil; quienes intervienen en la dirección son exclusivamente el propietario y sus más cercanos colaboradores.

El tamaño de la micro, pequeña y mediana empresa le permite a ésta también establecer relaciones personalizadas con empleados y clientes .

También es pequeño el tamaño de las instalaciones y el equipo.

Los empleados están más comprometidos con su trabajo y participan en mayor grado en la operación, desarrollan su creatividad y utilizan su imaginación lo cual contribuye a que se desarrollen en un ambiente de éxito.

El mercado de este tipo de empresas es generalmente local o regional, lo que permite conocer mejor a los clientes y proveedores , Este conocimiento inmediato de las preferencias y de los gustos facilita , la adaptación a la demanda y hace posible ofrecer mejores servicios después de la venta.

3 NACIONAL FINANCIERA La micro,pequeña y mediana empresa. Pág. 15

Utiliza los recursos locales y su producción se dirige a clientes de la región, generalmente a precios adecuados.

Es una importante fuente generadora de empleos y estimula la actividad económica.

En cuanto al giro, la mayoría de ellas están dedicadas a la actividad comercial mezclada con las empresas de transformación. Además, es notorio que las empresas dedicadas a la transformación de sus productos los comercializan ellas mismas, descartando en lo posible a los intermediarios y logrando una relación más estrecha entre productor y consumidor.

En México, los micro y pequeños negocios están dedicados al menudeo, a pesar de ser uno de los sectores más competitivos y que deja menor margen de utilidades.

Las micro por lo general se constituyen como personas físicas con actividad empresarial, ya sea por el régimen simplificado o el régimen general de ley.

Prevaleciendo el primero debido a las ventajas que este tiene para los micro-empresarios.

Es importante mencionar que el "régimen simplificado" para la persona física entró en vigor a partir del 1 enero de 1990, y pueden ser sujetos de este régimen los negocios cuyos ingresos no rebasen los 600 millones de viejos pesos en el año calendario. (Artículo 119-A de la ley del impuesto Sobre la Renta)

Algunas micro y pequeñas empresas se establecen mediante el régimen general de ley a las actividades empresariales.

En las pequeñas y medianas predomina básicamente el deseo de constituir las como una sociedad anónima, más que cualquier otro tipo de constitución legal; esto se debe principalmente a las causas siguientes:

- a) La responsabilidad de los accionistas se limita sólo a su inversión en la compra de acciones;
- b) La sociedad se constituye como una persona jurídica distinta e independiente de sus accionistas;
- c) Se puede transferir la propiedad de las acciones con facilidad;
- d) La incapacidad o muerte de los accionistas no limita la existencia o vida de la empresa;
- e) Deseos de crecimiento futuro.

La micro y pequeña empresa presentan comúnmente una estructura familiar en su formación y dirección.

Generalmente, el capital aportado para las operaciones de la empresa proviene del dueño. En segundo plano es aportado por los familiares.

Las micros, pequeñas y medianas empresas se encuentran distribuidas en las 32 entidades del país, estas entidades se encuentran básicamente en ocho entidades federativas: Distrito Federal con el 15.6 %, Estado de México con 8.5 %, Puebla con el 8%, Jalisco el 7.3 %, Veracruz 6.1%, Guanajuato 5%, Michoacán con un porcentaje similar y Nuevo León con 4.2% 4

El peligro del fracaso de la pequeña empresa está en la falta de capacidad o habilidad del empresario o bien por ignorancia en la mayoría de los casos sobre los cambios que surgen en la economía nacional y como funcionan estos; y más aún como pueden estos afectar a su empresa.

4 RUIZ DURAN, elemento, ZUBIRAN SCHADTLER, Carlos. Cambios en la Estructura Industrial y el Papel de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas en México. Pag. 17

Este tipo de empresas proporcionan ocupación a alrededor de 1,700,000 personas, lo que significa que uno de cada dos empleos de la industria manufacturera es generado por las empresas de menor tamaño.

La participación de la pequeña y mediana industria en el producto interno bruto manufacturero varía según la rama industrial de que se trate. Sectores productivos tradicionales como el textil, la industria de la imprenta y editoriales, productos alimenticios, calzado y prendas de vestir, muebles no metálicos, productos de cuero así como productos de madera y corcho son actividades febriles en donde la contribución de la pequeña y mediana empresa a la oferta manufacturera es superior al 55%. En contraste, ramas como la elaboración de tabaco, equipo de transporte, productos farmacéuticos o maquinaria eléctrica participan con menos del 20%, en virtud de su elevada inversión en activos fijos y un mayor grado de desarrollo tecnológico.

CAPITULO II
PROBLEMATICA QUE ENFRENTAN EN LA ECONOMIA
NACIONAL LAS MICRO,PEQUEÑAS Y MEDIANAS
EMPRESAS

Una vez que hemos identificado en el capítulo anterior , las características de los empresarios y de las empresas objeto de nuestra investigación , analizaremos los problemas tanto externos como internos que enfrentan este tipo de entidades.

Comenzaremos por los problemas por los que atraviesa el país y que repercuten en esta clase de entidades provocando desequilibrios en su economía.

2.1 LA SITUACIÓN ECONÓMICA ACTUAL

En nuestro medio financiero existen factores importantes que han influido de manera determinante en la economía de nuestro país; principalmente en este año y, a raíz de los hechos que empezaron desde diciembre del pasado , como el asesinato del ex-candidato a la presidencia del partido en el poder Lic. Luis Donaldo Colosio Murrieta; éste hecho provocó una gran incertidumbre en la economía del país, trayendo como consecuencia una caída importante en la bolsa mexicana de valores, provocada por el ambiente de inestabilidad e incertidumbre que se vivía en el país , otro hecho importante fue el asesinato del Cardenal Posadas, el conflicto en Chiapas y una serie de factores que han provocado una difícil situación económica en el país.

En la actualidad el país se encuentra en crisis económica , pues debido a los acontecimientos mencionados anteriormente y con la presente devaluación y la inflación, que a fines de 1995 se proyecta que será del 42.2 %. El país ha adoptado un programa emergente para superar la crisis económica. El cual comprende algunas estrategias que castigan aún más la economía de los mexicanos, como son el de aumentar la captación de impuestos como el impuesto al valor agregado que aumento de una tasa del 10% al 15%, reducir el gasto público, entre otras medidas.

Actualmente otro fenómeno trascendental en la economía del país es la inflación como ya se dijo anteriormente, y que incide en toda estructura y problemática financiera de las sociedades empresariales. Pero, para hablar de ella es necesario primero definirla. Y se conceptúa como el alza generalizada de los precios y/o servicios, lo que equivale a una pérdida del poder adquisitivo de la moneda a lo largo del tiempo. Es un elemento del contexto económico que influye en las decisiones de inversión y financiamiento.

La inflación tiende a acelerar los mercados financieros, haciendo incrementar con frecuencia las tasas de interés. Los acreedores potenciales exigen más interés por el uso de sus recursos, con el fin de protegerse de la pérdida del valor de compra que sufre por causa de los precios más altos durante el periodo en que han renunciado al uso de su dinero.

La inflación dificulta así mismo la evaluación de proyectos de inversión. El incremento en costos puede provocar el rechazo a proyectos atractivos cuya maduración y rentabilidad esperada requiera varios años. La inflación aumenta el costo de las materias primas y la mano de obra necesarios para la producción, por lo que las empresas requerirán mayor nivel de recursos para financiar estos conceptos. También puede obligar a la empresa a elevar el precio de venta del bien o servicio que ofrece; lo cual puede ocasionar que los competidores extranjeros penetren en esos mercados con precios más bajos.

Por otro lado, aún en el caso de actualizar los costos y resultados y del reconocimiento de los mismo por las autoridades hacendarias, el impuesto sobre la renta suele ser también inflacionario, ya que por lo general se estructura con fundamento en establecimiento de rangos de utilidad sujetos a porcentajes crecientes de impuestos.

A medida que la inflación aumenta, las cifras base de utilidad neta gravable, a pesar de la referida actualización de los elementos de ingreso y costo que la integra, las empresas crean en forma automática un rango impositivo mayor a pesar de que el valor equivalente de su nueva utilidad no siempre sea superior (a menudo resulta inferior) que la originalmente considerada.

La función financiera fundamental de la empresa, es allegarse de fondos suficientes para hacer funcionar los distintos campos de su actividad y que éstas, a su vez generen utilidades que finalmente, a través de sus ciclos financieros se transforman en efectivo en los volúmenes adecuados, a fin de proporcionarle una liquidez necesaria para su ágil operación.

Además, la velocidad con que se transforme nuevamente el dinero en bienes y servicios y esto en dinero optimizará en términos generales la redituabilidad de la inversión.

En un entorno inestable con constantes cambios económicos y financieros en la vida de la empresa causados principalmente por la inflación y la devaluación los flujos de los ciclos financieros se alteran y producen en muchas ocasiones un demérito en la liquidez de la

empresa para cubrir sus obligaciones a corto y a largo plazo. Esto se analizará cuando veamos el análisis financiero de la empresa.

El efecto combinado de presiones de la inflación y la devaluación pueden traer como consecuencia una descapitalización de la empresa, si ésta no genera los recursos suficientes para:

- A) Reponer las pérdidas cambiarias derivadas de créditos en moneda extranjera.
- B) Financiar sus necesidades adicionales de capital de operación.
- C) Crear reservas suficientes para reponer sus activos fijos, expandirse y modernizarse de acuerdo con el desarrollo de su mercado.
- D) Soportar la contracción temporal del mercado y realizar los esfuerzos promocionales para penetrar en otros mercados nacionales y de exportación.

Derivado de la difícil situación económica por la que atraviesa el país, la disponibilidad económica de las empresas ha sido severamente dañada, lo que ha originado el cierre temporal o definitivo de un gran número de ellas, principalmente micros y pequeñas.

En esas condiciones las empresas deben desarrollar la capacidad de reaccionar rápida e inteligentemente ante las oportunidades y los problemas que se le presentan, mejorar su eficiencia, desarrollar su aparato comercializador y aprovechar al máximo sus medios de producción así como sus recursos humanos y financieros.

México, país rico por el tamaño de sus recursos naturales y su economía, pobre por la mala distribución de su riqueza y por el mal aprovechamiento de sus recursos, enfrenta la globalización internacional, los retos y beneficios que ésta puede reportarle. Para poder enfrentar esta globalización y poder competir con los grupos económicos existentes en el mundo, es que se busca un tratado de libre comercio en un bloque americano y mejores oportunidades de desarrollo de la economía y de la población.

Ante esta apertura económica acelerada el país está sufriendo cambios estructurales, que ofrecen mayores expectativas de crecimiento que tienden a impulsar el desarrollo de las empresas principalmente las micro, pequeñas y medianas.

Por este tipo de cambios tan bruscos que está enfrentando la economía en la actualidad, es que se requiere impulsar a esos estratos, para que se encuentren en posibilidades de

competir con las empresas que vendrán al país una vez que entre en vigor el tratado anteriormente señalado.

2.2 PROBLEMÁTICA INTERNA

2.2.1 PRINCIPALES RUBROS SENSIBLES DE LAS EMPRESAS

CLIENTES

Es conveniente para toda empresa llevar un adecuado control de su cartera de clientes, así como de las políticas establecidas para el otorgamiento de crédito.

Si no se realiza una administración idónea de esta cuenta, la excesiva inversión, provocaría desequilibrios en su capital de trabajo, aumentos en los gastos de administración o, incluso, pérdidas por incobrabilidad de esos créditos, con la consecuente baja de utilidades .

CAUSAS QUE MOTIVAN EL EXCESO EN LA CUENTA DE CLIENTES.

A.- INADECUADO OTORGAMIENTO DE LOS CRÉDITOS : Esto puede presentarse cuando la empresa otorga crédito sin analizar una investigación adecuada sobre la capacidad de pago del cliente. Complementariamente se deben conocer las garantías que pueda ofrecer el cliente para respaldar el monto del crédito ; así también es conveniente que la empresa realice una investigación sobre el historial de pagos de sus clientes para verificar el grado en que cumple sus compromisos.

B.-INADECUADO SISTEMA DE COBRANZA : Se refiere al mal procedimiento que se desarrolla para recuperar el importe de las cuentas vencidas así como que la sociedad no realice acciones de diversa naturaleza para recuperar dichos importes ; esto puede obedecer a que por falta de control no se percate del vencimiento de las cuentas por cobrar o continúe otorgando crédito a los clientes morosos al igual que a los que no lo son.

C.-MALA SITUACIÓN ECONÓMICA : En épocas de escasez de dinero y por consiguiente de inventarios (por la mala situación financiera que prevalece), es conveniente realizar una adecuada investigación de los clientes y seleccionar aquellos que tengan mayores probabilidades de pagar al contado o en un periodo muy breve, con ello logrará recuperar el importe de sus cuantas y no asumir riesgos por este factor.

Es importante señalar que es necesario una depuración periódica de la cuenta de clientes , y de sus importes por antigüedad de saldos, y que por su naturaleza se podría determinar aquellas que no se podrán recuperar y por lo tanto representarán una pérdida para la empresa.

INVENTARIOS

En toda empresa, el inventario está constituido por los artículos que están sujetos a la compra y a la venta y que son la representación física del giro de la empresa, llegando a conformar una gran parte del activo total.

CAUSAS DE EXCESO DE INVENTARIOS

A.-SEGURIDAD PARA SURTIR A LOS CLIENTES . Elevando el stock de inventarios para no demorar entregas por falta de existencia , así como para formarse una buena imagen ante los clientes, de que el surtido de la empresa es suficiente.

B.-TEMOR DE PERDER VENTAS Esto ocurre cuando la empresa tiene una demanda que sobrepasa la existencia del inventario, temiendo que el proveedor demore el pedido u ocurra cualquier incidente por el que el cliente puede cancelar el pedido y busque a otro proveedor. Si otra compañía le proporciona con rapidez lo requerido en iguales condiciones que nuestra empresa , seguramente lo perderemos.

C.-APROVECHAMIENTO DE OFERTAS La inquietud de aprovechar las promociones , descuentos y facilidades de pago de los proveedores , puede provocar que la empresa adquiera una mayor cantidad de inventario.

D.- POR FALTA DE COORDINACIÓN Falta de correcta coordinación entre los departamentos de almacén y ventas de la empresa.

CAUSAS DE FALTANTE EN EL INVENTARIO

A) POR DEMORA . Puede obedecer a que el proveedor tarda mucho tiempo en surtir el pedido.

B) **NO ADQUIRIR INVENTARIOS CON OPORTUNIDAD** Esto ocurre cuando no se vigila la rotación de los artículos que se venden y se llega a terminar la existencia en el almacén, lo que ocasiona la pérdida de ventas.

C) **NO OTORGAMIENTO DE CRÉDITO POR LOS PROVEEDORES.**

Empresas que no cuentan con una solidez económica, o carecen de bienes con que respaldar el crédito y/o su historial de crédito no es bueno, pueden tener el problema de no conseguir apoyo de los proveedores.

Para que no se presente el exceso o faltante en el inventario, se debe fijar un stock, el cual resulte apropiado de acuerdo a la experiencia y al análisis realizado de rotación de inventarios.

ACTIVO FIJO

Los principales bienes y derechos que constituyen el activo fijo de una empresa comercial son los terrenos, edificios, mobiliario y equipo de oficina, vehículos, acciones y valores y otros títulos de crédito. En el caso de sociedades industriales, además de los anteriores bienes, tienen relevancia la maquinaria y equipo.

CAUSAS DE EXCEDENTE DEL ACTIVO FIJO

A) **EXCESO DE INSTALACIONES OCIOSAS:** Esto ocurre cuando la entidad comercial no está operando a toda su capacidad y se encuentran góndolas, aparadores vacíos y otros muebles, que ocasionan un costo y no producen rentabilidad.

B) **MAL USO:** Se presenta cuando la compañía posee exceso de mobiliario y equipo y no los tiene almacenados o guardados para cuando se requiera, sin que los tiene en el uso cotidiano, lo que se les emplee para fines distintos para los cuales fueron realmente adquiridos, como podría ser el caso de los escritorios que se emplean para guardar papelería, etc.

C) **FALTA DE ADECUADA ADMINISTRACIÓN DE ACTIVO FIJO:** Ocurre cuando no se prevee, planea, organiza y controla el mobiliario y equipo que realmente requiere la empresa.

CAUSAS DE LA FALTA DEL ACTIVO FIJO

A) **NO ES MUY UTILIZADO:** Debido a que un equipo se emplea esporádicamente, las empresas optan por no comprarlo ocasionando trastornos en las operaciones de la empresa. Algunas empresas no adquieren determinado equipo, por considerar que se emplea esporádicamente, lo cual puede ocasionar trastornos en las operaciones.

B) **FALTA DE RECURSOS:** Esta es una de las principales causas por las que la empresa no puede adquirir el mobiliario y equipo necesario.

C) **NO OTORGAMIENTO DE CRÉDITO:** Sucede cuando una empresa requiere de activo fijo para realizar sus operaciones pero no cuenta con los medios económicos para adquirirlos y solicita crédito al proveedor de los bienes y este se lo niega.

2.2.2 DIFICULTADES ESPECÍFICAS DE LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA

A pesar de que las empresas de menor tamaño han desempeñado un importante papel en el desarrollo económico de México, actualmente enfrentan dificultades que afectan su eficiencia productiva y condicionan su desarrollo.

A continuación, se presenta una relación de obstáculos que aquejan a este tipo de empresas, en cada una de las fases que integran su operación:

a) **Baja calificación de la mano de obra que utiliza,** lo cual afecta su eficiencia operativa. Las remuneraciones que ofrecen son bajas, lo que conduce a que contraten personal con poca especialización. Las empresas se convierten así en centros de capacitación informales lo que implica costos adicionales y con frecuencia, la mano de obra emigra, ya capacitada, en busca de mejores oportunidades.

b) **Presentan mayor atención a la producción y venta,** desatienden los aspectos contables, financieros, de control de calidad, fiscales y laborales.

c) **Se carece de una cultura empresarial** ya que en muchas ocasiones se trata de unidades de origen familiar.

d)Reducida utilización de la capacidad instalada y la falta de modernos sistemas de administración.

La inexistencia de información técnica adecuada tanto para la selección de maquinaria y equipo, como en lo relativo a la adopción de medidas tendientes a elevar la productividad ; este último aspecto se encuentra estrechamente relacionado con la compra de tecnología y la utilización de controles sistemáticos de calidad.

f)Escasa capacidad financiera, que obliga a concurrir al mercado abierto de insumos para su abastecimiento (casi a nivel menudeo), lo cual además se traduce en mayores costos y menor calidad de la materia prima adquirida.

Las torna vulnerables frente a las constantes variaciones que se producen en los precios de sus materias primas.

g)La formación académica y experiencia previa de los nuevos empresarios es muy variada lo que origina una gran diversidad en los métodos de producción seleccionados.

h)La tecnología no siempre es adecuada; en muchos casos es obsoleta o inapropiada para la escala de producción.

i)Tienen que realizar muchos trámites para dar inicio a sus actividades.

J)Debido a carencias técnicas o de recursos financieros, no desarrollan especialización de tareas y la división del trabajo suele ser baja.

K)Frecuentemente enfrentan problemas de calidad de su producción así como la falta de canales de comercialización propios y estables , imposibilitan una explotación adecuada de los mercados y las coloca en desventaja para negociar con sus compradores .

L)En muchas ocasiones el flujo de caja es inapropiado ya que venden a plazos y compran de contado , esto propicia inventarios irregulares , falta de continuidad en la producción o la búsqueda de recursos financieros e los mercados informales.

M)Frente a las dificultades para obtener apoyo crediticio oportuno, los micro, pequeños y medianos empresarios recurren al financiamiento otorgado por los proveedores de insumos y/o prestamistas . Estos mecanismos alternativos de financiamiento resultan

inadecuados , pues además de encarecer los préstamos, deterioran la capacidad financiera de las empresas e incluso ponen en peligro su solvencia, cuando los términos del endeudamiento resultan demasiado onerosos.

El crédito no siempre es oportuno y existen demasiados requisitos para su otorgamiento; algunos de ellos resultan sumamente complejos para las empresas, sobre todo de menor tamaño.

Cuando acuden al mercado de fondos prestables los problemas aumentan porque:

I) Se requiere una gran cantidad de trámites para obtener un financiamiento y estos avanzan con lentitud.

II) Muchas veces no cuentan con los estados financieros requeridos para solicitar el financiamiento.

III) Carecen de estudios de factibilidad.

IV) No pueden ofrecer garantías o avales solicitados por las instituciones financieras.

N) La insuficiente amplitud de la red de comunicaciones y servicios , propicia bajos niveles de desarrollo e integración del mercado nacional.

O) Aún prevalecen dificultades para la participación de medianas y pequeñas empresas en los programas de adquisiciones del sector público , debido a la excesiva tramitación exigida y a las condiciones de pago vigentes.

P) Las micro por lo general carecen de un contador , o de la obligación de llevar una contabilidad. 5

5 NACIONAL FINANCIERA. La micro, pequeña, y mediana empresa. Pags. 64, 65 y 66

2.3 ANÁLISIS FINANCIERO

Para poder analizar todas aquellas situaciones que dentro de la empresa le afectan, sobre todo en sus áreas sensibles en las cuales se ve reflejada la crisis económica, es importante considerar las características de éstas, mismas que se expusieron en el capítulo anterior. Ahora bien, es necesario determinar que para diagnosticar a un ente económico existen diversas formas de hacerlo, a continuación se mencionarán las más importantes acordes a la micro, pequeña y mediana empresa.

Dentro del análisis financiero uno de los métodos más útiles y comunes es el conocido como Método de Razones Financieras, también llamado Razones Simples.

Se debe destacar que no todas las empresas están en posibilidades, ni tienen los elementos suficientes para realizar este tipo de análisis. Es necesario contar con los Estados Financieros Básicos, " para determinar las relaciones existentes entre los diferentes rubros de los estados financieros, que mediante una correcta interpretación, pueda obtenerse información acerca del desempeño anterior de la empresa y su postura financiera para el futuro cercano". 6

Este análisis pudiese ser aplicable a algunas pequeñas y tal vez a todas las medianas empresas, bajo el supuesto que tienen una estructura operacional más elevada y que cuentan con la información necesaria para este estudio. Pero no así a las micros ya que por algunas de sus características, los empresarios no tienen un contador, ni los conocimientos necesarios para que ellos mismos lleven el tipo de control de ingresos y egresos; es decir su contabilidad, acorde con lo establecido por las autoridades hacendarias en el Código Fiscal de la Federación en su artículo 28 donde se establece la obligación de llevar a cabo registros contables.

6 LLAMAS MEADE, Gerardo J. Módulo I: La situación de tu empresa : cómo diagnosticarla (análisis financiero)

Es importante destacar que estas mismas autoridades otorgan la opción de que estos empresarios realicen sus actividades como personas físicas con actividad empresarial " Régimen Simplificado " donde las exime de elaborar estados financieros , por lo que el análisis mediante razones financieras no puede ser aplicable a estas entidades.

Cabe destacar que , el Gobierno Federal Mexicano , está participando activamente en la resolución de la grave problemática estructural y financiera que experimentan las micros, pequeñas y medianas empresas , en conjunto con la banca comercial y las diversas asociaciones y agrupaciones empresariales que las agremian , implementando programas financieros emergentes y de largo plazo que tiendan a impulsar el desarrollo de estos estratos.

Dichos programas de fomento se enmarcan dentro de la política del país y se están llevando a cabo a través de las instituciones que integran la banca de desarrollo.

Un caso digno de señalar es la importante función que está desempeñando Nacional Financiera a través de la instauración del primer centro Nafin. Este centro proporciona asistencia técnica, empresarial y financiera a esta clase de empresas es gratuita, a la vez que en ese mismo lugar se encuentran representantes de sus intermediarios financieros (Banca Comercial) y entidades de fomento , ofreciendo un servicio oportuno e integral de orientación y financiamiento a las entidades con tasas de interés preferenciales.

El Centro Nafin cuenta con analistas , especializados que poseen los conocimientos necesarios para identificar el problema que puede experimentar una empresa, así como el tipo de apoyo más conveniente , sin recurrir a un análisis financiero extenso y tardado . Muchas veces este estudio se limita a requisar algún cuestionario o a una breve entrevista al dueño , para conocer en detalle la situación en que se encuentra el negocio, ya que los analistas cuentan con la experiencia en las necesidades de los microempresarios.

Además se encuentran en posibilidades de recomendar las diferentes alternativas a seguir de acuerdo con el estudio realizado.

Cabe señalar que muchos de estos negocios , por su flexibilidad , están en posibilidades de realizar un cambio en el giro de la actividad , si así lo aconseja el analista, de acuerdo a la interpretación del análisis practicado.

Volviendo al análisis financiero que se practica por el método de razones simples , es conveniente reflexionar el significado y trascendencia de lo que es una razón.

Una razón expresa la relación matemática entre dos cantidades, de ahí que mediante la utilización de dos o más índices puede calcularse la relación existente entre algunos conceptos de los estados financieros.

Para que las razones tengan verdadero significado, deben ser determinadas entre dos o más conceptos cuya relación tenga alguna validez; por ejemplo, no tiene ningún caso determinar la relación que existen el rubro de terrenos y el de gastos de administración.

El uso de las razones financieras empieza a cobrar sentido si se piensa que mediante ellas se pueden encontrar condiciones y tendencias que no pueden ser encontradas si se observa individualmente cada uno de los componentes.

Las razones financieras ayudan a determinar las relaciones existentes entre diferentes rubros de los Estados Financieros.

Por ejemplo, si una empresa adeuda \$10 000.00 no se puede afirmar si eso es bueno o malo; sin embargo, si se establece que la deuda es de \$3 000.00, y que se posee solamente \$1 000.00, entonces será preocupante, ya que analizando la relación entre lo que se tiene y lo que se debe, se determina que la entidad no tiene los suficientes recursos para hacer frente en este momento al total de sus adeudos.

Al realizar este tipo de análisis, es necesario tener un parámetro de comparación, por lo que se puede comparar contra las razones financieras de años anteriores, los índices financieros que resulten de la planeación o bien las razones financieras de otra empresa de la misma industria y de la misma rama de actividad económica.

Para poder decir si una razón financiera es adecuada o no, es indispensable tener un parámetro de comparación.

Es indispensable saber que lo más importante de este método es el juicio y la inteligencia del analista para interpretar correctamente las razones obtenidas, ya que las razones financieras por sí solas no dicen nada, mientras que una correcta interpretación puede señalar algunas situaciones claves que merecen una investigación más profunda.

También es necesario saber que las razones financieras, como otras herramientas de análisis, están orientadas hacia el futuro, ya que en el presente no se pueden tomar decisiones que modifiquen el pasado.

Por ello, al tomar una decisión, es necesario que se estime las condiciones futuras que pueden afectar el éxito de una determinada decisión; tal es el caso de factores económicos (inflación), legales (reformas fiscales), políticas y sociales.

EL ÉXITO DEL ANÁLISIS FINANCIERO DEPENDE DEL CRITERIO Y JUICIO DEL ANALISTA.

2.4 CÁLCULO E INTERPRETACIÓN DE LAS RAZONES FINANCIERAS **BÁSICAS PARA EL** **OTORGAMIENTO DE APOYO FINANCIERO**

Para un mejor entendimiento y aplicación de las razones financieras, se han dividido éstas en cuatro grupos principales, dependiendo de los propósitos del análisis, en particular que se quiera realizar:

1. RAZONES DE SOLVENCIA Son las que miden la capacidad de pago de la empresa o bien, la capacidad de cumplir sus obligaciones de corto plazo.

2. RAZONES DE ESTABILIDAD Miden el grado en el que una empresa ha sido financiada mediante deudas,

3. RAZONES DE PRODUCTIVIDAD Miden la eficacia con que una empresa utiliza recursos.

4. RAZONES DE RENTABILIDAD Miden la eficacia de la administración de la empresa la cual se ve reflejada en las utilidades de la empresa.

En seguida, mencionaremos las principales razones que se utilizan dentro de cada grupo de la clasificación y de cómo se deben interpretar los resultados.

RAZONES DE SOLVENCIA

Las principales razones de solvencia son:

1. LIQUIDEZ Es el índice utilizado para determinar la capacidad que tiene la empresa para enfrentar sus deudas a más corto plazo , en un intento de demostrar la seguridad de los acreedores a corto plazo.

LIQUIDEZ = ACTIVO CIRCULANTE / PASIVO A CORTO PLAZO

Un índice de liquidez excesivamente alto puede indicar :

- a) Que los acreedores están en mejor situación contra pérdidas drásticas de valor en caso de liquidación
- b) Prácticas directivas poco estrictas , ya que pueden indicar excesos de inversión en tesorería - que no produce rendimiento y sí cuesta financiarla
- c) Una pobre política de crédito y cobro a clientes
- d) Exceso de inventario para satisfacer las necesidades corrientes
- e) Una variación en la que aún teniendo bien controladas las inversiones en activos circulantes, no se esté aprovechando al máximo el financiamiento a corto plazo que esté disponible, desperdiciándose, por lo tanto las ventajas del apalancamiento financiero.

Por lo general, un índice de liquidez de 2:1 es correcto para la mayoría de los negocios, ya que permitirá una reducción de 50% en el valor de los activos circulantes , y estar en posibilidad de cumplir con sus obligaciones a corto plazo.

2. PRUEBA DEL ÁCIDO Señala el grado en que los recursos de disponibilidad inmediata como son el efectivo en caja y en cuanta de bancos , pueden hacer frente a las obligaciones a corto plazo.

PRUEBA DEL ÁCIDO =ACTIVO CIRCULANTE - INVENTARIOS / PASIVO A CORTO PLAZO

Es decir , este índice considera la posibilidad de pagar a los acreedores a corto plazo todo lo que se les debe en un momento preciso y echando mano sólo a los activos circulantes de fácil y segura disponibilidad. Inventario se excluye por ser el elemento que tiene menor liquidez porque puede volverse obsoleto o difícil de vender.

3. ROTACIÓN DE INVENTARIOS Indica la velocidad con la que la empresa utiliza sus inventarios

NÚMERO DE VECES DE LA ROTACIÓN = COSTO DE VTAS. / (INVENTARIO INICIAL+ INVENTARIO FINAL / 2)

PERÍODO DE ROTACIÓN = (INVENTARIO / COSTO DE VENTAS) X 360

El índice de rotación de inventarios indica el número de veces que las existencias de mercancías giran, el número de veces que se compran y se venden en un período que generalmente es de un año o lo que es lo mismo , es el número de veces que las mercancías han sido reemplazadas en determinado período.

Una rotación muy lenta indica que hay sobre inversión en mercancías en atención al volumen de ventas.

Un coeficiente alto en esta razón, o sea una rotación rápida, muestra una favorable rotación del capital en el activo circulante.

4. ROTACIÓN DE CUENTAS POR COBRAR La razón de las cuentas por cobrar nos indica el número de veces que la empresa tiene su rotación en sus cobros a clientes. Se supone , que a medida que aumenta la rotación de dichas cuantas en el año, aumenta también su liquidez.

PERÍODO DE COBRO PROMEDIO = (CUENTAS POR COBRAR X 360 / VENTAS NETAS A CRÉDITO ANUALES)

ROTACIÓN DE CUENTAS POR COBRAR = (VENTAS A CRÉDITO ANUALES / CUENTAS POR COBRAR)

Es posible que una razón demasiado alta de la rotación revele una mala administración, al mismo tiempo que cuentas por cobrar de mucha liquidez. Una rotación muy alta o un periodo de cobro demasiado corto puede indicar una política crediticia sumamente restrictiva, que a su vez puede limitar las utilidades al negar el crédito a compradores potenciales que pueden dejar de serlo. El truco consiste en una política de crédito que no desaliente a los clientes pero que tienda a no concederlo a los que implican un riesgo.

RAZONES DE ESTABILIDAD

5. CAPITAL DE TRABAJO Muestra la posible disponibilidad del activo circulante en exceso del pasivo circulante, es la capacidad que tiene la empresa para cubrir sus obligaciones dentro del corto plazo. Es decir es una medida de liquidez.

CAPITAL DE TRABAJO = ACTIVO CIRCULANTE - PASIVO CIRCULANTE

UNA EMPRESA REQUIERE DE SOLVENCIA SUFICIENTE, PERO SE DEBE PROCURAR NO TENER RECURSOS OCIOSOS O SIN INVERTIR.

6. ESTRUCTURA FINANCIERA APALANCAMIENTO Es la forma en que es financiada una empresa, considerando que los medios de acción de una empresa tienen dos orígenes; Uno el de los accionistas y el otro el de los acreedores o prestamistas.

Conviene determinar la proporción del capital propio y ajeno de una empresa.

PASIVO TOTAL / CAPITAL CONTABLE = APALANCAMIENTO

(PASIVO TOTAL / CAPITAL CONTABLE) X 100 = GRADO DE APALANCAMIENTO

Salvo empresas de servicios públicos, grupos bancarios, no es aconsejable aceptar una relación mayor de 1, ello mostrará que de cada peso invertido en la empresa, se deberá un peso a los acreedores. De excederse esta relación, la empresa empieza a ser propiedad de sus acreedores y no de los accionistas.

UNA EMPRESA DEBERÁ EVITAR EL RIESGO DE CAER EN MANOS DE LOS ACREEDORES

RAZONES DE PRODUCTIVIDAD

UNA ALTA RAZÓN DE PRODUCTIVIDAD SIGNIFICA UNA UTILIZACIÓN EFICIENTE DE LOS RECURSOS DE UNA EMPRESA.

7. PRODUCTIVIDAD DE CAPITAL INVERTIDO Esta razón indica cuantos pesos se están ganando por cada peso que se invierte en el negocio

UTILIDAD NETA / CAPITAL SOCIAL PAGADO

Esta índice permite medir las utilidades generadas sobre los fondos aportados por los inversionistas. Al determinar el resultado anterior, éste debe compararse con la tasa de interés que esté otorgando el banco en la actualidad para determinar si conviene seguir con el negocio o es preferente invertir el capital en una institución bancaria si nos reditúa más la inversión.

ES NECESARIO ADMINISTRAR LAS INVERSIONES DENTRO DE LA EMPRESA, DE TAL FORMA QUE LOS RECURSOS SEAN INVERTIDOS EN BIENES GENERADORES DE UTILIDADES.

RAZONES DE RENTABILIDAD

UNA EMPRESA RENTABLE ES AQUELLA QUE OTORGA RENDIMIENTOS ADECUADOS SOBRE LA INVERSIÓN CONSIDERANDO EL RIESGO DE LA MISMA.

8. PRODUCTIVIDAD DE LAS VENTAS NETAS Mide cuantos centavos son de utilidad de cada peso de ventas, además del porcentaje de margen de utilidad

UTILIDAD NETA / VENTAS NETAS

El margen de utilidad neta refleja la eficiencia de la administración e las áreas de ventas y financiamiento. Las deducciones al ingreso de operación son generalmente de carácter financiero y reflejan principalmente los cargos por intereses e impuestos .

Refleja la habilidad del director de finanzas para mantener bajos los impuestos , cosa que tal vez la administración no pueda controlar . El margen de utilidad neta es la medida general de la habilidad con que la administración logró convertir en utilidad cada peso obtenido de las ventas. Examinando conjuntamente con el margen de utilidad bruta y con el de utilidad de operación. Permite conocer con la eficiencia con que se está financiando la empresa.

CAPITULO III
FINANCIAMIENTO

3.1 CONCEPTO

El financiamiento es el proceso de captación de recursos que sigue una entidad para dar continuidad al desarrollo de sus operaciones productivas y de comercialización. El término financiamiento implica el esfuerzo que se realiza para la obtención de recursos o medios de pago que requiere una empresa para el cumplimiento de sus fines.

3.2 fuentes de financiamiento

Son aquellos medios a los que una persona física o moral puede recurrir para conseguir los recursos financieros necesarios que coadyuven para el desarrollo normal de sus actividades.

La empresa, para cubrir sus necesidades de fondos, puede recurrir :

- a) A sus propios recursos
- b) A recursos de sus propietarios o socios
- c) A recursos de otras personas o entidades, bajo la forma de créditos, o lo que es lo mismo de fuentes externas de financiamiento.

3.2.1 FUENTES INTERNAS

Las fuentes de financiamiento internas suministran el efectivo necesario para el logro de objetivos y se obtienen como producto de las operaciones normales de la empresa.

principales fuentes internas :

aportaciones de capital y
capitalización de utilidades
recursos por depreciación y amortización
pasivos acumulados
obtención de recursos por los propios activos
las estimaciones de cartera dudosa de cobro

3.2.2. FUENTES EXTERNAS

Las fuentes externas o ajenas de financiamiento se representan en el pasivo de la empresa y son fondos exigibles según su duración en corto, mediano o largo plazo, estas fuentes se originan con terceras personas como son los prestamistas, acreedores, proveedores e instituciones de crédito.

Entre las principales fuentes de financiamiento externas se encuentran :

- Préstamo Personal
- Préstamo Quirografario
- Préstamo Prendario
- Crédito en Cuenta Corriente
- Arrendamiento Financiero
- Factoraje Financiero
- Crédito de Habilitación o Avío
- Crédito Reaccionario
- Crédito Hipotecario Industrial

3.3 SELECCIÓN DE MEDIOS DE FINANCIAMIENTO Y EL COSTO DE CAPITAL

Los medios de financiamiento que una empresa elija, constituirán una importante decisión de planeación, basada en el examen del tipo de fondos que se requieren y que además, esté de acuerdo a las necesidades de la entidad, en cuanto al monto y plazo de amortización.

Las fuentes de financiamiento, son aquellos de donde se pueden obtener recursos ya sea a corto o a largo plazo y el administrador financiero se encarga de seleccionarlos según las necesidades de las diferentes áreas de la empresa, determinando cuales son los adecuados y el costo de capital que implican. 7

Si las necesidades son a corto plazo se recurrirá al crédito comercial, a los préstamos bancarios, etc. y si son a largo plazo al capital propio o al pasivo con acreedores. Para decidir la fuente de financiamiento ideal para una inversión determinada se deberá analizar. El costo de capital que implicará para la empresa, el cual se define como la tasa de rendimiento que debe obtener una empresa sobre sus inversiones para que su valor en el mercado permanezca sin alteración.

El capital, al igual que todos los insumos que se requieren para que opere una empresa, tienen un costo, que tiene que recuperarse en el mismo sentido en que se recupera el costo de las materias primas o de la mano de obra; de hecho el costo de capital es la tasa de interés compuesto que exige el inversionista, por colocar su dinero en la empresa.

La aceptación de proyectos con una tasa de rendimiento por debajo del costo de capital, disminuye el valor de la empresa y la aceptación de proyectos con una tasa de rendimiento superior al costo del capital, aumenta el valor de la compañía.

Los factores fundamentales implícitos en la evaluación de una inversión de capital son:

El grado de riesgo, la oferta y la demanda de los diferentes tipos de financiamiento y de los impuestos que debe pagar.

El riesgo puede ser comercial y/o financiero, el comercial depende la estabilidad de las entradas de efectivo por ventas y el financiero tiene relación con la estructura del capital, o sea, de la composición de su pasivo total y capital contable.

Toda inversión se evaluará con base en resultados después de impuestos, por lo que una empresa calculará su costo de capital con base en estos resultados.

El factor principal que afecta los costos de financiamiento es la oferta y demanda de los diferentes tipos de fuentes de fondeo; los costos se incrementan a medida que aumenta la demanda de fondos en el mercado y baja la oferta del financiamiento que necesite en ese momento.

Dado que la presente investigación tiene como objetivo dar a conocer los principales fondos de apoyo financiero externos existentes, que pueden satisfacer los requerimientos de las micro, pequeñas y medianas empresas, a continuación se mostrarán los más importantes, con sus respectivas características:

3.4 INSTRUMENTOS FINANCIEROS EXTERNOS QUE OTORGA LA BANCA COMERCIAL

3.4.1 PRÉSTAMO PERSONAL

Se otorga a personas físicas sujetas de crédito por plazo de 3, 6 y 9 meses con una tasa de interés global y con una comisión por apertura. Se paga mensualmente, para el capital de trabajo por el plazo al que se otorga, pero para poder obtenerlo se requiere tener una relación comercial con la institución bancaria en donde se solicite o bien garantías para respaldarlo.

3.4.2 PRÉSTAMO QUIROGRAFARIO

Este tipo de préstamo se conoce también como préstamo directo o préstamo en blanco, pues su garantía es la solvencia y moralidad del solicitante. Puede obtenerse a un plazo de 90 días y requerirse un aval o coobligado. 8

Debe procurarse que se destine a resolver problemas transitorios de efectivo del solicitante, en algunos casos para pagar pasivos a corto plazo a otras instituciones, pero nunca para financiar la obtención de activos fijos, capital de trabajo permanente o para construcción de instalaciones, ya que a Mediano plazo ocasionaría problemas de liquidez. Como formalmente no se pide información respecto al destino del crédito.

El funcionario bancario que lo autorice debe ser muy experimentado. Actualmente es el préstamo que más se está promoviendo en las instituciones bancarias, pero el inconveniente para las empresas es que al disponerlo descuentan por anticipado los intereses que devengará y por tanto, la compañía recibirá una cantidad de efectivo inferior al monto solicitado.

3.4.3. PRÉSTAMO PRENDARIO

Este tipo de préstamo mantiene estrecha relación de los almacenes generales de depósito, con las sociedades bancarias ya que estas últimas los otorgan a través del financiamiento de los inventarios vía certificados de depósito y bonos de prenda que expiden los primeros. También pueden ser otorgados con prenda de valores financiamiento de los inventarios vía certificados de depósito y bonos de prenda que expiden los primeros. También pueden ser otorgados con prenda de valores (obligaciones o acciones) y a estos se les llama reporto.

8 VILLEGAS H. EDUARDO, ORTEGA O., ROSA El nuevo sistema financiero mexicano. pag. 229.

El plazo legal es de 90 días y su amortización se hace al vencimiento de los documentos : el importe del préstamo podrá ser de hasta un 70 % del valor de la prenda. Este crédito es recomendable para aquellas empresas que mantienen un inventario muy basto; se puede pensar que tal vez no este al alcance de las micro y pequeñas empresas, pero tal vez si para algunas medianas todo depende del nivel de inventarios que mantengan y de que tipo éste sea, ya que deberá reunir características específicas para que pueda servir de garantía.

3.4.4 CRÉDITO HIPOTECARIO INDUSTRIAL

Este tipo de préstamo documentado con pagarés, también se le conoce como préstamo con garantía de unidades industriales; es muy especial en cuanto a su destino , ya que debe ser distinto al de habilitación o avío o refaccionario y no debe ser utilizado para adquirir o construir inmuebles.

Es utilizable para consolidar pasivos, para tesorería o cuando se tienen problemas financieros y no se tiene un tipo de préstamo específico al cual acudir: Es amortizable a mediano y largo plazo mediante pagos mensuales , trimestrales y semestrales , tanto de capital como de intereses, pudiendo existir un periodo de gracia (pago de intereses en un plazo sin amortizar capital)

Lo más pesado de este tipo de financiamiento lo constituye la garantía que abarca todos los elementos materiales de la unidad productora (muebles, inmuebles, dinero, créditos a favor de la empresa , etc.) además de posibles garantías adicionales sobre bienes de terceros . El importe del crédito que se conceda a un valor acreditado no exederá del 50 % del valor de las garantías según avalúo técnico.

Se recomienda que este tipo de créditos se solicite el amparo de algún tipo de descuento (Banco de segundo piso) ya que los plazos y tasas de interés son más adecuados. Este tipo de crédito se encuentra disponible más para la mediana empresa por sus propias características. 9

9 GRUPO DE INVESTIGACIÓN COMITÉ DE GUADALAJARA . PAG. 56

3.4.5 CRÉDITO EN CUENTA CORRIENTE

Son préstamos contratados para que los clientes de las instituciones bancarias puedan disponer en el momento que lo deseen de un suma acordada utilizando cheques (sobregiro autorizado). Es el crédito revolvente clásico, y una derivación de este es la tarjeta de crédito, por medio de la cual la institución financiera se obliga a pagar por cuanta del acreditado los bienes y servicios que este adquiera.

La utilización de este tipo de crédito es para cubrir necesidades eventuales de efectivo, como para adquirir inventarios, financiar las ventas a crédito y para pagar obligaciones a corto plazo , pudiéndose requerir aval. Su plazo es de 180 días y se amortiza a través de mantener cuando menos cada 90 saldo positivo en la cuenta de cheques.

3.4.6 CRÉDITO DE AVILITACIÓN O AVIO

Es un crédito a corto o mediano plazo que se utiliza para fomentar los elementos de producción y transformación de la actividad industrial, agrícola o ganadera , y pueden ser :

a) Crédito de habilitación o avio a la industria, destinado a adquirir materia prima,materiales, pago de mano de obra directa y lo relacionado con producción en proceso.

b) Crédito de habilitación o avio a la agricultura, para compra de semillas, fertilizantes , insecticidas, fungicidas, compra de refacciones , reparación de maquinaria agrícola , pago de maquinas de preparación de tierras, pago de agua, pago de jornales etc.

c) Crédito de habilitación o avio para la ganadería , para compra de ganado de engorda, forrajes , cultivo de pastos vacunas, jornales etc.

Se otorga a un plazo de 3 años . con garantía de la materia prima y/o materiales , adquiridos con el préstamo pudiéndose grabar la unidad industrial , agrícola, o ganadera. La amortización se realiza mediante pagos mensuales de intereses y pagos mensuales trimestrales, semestrales y anuales de capital. 10

3.4.7 CRÉDITO REFACCIONARIO

Es un préstamo a mediano plazo que se utiliza para fomentar la producción o transformación de los artículos industriales , agrícolas o ganaderos y que se invierten en la liquidación de ciertos pasivos , o en ciertos activos fijos;

1. Adquisición y/o instalación de maquinaria y equipo adicional
2. Construcción de obra destinadas al negocio
3. Adquisición de bienes muebles e inmuebles
4. Compra de ganado de reproducción
5. Apertura para el cultivo
6. Pago de adeudos fiscales o de pasivos relacionados con su operación.

Actualmente se otorgan plazos de 3 a 10 años. Las garantías deben de estar libres de gravámenes y están constituidas por los bienes adquiridos más el activo fijo en hipoteca o prenda.

Este tipo de crédito debe amortizarse con la generación de recursos de la empresa (utilidades) , y se realiza mediante pagos mensuales de intereses y pagos mensuales, trimestrales , semestrales o anuales de capital. Esta documentado con pagaré.

10 VILLEGAS H. Eduardo, ORTEGA O. Rosa. p.231

3.4.8 ARRENDAMIENTO FINANCIERO

Consiste en un contrato , por medio del cual el arrendador se obliga a entregar al arrendatario a cambio del pago de una renta , durante un plazo pactado e irrevocable, el uso de un bien, teniendo la opción , al final del plazo de :

- A) Trasladar la propiedad
- B) Volver a rentar el bien, o
- c) Canjear el bien a una tercera persona, distribuyéndose el importe de la venta

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

Pero, otra ventaja es que no forma parte del activo, y por lo tanto no grava para impuesto al activo.

Además de liberar dinero para otros usos, podría la empresa reestructurar su pasivo cubriendo los de corto plazo, no se incurriría en costos de reciprocidad, se podría financiar el 100 % del bien.

Es posible recurrir al arrendamiento puro, a través del cual se paga una renta mensual deducible al 100% , pero al final del contrato debe adquirirse el bien cuando menos a valor de mercado.

Los bienes que pueden ser arrendados bajo sistema de arrendamiento financiero pueden ser los siguientes:

- A) Maquinaria y equipo industrial en general
- B) Maquinaria y equipo de oficina
- C) Equipo de transporte terrestre, naval y aéreo
- D) Equipo de computo
- E) equipo para tiendas de auto servicio

3.4.9 FACTORAJE FINANCIERO

Es un sistema de financiamiento automático, a través del descuento de títulos de crédito y derechos de créditos relacionados con proveeduría de bienes, de servicio o de ambos. Por virtud de factoraje, la empresa de factoraje financiero conviene con el cliente en adquirir los títulos y derechos de que éste tenga valor a su favor por un precio determinado o determinante en moneda nacional, independientemente de la fecha y la forma en que se pacte, siendo posible pagar de cualquiera de las modalidades siguientes:

1. Que el cliente no quede obligado a responder del pago puntual y oportuno de los derechos de crédito transmitidos a la empresa de factoraje financiero (factoraje con recurso) 11

FACTORAJE DE CUENTAS POR COBRAR

Se refiere a la cesión de los derechos de crédito que el cliente tiene en su haber derivadas de su operación habitual . Este tipo de factoraje podrá ser puro (sin responsabilidad y podrá ser con cobranza directa (realizada por el factor) o delegada (realizada por el cliente.)

Gracias a la moderna legislación con que se cuenta en el campo del factoraje financiero adecuadamente se puede ceder los derechos de cobro mediante facturas, contrarrecibos, letras de cambio , pagarés , contratos mercantiles , etc., siempre y cuando no estén vencidos y que estos sean el resultado de la proveeduría de bienes y servicio.

FACTORAJE A PROVEEDORES

El factoraje a proveedores se ofrece a empresas de gran arraigo y solvencia con el objeto de apoyar a sus proveedores al adquirir la empresa de factoraje los pagarés emitidos por el cliente antes del plazo contratado para su pago.

11 GRUPO DE INVESTIGACIÓN COMITÉ DE GUADALAJARA. PAG. 88

La operación se realiza por el 100% del valor del pagaré descontando el cargo financiero, de esta forma el proveedor recibe su pago de contado y el cliente no altera sus políticas de crédito.

COSTO DE FACTORAJE

El costo de la operación de factoraje incluye tres elementos :

- a) Los honorarios por apertura de línea
- b) El valor de descuento
- c) La comisión por custodia, administración y cobranza.

3.5 VENTAJAS Y DESVENTAJAS DE LOS INSTRUMENTOS FINANCIEROS OTORGADOS POR LA BANCA COMERCIAL

La banca comercial es la instancia más concurrida por las empresas para solicitar este tipo de financiamiento.

Se debe señalar que la mejor opción de financiamiento será aquella que esté de acuerdo que esté de acuerdo a las necesidades de la empresa en el momento preciso en que se requiera; además de tomarse en cuenta si la empresa puede recurrir a él ; y si reúne las características necesarias para que se lo proporcionen , tomando en cuenta los requisitos que les impongan y si cuentan con la solvencia o las garantías para poder respaldar estos créditos.

Los créditos o préstamos proporcionados por la banca comercial cuentan con una serie de ventajas y desventajas para las micro, pequeñas y medianas empresas ; a continuación se mencionaran las más trascendentes:

VENTAJAS

1. Satisfacen una o hasta 2 de las necesidades principales que afrontan las micro, pequeñas y medianas empresas.
2. Existe un gran gama de instrumentos financieros dentro de la Banca Comercial
3. Resuelven problemas de liquidez (pasivo a corto plazo), y satisfacen los requerimientos de maquinaria, equipo, instalaciones físicas etc.
4. Cuando se tienen relaciones comerciales, propiedades, o bien solvencia económica es más fácil obtener algún tipo de crédito

DESVANTAJAS

1. No todos los instrumentos se encuentran al alcance de las micro y de algunas pequeñas empresas.
2. De manera general, la micro, pequeña y mediana empresa tiene dificultades para acceder a estos créditos y enfrentan un mayor costo financiero por tasas de interés altas y periodos de amortización muy cortos.
3. Complejidad en la tramitación, además de ser muy burocrática
4. Se plantea una situación de insuficiencia para ofrecer garantías y debilidad en su capacidad negociadora ante la banca comercial
5. Documentación insuficiente sobre todo en las micros
6. No se otorga el monto requerido, por falta de garantías
7. El tiempo en otorgarlos varía y no siempre es oportuno

8. Ninguno de estos instrumentos proporciona apoyo en capacitación, asistencia técnica y asesoría empresarial; ya que el interés de la banca comercial se limita a la asignación de crédito por la utilidad que este representa y poco es su preocupación por el desarrollo de estos negocios.

9. La mayoría de estos créditos otorgados por la banca comercial requieren de un análisis financiero muy exhaustivo basándose en los estados financieros, como se describió en el capítulo anterior y las empresas como las micro no pueden presentarlos ya que ni siquiera los elaboran, además se requiere que las empresas se encuentren legalmente bien establecidas con todos los permisos que requieran, y sobre todo que ya estén dados de alta ante la secretaría de Hacienda y Crédito Público y muchos pequeños negocios no han cumplido con estas obligaciones.

Es importante señalar instituciones como Nacional Financiera S.N.C. otorgan asesoría para gestionar los trámites que se requieren para iniciar una empresa o bien para regularizar su financiamiento.

Como ya hemos visto, estas desventajas afectan en gran medida a este estrato de empresas, puesto que no todos los instrumentos que se proporcionan reúnen por sí solos las características necesarias para la micro, para pequeña o para la mediana empresa.

Por todo lo anterior a continuación se mencionará a grandes rasgos las características, el objetivo, y las modalidades de apoyo que otorga Nacional Financiera S.N.C. a través del programa de apoyo para la Micro, Pequeña y Mediana Empresa (**PROMYP**), El cual satisface en gran medida todas aquellas necesidades que afrontan este tipo de empresas y que hasta el momento es la mejor opción para apoyar al sector de pequeños negocios tan importantes para el país.

3.6 PROGRAMA DE APOYO PARA LA MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA
(PROMYP)
COMO INSTRUMENTO DE LA BANCA DE DESARROLLO

Para lograr que las micros y pequeñas empresas alcancen elevados niveles de eficiencia y competitividad, que sean autofinanciables y tengan un efecto multiplicador del ingreso nacional, se requiere que se les apoye con adecuados instrumentos financieros, tecnológicos, administrativos y fiscales que incrementen sus márgenes de operación y rentabilidad.

La banca comercial y la banca de desarrollo en el esquema de modernización financiera ha reorientado sus objetivos en el financiamiento del desarrollo, para propiciar o fortalecer el desarrollo de los sectores privado y social.

Nacional Financiera S.N.C., en su condición de instrumento ejecutor de la política económica del Gobierno Federal, tiene asignada la misión de ser el banco de desarrollo orientado a identificar y promover la ejecución de acciones que fortalezca y modernice la infraestructura empresarial, apoyando la producción y distribución eficiente de bienes y servicios, principalmente de las empresas micro, pequeñas y medianas de los sectores privado y social, con especial énfasis en el área de la manufacturación, y propiciando un desarrollo regional más equilibrado.

PROMYP es un programa que responde a uno de los principales objetivos de la misión que ha sido encomendada a Nacional Financiera: La atención a la micro, pequeña y mediana empresa.¹²

¹² NACIONAL FINANCIERA. La banca de desarrollo para la modernización empresarial. pag. 58

EL OBJETIVO DE PROMYP

Promover y proporcionar financiamiento a la micro y pequeña empresa, a fin de procurar su sano desarrollo sobre la base de mejorar su productividad y eficiencia, e incremento de la competitividad de la oferta de las empresas industriales, comerciales y de servicios del país que pertenecen a estos estratos, a través de esquemas crediticios, que han sido diseñados expresamente para atender los requerimientos particulares de éstas.

Las empresas de menor escala tienen grandes cualidades que deben ser aprovechadas, pero también reforzadas.

ESQUEMAS CREDITICIOS

Para avanzar en el apoyo masivo a estas empresas, a través del PROMYP, se ofrece a los empresarios créditos para:

A) Capital de trabajo, como compra de materia prima o mercancías, pago de sueldos y salarios u otros gastos propios del giro. En este caso, el plazo que se ofrece es de 3 años, con 6 meses de gracia.

B) Inversión fija, para adquisición de maquinaria y equipo, con un plazo de 10 años con 18 meses de gracia; o para adquisición, construcción, remodelación de naves industriales y/o locales comerciales, con plazo de 12 años y 36 meses de gracia.

C) Reestructuración de pasivos. En los años recientes muchas empresas se han endeudado con créditos a corto plazo para financiar inversiones de largos periodos de recuperación; mediante el mecanismo de reestructuración de pasivos, los micro y pequeños empresarios pueden obtener los créditos para pagar sus préstamos y con ello reducir el impacto sobre el flujo de efectivo, liberando recursos para apoyar su desarrollo. En este caso, el plazo es de 7 años con 18 meses de gracia.

A través del PROMYP, El financiamiento máximo por empresa, tanto para equipamiento como para capital de trabajo, es de hasta 480,000.00 nuevos pesos para las pequeñas.

Nacional Financiera S.N.C. apoya los recursos propios, este programa otorgándolos a los empresarios por medio de los Intermediarios Financieros afiliados para canalizar los recursos como:

INTERMEDIARIOS FINANCIEROS BANCARIOS

A) BANCOS

B) ARRENDADORAS FINANCIERAS

C) EMPRESAS DE FACTORAJE

INTERMEDIARIOS FINANCIEROS NO BANCARIOS

A) UNIONES DE CRÉDITO

B) ENTIDADES DE FOMENTO

Debe destacarse que el otorgamiento de los créditos, Nacional Financiera S.N.C. continúa aplicando tasa de interés bajas , sin subsidios , a plazos largos , lo cual representa condiciones verdaderamente preferenciales para la micro y pequeña empresa. La tasa que se aplica actualmente para todos los créditos es de C.P.P. + 6 ptos.

El C.P.P. lo determina el banco de México, mes a mes y éste representa un promedio de costo de captación de los recursos por la banca , y por lo tanto refleja un punto de referencia para fijar las tasas de interés de los distintos instrumentos y modalidades de financiamiento a las empresas.

En el proceso de planificación , se ha integrado como complemento del PROMYP un instrumento llamado tarjeta empresarial , que permite disponer de recursos de manera inmediata para el capital de trabajo y para la adquisición de activos fijos , se le concede al empresario otros beneficios, como tener acceso a diversos servicios de asistencia técnica y capacitación, y contar con un seguro de vida.

El sistema funciona a través de la apertura de una línea de crédito revolvente, operada por medio de un cuenta de cheques. La tarjeta empresarial permite al usuario contar con beneficios adicionales como:

A) Capacitación, permitiéndoles así, elevar su nivel de gestión empresarial

b) Asistencia técnica , a efecto de mejorar sus procesos productivos y elevar la calidad de sus productos.

C) Servicios de apoyo contable, jurídicos y administrativos, proporcionados por despachos especializados en la atención a la micro y pequeña empresa.

D) Información, para que los empresarios cuenten con elementos que le permitan mejorar la marcha de su negocio. 13

Otros aspectos que deben señalarse con respecto a los créditos de Nacional Financiera S.N.C., es que los intereses generados los cubre el acreditado al vencimiento. Así, el empresario puede disponer de la totalidad de su crédito, a diferencia de lo que origina la práctica bancaria general, al solicitar que se cubran por anticipado los intereses del financiamiento que otorga, o que exige reciprocidad como mantener un volumen de operaciones o un cierto nivel de saldos , que al final de cuentas resulta en un mayor costo.

Un factor más que hay que considerar en el respaldo al sector productivo , es la oportunidad con que debe recibir el financiamiento , Nacional Financiera S.N.C. reconoce la importancia de que sus acreditados cuenten con los recursos a tiempo , y es por ello que se ha establecido un mecanismo ágil de descuento, que permite que en 24 hrs. los intermediarios dispongan de los recursos , para que oportunamente puedan ser canalizados a las empresas. Es decir, una vez que el intermediario financiero ha otorgado la viabilidad del proyecto y solicita el fondeo de recursos a NAFIN, esta institución los pone a disposición del intermediario en un plazo de 24 horas.

13 NACIONAL FINANCIERA. La banca de desarrollo para modernización empresarial. pag. 114

En apoyo al desarrollo integral de estas empresas se ofrece no sólo financiamiento, sino que se ha volcado gran parte del esfuerzo a impulsar el establecimiento de nuevos esquemas de asociación, como es el caso de las uniones de crédito.

Las uniones de crédito son sin duda una forma de organización social que mejor expresa el esfuerzo modernizador que constituye el programa de apoyo a la micro, pequeña y mediana empresa.

Dentro del sistema financiero mexicano, se ubica a las uniones de crédito como una de sus organizaciones auxiliares, creadas para agrupar personas físicas y morales que realicen actividades industriales, comerciales y de servicios.

La diferencia esencial con los bancos es que no realizan operaciones crediticias con el público en general, sino que solo otorgan crédito a sus socios.

Además, por su origen sectorial o regional están plenamente identificadas con su realidad como grupo, y conocen bien a sus usuarios que son precisamente sus socios.

En el marco de la normatividad correspondiente, ellos mismos se administran, y el crecimiento de cada uno constituye, al sumarse, el crecimiento de su unión. 14

Para efectos de acceder a los fondos de la banca de fomento se han conformado en un intermediario eficiente y confiable, siendo hoy en día una solución real y efectiva ante la dificultad de muchas empresas para obtener financiamiento en las fuentes tradicionales.

Ante la exigencia de garantías por parte de los intermediarios, se está experimentando un programa para otorgar garantías complementarias. Mediante este programa, se puede garantizar hasta el 80 % del crédito que otorgue el intermediario financiero a la micro y pequeña empresa, para proyectos de desarrollo tecnológico o mejoramiento del medio ambiente.

14 NACIONAL FINANCIERA. (1993), Programa de fortalecimiento a uniones de crédito, Foro para el desarrollo de la empresa, 4 pag. 10

Debe resaltarse además , que para evitar que la negociación de garantías fuese una limitante en la decisión para otorgar el crédito , se está iniciando la operación de un sistema de garantía con fianza, en concentración con un grupo de intermediarios y la participación de afianzadoras .

Como otra alternativa para salvar ese mismo obstáculo, dentro de los esquemas de asociación que NAFIN está articulando a micro, pequeñas y medianas empresas con las empresas de mayor tamaño para que con el aval de éstas , cuenten con financiamiento para el capital de trabajo.

Así, se han establecido ligas de grandes empresas proveedoras con micro, pequeñas y medianas empresas compradoras, y de grandes empresas compradoras con establecimientos proveedores de menor escala.

CAPITULO IV
CASO PRACTICO
ESTABLECIMIENTO DE UNA TIENDA DE ABARROTES

ESTABLECIMIENTO DE UNA TIENDA DE ABARROTES

4.1 Exposición del problema

El sr. X tiene el propósito de iniciar un negocio como persona física, en unión con su familia, aprovechando la experiencia obtenida durante 20 años en un comercio similar que tenían sus abuelos paternos .

Esta tienda se ubicará en la col. Santo Domingo de la delegación Coyoacán D.F. , y se dedicará a comercializar abarrotes, frutas y verduras principalmente.

Este emprendedor inversionista, de escasa preparación académica , pero con un entusiasmo desmedido , tiene la convicción de que se trata de un negocio viable y rentable, y muestra interés en justificarlo ante algún banco que le pueda otorgar los recursos financieros complementarios que requieren para llevarlo a cabo.

La familia del sr. X posee un terreno al lado de una casa habitación, con una superficie de 60 metros cuadrados y una camioneta , los cuales está dispuesto a aportarlos para apoyar la creación de esta nueva microempresa, y está analizando la posibilidad de que puede ofrecer el Sistema Financiero Mexicano para allegarse de los fondos adicionales y poner en marcha el negocio.

De esta forma, como primera acción acudió a una institución de crédito , en la que le informaron la existencia de un "préstamo personal" , y para poder evaluar una solicitud de crédito en este tipo de financiamiento , es necesario presentar información personal y cumplir con una serie de requisitos , entre los que destacan:

Sujeto de Crédito :

- a) Ser personas físicas con demostrada capacidad de pago
- b) No se otorgará a personas físicas con actividad empresarial o microempresas
- c) Ingreso superior a 15 salarios mínimos mensuales

Solvencia Moral :

- A) Arraigo en el domicilio y empleo de por lo menos 3 años
- C) Referencias bancarias con 2 años de antigüedad en cada una , sin atraso en pagos ni sobregiros , ni devolución en cuenta maestra o de cheques
- C) Status de Crédito sin boletinar en principales targetas de crédito y sin antecedentes en cartera vencida.

Solvencia Económica :

- A) Estimación de bienes , considerando el valor de bienes muebles e inmuebles , así como de otras inversiones.
- B) Obligado solidario que avalará el crédito del solicitante
- C) Tipo de domicilio, es decir si habita en casa propia, rentada o esta hipotecada
- D) Garantía : En términos generales no se solicita garantía toda vez que la filosofía principal de los créditos es que se otorgan en base a la moralidad y capacidad de pago de los solicitantes.

Ante la imposibilidad de cumplir con los requisitos exigidos por el mencionado banco , para gestionar la obtención del "préstamo personal " , y pensando que así le ocurriría en las demás instituciones de crédito que visitara para obtener cualquier clase de crédito , mermo su impetu , pero no se dió por vencido.

Por sus amistades, se enteró de la promoción masiva que nacional financiera S.N.C. ha estado realizando de sus diversos programas de fomento hacia los negocios de menor tamaño y decidió presentarse al Centro Nafin para la micro y pequeña empresa , ubicado en la zona centro de la ciudad de México, con el objeto de recibir mayor información y orientación al respecto , así como la forma en que podría recibir ayuda para implementar su proyecto.

En ese lugar , personal de Nafin le impartió una "platica de inducción " , a través de la cual pudo conocer la forma en que operan los servicios que presta y los programas de fomento crediticio que otorga a las micro, pequeñas y medianas entidades.

Adicionalmente tuvo la oportunidad de exponer todo lo relacionado con la tienda que deseaba establecer y la necesidad de que se le apoyara con los créditos para hacerla una realidad.

NAFIN lo asesoró , indicándole la necesidad , en primera instancia , de elaborar un estudio de factibilidad del proyecto, ya que este documento es indispensable y requisito forzoso para que cualquier banco u otro intermediario financiero de esa institución pueda dar curso a su solicitud de financiamiento , en su caso.

El sr. X recibió asistencia técnica de analistas profesionales de NAFIN , con experiencia , para formular el estudio de factibilidad del negocio , incluyendo los estados financieros proforma y las proyecciones inherentes.

4.2 ELABORACIÓN DEL PROYECTO Y ESTUDIO DE FACTIBILIDAD

A continuación se presentan las principales características del perfil del proyecto.

1.- MERCADO Y COMERCIALIZACIÓN

Sus principales productos serán todo tipo de abarrotes , alimentos, refrescos, frutas y verduras.

El mercado objetivo estará constituido por las colonias que rodean a la colonia Sto. Domingo dentro de la misma delegación Coyoacán , las cuales , de acuerdo con el sondeo efectuado, indican que no existen suficientes negocios en este ramo en la zona.

De acuerdo con los datos que el sr. X obtuvo sobre la oferta y demanda de estos productos en la localidad, detectó que existe una demanda insatisfecha equivalente a un tanto igual a la que actualmente ofrecen los pequeños comercios allí localizados.

La política de precios a seguir , tenderá a que sean inferiores a los que rigen en las tiendas de autoservicio como Aurrera, Gigante, o Comercial Mexicana, que son las tiendas grandes que se localizan por la zona y que sería con ella con las que se tendría que mejorar el precio de nuestros productos.

Sus fuentes de abastecimiento serán la Central de abastos y en la mayoría de los casos los productores directos.

Los productos se comercializarán al medio mayoreo y al menudeo, Se atenderán las necesidades de restaurantes , centros deportivos , centros recreativos, escuelas y clubs.

La promoción de los productos y del negocio en la zona, se hará mediante la distribución periódica de volantes, mantas y carteles en lugares estratégicos, así como ofertas de semana, de mes y de temporada. También se aprovechará el periódico local para publicidad del negocio , ofertas y productos.

El éxito de la buena aceptación que tendrán las mercancías, frutas y verduras que expenderá la tienda, se basan en ofrecer al consumidor productos de calidad, con un peso, calibre y variedades apropiados , así como la presentación en anaqueles novedosos y refrigeración adecuada y moderna.

INVERSIONES

comprende a todos los bienes que requiere el negocio para operar, así como los gastos que es necesario erogar para efecto de que funcione adecuadamente.

INVERSIONES FIJAS

| DESCRIPCIÓN | CANTIDAD | PRECIO UNITARIO | PRECIO TOTAL |
|------------------------|----------|-----------------|-------------------|
| terreno | 1 | 65,000.00 | 65,000.00 |
| construcción del local | 1 | 60,000.00 | 60,000.00 |
| camioneta | 1 | 20,000.00 | 20,000.00 |
| refrigerador | 1 | 10,500.00 | 10,500.00 |
| anaqueles | 3 | 3,000.00 | 9,000.00 |
| báscula | 1 | 1,500.00 | 1,500.00 |
| mesa de recepción | 1 | 1,200.00 | 1,200.00 |
| mostrador | 2 | 5,800.00 | 11,600.00 |
| caja registradora | 1 | 2,000.00 | 2,000.00 |
| calculadora | 2 | 300.00 | 600.00 |
| equipo de computo | 1 | 5,000.00 | 5,000.00 |
| | | | 186,800.00 |

INVERSIONES CORRIENTES**DESCRIPCIÓN**

| | |
|-------------------------------|------------------|
| pasajes | 700.00 |
| trámites fiscales y admitivos | 3,100.00 |
| apertura del crédito | 2,800.00 |
| protocización del crédito | 4,000.00 |
| gastos de instalación | 2,500.00 |
| gastos de organización | 2,000.00 |
| gastos de papelería | 15,100.00 |
| | 20,000.00 |

COSTOS Y GASTOS DE OPERACIÓN

a) Costos variables.- incluye la materia prima y el material de empaque, los cuales en promedio, representarán en todos los años proyectados el 55 % del Importe de ventas.

| Categoría | Monto (cifras en N\$) | % |
|--------------|-----------------------|------------|
| abarrotes | 111,375.00 | 45 |
| frutas | 74,250.00 | 30 |
| verduras | 61,875.00 | 25 |
| Total | 247,500.00 | 100 |

b) costos fijos

| Categoría | Monto | Total |
|----------------------|-----------------|------------------|
| energía eléctrica | 300.00 | 3,600.00 |
| derechos de agua | 100.00 | 1,200.00 |
| gastos de reparación | 100.00 | 1,200.00 |
| mantenimiento | 500.00 | 6,000.00 |
| Total | 1,000.00 | 12,000.00 |

c) Gastos de administración y venta.- Se prevé que la tienda tendrá la siguiente plantilla como administrador del negocio.

| PUESTO | NÚMERO | MESES | ANUAL |
|--------------------|--------|-----------------|------------------|
| ADMINISTRADOR | 1 | | |
| EMPLEADO ADMITIVO | 1 | 2,000.00 | 24,000.00 |
| EMPLEADOS DE VTAS. | 2 | 1,000.00 | 12,000.00 |
| TOTAL | | 2,000.00 | 24,000.00 |

De esta manera los gastos de administración y ventas quedarán integrados por:

| Categoría | Costo mensual | Costo anual |
|-------------------------|-----------------|------------------|
| sueldos | 5,000.00 | 60,000.00 |
| publicidad y propaganda | 500.00 | 6,000.00 |
| suscripciones y cuotas | 20.00 | 240.00 |
| fianzas | 27.00 | 315.00 |
| Total | 5,547.00 | 66,555.00 |

D) Gastos generales

| | Gastos Mensuales | Gastos Anuales |
|---------------------------|------------------|-----------------|
| correo, teléfonos y otros | 250.00 | 3,000.00 |
| papelera y útiles | 160.00 | 1,920.00 |
| gastos y útiles de aseo | 57.00 | 680.00 |
| TOTAL | 467.00 | 5,600.00 |

Se refiere a la determinación del monto de recursos necesarios para adquirir la materia prima y cubrir los gastos del negocio equivalentes al primer mes, para que empiece a funcionar la tienda.

| | Importe en Pesos |
|--|------------------|
| costos variables | 22,688.00 |
| costos fijos | 500.00 |
| Gastos de admón y ventas | 5,547.00 |
| Gastos generales | 467.00 |
| subtotal | 29,202.00 |
| + 5 % de imprevistos (aumen- to en el costo del producto) o de los gastos | 1,460.00 |
| TOTAL | 30,662.00 |

ESTA TESIS NO DEBE
SALIR DE LA BIBLIOTECA

IV. RESUMEN DE LAS INVERSIONES TOTAL DEL PROYECTO Y FUENTES DE FINANCIAMIENTO

El costo del proyecto asciende a N\$ 240,000.00 ; el origen y aplicación se indica a continuación.

| Origen | | Aplicación | |
|---|-------------------|--------------------|-------------------|
| Aportación de capital del micro-empresario en especie | 85,000.00 | inversión fija | 186,400.00 |
| Crédito refaccionario | 125,000.00 | inversión diferida | 15,100.00 |
| Crédito de avío | 30,000.00 | capital de trabajo | 30,662.00 |
| | | imprevistos | 7,838.00 |
| total | 240,000.00 | | 240,000.00 |

De esta manera, la estructura financiera inicial de la tienda será:

| Fuente | | % |
|----------------|-------------------|------------|
| Financiamiento | 155,000.00 | 64.6 |
| Capital | 85,000.00 | 35.4 |
| Total | 240,000.00 | 100 |

Esto es una relación de pasivos a capital de 1.82 a 1

VI.- PRONÓSTICOS FINANCIEROS

Bases de proyección.

Las corridas se presupuestaron a precios, costos y gastos constantes; es decir no se está considerando factor de inflación alguno durante el horizonte del proyecto.

Se estima que este método de proyección financiera es correcto, tomando en cuenta que si las cifras constantes le aplicamos un índice de inflación determinado y a las cantidades obtenidas se les aplica ese mismo índice para deflacionarlas, se llega a las cantidades constantes.

Ventas

Después de haber sensibilizado el importe de las ventas pronosticadas se decidió tomar una alternativa conservadora.

De acuerdo con la información del micro empresario, el nivel de ventas anuales mínimo podría ascender a más de N\$ 500,000, pudiendo llegar al cuarto año de operación a un monto de N\$ 760,000, considerando un incremento anual del 10% anual.

Sin embargo, para el proyecto en cuestión se estimaron ventas anuales para el primer año de N\$ 450,000 (promedio diario de N\$1,250) y un aumento anual del 10% para los años subsecuentes hasta llegar al cuarto; del quinto al séptimo no se consideró aumento alguno.

Asimismo, se determinó un periodo promedio de cobro a clientes de 30 días, dado que la mayor parte de las ventas se realizarán al medio mayoreo.

Costo de ventas

En materias primas, se consideró mantener un inventario permanente equivalente a un mes de ventas. El periodo promedio de pago a proveedores se estimó en 10 días.

Por lo que se refiere a los costos fijos se estimaron como devengados y no pagados el equivalente al 10% anual.

Gastos de venta, de administración y generales.

Se pronosticaron provisiones de gastos devengados no pagados por N\$ 850 anuales.

Impuesto sobre la renta y P.T.U.

Conforme a las disposiciones fiscales y laborales vigentes, se aplico a la utilidad antes de I.S.R. y P.T.U. , el 35 % en el caso del impuesto Sobre la renta y el 10% en lo concerniente a la participación de los trabajadores en las utilidades (Anexo 2)

Créditos Bancarios**Préstamo refeccionario**

Al amparo del programa de apoyo crediticio a la micro y pequeña empresa (PROMYP), el plazo máximo a que le otorga NAFIN es de 12 años , incluyendo 36 meses de gracia , devengando una tasa de interés para el intermediario financiero igual al c.p.p. , y para el usuario o acreditado a un máximo del c.p.p. + 6 pto.

El c.p.p que se tomará en cuenta para los efectos de este caso es de 17.36%, por lo que la tasa máxima para el usuario será la de 23.36%.

De acuerdo con las proyecciones realizadas, para el préstamo para la tienda se contratará a un plazo de cinco años incluyendo uno de gracia en el pago de capital; es decir, a un plazo total de 60 meses. (Anexo5)

Préstamo para el capital de trabajo

Al amparo de Nacional Financiera y a través del PROMYP, el plazo máximo es de tres años incluyendo un periodo de gracia de 6 meses con una tasa de interés del 23.56 %

Este préstamo contratará a 2 años y medio, incluyendo 6 meses de gracia; es decir, a un total de 30 mese. (anexo 6)

Cabe destacar que la mayor parte de los bancos comerciales, cuando utilizan sus servicios otorgan estos dos tipos de financiamiento a plazos inferiores y tasas de interés de 4 puntos porcentuales arriba de los que ofrece PROMYP , de ahí lo importante de que el micro y pequeño empresario acuda a algún intermediario financiero de NAFIN y exija que sus créditos sean contemplados dentro del PROMYP.

Dividendos

No se considera el pago de dividendos.

Tasa interna de rendimiento (TIR)

" La tasa interna de rendimiento también se le conoce como tasa interna de retorno y se define como la tasa de descuento que iguala el valor presente de los flujos de efectivo con la inversión inicial en un proyecto. La TIR es la tasa de descuento que hace que el VPN de una oportunidad de inversión sea igual a cero (debido a que el valor presente neto de los inlujos de efectivo es igual a la inversión inicial. "15

La tasa interna de retorno nos sirve para tomar la decisión si se acepta o rechaza un proyecto. En otras palabras; si nuestro costo de capital es de un 10% y tenemos una tasa interna de retorno mayor que el 10% debemos de aceptar el proyecto.

Cálculo de la tasa interna de rendimiento (TIR)

El flujo de fondos (fondos) se realizó a un horizonte de diez años, partiendo de cifras pronosticadas durante los siete primeros años y conservando valores constantes arrojados en el año siete para los años ocho y hasta el diez.

Para la determinación del flujo, no se contempla el valor de liquidación del proyecto en el último año presupuestado, en virtud de que se estima que el negocio continuará operando después del décimo año.

4.3 Resultados de Evaluación

De acuerdo con los pronósticos de operación y comercialización, así como de las cifras que arrojan los estados financieros proforma, los índices financieros y los indicadores de rentabilidad, se estima que el proyecto del Sr. X es merecedor del financiamiento requerido.

La justificación de esto es:

15 J. GITMAN Lawrence. Administración Básica, pag. 440.

1) Se alienta la inversión de un pequeño micro-empresario hacia la creación de un negocio comercial productivo y que genera cinco empleos.

2) Los flujos de caja proyectados son muy satisfactorios, lo que hace suponer, incluso, que los créditos solicitados se podrían liquidar en menor plazo del que se pretende contratarlos. Lo que sucede es que en un acto de previsión para posibles fluctuaciones a la baja que puedan sufrir las ventas en realidad, se está considerando dicho plazo. (Anexo 7)

3) Los indicadores financieros reflejan : (Anexo 8)

A) Buena solvencia (liquidez y prueba del ácido) desde el inicio del proyecto, la cual se incrementa paulatinamente y se muestra excesiva en el año cinco; esto obedece a que no se está programando el pago de dividendos, en función de posibles restricciones que pueda imponer en este sentido el acreedor bancario que otorgue el financiamiento.

Lo antes descrito también es aplicable a los elevados niveles de capital de trabajo obtenidos, principalmente a partir del tercer año.

B) Aunque la estructura de capital o apalancamiento inicial de la tienda (1.8 de pasivos contra 1 de capital) no parece la adecuada para obtener el financiamiento requerido (N\$ 155,000), se aprecia que con el proyecto en operación gradualmente se mejora esta relación llegando al quinto año con una porción de .08 a 1 .

C) La productividad del capital invertido (relación de utilidad neta entre capital social) es satisfactorio, pasando de un índice del 49 % en el primer año al 131 % en el quinto.

Con motivo que no se prevé la distribución de las utilidades al accionista, a través del pago de dividendos , es fácil entender que la relación de utilidad neta a capital contable proporciona índices inferiores y decrecientes desde el primero y hasta el quinto año proyectado, al pasar del 33 % al 24 %.

D) El margen de utilidad neta sobre ventas netas es atractivo y muy parecido al obtenido por otros negocios del mismo giro. Comienza el primer año con el 9 % y se incrementa durante los periodos subsecuentes hasta alcanzar el 17 % en el año cinco.

E) La cobertura del servicio de la deuda, que se obtiene relacionando la utilidad neta antes de intereses e impuestos entre los intereses, indica que el proyecto está en posibilidades de pagar en el primer año de funcionamiento, más de tres veces el monto de intereses a pagar alcanzando en el año cinco la magnitud de 52 veces. Esto es, el banco que le otorgue los préstamos requeridos estará "protegido" de que la empresa se encontrará en posibilidades de liquidar los servicios de la deuda.

4) La rentabilidad del proyecto, considerando un horizonte de planeación de 10 años, es muy atractiva, ya que genera una tasa interna de rendimiento (TIR) del 34.3% (Anexo 9)

Esto significa que, cada peso invertido en el proyecto, generará una utilidad de 34.3 centavos; asumiendo la característica del método de la TIR, que supone que los egresos futuros de efectivo (flujos netos de fondos) serán reinvertidos a una tasa de interés igual a la misma TIR durante los diez años presupuestados. Resumiendo, se estima que el proyecto es una buena y rentable inversión.

Conforme a los resultados de evaluación del proyecto, los analistas de NAFIN recomendaron al Sr. X encauzar su solicitud de crédito a través del Banco Comercial Z (Entidad de Primer piso), cuyos representantes también se encuentran ubicados en el centro NAFIN, para que éstos iniciaran el análisis y evaluación de los requerimientos de financiamiento del negocio.

Una vez que la institución de crédito intermediaria de NAFIN concluyó el análisis correspondiente, el gerente le manifestó al Sr. X que el banco estaba dispuesto a participar con los créditos en los términos previstos en el proyecto, porque era financieramente viable y económicamente rentable; pero que era necesario superar los requisitos de las garantías exigidas sobre los préstamos.

No sin antes demostrar su descontento e irritación ante la falta de credibilidad y apoyo del banco a un proyecto viable como el que estaba presentando, el Sr. X tuvo que otorgar como garantía de los créditos, además de los bienes que se adquirirían con ellos el terreno y la camioneta que aportaría al negocio, así como la casa habitación del micro-empresario, cuyo valor estimado es de N\$180 000.

El Sr. X manifestó abiertamente a la institución de crédito que aceptaba otorgar en garantía hasta su patrimonio familiar arriesgando todo, porque él sí creía en él y en su proyecto, elevando una recomendación a los bancos, en el sentido de que deben confiar más en esta clase de proyectos y compartir en algún grado el riesgo que se corre con la ejecución. Argumentó que de poco o nada sirven los esfuerzos que destina la banca de desarrollo a través de sus programas de fomento y asistencia técnica al micro y pequeño empresario, si la banca de primer piso fija la viabilidad del proyecto en términos de las garantías que se puede ofrecer el micro inversionista.

De igual forma, estableció que aceptó la contratación de los créditos, en función de la confianza que le externo NAFIN quien además le ofreció capacitación empresarial para la administración de su microempresa poniéndolo al tanto de la red de desarrollo empresarial con la que cuenta, cuyo propósito es proporcionar a los empresarios cursos, servicios de consultoría, asistencia técnica, asesoramiento, etc. esta red está integrada por:

Institutos de educación media y superior
Centros de investigación
Empresas de consultoría y capacitación
Intermediarios financieros
Organismos del sector público
Cámaras y asociaciones empresariales y
Medios de comunicación

Una vez cumplidos los requisitos del Banco comercial, éste a través de su departamento de fondos de fomento, solicitó el descuento de los recursos de los créditos a NAFIN, en los formatos expresos debidamente requisitados, y el banco de desarrollo transfirió dichos fondos al banco comercial en dos días y posteriormente esta última institución hizo entrega de los mismos al Sr. X.

Contando ya con los recursos, el proyecto se puso en marcha al mismo tiempo que los analistas del centro NAFIN asesoraron al empresario sobre todos los trámites, permisos, licencias y todos los requisitos para poner en marcha su negocio.

EL TRAMFO
ESTADO DE POSICIÓN FINANCIERA PROYECTADO
CIFRAS EN NUEVOS PESOS

| CONCEPTO | 1990 | 1991 | 1992 | 1993 | 1994 | 1995 | 1996 | 1997 |
|------------------------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|
| ACTIVO | | | | | | | | |
| Caja y Bancos | 8,500 | 44,265 | 66,464 | 114,857 | 188,363 | 283,266 | 410,403 | 536,519 |
| Clientes | | 37,500 | 41,250 | 45,415 | 50,000 | 55,000 | 55,000 | 55,000 |
| Inventarios | | 22,688 | 24,980 | 27,500 | 30,250 | 30,250 | 30,250 | 30,250 |
| Circulante | 8,500 | 104,453 | 132,694 | 187,772 | 268,613 | 368,516 | 495,653 | 621,769 |
| Terreno | 65,000 | 65,000 | 65,000 | 65,000 | 65,000 | 65,000 | 65,000 | 65,000 |
| Edificio | 60,000 | 60,000 | 60,000 | 60,000 | 60,000 | 60,000 | 60,000 | 60,000 |
| Eq. de transporte | 20,000 | 20,000 | 20,000 | 20,000 | 20,000 | 20,000 | 20,000 | 20,000 |
| Eq. de Computo | 5,000 | 5,000 | 5,000 | 5,000 | 5,000 | 5,000 | 5,000 | 5,000 |
| Eq. de oficina | 36,400 | 36,400 | 36,400 | 36,400 | 36,400 | 36,400 | 36,400 | 36,400 |
| Depreciación | | -11,987 | -23,974 | -35,961 | -47,948 | -58,535 | -65,122 | -71,709 |
| Fijo | 186,400 | 174,413 | 162,426 | 150,439 | 138,452 | 127,865 | 121,278 | 114,691 |
| Gastos Diferidos | 15,100 | 15,100 | 15,100 | 15,100 | 15,100 | 15,100 | 15,100 | 15,100 |
| Amortización | | -1,510 | -3,020 | -4,530 | -6,040 | -7,550 | -9,060 | -10,570 |
| Diferido | 15,100 | 13,590 | 12,080 | 10,570 | 9,060 | 7,550 | 6,040 | 4,530 |
| Total Activo | 210,000 | 292,456 | 307,200 | 348,781 | 416,125 | 503,931 | 622,971 | 740,990 |
| PASIVO | | | | | | | | |
| Proveedores | | 6,875 | 7,563 | 8,326 | 9,167 | 10,084 | 10,084 | 10,084 |
| Acredores | | 1,450 | 1,450 | 1,450 | 1,450 | 1,450 | 1,450 | 1,450 |
| Imp. x pag. | | 2,125 | 2,878 | 3,812 | 4,734 | 5,746 | 5,971 | 5,971 |
| P.T.U | | 7,501 | 10,159 | 13,453 | 16,709 | 20,279 | 21,075 | 21,075 |
| Préstamos Bancarios | | 46,248 | 38,748 | 31,248 | 31,256 | 0 | 0 | 0 |
| A corto plazo | | 64,199 | 60,798 | 58,289 | 63,317 | 37,559 | 38,580 | 38,580 |
| Préstamos Bancarios | 125,000 | 101,252 | 62,504 | 31,256 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| A largo Plazo | 125,000 | 101,252 | 62,504 | 31,256 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Pasivo Total | 125,000 | 165,451 | 123,302 | 89,545 | 63,317 | 37,559 | 38,580 | 38,580 |
| CAPITAL CONTABLE | | | | | | | | |
| Capital Social | 85,000 | 85,000 | 85,000 | 85,000 | 85,000 | 85,000 | 85,000 | 85,000 |
| Reserva legal | | | 2,100 | 4,945 | 8,712 | 13,390 | 19,069 | 24,970 |
| Utilidades de eje. Ant. | | | 39,905 | 93,953 | 165,524 | 254,418 | 362,304 | 474,422 |
| Utilidades del eje. | | 42,005 | 56,893 | 75,338 | 93,572 | 113,564 | 118,019 | 118,019 |
| Total Capital Cont. | 85,000 | 127,005 | 183,898 | 259,236 | 352,808 | 466,372 | 584,391 | 702,410 |
| Suma Pasivo y Capital | 210,000 | 292,456 | 307,200 | 348,781 | 416,125 | 503,931 | 622,971 | 740,990 |

**EL TIEMPO
ESTADO DE RESULTADOS
PROYECTADO**

| CONCEPTO | 1991 | 1992 | 1993 | 1994 | 1995 | 1996 | 1997 |
|--------------------------------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|
| VENTAS NETAS | 450,000.00 | 495,000.00 | 545,000.00 | 600,000.00 | 660,000.00 | 660,000.00 | 660,000.00 |
| COSTO DE VTAS. | 264,300.00 | 289,050.00 | 318,550.00 | 348,800.00 | 378,678.00 | 375,480.00 | 375,480.00 |
| MATERIA PRIMA | 247,500.00 | 272,250.00 | 299,750.00 | 330,000.00 | 363,000.00 | 363,000.00 | 363,000.00 |
| COSTOS FIJOS | 6,000.00 | 6,000.00 | 6,000.00 | 6,000.00 | 6,000.00 | 6,000.00 | 6,000.00 |
| DEP. Y AMORT. | 10,800.00 | 10,800.00 | 10,800.00 | 10,800.00 | 9,678.00 | 8,480.00 | 6,480.00 |
| UTILIDAD BRUTA | 185,700.00 | 205,950.00 | 228,450.00 | 253,200.00 | 281,322.00 | 284,520.00 | 284,520.00 |
| GTOS. DE OPERACION | 74,852.00 | 74,852.00 | 74,852.00 | 74,852.00 | 74,574.00 | 73,772.00 | 73,772.00 |
| GTOS. DE VTA. | 6,655.00 | 6,655.00 | 6,655.00 | 6,655.00 | 6,655.00 | 6,655.00 | 6,655.00 |
| GTOS. ADMINISTRACION | 59,900.00 | 59,900.00 | 59,900.00 | 59,900.00 | 59,900.00 | 59,900.00 | 59,900.00 |
| GTOS. GENERALES | 5,600.00 | 5,600.00 | 5,600.00 | 5,600.00 | 5,600.00 | 5,600.00 | 5,600.00 |
| DEP. Y AMORTIZACION | 2,697.00 | 2,697.00 | 2,697.00 | 2,697.00 | 2,419.00 | 1,617.00 | 1,617.00 |
| UTILIDAD OPERACION | 110,848.00 | 131,098.00 | 153,598.00 | 178,348.00 | 208,748.00 | 210,748.00 | 210,748.00 |
| GTOS. FINANCIEROS | 35,839.00 | 29,504.00 | 19,065.00 | 11,255.00 | 3,955.00 | 0.00 | 0.00 |
| UTILIDAD OPERACIONAL Y P.T.U. | 75,009.00 | 101,594.00 | 134,533.00 | 167,093.00 | 202,793.00 | 210,748.00 | 210,748.00 |
| I.S.R | 25,503.06 | 34,541.96 | 45,741.22 | 56,811.62 | 68,949.62 | 71,654.32 | 71,654.32 |
| P.T.U. | 7,500.90 | 10,159.40 | 13,453.30 | 16,709.30 | 20,279.30 | 21,074.80 | 21,074.80 |
| UTILIDAD NETA | 42,005.04 | 56,892.64 | 75,338.48 | 93,572.08 | 113,564.08 | 118,018.88 | 118,018.88 |

EL TIEMPO
ESTADO DE RESULTADOS PROYECTADO
(EN %)

| CONCEPTO | 1991 | 1992 | 1993 | 1994 | 1995 | 1996 | 1997 |
|-------------------------------------|------|------|------|------|------|------|------|
| VENTAS NETAS | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 |
| COSTO DE VENTAS | 59 | 58 | 58 | 58 | 58 | 57 | 57 |
| UTILIDAD BRUTA | 41 | 42 | 42 | 42 | 42 | 43 | 43 |
| GASTOS DE OPERACION | 17 | 15 | 14 | 12 | 11 | 11 | 11 |
| GASTOS FINANCIEROS | 8 | 6 | 3 | 2 | 1 | | |
| UTILIDAD ANTES DE I.S.R. Y P | 16 | 21 | 25 | 28 | 30 | 32 | 32 |
| I.S.R. | 7 | 10 | 11 | 13 | 13 | 14 | 14 |
| UTILIDAD NETA | 9 | 11 | 14 | 15 | 17 | 18 | 18 |

EL TIEMPO
ESTADO DE RESULTADOS PROTESTADO
 (EN %)

| CONCEPTO | 1991 | 1992 | 1993 | 1994 | 1995 | 1996 | 1997 |
|-------------------------------------|------|------|------|------|------|------|------|
| VENTAS NETAS | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 |
| COSTO DE VENTAS | 59 | 58 | 58 | 58 | 58 | 57 | 57 |
| UTILIDAD BRUTA | 41 | 42 | 42 | 42 | 42 | 43 | 43 |
| GASTOS DE OPERACION | 17 | 15 | 14 | 12 | 11 | 11 | 11 |
| GASTOS FINANCIEROS | 8 | 6 | 3 | 2 | 1 | | |
| UTILIDAD ANTES DE I.S.R. Y P | 16 | 21 | 25 | 28 | 30 | 32 | 32 |
| I.S.R. | 7 | 10 | 11 | 13 | 13 | 14 | 14 |
| UTILIDAD NETA | 9 | 11 | 14 | 15 | 17 | 18 | 18 |

CALCULO DE DEPRECIACIONES Y AMORTIZACIONES

| CONCEPTO | UTILIDAD AÑOS | TASA DE DEP. ANUAL | VALOR ORIGINAL | DEP. ANUAL |
|-------------------|------------------|-----------------------|-------------------|------------------|
| TERRENO | | | 65,000.00 | |
| CONSTRUCCION | 20 | 5% | 60,000.00 | 3,000.00 |
| CAMIONETA | 4 | 25% | 20,000.00 | 5,000.00 |
| REFRIGERADOR | 10 | 10% | 10,500.00 | 1,050.00 |
| ANAQUELES | 10 | 10% | 9,000.00 | 900.00 |
| BASCULA | 10 | 10% | 1,500.00 | 150.00 |
| MESA DE RECEPCION | 10 | 10% | 1,200.00 | 120.00 |
| MOSTRADOR | 10 | 10% | 11,600.00 | 1,160.00 |
| CAJA REGISTRADORA | 10 | 10% | 2,000.00 | 200.00 |
| CALCULADORA | 4 | 25% | 600.00 | 150.00 |
| EQ. DE COMPUTO | 4 | 25% | 5,000.00 | 1,257.00 |
| TOTAL | | | 186,400.00 | 12,987.00 |

| AMORTIZACIONES | VIDA UTIL (AÑOS) | TASA DE AMORTIZACION | VALOR ORIGINAL | AMORTIZACION ANUAL |
|-------------------------------|---------------------|-------------------------|-------------------|-----------------------|
| GASTOS DIFERIDOS | | 10% | 15,100.00 | 1,510.00 |
| TOTAL DE DEP. Y AMORT. | | | | 14,497.00 |

| PROGRAMA DE AMORTIZACIONES | | | | |
|----------------------------|------------|--------------|------------------|------------|
| EMPRESA : EL TRIUNFO | | | | |
| MONTO : 125 000 | | | | |
| PLAZO EN MESES : 48 | | | PLAZO TOTAL : 60 | |
| PLAZO DE GRACIA : 12 | | | | |
| INTERESES : 23.36 % | | | | |
| MES | SALDO | PAGO CAPITAL | PAGO INTERESES | PAGO TOTAL |
| 1 | 125,000.00 | 0 | 2,433.00 | 2,433.00 |
| 2 | 125,000.00 | 0 | 2,433.00 | 2,433.00 |
| 3 | 125,000.00 | 0 | 2,433.00 | 2,433.00 |
| 4 | 125,000.00 | 0 | 2,433.00 | 2,433.00 |
| 5 | 125,000.00 | 0 | 2,433.00 | 2,433.00 |
| 6 | 125,000.00 | 0 | 2,433.00 | 2,433.00 |
| 7 | 125,000.00 | 0 | 2,433.00 | 2,433.00 |
| 8 | 125,000.00 | 0 | 2,433.00 | 2,433.00 |
| 9 | 125,000.00 | 0 | 2,433.00 | 2,433.00 |
| 10 | 125,000.00 | 0 | 2,433.00 | 2,433.00 |
| 11 | 125,000.00 | 0 | 2,433.00 | 2,433.00 |
| 12 | 125,000.00 | 0 | 2,433.00 | 2,433.00 |
| 13 | 122,396.00 | 2,604.00 | 2,433.00 | 5,037.00 |
| 14 | 119,792.00 | 2,604.00 | 2,383.00 | 4,987.00 |
| 15 | 117,188.00 | 2,604.00 | 2,332.00 | 4,936.00 |
| 16 | 114,584.00 | 2,604.00 | 2,281.00 | 4,885.00 |
| 17 | 111,980.00 | 2,604.00 | 2,231.00 | 4,835.00 |
| 18 | 109,376.00 | 2,604.00 | 2,180.00 | 4,784.00 |
| 19 | 106,772.00 | 2,604.00 | 2,129.00 | 4,733.00 |
| 20 | 104,168.00 | 2,604.00 | 2,078.00 | 4,682.00 |
| 21 | 101,564.00 | 2,604.00 | 2,028.00 | 4,632.00 |
| 22 | 98,960.00 | 2,604.00 | 1,977.00 | 4,581.00 |
| 23 | 96,356.00 | 2,604.00 | 1,926.00 | 4,530.00 |
| 24 | 93,752.00 | 2,604.00 | 1,876.00 | 4,480.00 |
| 25 | 91,148.00 | 2,604.00 | 1,825.00 | 4,429.00 |
| 26 | 88,544.00 | 2,604.00 | 1,774.00 | 4,378.00 |
| 27 | 85,940.00 | 2,604.00 | 1,724.00 | 4,328.00 |
| 28 | 83,336.00 | 2,604.00 | 1,673.00 | 4,277.00 |
| 29 | 80,732.00 | 2,604.00 | 1,622.00 | 4,226.00 |
| 30 | 78,128.00 | 2,604.00 | 1,572.00 | 4,176.00 |

| | | | | |
|----|-----------|----------|----------|----------|
| 31 | 75,524.00 | 2,604.00 | 1,521.00 | 4,125.00 |
| 32 | 72,920.00 | 2,604.00 | 1,470.00 | 4,074.00 |
| 33 | 70,316.00 | 2,604.00 | 1,419.00 | 4,023.00 |
| 34 | 67,712.00 | 2,604.00 | 1,369.00 | 3,973.00 |
| 35 | 65,108.00 | 2,604.00 | 1,318.00 | 3,922.00 |
| 36 | 62,504.00 | 2,604.00 | 1,267.00 | 3,871.00 |
| 37 | 59,900.00 | 2,604.00 | 1,217.00 | 3,821.00 |
| 38 | 57,296.00 | 2,604.00 | 1,168.00 | 3,772.00 |
| 39 | 54,692.00 | 2,604.00 | 1,115.00 | 3,719.00 |
| 40 | 52,088.00 | 2,604.00 | 1,065.00 | 3,669.00 |
| 41 | 49,484.00 | 2,604.00 | 1,014.00 | 3,618.00 |
| 42 | 46,880.00 | 2,604.00 | 963.00 | 3,567.00 |
| 43 | 44,276.00 | 2,604.00 | 913.00 | 3,517.00 |
| 44 | 41,672.00 | 2,604.00 | 862.00 | 3,466.00 |
| 45 | 39,068.00 | 2,604.00 | 811.00 | 3,415.00 |
| 46 | 36,464.00 | 2,604.00 | 760.00 | 3,364.00 |
| 47 | 33,860.00 | 2,604.00 | 710.00 | 3,314.00 |
| 48 | 31,256.00 | 2,604.00 | 659.00 | 3,263.00 |
| 49 | 28,652.00 | 2,604.00 | 608.00 | 3,212.00 |
| 50 | 26,048.00 | 2,604.00 | 558.00 | 3,162.00 |
| 51 | 23,444.00 | 2,604.00 | 507.00 | 3,111.00 |
| 52 | 20,840.00 | 2,604.00 | 456.00 | 3,060.00 |
| 53 | 18,236.00 | 2,604.00 | 406.00 | 3,010.00 |
| 54 | 15,632.00 | 2,604.00 | 355.00 | 2,959.00 |
| 55 | 13,028.00 | 2,604.00 | 304.00 | 2,908.00 |
| 56 | 10,424.00 | 2,604.00 | 253.00 | 2,857.00 |
| 57 | 7,820.00 | 2,604.00 | 203.00 | 2,807.00 |
| 58 | 5,216.00 | 2,604.00 | 152.00 | 2,756.00 |
| 59 | 2,612.00 | 2,604.00 | 101.00 | 2,705.00 |
| 60 | 0.00 | 2,612.00 | 51.00 | 2,663.00 |

| PROGRAMA DE AMORTIZACIONES | | | | |
|----------------------------|-----------|-----------------|----------------|------------|
| EMPRESA : EL TRIUNFO | | | | |
| MONTO : 30 000 | | | | |
| PLAZO EN MESES 24 | | PLAZO TOTAL: 30 | | |
| PLAZO DE GRACIA 6 MESES | | | | |
| INTERESES 23.36 % | | | | |
| MES | SALDO | PAGO CAPITAL | PAGO INTERESES | PAGO TOTAL |
| 1 | 30,000.00 | 0.00 | 584 | 584 |
| 2 | 30,000.00 | 0.00 | 584 | 584 |
| 3 | 30,000.00 | 0.00 | 584 | 584 |
| 4 | 30,000.00 | 0.00 | 584 | 584 |
| 5 | 30,000.00 | 0.00 | 584 | 584 |
| 6 | 30,000.00 | 0.00 | 584 | 584 |
| 7 | 28,750.00 | 1,250.00 | 584 | 1,834.00 |
| 8 | 27,500.00 | 1,250.00 | 560 | 1,810.00 |
| 9 | 26,250.00 | 1,250.00 | 535 | 1,785.00 |
| 10 | 25,000.00 | 1,250.00 | 511 | 1,761.00 |
| 11 | 23,750.00 | 1,250.00 | 487 | 1,737.00 |
| 12 | 22,500.00 | 1,250.00 | 462 | 1,712.00 |
| 13 | 21,250.00 | 1,250.00 | 438 | 1,688.00 |
| 14 | 20,000.00 | 1,250.00 | 414 | 1,664.00 |
| 15 | 18,750.00 | 1,250.00 | 389 | 1,639.00 |
| 16 | 17,500.00 | 1,250.00 | 365 | 1,615.00 |
| 17 | 16,250.00 | 1,250.00 | 341 | 1,591.00 |
| 18 | 15,000.00 | 1,250.00 | 316 | 1,566.00 |
| 19 | 13,750.00 | 1,250.00 | 292 | 1,542.00 |
| 20 | 12,500.00 | 1,250.00 | 268 | 1,518.00 |
| 21 | 11,250.00 | 1,250.00 | 243 | 1,493.00 |
| 22 | 10,000.00 | 1,250.00 | 219 | 1,469.00 |
| 23 | 8,750.00 | 1,250.00 | 195 | 1,445.00 |
| 24 | 7,500.00 | 1,250.00 | 170 | 1,420.00 |
| 25 | 6,250.00 | 1,250.00 | 146 | 1,396.00 |
| 26 | 5,000.00 | 1,250.00 | 122 | 1,372.00 |
| 27 | 3,750.00 | 1,250.00 | 97 | 1,347.00 |
| 28 | 2,500.00 | 1,250.00 | 73 | 1,323.00 |
| 29 | 1,250.00 | 1,250.00 | 49 | 1,299.00 |
| 30 | 0.00 | 1,250.00 | 24 | 1,274.00 |
| | | | 0 | |
| TOTALES | | 30,000.00 | 10,804.00 | 40,804.00 |

**EL TRIUNFO
FLUJO DE EFECTIVO
PROYECTADO**

| CONCEPTO | 1990 | 1991 | 1992 | 1993 | 1994 | 1995 | 1996 | 1997 |
|--|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|
| SALDO INICIAL | 0 | 8,500 | 44,265 | 66,464 | 114,857 | 188,383 | 283,266 | 410,403 |
| ENTRADAS | 125,000 | 442,500 | 491,250 | 540,835 | 595,415 | 655,000 | 660,000 | 660,000 |
| VTAS. AÑO ACTUAL | | 412,500 | 453,750 | 499,585 | 550,000 | 605,000 | 605,000 | 605,000 |
| VTAS. AÑO ANT. | | | 37,500 | 41,250 | 45,415 | 50,000 | 55,000 | 55,000 |
| CREDITO REFACC. | 125,000 | | | | | | | |
| CREDITO AVIO | | 30,000 | | | | | | |
| SALDO | 116,500 | 406,735 | 469,051 | 492,442 | 521,911 | 560,098 | 532,863 | 533,884 |
| INVERSION FIJA | 101,400 | | | | | | | |
| INVERSION DIFERIDA | 15,100 | | | | | | | |
| COSTO DE VTAS. | | 246,025 | 270,087 | 296,824 | 326,233 | 358,316 | 358,316 | 358,316 |
| GTOS. OPERACION | | 71,305 | 71,305 | 71,305 | 71,305 | 71,305 | 71,305 | 71,305 |
| GTOS. FINANCIEROS | | 35,839 | 29,504 | 19,065 | 11,255 | 3,955 | 0 | 0 |
| AMORT. DE CREDITOS | | 7,500 | 46,248 | 38,748 | 31,248 | 31,258 | 0 | 0 |
| PROVISION I.S.R. | | 23,378 | 31,663 | 41,929 | 52,077 | 63,204 | 65,683 | 65,683 |
| ADQ. DE INVENTARIOS (MATERIA PRIMA) | | 22,688 | 2,292 | 2,520 | 2,750 | 0 | 0 | 0 |
| PGO. DE PASIVOS NO BANCARIOS | | | 8,325 | 9,013 | 9,778 | 10,617 | 11,534 | 11,534 |
| PAGO I.S.R. | | | 2,125 | 2,878 | 3,812 | 4,734 | 5,746 | 5,971 |
| PAGO P.T.U. | | | 7,501 | 10,159 | 13,453 | 16,709 | 20,279 | 21,075 |
| SALDO FINAL | 8,500 | 44,265 | 66,464 | 114,857 | 188,383 | 283,266 | 410,403 | 536,519 |

| CONCEPTO | 1991 | 1992 | 1993 | 1994 | 1995 | 1996 | 1997 |
|---|-----------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|
| SOLVENCIA | | | | | | | |
| LIQUIDEZ | | | | | | | |
| act. circulante / pasivo a c. p. | | | | | | | |
| PRUEBA DEL ACIDO | 1.6270191 | 2.182538899 | 3.221396833 | 4.242351975 | 9.811656327 | 12.84740798 | 12.84740798 |
| act. circulante-inv. / pasivo a c.p. | | | | | | | |
| CAPITAL DE TRABAJO | 1.27 | 1.77 | 2.75 | 3.76 | 9.01 | 12.06 | 15.33 |
| act. circulante - pasivo a c. p. | | | | | | | |
| DE ESTABILIDAD | 40,254.00 | 71,896.00 | 129,483.00 | 205,296.00 | 330,957.00 | 457,073.00 | 583,189.00 |
| APALANCAMIENTO | | | | | | | |
| pasivo total / capital cont. | 1.30 | 0.67 | 1.19 | 0.18 | 0.08 | 0.07 | 0.33 |
| RENTABILIDAD | | | | | | | |
| UTILIDAD NETA / VENTAS NETAS | | | | | | | |
| UTILIDAD NETA / CAPITAL CONT. | 0.09 | 0.11 | 0.14 | 0.16 | 0.17 | 0.18 | 0.18 |
| UTILIDAD NETA / CAPITAL SOC. | 0.33 | 0.31 | 0.29 | 0.27 | 0.24 | 0.20 | 0.17 |
| METODO DUPONT | 0.49 | 0.67 | 0.89 | 1.10 | 1.34 | 1.39 | 1.39 |
| Util. Neta / Vtas. Ntas = % de Util. | | | | | | | |
| Vtas. Netas. / Act. Total = rotación del act. | 0.14 | 0.19 | 0.22 | 0.22 | 0.23 | 0.19 | 0.16 |
| RENTABILIDAD DE LA INVERSION | 1.54 | 1.61 | 1.85 | 1.44 | 1.31 | 1.06 | 0.89 |
| EN PORCENTAJE % | 22.10 | 29.84 | 39.95 | 32.42 | 29.51 | 20.07 | 14.19 |
| | 100 | | | | | | |

INDICADOR DE RENTABILIDAD PARA EL PROYECTO
DETERMINACION DE LOS FLUJOS NETOS DE FONDOS

| ANOS | UTILIDAD NETA | DEPRECIACION Y AMORTIZACION DE FONDOS | FLUJO NETO |
|------|------------------|--|------------|
| 1 | 42,005 | 13,497 | 55,502 |
| 2 | 56,893 | 13,497 | 70,390 |
| 3 | 75,338 | 13,497 | 88,835 |
| 4 | 93,572 | 13,497 | 107,069 |
| 5 | 113,564 | 12,097 | 125,661 |
| 6 | 118,019 | 8,097 | 126,116 |
| 7 | 118,019 | 8,097 | 126,116 |
| 8 | 118,019 | 8,097 | 126,116 |
| 9 | 118,019 | 8,097 | 126,116 |
| 10 | 118,019 | 8,097 | 126,116 |

CALCULO DE LA TASA INTERNA DE RENDIMIENTO (TIR)

| ANOS | FLUJO DE FONDOS | FACTOR DE DESCUENTO 1/n | VALOR PRESENTE DE FONDOS | FACT. DE DESCUENTO 1/n | VALOR PRESENTE |
|--------------|--------------------|-------------------------------|--------------------------------|------------------------------|-------------------|
| 0 | -240,000.00 | | 1 -240,000.00 | 1 | -240,000.00 |
| 1 | 42,005.00 | 0.746 | 31335.73 | .735 | 30873.67 |
| 2 | 56,893.00 | .557 | 31689.41 | .541 | 30779.11 |
| 3 | 75,338.00 | .416 | 31340.80 | .398 | 29984.52 |
| 4 | 93,572.00 | .31 | 29007.32 | .292 | 27323.02 |
| 5 | 113,564.00 | .231 | 26233.28 | .215 | 24416.26 |
| 6 | 113,564.00 | .173 | 19646.57 | .158 | 17943.11 |
| 7 | 113,564.00 | .129 | 14649.75 | .116 | 13173.42 |
| 8 | 113,564.00 | .096 | 10902.14 | .085 | 9652.94 |
| 9 | 113,564.00 | .072 | 8176.60 | .063 | 7154.53 |
| 10 | 113,564.00 | .054 | 6132.45 | .046 | 5223.94 |
| TOTAL | | | -30886.15 | | -43,476.00 |

TIR = 34 + 2 (-30886.15 / -30886.15 + (-43476))
 TIR = 34 + 0.83
 TIR = 34.83

CONCLUSIONES

En México, la puesta en práctica de una estrategia eficaz tendiente a promover y desarrollar a las micro, pequeñas y medianas empresas ha sido una tarea prioritaria dentro del programa de modernización de la pasada administración, como fue el absorber algunos de los fideicomisos que operaba el actual y que no satisfacían las necesidades de las empresas; de esta manera se creó el **promyp**. En cuanto a la presente administración también es un tema central el apoyar a los micro-empresarios y a los pequeños. En la actualidad se están incorporando más intermediarios de financieros como son: las sociedades de inversión y uniones de crédito.

Se ha tratado de apoyar a estos empresarios, ya que ellos son los más afectados tanto por la crisis económica, como por el tratado de libre comercio. Por un lado el tratado trilateral afecta a las micro-empresas, debido a la competitividad que éste implica y a la falta de tecnología de vanguardia.

Estas empresas son fuente fundamental de la dinámica económica del país, son importantes generadoras de empleos; contribuyen a un desarrollo más equilibrado; propician una distribución del ingreso más equitativa y constituyen la célula de crecimiento y competitividad.

Sus proyectos de inversión son atractivos por los menores plazos y tasas de interés preferenciales que requieren sus proyectos en la etapa de maduración, montos de inversión requeridos y las atractivas tasa de rentabilidad que ofrecen además de permitir mayor reinversión de utilidades en beneficio de la empresa.

Todas estas ventajas sólo son aprovechables en la medida que se establezca un entorno favorable para que continúen instalando, operando y desarrollando micro,pequeñas y medianas empresas, y éstas realicen los cambios cualitativos y cuantitativos que la globalización de la economía mundial y la firma del tratado trilateral de libre comercio exija.

No basta que estas empresas sean una opción viable, que subsistan y generen empleo, sino que es preciso que fortalezcan su presencia, para que estén en posibilidades de atender el mercado interno.

Para ello se requiere que cada día sean más productivas y más competitivas; que tengan capacidad de innovar tecnología; que mejoren la calidad de sus productos y/o servicios, que puedan generar modelos de asociación e integración que les permitan aprovechar economías de escala, conservando la flexibilidad derivada de la operación de cada una de ellas.

Deben modernizar sus procesos de administración, producción, comercialización y capacitación, para en lo posible no ser reemplazadas por fabricantes de otros países.

Pero ante todo, es imperativo que se multipliquen los esfuerzos en el sentido de que la banca de desarrollo debe continuar trabajando en el cumplimiento de esos objetivos; crear nuevos instrumentos financieros acordes con las necesidades de estas empresas. Deben facilitar a los diferentes sectores productivos el proceso de ajuste para incrementar su productividad y financiar el cambio estructural que ellos requieren, el cual es indispensable para enfrentar la competencia del exterior y alcanzar estándares internacionales.

Esto significa un enorme reto para los empresarios, pero también un gran desafío de la banca, en particular la de fomento y comercial que deben enfrentar para consolidarse como un instrumento de desarrollo económico y social del país.

Una vez concluida la presente investigación es posible determinar que es necesario continuar con el proceso de alianzas estratégicas entre la banca comercial y la banca de desarrollo, en la creación de nuevos y revolucionarios esquemas de financiamiento, para el desarrollo tecnológico, la capacitación laboral, asistencia técnica y la intermediación financiera mejorando la calidad de sus servicios y simplificando los procedimientos y trámites para su otorgamiento.

Debe ponerse énfasis en que todas estas acciones de apoyo son urgentes y deberán darse con firmeza y decisión. Que los intermediarios financieros sean más flexibles arriesgando tanto como lo hacen los empresarios, en proyectos cuya evaluación por sí misma sea rentable.

Es trascendental la implantación de mecanismos que permitan evaluar la factibilidad de todas aquellas entidades que hayan sido apoyadas por los intermediarios financieros y que viven una paupérrima situación económica y productiva, con el objeto de facilitarles el acceso a nuevos financiamientos para reestructurar sus actuales pasivos o bien satisfacer sus demandas de capital de trabajo, siempre y cuando todo lo anterior sea con el propósito de que las empresas subsistan; sin embargo cuando esto ya no sea posible, es necesario aconsejar a los empresarios cambiar de actividad o bien en última instancia, la posibilidad de liquidarlas ya de no hacerlo así, provocaría problemas al dueño de mayor magnitud.

Debe diversificarse la intermediación financiera y el asociacionismo con el propósito de superar los obstáculos de las transacciones de la micro, pequeña y mediana empresa, para fortalecer su capacidades y solventar su actividad económica.

Este último hacerse a través de uniones de crédito que sin duda son un de las mejores opciones, dado que reúnen a pequeñas unidades productivas que con esta asociación acceden a instrumentos de apoyo financiero que requieren, obtienen un canal de interlocución y gestión eficaz, unidas se procuran servicios fundamentales para su crecimiento y compatibilidad.

Actualmente Nacional Financiera S.N.C. como banca de desarrollo, es la institución que con mayor énfasis se encuentra promoviendo la creación de instrumentos que se adecúen a las necesidades de todas aquellas empresas que pertenecen a este estrato buscando su incorporación a los procesos de la economía formal, y su integración a las cadenas productivas y comerciales.

Tal es el caso del programa de apoyo a la micro y pequeña empresa (PROMYP) cuyo propósito es el de contribuir y coadyuvar a la modernización, apoyar a la empresa en forma integral, principalmente a aquellas que cuentan con un proyecto técnico, financiera y económicamente viable, a través del otorgamiento de crédito, de asistencia técnica y capacitación con tecnología, esquemas de garantías, servicios profesionales; desarrollando esquemas de asociación y organización empresarial, induciendo al sistema financiero; fortaleciendo alternativas de intermediación de los apoyos y diseñando esquemas que presenten soluciones para el éxito de las empresas.

Esta investigación ofrece al lector un panorama analítico de los tipos de créditos que ofrece tanto la banca comercial , como la banca de desarrollo ; derivado de esto se concluye cual es el mejor instrumento de financiamiento ; siendo este el **PROMYP** (programa de apoyo para la micro , pequeña y mediana empresa), debido no solo a las tasas blandas con las que se otorgan estos créditos, si no también al apoyo técnico, administrativo y a la capacitación que este programa ofrece.

Sin embargo , con la próxima entrada de nuevos bancos extranjeros a nuestro país , es necesario analizar los tipos de créditos que estos bancos ofrecerán a este tipo de empresarios ; y analizar bajo que condiciones se otorgarán estos créditos. Siendo esta la pauta a seguir para próximas investigaciones.

BIBLIOGRAFIA

BENASSINI FELIX, Marcela. Módulo 1: El abc de la mercadotecnia (conceptos básicos) , Editorial Nacional Financiera. México , 1992.

CABRAL CALVILLO , Leticia. Módulo 1: Identifica la función de operaciones (Conceptos Básicos), Editorial Nacional Financiera. México, 1993.

CARVAJAL , Manuel , FIEDLER , Anne , GONZALEZ , Florencio. La microempresa en México problemas , necesidades y perspectivas , Editorial instituto de proposiciones estratégicas A.C. , México 1990.

GRUPO DE INVESTIGACION COMITE DE GUADALAJARA . Fuentes de Financiamiento , Editorial Nacional Financiera . México , 1992.

LLAMAS MEADE , Gerardo J. Módulo 1: La situación de tu empresa : Cómo diagnosticarla (análisis financiero) , Editorial Nacional Financiera. México , 1993.

MENDEZ MORALES , José S. Economía y la Empresa , Editorial Mc Graw Hill. México 1988.

NACIONAL FINANCIERA , Capacitación y asistencia técnica , Editorial Nacional Financiera. México 1991.

NACIONAL FINANCIERA , La Banca de desarrollo para la modernización empresarial , Editorial Nacional Financiera. México 1989.

NACIONAL FINANCIERA. La micro , pequeña y mediana empresa , Editorial Nacional Financiera. México , 1993.

NACIONAL FINANCIERA. La micro , pequeña y mediana empresa , Editorial Nacional Financiera. México , 1993.

NACIONAL FINANCIERA. (1993). Programa de fortalecimiento a uniones de crédito , Foro para el desarrollo de la empresa , 4 , 10 - 13 .

NACIONAL FINANCIERA . (1993) El proceso de globalización , foro para el desarrollo de la empresa , 5, 4 - 9.

NACIONAL FINANCIERA. Múltiples ventajas para los empresarios. Foro para el desarrollo de la empresa , 6 . 15 - 18. México , 1993

NIETO CATER , Martha , BERISTAIN ITURBIDE , Fernando , Módulo IV: Como conducir una Empresa a Puerto Seguro (evaluación y control). Editorial Nacional Financiera. México, 1994.

RUIZ DURAN , Clemente , ZUBIRAN SCHADTLER , Carlos. Cambios en la Estructura Industrial y el papel de las micro , pequeñas , y medianas empresas en México . Editorial Nacional Financiera. México , 1992.

VILLEGAS H. , Eduardo , ORTEGA O., Rosa El nuevo Sistema Financiero Mexicano . Editorial Pac. México ,1991.

J. GITMAN Lawrence , Administración Financiera Básica. Editorial Harla. México , 1990.