

872708

10
24



UNIVERSIDAD DON VASCO, A.C.

INCORPORACION No. 8727-08 A LA
UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA DE MEXICO

**ESCUELA DE ADMINISTRACION
Y CONTADURIA**

**"LA IMPORTANCIA DE LAS FUENTES DE
FINANCIAMIENTO EXTERNO PARA LA
MICROEMPRESA EN LA CIUDAD DE
URUAPAN, MICHOACAN."**

**SEMINARIO DE INVESTIGACION
QUE PARA OBTENER EL TITULO DE
LICENCIADO EN CONTADURIA**

P R E S E N T A :

FABIANA KYRAN OLGUIN PONCE DE LEON

ASESOR: L.A.E. MA. TERESA RODRIGUEZ CORONA

URUAPAN, MICHOACAN 1995



**UNIVERSIDAD
DON VASCO A.C.**

FALLA DE ORIGEN



Universidad Nacional
Autónoma de México



UNAM – Dirección General de Bibliotecas Tesis Digitales Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS © PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

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

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

TESIS CON FALLA DE ORIGEN

TESIS CON FALLA DE ORIGEN

A MIS PADRES QUE SIEMPRE ME HAN APOYADO
EN EL LOGRO DE MIS METAS.

A MIS MAESTROS QUE ME FORJARON PARA LUCHAR
EN LA VIDA, EN ESPECIAL A MI ASESOR LA
MAESTRA TERE RODRIGUEZ Y A MI GRAN AMIGO
VICTOR RAMOS CUBILLO.

Y SOBRE TODO A DIOS POR HABERME DADO VIDA
Y SALUD, PARA PODER LLEGAR A ESTE DIA.

INDICE

TEMA	PAGINA
INTRODUCCION.....	1
CAPITULO 1.- Generalidades.....	4
1.1. Concepto de Empresa.....	5
1.2. Clasificación de la Empresa.....	8
1.3. Objetivos de la Empresa.....	12
1.4. Importancia de la Microempresa en Mexico.....	14
1.5. Perspectivas de la Microempresa.....	21
CAPITULO 2.- Fuentes de Financiamiento en Mexico.....	24
2.1. Marco Histórico del Sistema Financiero Mexicano... 24	
2.1.1. Periodo Prehispánico.....	24
2.1.2. Periodo Colonial.....	24
2.1.3. Periodo Independiente.....	26
2.1.4. Periodo Actual.....	29
2.2. Estructura del Nuevo Sistema Financiero Mexicano.. 31	
2.2.1. Banco de México.....	32
2.2.2. Comisión Nacional Bancaria y de Valores.... 32	
2.2.2.1. Bancos Nacionales y extranjeros.....	33
2.2.2.2. Almacenes Generales de Depósito.....	33
2.2.2.3. Empresas de Factoraje Nac. y Ext....	34
2.2.2.4. Arrendadoras Financieras Nac. y Ext.	34

2.2.2.5. Uniones de Crédito.....	35
2.2.2.6. Casas de Cambio.....	35
2.2.2.7. Sociedades de Objeto Limitado Nacionales y Extranjera.....	35
2.2.2.8. Grupos Financieros Nacionales y Ext.	36
2.2.2.9. Sociedades de Ahorro y Préstamo.....	36
2.2.3.10. Bolsa Mexicana de Valores.....	37
2.2.3.11. Casas de Bolsa Nacionales y Ext....	37
2.2.3.12. Sociedades Operadoras de Sociedades de Inversión.....	38
2.2.3.13. Instituto para el Depósito de Valores.....	39
2.2.3.14. Grupos Financieros Bursátiles Nacionales y Extranjeros.....	39
2.2.3.15. Especialistas Bursátiles.....	40
2.2.3. Comisión Nacional de Seguros y Fianzas.....	40
2.2.3.1. Aseguradoras Nacionales y Ext.....	40
2.2.3.2. Afianzadoras Nacionales y Ext.....	41
2.3. Fuentes de Financiamiento.....	43
2.3.1. Mercado de Valores.....	43
2.3.1.1. Inscripción de las empresas en el Mercado de Valores.....	43
2.3.1.2. Obligaciones.....	45
2.3.1.3. Papel Comercial.....	46
2.3.1.4. Pagaré de mediano plazo.....	46
2.3.1.5. Sociedades de Inversión de Capital..	47
2.3.1.6. Certificados de Participación	

Inmobiliaria.....	47
2.3.2. La Banca.....	49
2.3.2.1. Requisitos para crédito.....	49
2.3.2.2. Tipos de Crédito Bancario.....	50
2.3.3. Nacional Financiera.....	55
2.3.3.1. Programa Nacional de Solidaridad....	55
2.3.3.2. Programa para la Micro y Pequeña Emp	56
2.3.3.3. Programa de Estudios y Asesorías....	57
2.3.3.4. Programa de Modernización.....	57
2.3.3.5. Programa de Infraestructura Ind.....	58
2.3.3.6. Programa de Desarrollo Tecnológico..	58
2.3.3.7. Programa de Mejoramiento del Medio Ambiente.....	59
2.3.4. Grupos Financieros No Bancarios.....	62
2.3.4.1. Almacenes Generales de Depósito.....	62
2.3.4.2. Empresas de Factoraje.....	62
2.3.4.3. Arrendadoras Financieras.....	63
2.3.4.4. Afianzadoras.....	63
 CAPITULO 3.- Fuentes de Financiamiento para la Microempresa.	64
3.1. Financiamiento Bancario.....	65
3.2. Financiamiento de Organizaciones Auxiliares de Crédito.....	68
3.3. Financiamiento Bursátil.....	68
3.4. Importancia de NAFIN para las microempresas.....	69
3.4.1. Programa para la Micro y Pequeña Empresa...	71
3.4.2. Bono Cupón Cero.....	74

3.4.3. Fondos de NAFIN en Michoacán.....	76
CAPITULO 4.- Caso Práctico.....	84
4.1. Marco de Referencia.....	84
4.1.1. Antecedentes de la Ciudad de Uruapan.....	84
4.1.2. Importancia de la microempresa en Uruapan..	86
4.2. Metodología.....	90
4.3. Interpretación de la Información.....	97
4.4. Conclusiones.....	112
CONCLUSIONES GENERALES.....	115
BIBLIOGRAFIA.....	123

El hombre a través de los tiempos, ha venido desarrollando diversas actividades económicas con el fin de subsistir en el medio que le rodea; mostrando una clara interdependencia con otros grupos.

Es así como se formaron las empresas dedicadas a la compra-venta de mercancías, prestación de servicios o a la producción de bienes de consumo.

Dichas entidades económicas utilizan recursos propios y ajenos para financiar su actividad, y permitirles ampliar los mercados donde participan con sus productos; la compra de bienes de capital, y en general, todo aquello que contribuya a la obtención de mayores ganancias.

Sin embargo, no todas las empresas tienen acceso a las fuentes de financiamiento por diversos motivos, entre los cuales está la falta de información, la insuficiencia de garantías que avalen los créditos y los elevados costos que estos créditos implican.

Es por esta razón que el objetivo principal del presente trabajo es analizar y explicar la importancia de las fuentes de financiamiento y su relación con la microempresa,

enfocándonos básicamente a los financiamientos externos que recibe. Por lo tanto, a través de la investigación se elaboró una respuesta tentativa a los problemas de financiamiento de microempresarios, quedando como sigue:

" A medida que aumente la falta de financiamiento externo en la microempresa, aumentará en determinada proporción el estancamiento económico y desaparición de la misma. "

Con estas bases, los siguientes capítulos contendrán información relevante para confirmar la hipótesis enunciada anteriormente. Dentro del primer capítulo, haremos referencia a diferentes conceptos y tipos de empresas existentes, con el objetivo principal de conocer las metas y características generales de los diferentes tipos de unidades económicas.

En el segundo capítulo, se tratarán las fuentes de financiamiento en México, mostrándose brevemente el marco histórico del Sistema Financiero Mexicano y posteriormente la estructura del Nuevo Sistema Financiero, conteniendo las Instituciones de Crédito, las organizaciones y actividades auxiliares de crédito, las instituciones de seguros y fianzas y los organismos bursátiles.

Además de tratar las fuentes de financiamiento, como son el Mercado de Valores, la Banca, Nacional Financiera y los Grupos Financieros no Bancarios o Sociedades Financieras de

Objeto Limitado. Este capítulo tiene como objetivo mostrar los antecedentes del actual Sistema Financiero y cada una de las partes que lo componen, formando un todo unido y con elementos interrelacionados entre sí.

En el tercer capítulo, sólo abordaremos las fuentes de financiamiento para la microempresa, como son los financiamientos bancarios, las organizaciones auxiliares de crédito, el financiamiento bursátil y la importancia de Nacional Financiera para las microempresas. Todo esto con el principal fin de mostrar un amplio panorama a los microempresarios sobre las diferentes alternativas de financiamiento con que cuentan.

Y por último, la investigación de campo donde se aplicarán cuestionarios a una muestra representativa de microempresarios, con el fin de determinar la situación real que viven los microempresarios al solicitar financiamientos externos, el uso que hacen de ellos, los tipos de créditos solicitados y la importancia de los mismos para la microempresa.

CAPITULO 1. GENERALIDADES.

La actividad humana al enfrentarse al mundo, se encuentra con que tiene gran cantidad de necesidades y escasos recursos que ofrece la naturaleza.

Ante tal limitación, el hombre se ve obligado a llevar a cabo un esfuerzo para coordinar recursos y necesidades. Para lograr esto primero hay que formular un plan, o sea, lo que ha de hacerse y los medios a utilizar. Desde este momento, el hombre es un ente dinámico, por que por medio de su actividad busca la satisfacción de sus necesidades individuales.

Sin embargo el hombre no puede vivir aislado, sino que se relaciona con el medio ambiente, satisfaciendo sus necesidades individuales con los bienes o servicios de los demás.

Cuando dos o mas gentes unen esfuerzos y medios e intercambian bienes y servicios empieza la verdadera actividad

económica, donde el principio de cooperación origina la "empresa", que es la unión de esfuerzos, medios y voluntades para emprender la acción. Generándose un organismo capaz de orientar la actividad económica, reconocida por la ley y autorizada para ejercer ciertas actividades productivas.

Por lo tanto, es necesario para este capítulo, establecer los conceptos de empresas, sus objetivos y clasificación; para lograr un mejor entendimiento de los financiamientos externos en una entidad tan importante como lo es la microempresa, base del Sistema Económico Mexicano.

1.1. CONCEPTO DE EMPRESA.

Es importante definir el concepto de empresa para delimitar más específicamente el objeto directo de la investigación, ya que éste varía de acuerdo al autor que se utilice; a continuación se han recopilado de algunos autores los conceptos más importantes:

* Según El diccionario de términos administrativos y financieros:

" La empresa es un conjunto de factores de producción coordinados, cuya función es producir y cuya finalidad viene determinada por el sistema de organización económica en el que la empresa se halle inmersa. "

* De acuerdo con Agustín Reyes Ponce, desde el punto de vista económico:

" Es una entidad económica destinada a producir bienes y servicios, venderlos, satisfacer un mercado y obtener un beneficio. "

* Guzmán Valdivia I. la define así:

" Es la unidad económico-social en la que el capital, el trabajo y la dirección se coordinan para lograr una producción que responde a los requerimientos del medio humano en que la propia empresa actúa. "

* Ronald Caude, la define así:

" Conjunto de actividades humanas colectivas, organizadas con el fin de producir bienes o rendir beneficios. "

* Según Mendez, Monroy y Zorrilla, en su libro " Dinámica Social de la Organizaciones ":

" Es la unidad económico-social encargada de combinar los factores y las relaciones sociales de producción mediante los procesos de trabajo, las relaciones técnicas y las relaciones sociales de producción; con el objeto de producir bienes y servicios que satisfagan las necesidades."

Pero la empresa es algo más que un simple conjunto de bienes materiales. La empresa es un sistema de coordinación central; una unidad de dirección o planificación.

La Ley reconoce y autoriza la empresa para la realización de determinada actividad productiva que de algún modo satisface necesidades colectivas.

Como conclusión, podemos decir que " La Empresa es una organización con medios propios y adecuados para alcanzar sus fines, que se vale de recursos humanos, técnicos y financieros ".

Así, podemos reconocer los elementos que integran en general todas las definiciones de empresa analizadas anteriormente, de las cuales a continuación se dará un breve concepto :

* Esfuerzo.- Aspecto motivacional del comportamiento. Cuando ese esfuerzo se combina con la capacidad se produce trabajo. El nivel del esfuerzo es influido por la fortaleza de la motivación personal o de la premura de las necesidades.

* Factores de la producción.- Elementos necesarios para la producción de cualquier bien o servicio. Los factores primarios son tierra, trabajo, capital y organización.

* Fines.- Metas u objetivos hacia cuya obtención se encaminan los esfuerzos. Deben estar determinados en tiempo y cantidad.

* Recursos.- Es todo aquello que tiene valor para producir riqueza o servicios, ya sean recursos económicos, materiales y técnicos.

o Recursos técnicos.- Son aquellos con los que una empresa cuenta para lograr sus fines, como es la tecnología.

o Recursos humanos.- Son aquellos con que cuenta una entidad determinada para llevar a cabo los procesos productivos, como es la mano de obra.

o Recursos financieros.- Son aquellos recursos líquidos con que cuenta una empresa para alcanzar sus fines, como es el efectivo.

1.2. CLASIFICACION DE EMPRESAS.

Para poder determinar los hechos y operaciones de las empresas, en materia de registro metódico, se necesita clasificarlas dentro de grupos genéricos, con la finalidad de precisar en qué estriban sus semejanzas y cuáles son sus diferencias, sobre todo, en lo relativo a su complejidad contable, que es un aspecto muy importante de planeación.

Existen diversos criterios para llegar a clasificar las empresas, sin embargo, estas pueden tener diversos nombres de acuerdo a su actividad o giro, constitución patrimonial, magnitud y función económica.

De acuerdo a su actividad o giro, las empresas pueden clasificarse con base a la actividad que desarrollen, en:

s Industriales: Son aquellas cuya actividad básica es la producción de bienes mediante la transformación y/o extracción de materias primas. Las industriales a su vez, se clasifican en:

- Extractivas.- Se dedican a la extracción y explotación de los recursos naturales sin modificar su estado natural.
- Manufactureras.- Se dedican a adquirir materia prima para someterla a un proceso de transformación, obteniendo un producto diferente.
- Agropecuarias.- Son aquellas cuya función básica es la explotación de la agricultura y la ganadería.

s Comerciales: Son las que se dedican a adquirir bienes o productos con el objeto de venderlos aumentando el precio de costo y obteniendo un porcentaje denominado "margen de utilidad". Son intermediarias entre el productor y el consumidor, y a su vez se clasifican en:

- Mayoristas.- Las que realizan ventas a gran escala a minoristas, que distribuyen el producto al mercado de consumo.
- Minoristas o detallistas.- Son las que venden productos al menudeo, o en pequeña cantidad directamente al consumidor.
- Comisionistas.- Las que se dedican a vender artículos que los fabricantes les dan a consignación por una comisión.

s De Servicios: Son aquellas en las que el esfuerzo del hombre, producen un servicio para la mayor parte de una colectividad en determinada región, sin que el producto tenga naturaleza corpórea. A su vez se clasifican en:

- Sin concesión: Son las que requieren licencia de funcionamiento por parte de las autoridades.
- Concesionadas por el Estado: Son aquellas cuya índole es de carácter financiero.
- Concesionadas no financieras: Son las autorizadas por el estado, pero sus servicios no son de carácter financiero.

De acuerdo a su Constitución Patrimonial, las empresas pueden clasificarse en:

* Públicas: Son empresas que pertenecen al estado y su objetivo es satisfacer necesidades de carácter social. Está constituida por capital público perteneciente a la nación; su organización, dirección y demás servicios están a cargo de empleados públicos. Pueden clasificarse en:

- Desconcentradas.- Son las que tienen determinadas facultades de decisión limitadas, que manejan su autonomía y su presupuesto.
- Descentralizadas.- Son en las que se desarrollan actividades que competen al estado y que son de interés general, pero están dotadas de personalidad, patrimonio y régimen jurídicos propios.
- Estatales.- Pertenecen totalmente al estado, no adoptan una forma externa de sociedad privada, tienen personalidad jurídica propia, se dedican a una actividad económica.
- Mixtas o paraestatales.- En estas existe la coparticipación del estado y los particulares para producir bienes o servicios.

- Privadas.- Son las que están constituidas por capitales particulares, organizadas y dirigidas por sus propietarios y cuya finalidad puede ser lucrativa y mercantil, o también no lucrativa.

Las empresas lucrativas pueden ser individuales (dirigidas por un solo empresario) y sociedades (pertenecientes a varios socios).

Las empresas no lucrativas son aquellas que llegan a satisfacer necesidades materiales o físicas de sus componentes.

De acuerdo a la magnitud de la empresa o su tamaño, pueden ser micro, pequeñas, medianas y grandes; aunque existe dificultad para determinar límites, hay varios criterios para evaluar la magnitud de la empresa, los más usuales son: Capitales invertidos, Giros de operaciones (ventas), personal empleado, potencia instalada y otros criterios según NAFINSA y SHCP.

La clasificación de empresas según su magnitud es la que más conviene bajo el punto de vista de la administración, debido a que tanto la organización administrativa como contable depende de la importancia de cada empresa.

Esta forma de clasificarlas es de acuerdo al volumen de ventas anuales, conjuntamente con el número de trabajadores, y se clasifican en:

- Por el número de personal:

Microempresa	- hasta 15 empleados.
Pequeña empresa	- hasta 100 empleados.
Mediana empresa	- hasta 250 empleados.
Grande empresa	- mas de 250 empleados.

- Por los ingresos anuales:

Microempresa	- hasta N\$ 900,000.00
Pequeña empresa	- hasta N\$ 9,000,000.00
Mediana empresa	- hasta N\$ 20,000,000.00
Grande empresa	- mas de N\$ 20,000,000.00

* FUENTE: Banco de México.

De acuerdo a su función económica, se clasifican en :

- Primarias: Las que se dedican act. extractivas o constructivas.
- Secundarias: Las que se dedican a la transformación de materia prima.
- De servicio: Son las dedicadas a la actividad solo de servicio.

1.3. OBJETIVOS DE LA EMPRESA.

En el sistema capitalista o de economía de mercado, el fin de la empresa ha consistido tradicionalmente en la obtención del máximo beneficio o lucro, mientras que en las economías

colectivistas con dirección centralizada el fin de la empresa ha consistido en cumplir los objetivos asignados en un plan más general, de ámbito nacional, regional o local. Esta concepción de los objetivos empresariales ha experimentado, sin embargo, cambios importantes en uno y otro sistema durante las últimas décadas.

Actualmente, toda empresa progresista debe perseguir objetivos institucionales, ya que el conseguirlo incide directamente en su progreso. Estos objetivos institucionales de las empresas son:

*** Económicos:** Son los que buscan lograr beneficios monetarios:

- Cumplir con los intereses de los inversionistas, retribuyéndoles con dividendos justos a sus aportaciones.
- Efectuar los pagos a los acreedores por intereses sobre préstamos concedidos.

*** Sociales:** Son aquellos que contribuyen al bienestar social:

- Satisfacer las necesidades de los consumidores con bienes y servicios, en las mejores condiciones de venta.
- Incrementar el bienestar socioeconómico de una región al consumir recursos materiales y servicios, y crear empleos.
- Pagar impuestos, para el sostenimiento de servicios públicos.
- Mejorar y conservar la ecología de la región, evitando la contaminación ambiental.

*** Técnicos** Son los que están enfocados al aspecto tecnológico:

- Utilizar los conocimientos más recientes y las aplicaciones tecnológicas más modernas en la empresa.
- Propiciar la investigación y mejoramiento de técnicas actuales para la creación de tecnología nacional.

1.4. IMPORTANCIA DE LA MICROEMPRESA EN MEXICO.

En la empresa mexicana se materializan la capacidad intelectual, la responsabilidad y la organización, condiciones o factores indispensables para la producción.

Existen dos ventajas básicas de la empresa:

- Es la última forma de realizar la producción y los negocios en gran escala.
- Su organización administrativa y su constitución legal hacen de ella un organismo que ofrece garantías, por lo cual se ha ampliado el crédito y se pueden realizar obras de gran volumen a mediano y largo plazo.

En lo que se refiere a la microempresa, cuenta también con ventajas debido a su tamaño, las cuales son:

- Líneas de comunicación cortas y directas.
- La ganancia como salario, por que el empresario puede trabajar para sí mismo como otro empleado más.

- Contacto directo con empleados y clientes.
- Autonomía en las decisiones.
- Accesibilidad al medio.

Es así como las microempresas en México representan la mayoría de empresas que aportan recursos y generan fuentes de empleo, además de que influyen directamente en el curso económico del país.

Su importancia radica en que la microempresa promueve el crecimiento y desarrollo de México, ya que la inversión es oferta y es demanda; por que crear una empresa implica la compra de terreno, maquinaria y equipo, patentes, materias primas, etc., pero también es oferta por que genera producción y esta a su vez, promueve el empleo y progreso general.

Un análisis retrospectivo del medio permite augurar que la importancia de la microempresa seguirá creciendo. Su contribución económica y social se irá haciendo más relevante. Algunos datos que permiten apoyar esta afirmación son los siguientes:

En la división industrial de la manufactura el 95.4 % de las empresas son micros y pequeñas. Aportan casi el 35 % de la producción total del ramo. Casi en 97% de las empresas minoristas son micro y pequeñas y efectúan ventas casi iguales al millón de dólares, lo que representa el 56 % de todas las ventas al menudeo.

Después de hablar un poco de las ventajas que representan las microempresas y de datos generales, hablaremos de la base fundada que se tiene para afirmar que las microempresas son muy importantes en nuestro país, representando la mayoría en la economía mexicana.

Así es como entonces procederemos a hacer referencia a su historia.

El origen de la micro y pequeña empresa se remonta a los pequeños talleres artesanales y negocios familiares, que producían bienes destinados principalmente al autoconsumo. La evolución de estos talleres o pequeñas unidades de producción propició el surgimiento de micro fábricas que a través del tiempo fueron aumentando en número y tamaño, dando lugar a las empresas de diferentes tipos.

A partir del siglo XIX, el estado comienza a fomentar la creación de diferentes instituciones que pretendían solucionar algunos de los principales problemas del sector, sin embargo su éxito no fue el deseado.

En 1830, se instituyó el Banco de Avío que tenía como objetivo impulsar las actividades empresariales del país, especialmente de las industrias micro, pequeñas y medianas, mediante el otorgamiento de créditos de Habilitación y Avío, así como Refaccionarios.

Al establecer esta institución el Estado, manifestó su inquietud por apoyar y fomentar a uno de los sectores más significativos de la industria del país, el de las industrias micro y pequeñas. Desde entonces este impulso se ha reflejado en el incremento que ha tenido este sector a la fecha.

En 1930, la industria manufacturera contaba con 46000 establecimientos, de los cuales 40000 (86%) eran microindustrias, que ocupaban más de la mitad de los trabajadores industriales. La diferencia correspondía a 5800 (13%) industrias pequeñas y medianas, las 200 (1%) restantes eran industrias grandes.

Luego, para el año de 1950, dentro del subsector de la industria de la transformación existían 53000 empresas, de las cuales el 73% (38500) eran microindustrias, el 25% (13500) eran pequeñas y medianas industrias y el 2% (1000) eran industrias grandes.

En la década de los 60's, la industria de la transformación había crecido a 100000 establecimientos, de los cuales 42500 eran microindustrias, 55900 eran pequeñas y medianas industrias y 1600 eran grandes industrias. A mediados de esta década, se incrementó el número de establecimientos a 135000.

Bajo esta perspectiva, el desarrollo de la micro, pequeña y mediana industria ha desempeñado un papel fundamental en el avance del proceso de industrialización de nuestro país,

sobre todo a partir de la posguerra. Durante este periodo el nuevo modelo de desarrollo "hacia adentro" o de sustitución de importaciones, se apoyó básicamente en la creación de micro, pequeñas y medianas industrias, principalmente en aquellas actividades manufactureras que requerían poca inversión y tecnología, y en cambio una mayor utilización de mano de obra intensiva.

Sin embargo, conforme al proceso de industrialización se extendía hacia la producción de bienes más complejos y se desarrollaban a partir de la década de los 60's, nuevas ramas fabriles como las productoras de bienes durables y de capital (que requerían considerables volúmenes de inversión), el peso del desarrollo económico se transfirió al crecimiento de la gran industria.

Los constantes cambios de la Economía durante los últimos 20 años, como la inflación, la disminución del proteccionismo al sector industrial por el Estado, la falta de liquidez y restricciones al crédito, así como las diferentes devaluaciones; propiciaron una disminución del 34% el número de establecimientos industriales durante este periodo.

De acuerdo con las estadísticas de la Dirección General de la Industria Mediana y Pequeña perteneciente a la SECOFI (Secretaría de Comercio y Fomento Industrial), en 1981, existían aproximadamente 125000 establecimientos industriales en el país,

de los cuales sólo el 1.6% eran grandes industrias, el 68% correspondía a la microindustria y el 30.4% a la pequeña y mediana industria.

Para mediados de la década de los 80's el número de establecimientos decreció a 84902 industrias integradas por: 1868 (2.2%) industrias grandes, 18424 (21.7%) industrias medianas y pequeñas, y 64610 (76.1%) microindustrias.

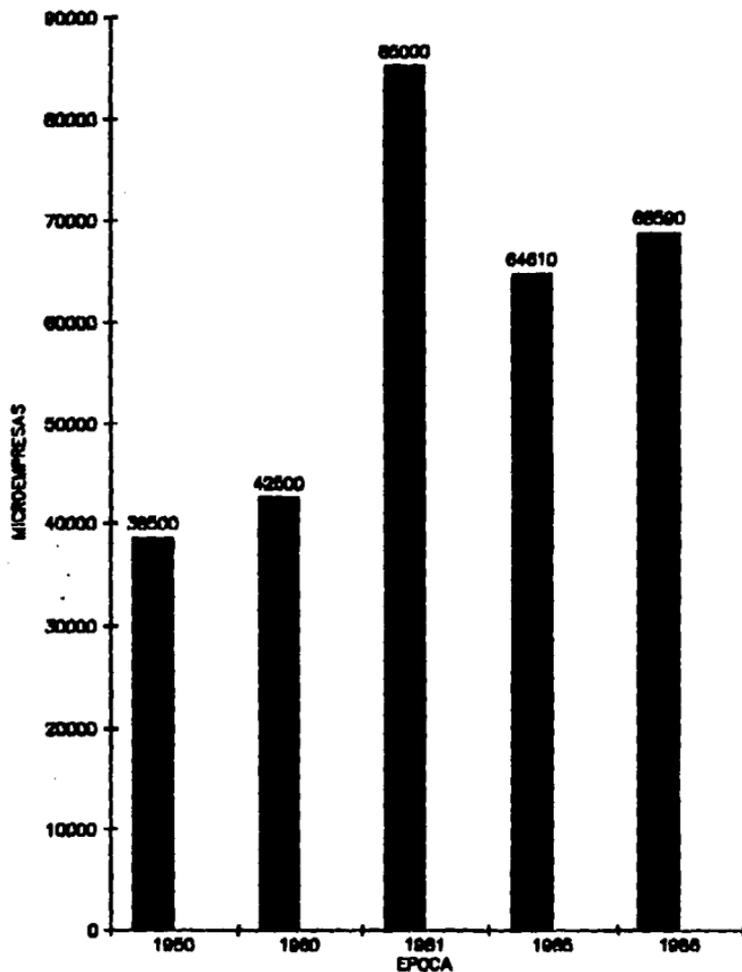
Incrementándose el número en 1986 a 89078 establecimientos, formados por 1782 (2%) industrias grandes, 18706 (21%) empresas medianas y pequeñas, y 68590 (77%) microindustrias.

A pesar de las constantes fluctuaciones que ha tenido el número de industrias micro a través del tiempo, este sector se ha mantenido como uno de los pilares en el desarrollo económico del país. Sin embargo, hasta el momento ha carecido de un vínculo real que les permita afrontar con éxito las condiciones actuales de la economía de la nación.

A continuación, se presenta una gráfica que muestra el número de microempresas existentes en México en los años de 1950, 1960, 1981, 1985 y 1986.

MICROEMPRESAS A NIVEL NACIONAL.

INDUSTRIA DE LA TRANSFORMACION



1.5. PERSPECTIVAS DE LA MICROEMPRESA

El ajuste estructural que experimenta la Economía Mexicana, en buena medida inducido por la globalización de los mercados mundiales, ha determinado un cambio en la actitud y organización de las empresas en el país.

Así, no obstante que la globalización económica y la apertura de México han tenido incidencia negativa en las finanzas de las empresas y de los individuos, existe resistencia al cambio. El ajuste a las nuevas condiciones darán mayores oportunidades de sobrevivencia y crecimiento.

El proceso de cambio será difícil, deberá contemplarse en el mediano plazo. En el corto, las autoridades deberán motivarlo por medio de incentivos que logren reactivar la inversión, la producción y el ahorro interno.

De acuerdo a lo anterior, el actual Plan Nacional de Desarrollo hace hincapié en dos puntos importantes para el futuro de nuestro país: uno es la promoción del ahorro interno; y el otro, la necesidad de moderar el crecimiento demográfico. El Plan Nacional del actual gobierno se distingue de los anteriores en que propone mecanismos que permitirían al país lograr en el largo plazo un crecimiento de 5% anual, el cual se considera indispensable para generar empleos para la población.

Además, como consecuencia de los eventos ocurridos a partir de Diciembre de 1994, las empresas han venido enfrentando una serie de retos que, de no ser resueltos con oportunidad y acierto, pueden poner en riesgo su sobrevivencia.

Los efectos de la crisis financiera, así como las acciones de política económica que ha tenido que implantar el gobierno para recuperar la estabilidad de los mercados cambiarios y en general de los mercados financieros, ha representado para la empresa en general, pero más para las empresas micro, pequeñas y medianas, una reducción muy importante en sus ventas, un incremento en los costos y gastos por la devaluación e inflación, un aumento en las cargas financieras y la imposibilidad de obtener crédito por la elevación de las tasas de interés y la liquidez de los mercados.

Ante esta situación, las microempresas han tenido que enfrentar gravísimos problemas de liquidez y una importante disminución de la demanda de sus productos. Esto obliga a un replanteamiento de los objetivos, estrategias y prioridades para hacer frente a estos problemas

De todo lo anterior se deriva la necesidad de que la microempresa, partiendo de una estrategia enfocada al logro de sus grandes objetivos, el económico en relación a su posición y crecimiento en el mercado, y el financiero, en términos de la maximización del valor de la empresa, tenga que definir una buena

planeación derivada de los requerimientos de su operación, a fin de que tenga la suficiente capacidad y flexibilidad de reacción ante cambios inesperados en el entorno macroeconómico y político-social que afecten la estabilidad de la demanda y que representen un menor volumen de ventas y un menor uso de la capacidad instalada.

Además, dentro de esa planeación estratégica deberá establecerse la política de reinversión de utilidades para capitalizar a la empresa, haciéndola menos dependiente de recursos financieros externos.

En conclusión, podemos decir que por la rapidez con que se experimenta el cambio, resulta difícil hacer previsiones sobre el futuro desempeño de las microempresas, no obstante, su éxito se ligará a la capacidad que tengan para realizar diagnósticos adecuados sobre los principales retos y oportunidades del entorno, y con fijar prioridades para resolver los problemas, así como también, será vital que desarrollen una habilidad de comunicación con la planta laboral.

No cabe duda que las microempresas mexicanas viven los momentos más críticos de su historia, hecho que las obliga a tomar decisiones en las que no pueden equivocarse, de lo contrario podrían desaparecer.

CAPITULO 2. FUENTES DE FINANCIAMIENTO EN MEXICO.

2.1. MARCO HISTORICO DEL SISTEMA FINANCIERO MEXICANO.

2.1.1. PERIODO PREHISPANICO.

En esta época previa a la conquista se utilizaba el trueque para llevar acabo las transacciones. Se realizaban pagos en especie entre los mercaderes y artesanos, así que el pago en trabajo agrícola era fundamental.

Las mercancías que se generalizaron como medio de intercambio eran: cacao, mantas, oro en polvo, plumas, piezas de cobre y ciertas piezas de estaño; y el papel rector de la economía lo ejercía fuertemente el Estado.

2.1.2. PERIODO COLONIAL.

Se caracterizó por tres épocas, teniendo su origen el actual Sistema Financiero Mexicano en la tercera época.

* Primera época: Se dió el saqueo en América, además de el reparto de la riqueza y la distribución de los cargos público.

* Segunda época: Fue la depresión en Europa; naciendo la hacienda y el peonaje. Se consolida la fuerza política y económica de las corporaciones religiosas, comerciales y hacendarias.

* Tercera época: Los Borbones fortalecen el poder económico y político en la Nueva España.

En 1785 la Contaduría Pública (Nacional) comienza a utilizar la partida doble y se creó la primera institución de crédito prendario que fué el Monte de Piedad de Animas.

En 1782 se fundó el Banco Nacional de San Carlos y se creó el Banco de Avío de Minas en 1784, primer banco refaccionario en América.

2.1.3. PERIODO INDEPENDIENTE.

AÑO	HECHOS HISTORICOS
1830	!Se estableció el Banco de Avío. Cesó de operar en 1842.
1848	!Se creó la caja de ahorro nacional Monte de Piedad y el Código de Comercio de 1854.
1864	!Se creó el Banco de Londres, México y Sudamérica.
1875	!Se creó el Banco de Santa Eulalia.
1878	!Se creó el Banco Mexicano.
1879	!Los Estados Unidos desmonetizaron la plata, desapareciendo de circulación el oro.
1881	!Nació el Banco Nacional Mexicano.
1882	!Comenzaron a funcionar el Banco Mercantil Agrícola, el Mercantil Mexicano y el Hipotecario Mexicano.
1883	!Se constituyó el Banco de Empleados.
1884	!Nació el Banco Nacional de México por la fusión del Banco Nacional de México y el Mercantil, Agrícola e Hipotecario.
1895	!Fue inaugurada la Bolsa de México, S.A.
1897	!Se expidió la Ley General de Instituciones de Crédito.
1898	!Se concesionó al Banco Refaccionario Mexicano para cambiar billetes de bancos estatales.
1905	!Cambio de acuñación de monedas de oro y plata a solo oro.
1907	!Hubo crisis financiera y renació la Bolsa Privada de México, S.C.L., cambiando su denominación en 1910 a Bolsa de Valores de México, S.C.L.
1913	!Victoriano Huerta decretó la inconvertibilidad de billetes de banco y la suspensión de pagos.
1916	!Se expidió el decreto que reglamentaba la creación y funcionamiento de las casas de cambio y prohibía la especulación sobre monedas y valores al portador.
1924	!La primera Convención Bancaria trató de reorganizar al ISFM y se inauguró el Banco de México.
1926	!Se fundó el Banco Nacional de Crédito Agrícola.
1928	!Se creó la Asociación de Banqueros de México, A.C. y la Comisión Nacional Bancaria.
1931	!Se emitió la Ley Orgánica del Banco de México.
1934	!Se creó Nacional Financiera.
1935	!Se creó el Banco Nacional de Crédito Ejidal.
1937	!Se creó el Banco Nacional de Comercio Exterior, S.A.

I.- AUTORIDADES:

El Sistema Financiero Mexicano funcionaba de la siguiente forma:

1) Secretaría de Hacienda y Crédito Público, como autoridad máxima.

2) Subsecretaría de Crédito Público, que controlaba y supervisaba.

3) Banco de México, S.A. El banco central que regulaba y controlaba la estructura crediticia y monetaria, fijaba reglas, centralizaba reservas bancarias y operaba como cámara de compensación.

4) Comisión Nacional Bancaria y de Seguros. Institución encargada de la vigilancia de las instituciones de crédito y de seguros.

5) Comisión Nacional de Valores. Encargada de todos los asuntos de valores, opiniones sobre inversión, mantener registro y estadística nacional de valores, aprobar tasas de interés y opinar sobre el funcionamiento de las Bolsas de Valores.

II.- AGRUPACION INSTITUCIONAL:

Las Instituciones Nacionales de Crédito eran:

- a) Nacional Financiera, S.A.**
- b) Banco Nacional de Comercio Exterior, S.A.**
- c) Banco Nacional de Crédito Agrícola (*)**
- d) Banco Nacional de Crédito Ejidal (*)**
- e) Banco Nacional de Comercio Agropecuario (*)**
- f) Banco Nacional de Obras y Servicios Públicos (**)**
- g) Banco Nacional de Fomento Cooperativo**
- h) Financiera Nacional Azucarera, S.A.**
- i) Banco Nacional Monte de Piedad**
- j) Banco del Pequeño Comercio del D.F., S.A.**
- k) Patronato del Ahorro Nacional**
- l) Banco Nacional Cinematográfico**
- m) Banco Nacional del Ejército y la Armada**
- n) Banco Nacional Urbano, S.A. (**)**

(*) Se fusionaron en Banco Nacional de Crédito Rural en 1975.

() En 1974 formaron un grupo financiero BANQBRAS, junto con el Banco del Pequeño Comercio, S.A.**

2.1.4. PERIODO ACTUAL.

AÑO	HECHOS HISTORICOS
1976	Se publicaron las reglas de la Banca Múltiple.
1977	Se suprimieron los bonos fin., se creó el impt. a la ut. bruta extraord. y salió la primera emisión PETROBONOS.
1978	Apareció la segunda emisión de PETROBONOS, CETES, se crearon varias casas de bolsa y se abrieron sucursales en -provincia.
1979	Se implantó el IVA, desaparecieron los bonos fin., se firmó el acuerdo de venta de gas a EUA.
1980	Apareció el Papel Comercial, se aprobaron las Aceptaciones Bancarias y se apoyó al Mercado de Valores a través de los Certificados de Promoción Fiscal (CEPROFIS).
1982	Existió una crisis de liquidez, devaluación de la moneda, se nacionalizó la banca y se puso en marcha el Programa Inmediato de Reordenación Económica (PIRE).
1983	Se puso en marcha la Ley Reglamentaria del Servicio Público de Banca y Crédito, se mod. leyes mercantiles y la del ISR. Se publicó el Plan Nacional de Desarrollo 1983-1988 y se inició el pago de indemnizaciones a banqueros.
1984	Se presentó el Programa Nac. de Fin. del Desarrollo 1984-1988, el Programa Nac. de Fomento Ind. y Comercio Ext. - 1984-1988 y el Ejecutivo Fed. envió al Congreso propuestas que modifican al SFM.
1985	Temblor en el Distrito Federal que trajo la caída paulatina de la actividad económica.
1986	Existía recesión con inflación elevada debido a la baja de precio del barril del petróleo.
1987	Se presentó la gran caída de las Bolsas del mundo, se publicó el pacto de solidaridad econ. y se anunció la emisión de los Bonos Cupón "0".
1988	Año de la "caída del sistema de cómputo" electoral, se colocó la emisión 88 de PETROBONOS y el Lic. Carlos Salinas envió la iniciativa de la política econ. de 1989.
1989	Se estableció un acuerdo con el FMI y se presentó el plan Nacional de Desarrollo 1989-1993.
1990	Se reprivatizó la banca, se renegoció la deuda externa, se mod. las leyes fiscales y la constitución política.
1993	Entró en operación la cesión matutina del mercado de dinero y se autorizaron 52 nuevos bancos.
1994	La demanda de billetes y monedas aumentó considerablemente. La tendencia a la alta del tipo de cambio y lastas de interés se agravó por el trágico asesinato del candidato a la presidencia del PRI.

LOS BANCOS AUTORIZADOS A FEBRERO DE 1994 SON LOS SIGUIENTES:

- | | |
|---------------------|-------------------------|
| 1) Atlantico | 16) Internacional |
| 2) Banamex | 17) Invex |
| 3) Bancomer | 18) Mercantil del Norte |
| 4) Bancrecer | 19) Mercantil Probursa |
| 5) Banoro | 20) Mexicano |
| 6) Banpais | 21) Mifel |
| 7) Capital | 22) Obrero |
| 8) Banco del Centro | 23) Oriente |
| 9) Citibank | 24) Promex |
| 10) Comermex | 25) Pronorte |
| 11) Confia | 26) Serfin |
| 12) Cremi | 27) Unión |
| 13) Inbursa | 28) De Jalisco |
| 14) Interacciones | 29) Del Sureste |
| 15) Interestatal | |

2.2. ESTRUCTURA DEL NUEVO SISTEMA FINANCIERO MEXICANO.

El Sistema Financiero Mexicano es un conjunto de instituciones y de organizaciones públicas y privadas que se dedican al ejercicio de banca y todas las funciones que les son inherentes. Son organismos que sin tener funciones esencialmente bancarias realizan operaciones que las relacionan estrechamente a los bancos. El Sistema Financiero Mexicano está teóricamente dividido en dos tipos de mercados:

1) Mercado de dinero.— Es el mercado de corto plazo al que acuden oferentes que tienen dinero temporalmente ocioso, y demandantes que satisfacen los requerimientos de su capital de trabajo.

2) Mercado de capitales.— Es un mercado de largo plazo en el que se considera capital a las aportaciones de los socios de una empresa, a los instrumentos de inversión y financiamiento a L.P., préstamos bancarios a L.P., obligaciones, certificados de participación y otros instrumentos. Ambos mercados se relacionan.

Son tres las instituciones financieras en México que coordinan y vigilan la actividad del Sistema Financiero y son: Banco de México, Comisión Nacional Bancaria y de Valores, y la Comisión Nacional de Seguros y Fianzas; siendo la máxima autoridad en cuestión monetaria la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, regulando y supervisando la actividad financiera con ayuda de estas instituciones.

2.2.1. BANCO DE MEXICO.

Es el Banco central de la Nación que se encarga de la emisión y circulación de la moneda, el crédito y los cambios; opera con las instituciones de crédito como banca de reserva y acreditante en última instancia, presta los servicios de tesorería al Gobierno Federal y actúa como agente financiero del mismo en operaciones de crédito interno y externo, funge como asesor del Gobierno Federal en materia económica y financiera, participa en el Fondo Monetario Internacional (FMI).

2.2.2. COMISION NACIONAL BANCARIA Y DE VALORES.

Es un órgano desconcentrado de la SHCP que se encarga de la inspección y vigilancia de las instituciones de crédito; supervisa el cumplimiento de la Ley del Mercado de Valores; inspecciona el funcionamiento de las Casas de Bolsa y Bolsas de Valores inscritas en el Registro de Nacional de Valores e Intermediarios. Además funge como órgano de consulta y emite disposiciones para el cumplimiento de las leyes relacionadas con la materia.

Se encuentra organizado para dar respuesta a las necesidades de la sociedad a través de los diferentes intermediarios capaces de competir y asociarse con el capital internacional. Dichas instituciones son las siguientes:

2.2.2.1. Bancos Nacionales y Extranjeros.

Son organismos que prestan servicios de banca y crédito al público, cuyo objetivo es fomentar el ahorro nacional, canalizando eficientemente los recursos financieros, promover la adecuada participación de la banca mexicana en los mercados financieros internacionales, procurar un desarrollo equilibrado del sistema bancario y una competencia sana entre instituciones de banca múltiple. Existe dos tipos de banca:

A) Banca múltiple: Es una institución de banca y crédito que convierte el ahorro del público inversionista en diferentes tipos de instrumentos y los presta a cualquier persona que los solicite, cumpliendo con los requisitos para el crédito.

B) Banca de desarrollo: Son constituidas como Sociedades Nacionales de Crédito dentro de la Administración Pública Federal, su capital social está representado por Certificados de Aportación Patrimonial (CAPS). Son creadas para el desarrollo de ciertos sectores o ramas, no persiguen un fin eminentemente lucrativo.

2.2.2.2. Almacenes Generales de Depósito.

Son los que tienen por objeto el almacenamiento, guarda y conservación de bienes y mercancías, y la expedición de certificados de depósito y bonos de prenda, tienen la posibilidad

de transformar las mercancías depositadas para aumentar su valor, certificar su valor y la calidad de las mercancías y bienes depositados, así como valuarlos. Hay dos clases que son las siguientes:

A) Almacenamiento Financiero: Destinados a ganaderos o depósitos especiales para semillas y demás frutos o productos agrícolas, industrializados o no, así como recibir en depósito mercancías nacionales o extranjeras de cualquier clase.

B) Almacenes Fiscales: Además de la actividad que tienen los financieros, reciben también destinadas al régimen fiscal.

2.2.2.3. Empresas de Factoraje Nacionales y Extranjeras.

Son empresas que compran activos (cartera de facturas de clientes) a entidades después de hacer un estudio de crédito, con esto las empresas logran liquidez más rápido aunque en un porcentaje más bajo, el cual será la ganancia de la empresa de factoraje a cambio de su trabajo y de correr el riesgo de no poder cobrar por morosidad de los clientes.

2.2.2.4. Arrendadoras Financieras Nacionales y Extranjeras.

Son organismos auxiliares de crédito, que mediante un contrato de arrendamiento se obligan a adquirir determinados bienes y a conceder su uso o goce temporal, a plazo forzoso a una

persona física o moral, obligándose esta a realizar pagos parciales por una cantidad determinada que cubran el costo de adquisición de los bienes, los gastos financieros y otros gastos.

2.2.2.5. Uniones de Crédito.

Son organismos constituidos como Sociedades Anónimas de Capital Variable con concesión de la Comisión Nacional Bancaria, pueden operar en el sector agropecuario cuando sus socios se dedican a actividades que se relacionen. En el ramo comercial cuando su socios se dedican a dos o más actividades de los ramos anteriores. A través de las uniones de crédito se puede facilitar el crédito a sus socios, ya que amparan al socio como aval o garantía.

2.2.2.6. Casas de Cambio.

Su objetivo social es exclusivamente la realización de compra-venta y cambio de divisas, billetes y piezas metálicas nacionales y extranjeras, que no tengan curso legal en el país de emisión. Están constituidas como sociedades mexicanas con cláusulas de exclusión de extranjeros.

2.2.2.7. Sociedades de Objeto Limitado Nacionales y Extranjeras.

Son intermediarios financieros llamados "Non Bank Banks", que sin ser bancos realizan actividades de colocación de

valores para captar recursos del público y posteriormente canalizar préstamos y créditos principalmente para el consumo.

2.2.2.8. Grupos Financieros Nacionales y Extranjeros.

Es una agrupación de empresas que debe estar autorizada por la SHCP, siendo representados por una sociedad controladora, que será dueña por lo menos del 51% del capital de las empresas financieras integrantes del grupo con derecho a voto. Para formar un grupo financiero deben agruparse por lo menos 3 de los siguientes Intermediarios Financieros:

- Instituciones de crédito
- Casas de bolsa
- Almacenes de depósito
- Arrendadoras financieras
- Empresas de factoraje
- Casas de cambio
- Aseguradoras
- Afianzadoras

2.2.2.9. Sociedades de Ahorro y Préstamo.

Son sociedades que tienen por objeto la captación de recursos exclusivamente de sus socios, mediante actos causantes de pasivo directo, quedando la sociedad obligada a cubrir el principal, y en su caso los accesorios financieros de los recursos captados. La colocación de dichos recursos se hará únicamente en los propios socios o en inversiones en beneficio mayoritario de los mismos.

2.2.2.10. Bolsa Mexicana de Valores.

Es una sociedad anónima de capital variable cuya función principal es facilitar las transacciones con valores y desarrollar el mercado. Para cumplir con su objetivo de dar liquidez al mercado de valores, la institución cuenta con las siguientes características:

- 1) Un salón de remates, donde se realizan operaciones de compra-venta de valores inscritos en la bolsa, a través de agentes de bolsa o de los operadores de piso.
- 2) Una área de información para inversionistas.
- 3) Publicaciones como boletines sobre el mercado de capitales y de dinero, indicadores bursátiles y anuarios financieros de las operaciones.

2.2.2.11. Casas de Bolsa Nacionales y Extranjeras.

Personas morales inscritas en la sección de intermediarios, pudiendo ser nacionales y privadas. Para el desarrollo de las casas de bolsa de requiere que sus principales directivos tengan autorización de la Comisión Nacional de Valores, ya que asesoran y administran recursos de gran público inversionista. Además tiene otras actividades que realizan, como son las siguientes:

- Otorgar préstamos para la adquisición de valores con garantía.

- Realizar operaciones por cuenta propia, con cargo a su capital y con valores de sus accionistas, para celebrar operaciones con el público.
- Intervenir en sociedades que complementen su actividad.
- Administrar la reserva de fondos de pensiones o jubilaciones complementarios a los establecidos en la ley del IMSS y las primas de antigüedad con la ley del ISR.

2.2.2.12. Sociedades Operadoras de Sociedades de Inversión.

Su objetivo es fortalecer y descentralizar el Mercado de Valores, permitir el acceso del pequeño y mediano inversionista a dicho mercado, democratizar el capital y contribuir al financiamiento de la planta productiva del país. Las sociedades de inversión se clasifican en:

1) Sociedades de Inversión Comunes.-

Operan con valores de renta fija y renta variable dentro de los límites aprobados por la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, establecidos por la Comisión Nacional de Valores, deben mantener cuando menos una inversión del 50% en valores de renta variable.

2) Sociedades de Inversión de Renta Fija.-

Operan con valores de renta fija dentro de los límites aprobados por la SHCP, establecidos por la Comisión Nacional de Valores. Estas personas pueden ser físicas y morales. Las

personas físicas pueden invertir hasta un máximo de 30% de su capital en emisiones de papel comercial. En las personas morales este máximo se eleva a un 50%.

3) Sociedades de Inversión de Capitales (SINCAS).-

Operan con valores que no cotizan en la Bolsa Mexicana de Valores pero que ofrecen el atractivo de inversión en negocios nuevos que buscan modernizarse, en empresas que buscan cierto desarrollo regional o sectorial, o en otro tipo de empresa.

2.2.2.13. Instituto para el Depósito de Valores (INDEVAL).

Tiene por objeto presentar un servicio público para satisfacer necesidades de interés general relacionado con la guarda, administración, compensación, liquidación y transferencia de valores. Realiza además actividades de:

- Depósito de valores y documentos.
- Administración de valores en depósitos, estando facultado para hacer efectivo los derechos patrimoniales de éstos.
- Transferencia, compensación y liquidez sobre valores.
- Mantenimiento de libros de registro de acciones a petición de la emisora.

2.2.2.14. Grupos Financieros Bursátiles Nacionales y Extranjeros.

Es la agrupación de empresas financieras relacionadas con la Bolsa Mexicana de Valores, en donde realizan sus

operaciones mediante papeles o valores registrados y operados en su salón de remates. Deben estar de antemano autorizados por la SHCP, y registrados en la Bolsa Mexicana de Valores .

2.2.2.15. Especialistas Bursátiles.

Son los que actúan como intermediarios por cuenta propia o ajena, respecto de los valores en que se encuentren registrados como especialistas en la BMV de que sean socios. Los especialistas podrán celebrar operaciones directamente con el público inversionista, cuando así lo autorice la CNBV mediante las disposiciones generales.

2.2.3. COMISION NACIONAL DE SEGUROS Y FIANZAS.

Es la encargada de la administración de riesgos y se relaciona con la ingeniería industrial en cuanto a diseño de sistemas de seguridad e índices de riesgos y estadísticas de accidentes de las empresas. Además tiene que ver con la adecuada protección de los activos de las empresas.

2.2.3.1. Aseguradoras Nacionales y Extranjeras.

Cumplen una función estabilizadora, asegurando financieramente lo existente y garantizando la realización de los planes; requieren concesión del Gobierno Federal otorgado discrecionalmente por la SHCP con la opinión de la Comisión

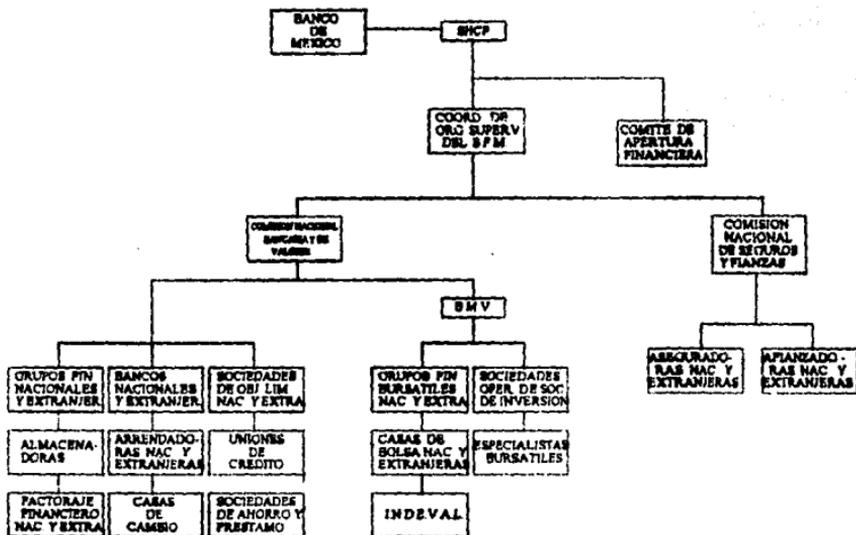
Nacional de Seguros, la concesión es intransmisible. Están constituidas como Sociedades Anónimas de Capital Fijo pudiendo ser privadas, nacionales, internacionales, mutualistas o reaseguradoras y se dedican a una o más de las siguientes operaciones de seguros: de vida, accidentes a empresas, enfermedades y daños a responsabilidad civil y riesgos profesionales marítimos y transportes, incendio, agrícola, automóviles, crédito y diversos.

2.2.3.2. Afianzadoras Nacionales y Extranjeras.

Estas empresas complementan la administración de riesgos en lo que al sector financiero formal competente se refiere. Son sociedades anónimas concesionados por el Gobierno Federal a través de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público para otorgar fianzas a títulos onerosos.

Con base en la información descrita anteriormente, a continuación se presentará el organigrama del actual Sistema Financiero Mexicano.

INSTITUCIONES FINANCIERAS Y ORGANISMOS SUPERVISORES.



2.3. FUENTES DE FINANCIAMIENTO.

Son las diversas formas que existen en el Sistema Financiero Mexicano y en la propia empresa para la obtención de recursos financieros a corto, mediano y largo plazo.

Estas fuentes se clasifican en internas y externas.

-Internas: Son las que se obtienen dentro de la empresa, y abarca aportaciones, acciones, reinversión de utilidades y reservas.

- Externas: Son las que se obtienen por fuera de la empresa, y abarcan préstamos bancario, arrendamiento financiero, factoraje financiero, obligaciones, papel comercial ,entre otros.

2.3.1. MERCADO DE VALORES.

2.3.1.1. Inscripción de las Empresas en el Mercado de Valores.

Las empresas emiten acciones con varias finalidades, el principal motivo es aumentar el capital social, aunque pueden también ser emitidas con el fin de vender la empresa, es decir, traspasar la propiedad de la misma a nuevos accionistas; así mismo pueden ser emitidas con el fin de capitalizar las utilidades generadas por la propia empresa, mediante el decreto de un dividendo que será pagado con acciones nuevas de la empresa.

Por otro lado, el Art. 14 de la Ley del Mercado de Valores nos indica que para obtener y mantener la inscripción de los valores, sus emisores deberán satisfacer a juicio de la Comisión Nacional Bancaria y de Valores, los requisitos siguientes:

- 1) Que exista solicitud del emisor.
- 2) Que las características de los Valores y sus términos de colocación les permita una circulación que sea significativa y que no cause perjuicio al mercado.
- 3) Que los valores tengan o puedan llegar a tener una circulación amplia en relación con la magnitud del mercado o de la empresa emisora.
- 4) Que se provea dentro de los negociable, la solvencia y liquidez de los emisores.

Para que una empresa sea sujeta de colocación de acciones en el Mercado de Valores, se requiere en primer término, presente a través de alguna Casa de Bolsa, la documentación e información necesaria a la Bolsa Mexicana de Valores y a la Comisión Nacional Bancaria y de Valores.

Una vez aprobada la emisión por la Comisión Nacional Bancaria y de Valores, se procede a su colocación y diaria cotización en la Bolsa Mexicana de Valores.

El mercado de valores es un mecanismo que permite la emisión, colocación y distribución de valores, el cual pertenece

al Sistema Financiero Mexicano. Dentro de este mercado se distinguen dos grandes sectores: el mercado de dinero y el mercado de capitales. El primero se caracteriza por inversiones a corto plazo y el segundo a mediano y largo plazo.

Los instrumentos o valores que se utilizan son documentos representativos de un derecho patrimonial. A continuación se hará mención a algunos de ellos que son utilizados en ambos mercados.

2.3.1.2. Obligaciones.

Son títulos de crédito que representan una parte proporcional de un crédito colectivo concedido a una empresa. Estos títulos contienen la obligación por parte de la emisora de regresar al tenedor (obligacionista) el importe recibido como crédito a una fecha determinada a largo plazo, y a pagar a los tenedores cierta tasa de interés por el uso del dinero. Se clasifican en:

- a) Quirografarias: Son obligaciones sin garantía específica, respaldadas por todo el patrimonio de la empresa que las emite.
- b) Hipotecarias: Están respaldadas por una garantía hipotecaria de bienes inmuebles.
- c) Prendarias: Están garantizadas por diversos bienes muebles.
- d) Convertibles: Los obligacionistas podrán optar entre recibir la amortización de la deuda en efectivo o convertir sus títulos

en acciones representativas del capital social de la misma emisora.

e) Indizadas: Son obligaciones denominadas en moneda nacional y cuya amortización se liquida conforme a una fórmula con relación al tipo de cambio libre de venta de dolar estadounidense.

2.3.1.3. Papel Comercial.

Es un crédito de corto plazo documentado con pagarés, denominados en moneda nacional, suscrito por Sociedades Anónimas Mexicanas e inscrito en el Registro Nacional de Valores e Intermediarios, así como la Bolsa Mexicana de Valores donde cotizarán (excepto el papel comercial) avalado por Sociedades Nacionales de Crédito. Se clasifican en:

- a) Quirografías.
- b) Indizadas.
- c) Avalado por una Sociedad Nacional de Crédito.

2.3.1.4. Pagaré de Mediano Plazo.

Es un crédito documentado por un solo título denominado en moneda nacional, suscrito por Sociedades Anónimas Mexicanas e inscrito en el Registro Nacional de Valores e Intermediarios y la Bolsa Mexicana de Valores. Se clasifican en:

- a) Quirografarios.
- b) Avalado por una Sociedad Nacional de Crédito.

2.3.1.5. Sociedades de Inversión de Capitales (SINCAS).

Tienen como finalidad la adquisición de valores y documentos bajo una diversificación de riesgos, con recursos provenientes del público inversionista, mediante la colocación de las acciones representativas de su capital social .

Su objetivo es permitir el acceso de recursos financieros a las empresas bajo la forma de capital y no de crédito, reforzando la estructura financiera de las empresas y proporcionando recursos bajo una base permanente y de largo plazo a fin de favorecer la capitalización eficiente de las empresas.

2.3.1.6. Certificados de Participación Inmobiliaria (CEPIS).

Es el derecho a una parte proporcional de los rendimientos de los valores, derechos o bienes de cualquier clase, o en su caso, el que resulte de la venta de estos. Los podemos clasificar de acuerdo con:

* Su forma de recuperación:

- Amortizables: Estos certificados se dan a sus tenedores además del derecho a una parte proporcional de los rendimientos correspondientes, el de reembolso del valor nominal de los títulos.

- No amortizables: En este caso la sociedad emisora no esta obligada a hacer el pago del valor nominal de los titulos en ningún caso.

* El tipo de bien:

- Ordinarios: Son aquellos en los que los bienes afectados en fideicomiso son bienes muebles.

- Inmobiliarios: Son aquellos en los que los bienes afectados en fideicomiso son bienes inmuebles.

MERCADO INTERMEDIO DE VALORES.

Es el conjunto de instituciones e instrumentos que tienen por objetivo regular la actividad del Sistema Financiero Mexicano a través de las transacciones de inversión o de financiamiento, que facilitan el ingreso de empresas medianas al mercado de capitales.

Su objetivo principal es impulsar la modernización de dichas empresas y complementar su transición hacia unidades con sistemas modernos de administración y prácticas contables y financieras que corresponden a los requerimientos del mercado.

El Mercado Intermedio de Valores o Sección B constituye un avance fundamental para México, contribuyendo al

fortalecimiento de las fuentes de ahorro. Además de que ser abierto especialmente para apoyar la reforma microeconómica sectorial.

Las medianas empresas son las unidades económicas que obtienen ingresos anuales hasta \$ 20,000,000 y que cuenta hasta con 250 trabajadores.

Por lo tanto, es importante la utilización del mercado intermedio de valores para estas empresas, ya que les permite entrar al mercado de capitales, que son todos aquellos instrumentos a largo plazo emitido por el Gobierno Federal y demás empresas; haciendo posible incrementar sus fuentes de financiamiento que les permitan obtener recursos y canalizarlos hacia la actividad que desempeñan.

2.3.2. LA BANCA.

2.3.2.1. Requisitos para ser sujetos de crédito.

Toda persona para poder tramitar créditos bancarios, deberá cumplir con los siguientes requisitos:

1) Deberá tratarse de una persona física o moral establecida permanentemente en plazo, con cierto arraigo en su actividad ya que en términos generales, el crédito sirve para impulsar un negocio no para iniciarlo; salvo aquellas empresas que son nuevas

en cuanto a su constitución, pero que están soportadas por la experiencia, en el giro de los socios principales.

2) Que tenga capacidad legal para contratarse y asumir obligaciones.

3) Que el solicitante sea solvente moral y económicamente.

4) Que sus productos o los servicios que presta, tengan demanda constante en el mercado.

5) Que tenga capacidad de pago.

Los documentos que generalmente se deben proporcionar a la Institución de Crédito es la información financiera reciente con una antigüedad no mayor a 3 meses a la fecha de la solicitud y de ejercicios anteriores completos.

Los estados financieros que se piden son:

- Balance General con relaciones analíticas.
- Estados de Resultados.
- Estados de Costo de Producción y Ventas.

Se pide que de preferencia la situación financiera este dictaminada; y en los casos de solicitar financiamiento a mediano y largo plazo, que los estados financieros sean proyectados.

2.3.2.2. Tipos de Crédito Bancario.

A) Préstamos Quirografarios:

Consiste en prestar dinero a una persona física o moral, mediante su firma en un pagare en el que se obliga a devolver, en

una fecha determinada, la cantidad recibida con los intereses correspondientes.

B) Préstamos Prendarios:

Consiste en proporcionar recursos a una persona, equivalente a un porcentaje del valor comercial del bien que se entrega en garantía. Se utiliza para comprar materia prima o vender productos terminados. Para esto es necesario una almacenadora en donde estén las existencias; ésta expide certificados de depósito o bonos de prenda, que se negocian en la institución de crédito en donde se toman al 70% de su valor para darle el préstamo.

C) Crédito de Habilitación o Avío:

Operación de crédito con destino y garantías específicas para la adquisición de activo circulante, con lo que se apoya el ciclo productivo de las personas dedicadas a la industria, ganadería o agricultura; no aplicándose a actividades comerciales.

D) Apertura de Crédito en Cuenta Corriente:

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

E) Créditos Refaccionarios:

Este tipo de crédito se utiliza para la compra de maquinaria y equipo, matrices y moldes, construcciones, ampliación y modificación de naves industriales.

F) Crédito Hipotecario Industrial:

Se trata de un crédito a mediano o largo plazo que se concede a industriales, ganaderos o agricultores, el cual puede destinarse a satisfacer cualquier necesidad económica para el fomento de la empresa, inclusive la consolidación de sus pasivos.

G) Remesas en camino:

Consiste en la disposición de fondos que hace el cliente, mediante la aceptación firme, por parte del banco, de giros postales, giros telegraficos y cheques, a cargo de instituciones ubicadas en plazas distintas del país.

H) Unidades de Inversión (UDI'S):

Son instrumentos que tienen el propósito de disminuir la incertidumbre generada en los mercados financieros a raíz de las devaluaciones, estableciendo el valor real de las transacciones y contrarestando el efecto de los incrementos de los precios sobre activos monetarios.

Las UDI'S ofrece la solución al problema de liquidez, otorgando el tiempo necesario y posponiendo el pago del capital, despues de un periodo de gracia; con ésto los usuarios obtendrán certidumbre respecto al rendimiento real de las inversiones que pagan intereses, evitarán la amortización acelerada de sus adeudos y podrán fomentar sus operaciones a largo plazo, conservando la producción y el empleo.

Para reestructurar los créditos, la banca comercial evaluará la viabilidad económica de las empresas a través de una serie de estudios de mercado, técnicos y financieros que, entre otras cosas, determinará si el acreedor puede beneficiarse del nuevo esquema de UDI'S.

En el caso de la banca de desarrollo, se pretende apoyar a la planta productiva nacional a través de tres diferentes modalidades:

- 1) Otorgando créditos directos UDI'S a través de la banca de primer piso.
- 2) Como banca de segundo piso con la banca múltiple y otros intermediarios con aval bancario.
- 3) Como banca de segundo piso con intermediarios financieros no bancarios.

Como banca de desarrollo NAFINSA se propone a reestructurara través de UDI'S una cartera de 4 mil 434 millones de pesos, de los cuales 3 mil 323 millones se reestructurarán a

través de intermediarios financieros no bancarios. NAFIN analizará caso por caso a las empresas susceptibles de incorporarse a los programas de reestructuración de créditos.

PLAZOS PARA REESTRUCTURACION DE LA BANCA COMERCIAL
PARA CREDITOS EN UDI'S

Programa	Plazos	Periodos de gracia
1 y 2 (empresas)	De 5 a 12 años	7 años
3 (hipotecarios)	20, 25 y 30 años	Sin gracia
4 (puentes)	25 años	Sin gracia
5 (Estados y municipios)	5 a 8 años	2 años

Cada UDI es una unidad de cuenta cuyo valor en términos reales es constante. Créditos, depósitos y otras operaciones financieras podrán quedarse denominadas en esas unidades.

Su valor en pesos se dará a conocer diariamente, pero en la fecha de su establecimiento será igual a un nuevo peso. Este valor se modificará proporcionalmente, aunque con un corto desfase conforme a la variación del Índice Nacional de Precios al Consumidor.

2.3.3. NACIONAL FINANCIERA.

Nacional Financiera es la banca de fomento más importante; ya que constituye un instrumento fundamental de la política económica nacional para atender las prioridades de inversión productiva que permitan lograr el desarrollo económico equilibrado del país y un mayor nivel de bienestar de la sociedad.

Es una institución preparada para apoyar en forma integral la modernización empresarial del país, e impulsar el progreso de la empresas mexicanas. Las acciones realizadas en los últimos años, han reafirmado la importancia de sus apoyos, a través de los diversos programas que lleva acabo, de los cuales se hará mención a continuación.

2.3.3.1. Programa Nacional de Solidaridad.

Este crédito es otorgado para apoyar en cuanto a asistencia técnica y capacitación, y complementariamente el otorgamiento de créditos a las empresas de solidaridad para que de esta manera aprovechen las habilidades y capacidades de la gente, así como los recursos existentes en la región en donde se ubiquen.

El propósito de este programa es apoyar a pequeños negocios rentables, en el medio rural y urbano, con el fin de incorporar a la economía formal esas actividades productivas del sector informal, haciéndolas participes de promoción, asistencia

técnica y capacitación, garantía y crédito. El monto del crédito es delimitado de acuerdo a la empresa, con plazos de hasta 3 años y el pago de intereses y capital en forma mensual.

2.3.3.2. Programas para la Micro y Pequeña Empresa (PROMYP).

Dada la importancia de las micro y pequeñas empresas, Nacional Financiera en coordinación con los gobiernos estatales, municipales y la banca múltiple han implementado algunos apoyos con el fin de lograr el desarrollo económico y social del país, como son:

- Créditos para financiar sueldos y salarios, así como compra de maquinaria y equipo, compra de insumos además de otorgar la garantía complementaria para poder contratar créditos con la banca.
- Garantía de crédito a través de los fondos estatales y municipales para que puedan calificar como sujetos de crédito.
- Capacitación y asistencia técnica, éste apoyo puede ser obtenido por las micro y pequeña empresa a través de PROMYP (programa para la micro y pequeña empresa).
- También a través de los bancos, Nacional Financiera pone a disposición de las medianas empresas créditos para estudios, asesorías, modernización, desarrollo tecnológico y mejoramiento

del medio ambiente; garantías de crédito y riesgo tecnológico, asistencia técnica y capacitación; y aportaciones de capital a través de las Sociedades de Inversión de Capitales (SINCAS) o directas.

2.3.3.3. Programa de Estudios y Asesorías.

Este programa apoya a personas físicas de nacionalidad mexicana, empresas constituidas bajo la legislación mexicana, instituciones o firmas de ingeniería y consultoría nacional.

Es otorgado para la elaboración de proyectos de preinversión y asesoría que fortalezcan técnicamente la planeación y las decisiones de ejecución de proyectos de inversión y el acceso a su financiamiento.

2.3.3.4. Programa de Modernización.

Mediante este programa se apoya a las empresas industriales, comerciales y de servicios que estén llevando a cabo un proceso de reorientación para incrementar y mejorar los niveles de competitividad tanto nacional como internacional.

Existen preferencias para que se puedan elegir operaciones a efectuar (propósitos), los cuales son: incrementar la presencia competitiva en los mercados internacionales, garantizar mínimos de exportación, modernización de procesos

productivos, incrementar la productividad, fortalecer las cadenas productivas, promover el desarrollo de proveedores y cubrir eficientemente el mercado interno en condiciones de calidad y precio equiparables a los internacionales.

2.3.3.5. Programa de Infraestructura Industrial.

Con base en los lineamientos establecido por las autoridades, se implementó este programa para obtener la infraestructura adecuada y lograr el desarrollo industrial del país. Con este fin, se otorgan apoyos a los promotores de parques y naves industriales que contribuyen al equilibrio en el desarrollo regional de la nación.

2.3.3.6. Programa de Desarrollo Tecnológico.

Su propósito es contribuir con la modernización industrial y la elevación del nivel tecnológico del país. Este programa apoya a la micro, pequeña y mediana empresa con proyectos de desarrollo tecnológico y de aseguramiento a la calidad. También apoya a firmas nacionales que transfieren tecnología y a los centros de investigación tecnológica.

Los créditos se destinan para dos actividades principalmente que son: desarrollo tecnológico y de aseguramiento de calidad, dentro de estas dos actividades se derivan otras como son:

a) Desarrollo tecnológico:

- Investigación, análisis y adquisición de información básica.
- Desarrollo de ingeniería de proceso y detalles.
- Fabricación de prototipos.
- Transferencia y comercialización de tecnología.

b) Aseguramiento de la calidad:

- Adquisición de maquinaria y equipo de laboratorio para el control de calidad.
- Financiamiento para el diseño y el equipo requerido para la instrumentación de sistemas de control de calidad.
- Desarrollo de programas de homologación y normalización de industria, el comercio y los servicios.

2.3.3.7. Programa de Mejoramiento del Medio Ambiente.

El programa se desarrolló con el fin de apoyar empresas con programas específicos de eliminación de los efectos contaminantes de la planta industrial. Además, otra prioridad es la de guardar el equilibrio entre el crecimiento económico y la calidad de vida de la población, integrándose como un respaldo financiero a las políticas del Gobierno Federal en materia de equilibrio ecológico y protección al medio ambiente.

Este programa por conducto de la banca múltiple, otorga financiamiento para:

- Estudios de asesoría técnica para la realización de programas de control de la contaminación.

- Adquisición e instalación de maquinaria, equipos dispositivos que eliminen o reduzcan los niveles de contaminación por humo, gases, desechos sólidos, descargar residuales.

- Fabricación de equipo descontaminante.

PROGRAMAS	TASA DE INTERES (M.N.)			MONTO MAXIMO	PLAZOS MAXIMOS	PARTICIPACION:			DESTINO DE RECURSOS
	TIPO DE MONEDA	INTERN. FINANCIERA	EMPRESA			NAFIN (INT. FINI) (CRED.)	EMPRESA (CRED.)	(PROYEC.)	
PROYYP:									
MICROEMPRESA	M.N.	TNF-1	TNF+4	700	5 años				CAPITAL DE TRABAJO
	EXT.			120	10 años				EQUIPAMIENTO (*)
					7 años	100%	0%	0%	INSTALACIONES FISICAS
PEQ. EMPRESA	M.N.	TNF	TNF+4	7000	7 años				REESTRUCTURACION DE PAS.
	EXT.				7 años				ESTUDIOS Y ASESORIAS
									CURSO CAPITAL
MODERNIZACION:									
MED. EMPRESA	M.N.	TNF+1	TNF+4	150000LS	120 años	75%	25%	0%	CAPITAL DE TRABAJO
	EXT.			0		75%	25%	20%	EQUIPAMIENTO (*)
MICRO Y PEQ.						75%	25%	0%	INSTALACIONES FISICAS
MISMAS TASAS Q						100%	0%	0%	REESTRUCTURACION DE PAS.
PROYYP						100%	0%	0%	ESTUDIOS Y ASESORIAS
									CREDITO A ACCIONISTAS
DESARROLLO TEC:									
MICROEMPRESA	M.N.	TNF-3	TNF+4			100%	0%	20%	DESARROLLO DE TECNOLOGIA E INFRAESTRUCTURA
	EXT.								
PEQ. EMPRESA	M.N.	TNF-2	TNF+4	150000LS	120 años				
	EXT.			0					ACTUALIZACION TEC.
						100%	0%	0%	
						100%	0%	0%	MICRO
						75%	25%	20%	PEQUEÑA
									MEDIANA
MED. EMPRESA	M.N.	TNF-1	TNF+4						
	EXT.								
MEJORAMIENTO DE MEDIO AMBIENTE:									
MICROEMPRESA	M.N.	TNF-3	TNF+4						ESTUDIOS, ASESORIAS TEC. Y CAPACITACION
	EXT.								
PEQ. EMPRESA	M.N.	TNF-2	TNF+4	150000LS	120 años	100%	0%	0%	EQUIPAMIENTO
	EXT.			0					
									CREDITO A ACCIONISTAS
MED. EMPRESA	M.N.	TNF-1	TNF+4						
	EXT.								

(*) APLICA UNICAMENTE PARA EL SECTOR INDUSTRIAL Y EMPRESAS DE SERVICIOS PROVEEDORAS DE LA INDUSTRIA.

TNF: SERA DETERMINADA DE ACUERDO CON LA RESOLUCION QUE SE PUBLICARA EL 31 DE ABRIL DEL AÑO EN CURSO EN EL VOF. Y SERA CADA A CONOCER MENSUALMENTE A TRAVES DE DICHO DIARIO ENTRE EL DIA 20 Y EL ULTIMO DIA MARIL DE CADA MES. LA TASA NAFIN QUE SE APLICARA PARA CALCULAR LOS INTERESES QUE SE DEVENGUEN EN MAYO SERA DE 73,56% MENSUAL.

FALLA DE ORIGEN

2.3.4. GRUPOS FINANCIEROS NO BANCARIOS.

Son aquellos organismos que se dedican a facilitar recursos a las personas físicas y morales que los requieran, con determinadas garantías, ejerciendo una función como los Bancos, pero sin serlo.

A continuación haremos referencia a cada uno de ellos.

2.3.4.1. Almacenes Generales de Depósito:

Son los que tienen por objeto el almacenamiento, guarda o conservación de bienes o mercancías y la expedición de certificados de depósito y bonos de prenda.

2.3.4.2. Empresas de Factoraje:

Es aquella que se encarga de comprar a un cliente (cedente), que a su vez es proveedor de bienes y servicios, su cartera (clientes, facturas, listados, contrarecibos) después de hacerle un estudio de crédito.

El cedente debe notificar a lo anterior a sus clientes para que el pago se haga al factor (Empresa de factoraje). Su objetivo es lograr liquidez y un aumento en el capital de trabajo.

2.3.4.3. Arrendadoras Financieras.

Son las que mediante un contrato de arrendamiento se obligan a adquirir determinados bienes y a conceder su uso o goce temporal, a plazo forzoso, a una persona (física o moral), obligándose esta a realizar pagos parciales por una cantidad que cubra el costo de adquisición de los bienes, los gastos financieros y otros gastos conexos, para al finalizar el contrato:

- Comprar el bien a un precio inferior del de su adquisición.
- Prorrogar el plazo del uso o goce del bien.
- Vender el bien junto con la arrendadora y repartir la ganancia.

2.3.4.4. Afianzadoras.

Son las instituciones que están autorizadas por el estado en sus funciones de rectoría económica y atendiendo a la libertad del comercio. El contrato que se extiende es aquél mediante el cuál una persona (afianzadora) se compromete a pagar por el deudo si este no lo hace, teniendo de este modo una función de auxiliar en las relaciones crediticias.

Tienen una doble función: ejercer el comercio en cuanto a tal, y contribuir al reforzamiento de las relaciones comerciales, bajo la supervisión y vigilancia del Estado.

CAPITULO 3. FUENTES DE FINANCIAMIENTO PARA LA MICROEMPRESA.

La microempresa es aquella unidad económica, dedicada a una actividad de compra-venta de bienes y/o servicios, que cuenta con recursos económicos, técnicos y financieros. Dicha unidad económica cuenta hasta con 15 trabajadores y obtiene ingresos anuales hasta \$900,000.00.

En la microempresa, gran parte del éxito depende de la habilidad y capacidad del dueño para enfrentarse a las situaciones cambiantes del medio ambiente. Teniendo desventajas para obtener financiamiento, asistencia técnica, encontrar clientes, organizar sus actividades en forma compacta, lograr entrenamiento de cualquier nivel, etc.

Por lo tanto, en este capítulo nos enfocaremos a las fuentes de financiamiento con que cuentan las microempresas para poder continuar con su giro económico.

3.1. FINANCIAMIENTO BANCARIO.

Este tipo de financiamiento es proporcionado por organizaciones de crédito, como son los bancos; teniendo una extraordinaria importancia para los empresarios de cualquier clase. Los tipos de servicios que ofrecen aparte de los préstamos bancarios, de habilitación, avío, refaccionarios, quirografarios, hipotecarios, UDI'S, entre otros; están los siguientes:

1) Redescuentos:

Operación a través de la cual el banco de que se trate puede redescantar su cartera de crédito con otras instituciones, pudiendo entonces seguir otorgando más créditos, obtener efectivo o simplemente tener una ganancia por diferencial de tasas.

2) Cobranza:

Operación a través de la cual la banca puede recibir documentos de su clientela para cobro mediante una comisión (transacciones foraneas).

3) Otorgamiento de avales:

Operación a través de la cual el banco múltiple garantiza el cumplimiento de una obligación. En esta operación el banco avala generalmente un documento a favor de un proveedor, para garantizar que en caso de que el cliente de ese proveedor no pague, éste pueda cobrar. El solicitante del aval es el cliente de ese proveedor. Garantiza un crédito mercantil.

4) Cajas de seguridad:

Ofrece la seguridad de que los bienes depositados en esas cajas sólo podrán ser extraídos de ella por ellos mismos o por persona autorizada. Se utiliza para guardar títulos profesionales que no pueden reponer, joyas, actas, valores u otros objetos valiosos.

5) Fideicomisos:

Consiste en la transmisión por parte del fideicomitente al banco, fiduciario, la propiedad o titularidad de ciertos bienes y servicios para que cumpla con ciertos fines lícitos en beneficio de los fideicomisarios. Puede formar muchas clasificaciones, entre las cuales están la siguiente:

A) Fideicomiso de propiedad.- En el que se transmite la propiedad de un inmueble para que se transmita al fideicomisario.

B) Fideicomiso de garantía.- A través de este los extranjeros garantizan a la Secretaría de Gobernación los ingresos que ésta exige para que adquieran la calidad migratoria de inmigrante rentista.

C) Fideicomiso de administración.- El fideicomitente transmite únicamente la administración de sus bienes, no la propiedad, para aplicarlos a favor de un fideicomisario.

D) Fideicomiso sobre Seguros de vida.- El fideicomitente asigna como beneficiario de su seguro de vida a un fiduciario (banco), para que a través de un fideicomiso de administración los aplique como haya designado. Es una forma de protección más profesional a los hijos, ya que no siempre se tiene el albacea adecuado.

E) Fideicomiso Testamentario.- Constituye la única forma de continuar administrando el patrimonio aún después de muerto, evitando quebrantes económicos a los beneficiarios por pleitos familiares o mala administración.

F) Fideicomiso de Inversión.- Es aquel a través del cual el fideicomitente destina ciertos fondos para la adquisición de valores e inversiones.

G) Fideicomiso de Fondos para Pensiones y Jubilaciones.- Permite a las empresas crear los fondos de pensiones y jubilaciones necesarios para sus trabajadores, dándolos a una institución confiable.

H) Fideicomiso con Fines Sociales o Educativos.- Es el instrumento ideal para garantizar el otorgamiento de ciertos fondos o actividades sociales como hospitalarias, de beneficencia, actividades científicas o educativas como becas a estudiantes.

3.2. FINANCIAMIENTO DE ORGANIZACIONES AUXILIARES DE CREDITO.

Las Organizaciones Auxiliares de Crédito son aquellas agrupaciones financieras que ejercen actividades similares a las de los bancos, auxiliando a los empresarios a obtener recursos para la realización de sus operaciones.

Estas agrupaciones están reguladas por la Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares de Crédito, requiriendo autorización de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público para ejercer, además de ser sociedad anónima y contar con un capital mínimo pagado.

En capítulos anteriores, se hablo a fondo de estas organizaciones, por lo que ahora solo se hara mención de ellas. Dichas organizaciones son las siguientes:

- Almacenes Generales de Depósito.
- Casas de Cambio.
- Uniones de Crédito.
- Factoraje Financiero.
- Arrendamiento Financiero.

3.3. FINANCIAMIENTO BURSATIL.

La principal utilidad de este tipo de financiamiento es el de proveer a las organizaciones de recursos para continuar normalmente con sus operaciones. Es un medio en el cual existe mucha especulación en gran parte de los servicios que ofrece. Los

principales instrumentos que proporciona este tipo de financiamiento se trataron anteriormente, por lo que ahora sólo se hará mención de ellos, los cuales son los siguientes:

- Certificados de Participación Inmobiliaria (CEPIS).
- Papel Comercial.
- Aceptaciones Bancarias.
- Obligaciones.
- Bonos de Prenda.
- Acciones.

3.4. IMPORTANCIA DE NACIONAL FINANCIERA (NAFIN) PARA LAS MICROEMPRESAS.

Nacional financiera (NAFIN) es una institución que ha brindado un sólido apoyo al desarrollo del Mercado de Valores, ha enriquecido el ámbito bancario con novedosos procedimientos e instrumentos de ahorro e inversión; ha puesto en operación originales esquemas de financiamiento.

Desde sus orígenes Nacional Financiera ha promovido el desarrollo industrial de México y, con mayor vigor en los últimos años, ha impulsado a la micro, pequeña y mediana empresa en el país, contribuyendo además a la formación de un empresario industrial nacionalista. Los objetivos de Nacional Financiera son los siguientes:

- 1.- Vigilar y regular el Mercado Nacional de Valores y de Créditos a largo plazo.
- 2.- Promover la inversión del capital en la organización, transformación y función de toda clase de empresas.
- 3.- Operar como institución de apoyo con las sociedades financieras o de inversión, cuando hubiesen concedido créditos con garantía de valores.
- 4.- Vigilar y regular el funcionamiento de la Bolsa de Valores.
- 5.- Actuar como sociedad financiera o de inversión.
- 6.- Actuar como fiduciaria, especialmente del Gobierno Federal y sus dependencias.

A partir de 1989, se dispuso que Nacional Financiera no solo atendiera a la industria, sino también a las ramas del comercio y los servicios. Ofrece su apoyo en forma preferente a la micro, pequeña y mediana empresa, sectores estratégicos dentro del esquema del desarrollo nacional.

Se acordó convertir a la institución en banco de segundo piso para que, en coordinación con los bancos comerciales y otros intermediarios, brinde al empresarios en forma eficiente el apoyo integral que requiere.

Debido a lo anterior, Nacional Financiera implementó diversos programas de apoyo para la micro, pequeña y mediana empresa; los cuales se enunciarán a continuación pues en un capítulo anterior se trataron:

- 1.- Programa Nacional de Solidaridad (PRONASOL).
- 2.- Programa para Micro y Pequeña empresa. (PROMYP).
- 3.- Programa de Estudios y Asesorías.
- 4.- Programa de Modernización.
- 5.- Programa de Infraestructura Industrial.
- 6.- Programa de Desarrollo Tecnológico.
- 7.- Programa de Mejoramiento del Medio Ambiente.

Es muy importante para la microempresa el apoyo que Nacional Financiera le ofrece, modernizándose para resolver en forma eficiente los retos que se le presenten derivados de la apertura del Tratado de Libre Comercio. Además de que existen actualmente diversas presiones para lograr la presencia y expansión del mercado, entrando en juego la globalización de la economía.

Todo esto conlleva a un continuo proceso de planeación estratégica que se anticipe a las necesidades de mercados futuros y permitan al empresario tener nuevas inversiones, nuevas tecnologías, recursos financieros adicionales y personal capacitado para el crecimiento económico; teniendo en mente que la innovación es básica en esta lucha continua.

3.4.1. Programa para la Micro y Pequeña Empresa (PROMYP)

El 28 de Febrero de 1991 se aprobó el programa para la modernización y desarrollo de la industria micro, pequeña y mediana (1991-1994), cuyos objetivos son los siguientes:

1) Fortalecer el crecimiento de la industria micro, pequeña y mediana a través de cambios cualitativos en las formas de compra, producción y comercialización, a efecto de consolidar su presencia en el mercado interno y en los mercados externos.

2) Elevar el nivel tecnológico de sus procesos productivos y la calidad de sus productos.

3) Establecer mecanismos que faciliten el acceso a este tipo de empresas a las fuentes de financiamientos institucional como: capacitación, organización interempresarial, abastecimiento del sector público y otras medidas de tipo integral.

Para avanzar en el apoyo masivo a estas empresas, a través de PROMYP, Nacional Financiera ofrece a los empresarios créditos para:

I.- Capital de trabajo.	Plazo máximo 5 años.
II.- Maquinaria y equipo.	Plazo máximo 10 años.
III.- Instalaciones físicas.	Plazo máximo 20 años.
IV.- Reestructuración de pasivos.	Plazo máximo 7 años.
V.- Cuasicapital.	Plazo máximo 7 años.

La moneda utilizada es la moneda nacional y los dólares. La tasa que se aplica actualmente para todos los créditos en moneda nacional es la llamada " tasa NAFIN " que la establece la propia institución. La tasa de interés para la

moneda nacional es la Tasa Nafin + 4 puntos ; y para los dólares es de:

Plazo de créditos:	Tasa al intermediario:
Hasta 1 año	LIBOR + 2 puntos
Hasta 5 años	LIBOR + 4 puntos
Más de 5 años	LIBOR + 5 puntos

A través del PROMYP, el financiamiento máximo por microempresa es de N\$ 700,000.00 y para pequeña N\$ 7,000,000.00. Para créditos de cuasicapital el monto máximo permitido es de N\$3,000,000.00

Los porcentajes de descuento para la microempresa es del 100% del proyecto y para la pequeña es del 85% y/o al 100% del proyecto castigando el margen de intermediación financiera en un punto.

El esquema de pago sigue siendo el tradicional, a valor presente o pagos iguales tipo renta.

El servicio de seguro de vida gratuito se otorga a todas las micro y pequeñas empresas acreditadas de NAFIN dentro de sus programas de apoyo (incluyendo modernización), por N\$100,000.00

En el proceso de planificación, Nacional Financiera ha integrado como complemento un instrumento llamado " Tarjeta Empresarial ", que permite disponer de recursos de manera inmediata para capital de trabajo y para la adquisición de activos fijos; 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 una cuenta de cheques.

Otros aspecto que debe señalarse respecto a los créditos, es que los intereses generados los cubre el acreditado al vencimiento.

Así es como Nacional Financiera ha establecido un mecanismo ágil de descuento, que permite que en 24 horas los intermediarios dispongan de los recursos, para que oportunamente puedan ser canalizados a las empresas.

3.4.2. Bono Cupón Cero

La Banca Comercial en coordinación con Nacional Financiera, propone una solución integral al problema de cartera vencida tradicional para empresas industriales y algunas de servicios que se encuentran en cartera vencida, con el compromiso de apoyar a la planta productiva, a fin de que estas se encuentren en mejores condiciones para enfrentar la competencia externa.

Los puntos sobresalientes del Bono Cupón Cero son los siguientes:

- Estar en cartera vencida al 30 de Marzo de 1994.
- Ser micro, pequeña, mediana empresa o persona física con actividad empresarial.
- Demostrar viabilidad operativa en el largo plazo.
- La banca ofrece hasta el 50% de financiamiento adicional para compra del Bono Cupón Cero.

Las empresas a través de los bancos solicitan a Nacional Financiera la adquisición del Bono Cupón Cero, que consiste en el pago del 20% o 30% del saldo insoluto de la deuda a reestructurar más los intereses ordinarios. Los intereses moratorios se les quitarán. En el primer caso (20%) si se reestructura la deuda a 12 años y en el segundo caso (30%) si es a 16 años.

Para comprar el Bono, el banco puede ayudar a la empresa hasta con el 50% del pago. El Bono se entrega como garantía de pago del principal del banco y se reinvertirá automáticamente durante el plazo acordado, hasta que la ganancia suene la totalidad del capital, que puede ser del 70% u 80%, dependiendo del término fijado.

En tanto, el acreditado pagará durante el periodo de vigencia del Bono Cupón Cero solamente los intereses ordinarios, cada tres meses.

Con relación a la tasa de interés, hay dos opciones: la primera es a tasa fija, que será de 14% para el plazo de 12 años; y 14.25% para el de 16 años. La segunda es a tasa variable, que se fijará tomando como referencia el Costo Porcentual Promedio (CPP) o la TIIP más 2.5 puntos. La tasa acordada se revisará cada cinco años, para estar acorde con las que rijan en el mercado.

Si el empresario logra el saneamiento financiero de su negocio, podrá solicitar la liberación de las garantías adicionales que otorgó, para ser nuevamente sujeto de crédito. Las garantías adicionales pueden ser terrenos, edificios, instalaciones fabriles, maquinaria, bodegas, etc.

3.4.3. Fondos otorgados por NAFIN a la microempresa en Michoacán

A continuación se presentarán tablas y gráficas de los fondos prestados por Nacional Financiera para el fomento del desarrollo tecnológico de microempresas en el Estado de Michoacán, apoyando con esto al crecimiento de la economía mexicana y reforzando su presencia competitiva en el mercado nacional y extranjero.

DERRAMA POR PROGRAMA
1990 - 1994

(MONTOS EN MILES DE NUEVOS PESOS)

PROGRAMA	1990		1991		1992		1993		* 1994	
	EMP.	MONTO	EMP.	MONTO	EMP.	MONTO	EMP.	MONTO	EMP.	MONTO
PRONYP	1647	57592	12129	283311	14426	545926	14284	598576	12319	388051
PRDG. NOR.	1527	53158	11380	220009	11527	308825	2032	378268	1327	296536
TARJETA E.	0	0	593	52161	1952	189738	1702	183978	786	71865
ENT. FOMEN.	120	4434	156	11141	947	47363	550	36330	206	19650
MODERNIZA.	9	23184	12	11719	29	55387	24	57616	16	17720
DESARR. TEC.	1	148	0	0	0	0	0	0	0	0
INFRA. IND.	0	0	0	0	1	1480	0	0	0	0
MEDIO AMB.	0	0	0	0	2	3603	15	14050	1	646
EST. Y ASE.	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
TOTAL	1657	80924	12141	295030	14458	606396	14323	670242	12336	406417

* A JUNIO DE 1994.

PRESUPUESTO DE DERRAMA 1994

POR SECTOR	INDUSTRIAL	COMERCIAL	SERVICIOS	TOTAL	* AVANCE %
EMPRESAS	1577	3261	1016	5854	39.90 %
MONTO	334000	465000	174000	973000	41.77 %

POR ESTRATO	MICRO	PEQUENA	MEDIANA	GRANDE	TOTAL
EMPRESAS	4675	1150	19	10	5854
MONTO	286000	574000	58000	55000	973000

POR PROGRAMA	PROHYP	MODERNIZACION.	MEDIO AMBIENTE	DESGARROLLO TECNO.	INFRAEST. INDUSTRIAL
MONTO	729000	194000	50000	0	0

POR PROGRAMA	ESTUDIOS Y ASESORIAS	TOTAL
MONTO	0	973000

* A JUNIO DE 1994.

**CRECIMIENTO DE LA DERRAMA DURANTE LA
ADMINISTRACION DE CARLOS SALINAS DE GORTARI.**

(MONTOS EN MILES DE NUEVOS PESOS)

PERIODO	EN LA ENTIDAD FEDERATIVA				EN EL PAIS			
	RECURSOS OTORGADOS	CRECIMIENTO ANUAL	PROM. DIARIO DE OPERA.	PROM. DIARIO DE OPERA.	RECURSOS OTORGADOS	CRECIMIENTO ANUAL	PROM. DIARIO DE OPERA.	PROM. DIARIO DE OPERA.
	EMPRESAS	MONTO	EMP. MONTO	EMP. MONTO	EMPRESAS	MONTO	EMP. MONTO	EMP. MONTO
1989	414	40804			2	165	46	9090
1990	657	80924	59%	98%	3	326	55	11411
1991	2141	295030	226%	265%	9	1185	218	49125
1992	4458	606396	108%	106%	18	2445	375	94035
1993	4323	670242	-3%	11%	17	2670	507	138963
1994	2336	406417			19	3278	648	211897
ACUM.	14329	2099813						

• A JUNIO DE 1994.

**ESTA FESIS NO DEBE
SALIR DE LA BIBLIOTECA**

**DERRAMA POR ESTRATO EMPRESARIAL
1990 - 1994**

(MONTOS EN MILES DE NUEVOS PESOS)

ESTRATO EMPRESARIAL	1990		1991		1992		1993		* 1994	
	EMP.	MONTO	EMP.	MONTO	EMP.	MONTO	EMP.	MONTO	EMP.	MONTO
MICRO	451	20538	1031	83638	12976	189303	12877	217868	11539	149416
PEQUEÑA	196	37054	1099	199830	1452	357952	1425	394535	785	244198
MEDIANA	8	8408	7	7359	9	16098	10	30120	7	5165
GRANDE	2	14924	4	4203	21	43043	11	27719	5	7638
TOTAL	657	80924	2141	295030	14458	606396	4323	670242	2336	406417

**DERRAMA POR ACTIVIDAD ECONOMICA
1990 - 1994**

(MONTOS EN MILES DE NUEVOS PESOS)

SECTOR	1990		1991		1992		1993		* 1994	
	EMP.	MONTO	EMP.	MONTO	EMP.	MONTO	EMP.	MONTO	EMP.	MONTO
SERVICIOS	5	756	370	57157	642	97713	752	123175	323	46098
COMERCIO	8	1261	943	125133	2166	304523	2411	327002	960	132760
INDUSTRIA	644	78907	828	112740	11650	204160	1160	220065	1053	227559
TOTAL	657	80924	2141	295030	14458	606396	4323	670242	2336	406417

* A JUNIO DE 1994.

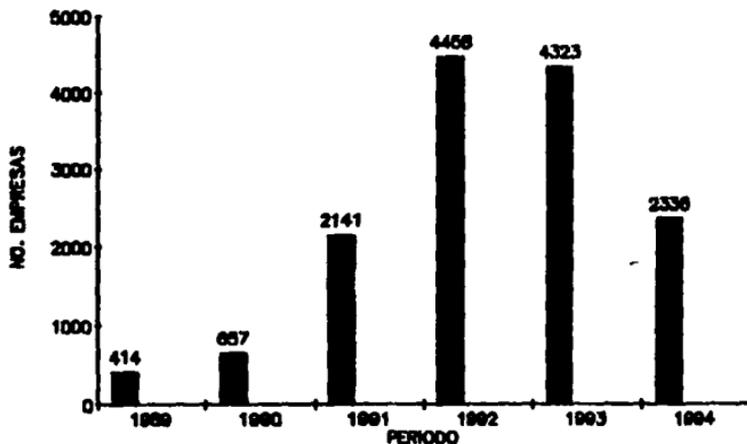
**DERRAMA POR INTERMEDIARIO FINANCIERO
1990 - 1994**

(MONTOS EN MILES DE NUEVOS PESOS)

INTERMEDIA FINANCIE	1990		1991		1992		1993		* 1994	
	EMP.	MONTO	EMP.	MONTO	EMP.	MONTO	EMP.	MONTO	EMP.	MONTO
INSTIT. BA	14	74640	13	274627	16	530130	17	563208	16	333147
ARRENDADOR	0	0	1	157	1	20	8	15174	4	7940
EMP. FACTO	0	0	0	0	2	325	2	2275	4	2559
UNIONES CR	2	1850	3	9105	10	28558	17	53229	24	43733
ENTID. FOR	1	4434	1	11141	7	47363	10	36356	7	19038
TOTAL	17	80924	18	295030	36	606396	54	670242	55	406417

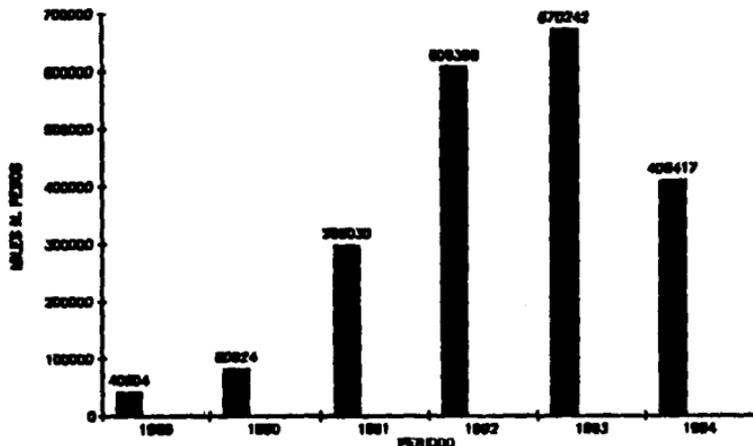
* A JUNIO DE 1994.

DERRAMA CREDITICIA (NUMERO DE EMPRESAS)



En la presente gráfica, se puede observar que el número de empresas financiadas por Nacional Financiera tiene un considerable incremento en cada uno de los años; iniciando con 1989 donde el número de empresas fue de 414, en el año de 1990 de 657, elevándose el número casi el cuádruple a 2141 empresas en 1991 y en 1992 doblándose esta cantidad a 4458. Posteriormente en 1993 se dió una baja de 135 quedando la cantidad en 4323, no obstante, para 1994 el número volvió a ascender a 2336 empresas hasta el mes de junio.

DERRAMA CREDITICIA (MILES DE NUEVOS PESOS)



En la presente gráfica, se puede observar la derrama crediticia que ha estado realizando Nacional Financiera, aumentando a medida que pasan los años. Por ejemplo, el 1989 se financió a empresas por un monto de N\$40,804,000, en 1990 aumentó casi al doble por N\$80,924,000, siendo esta cantidad triplicada en 1991 a N\$295,030,000; triplicándose de nuevo en el año de 1991 y posteriormente se incrementó solo en un 10% aprox. en el año de 1993, estableciéndose un monto de N\$670,242,000, sin embargo, se recuperó la tendencia hacia la alta en el año de 1994 con una cantidad de N\$408,417,000, dato que se obtuvo hasta el mes de junio del mismo año.

CAPITULO 4. CASO PRACTICO

4.1. MARCO DE REFERENCIA.

4.1.1. Antecedentes de la Ciudad de Uruapan.

Uruapan era ocupado por los Pretarascos y posteriormente fue dominado por el Imperio Tarasco, antes de la llegada de los Españoles. La conquista espiritual fue iniciada por los Franciscanos en 1531, y a fines de 1533 el Franciscano Fray Juan de San Miguel funda la Ciudad de Uruapan; formada a base de centros de población llamados barrios. Los barrios iniciales fueron San Francisco, San Miguel, San Juan Bautista, San Pedro, Santiago, San Juan Evangelista y La Magdalena.

En 1815 Morelos dispuso que el poder ejecutivo y el Congreso la trasladaran a Uruapan; posteriormente resolvió trasladarlo a Tehuacán el 29 de Septiembre de 1815.

El 28 de Noviembre de 1858, el gobierno del General Epitacio Huerta, le confirmó el rango de ciudad, quitándoles el nombre de Santo Patrono y, agregándole despues el epíteto "Del Progreso", quedando el nombre de Uruapan del Progreso.

En 1860 tenía una fábrica de hilados y tejidos en San Pedro con maquinaria estadounidense, alemana e inglesa. En 1871, Uruapan ya estaba comunicada por telegrafo y en 1893 por teléfono.

Al término de la época de Cárdenas, las haciendas se fragmentaron y los ejidatarios ampliaron el mercado; la carretera Uruapan-Charapan fue concluida; aprovechando las aguas del Rio Cupatitzio, se construyeron presas para mejorar la irrigación y tener energía eléctrica. Se crearon los ingenios azucareros de Ziracuaretiro y Taretan.

Respecto a su ubicación, el municipio de Uruapan se localiza al noroeste del estado de Michoacán formando parte de los 113 municipios en que está dividido dicho estado.

Se encuentra a 1634 metros sobre el nivel del mar aprox., a los 19 grados 24' 56" de latitud norte, y 102 grados 03' 46" de longitud oeste del meridiano de Greenwich; situada sobre la vertiente sur de la sierra de Uruapan, prolongación de la de Apatzingan, que forma parte del eje volcánico.

Limita al este con los municipios de Tingambato, Ziracuaretiro y Taretan; al oeste con Nuevo Parangaricutiro; al

norte con Paracho, Charapan y Los Reyes; y, el municipio de Gabriel Zamora (Lombardía) al sur. La extensión geográfica del municipio es de aprox. 1286 km².

Etimológicamente, la voz Uruapan es de origen Tarasco o Purepecha. Tiene diversas raíces como son las siguientes:

- " Uruapani " que significa el florecer y fructificar de una planta.
- " Urani " cuyo significado es jicara.
- " Uruata " especie de frutas como el zapote, mamey, chirimoya.

4.1.2. Importancia de las Microempresas en la Ciudad de Uruapan.

El origen de toda microempresa se remonta a los pequeños talleres y negocios familiares, que producían bienes destinados principalmente al autoconsumo. La evolución de estos talleres o pequeñas unidades de producción propició el surgimiento de pequeñas fábricas que a través del tiempo fueron aumentando en número y tamaño.

Tal es el caso que se da en la ciudad de Uruapan, donde se encuentran alrededor de 9,404 empresas, de las cuales el 98% son microempresas y el resto pequeñas, medianas y grandes ; cuyas actividades son las siguientes:

Minería	4	0.04 %
Manufactura	1,357	14.43 %
Electricidad	0	0.00 %
Construcción	10	0.11 %
Comercio	4,920	52.32 %
Pesca	0	0.00 %
Servicios (excepto fin.)	3,113	33.10 %
	-----	-----
Total empresas	9,404	100.00 %

* FUENTE: Censos Económicos 1994. Resultados Oportunos. INEGI.

Como podemos observar en el cuadro, la mayoría de las microempresas se dedican en orden de importancia al comercio, la prestación de servicios y por último a las manufacturas; quedando sólo una mínima cantidad en actividades de minería y construcción.

La importancia de las microempresas radica en que representan una fuente de desarrollo para las oportunidades de empleo y mayor distribución del ingreso, ya que se encuentran en posiciones ventajosas con relación a las medianas y grandes empresas para hacer uso de la tecnología intermedia y bien dirigida.

El futuro de las microempresas tiende a cambiar en el mundo empresarial, con distintos clientes, productos y servicios; diferentes canales de distribución, técnicas de adquisición y producción, diferentes métodos de publicidad y proceso de ventas; diferentes formas de financiamiento y manejo de personal. Todo esto hace que el cambio estructural se presente.

Por lo anterior, apreciamos la gran influencia que tiene la microempresa en la región y a nivel nacional; la cual se ha ido desarrollando poco a poco con los recursos obtenidos de diferentes Instituciones de Crédito, presentando gran importancia Nacional Financiera con su programa para la micro y pequeña empresa (PROMYP).

Como referencia, se presenta a continuación un cuadro de los financiamientos más importantes otorgados por NAFIN a empresas Michoacanas a Diciembre de 1994.

PROYECTOS RELEVANTES POR SU IMPACTO SOCIOECONOMICO Y/O RENTABILIDAD SOCIAL,
FINANCIADOS POR NACIONAL FINANCIERA, S.N.C.

NOMBRE DEL PROYECTO	DESCRIPCION	UBICACION.	MONTO DEL PROYECTO (M\$)	APOYO OTORGADO (M\$)	IMPACTO SOCIO-ECONOMICO
UNIDAD COMERCIAL CAHELINAS, A.C.	AGRUPACION DE 18 SOCIOS PARA LA CONSTRUCCION DE LOCALES COMERCIALES.	MORELIA:	10,588,000	7,000,000	BENEFICIO A 465 VENEDORES Y CREACION DE 15 EMPLEOS.
INTERFRUT S.A. DE C.V.	ACTIVACION Y MODERNIZACION DE LA PLANTA.	JACONA ZAHORA	1,844,000	1,105,000	BENEFICIO A 60 PRODUCTORES DE FRUTAS Y VEGETALES. GENERA 1350 EMPLEOS ENTRE EVENTUALES Y DE BASE.
PLAZA ARCO S.A. DE C.V.	CONTAR CON CAPITAL DE TRABAJO PARA LA CONSTRUCCION DE UN CENTRO COMERCIAL.	MORELIA:	4,320,000	2,350,000	BENEFICIO A 20 SOCIOS Y CLIENTES DIRECTOS EN LA RAMA DE LA CONSTRUCCION AL OTORGAR CREDITO SIN CARGOS ADICIONALES. CREACION DE 30 EMPLEOS.
FRUTAS CONGELADAS DE TINGUINDINTE, S.A. DE C.V.	INSTALACION Y EQUIPAMIENTO PARA ELABORAR PASTA DE AGUACA.	TINGUINDINTE.	2,130,000	1,510,000	BENEFICIO A PRODUCTORES DE AGUACATE DE LA REGION. CREACION DE 105 EMPLEOS.

FALLA DE ORIGEN

Ahora bien, la trascendencia de las micro abarca a todo el país, conformando un 97% del total; restando un 2.7% de la pequeña y un 0.3% de la mediana. El 52.32% de las empresas se dedican al comercio, el 33.10% a los servicios, el 14.43% al sector manufacturero y el 0.11% a la industria de la construcción.

Al igual que en casi todos los países, en México las micro, pequeñas y medianas empresas representan gran importancia en la Economía Nacional, tanto por su cantidad como por el número de empleos que crean y por sus ingresos, formando un gran activo para el crecimiento económico.

Y desde luego, su capacidad de respuesta dependerá en mucho de sus posibilidades para acceder a los recursos financieros, a la capacitación, tecnología, información, asesoría y a mecanismos de asociación empresarial.

4.2. METODOLOGIA.

En la actualidad, los empresarios se ven obligados a tomar nuevas líneas de acción dentro de su negocio para que sea rentable y tenga presencia en el mercado; esto es posible con la aplicación de recursos en su actividad en forma estratégica.

Sin embargo, no todas las empresas tienen acceso a las fuentes de financiamiento por diversas situaciones que influyen,

entre las cuales se destaca el tamaño de la empresa y tipo de actividad que realiza, encontrándose beneficiada la mediana y grande empresa; y desprotegida la micro y pequeña, evitando así su desarrollo y propiciado su desaparición.

Partiendo de lo anterior, puedo especificar como objetivo principal el analizar y explicar la importancia de las fuentes de financiamiento y su relación con la microempresa; sin descuidar por consiguiente, el conocimiento de tan importantes instrumentos de trabajo, enfocándonos para efecto de investigación a los financiamientos externos.

Debido a los diversos factores que se combinan para poder tratar correctamente el problema de obtener financiamiento, he elaborado una respuesta tentativa denominada " Hipótesis ", que a continuación mencionare:

" A medida que aumente la falta de financiamiento externo en la microempresa, aumentará en determinada proporción el estancamiento económico y desaparición de la misma. "

La proporción a que se hace referencia puede ser pequeña o grande, pero no olvidemos que forma parte de un todo que contiene elementos interrelacionados entre sí; y que en determinado momento no puede ser ignorados, sino tomados y analizados en su conjunto.

Partiendo de lo descrito anteriormente, voy a desarrollar la siguiente metodología, siendo según mi criterio la más apropiada. Las técnicas a utilizar son las de observación directa, apreciando el comportamiento de los empresarios ante determinado problema de financiamiento.

Aplicaré también un cuestionario con preguntas cerradas, a una muestra de 30 microempresarios, en un universo de 5621 unidades económicas. La selección de esta muestra se hará al azar, con la finalidad de que sea representativa, y poder obtener información confiable para el desarrollo e interpretación de la investigación.

Como complemento a las técnicas anteriores, utilizaré la investigación documental, siendo el más relevante de todos; ya que nos proporciona bases sólidas en el trabajo. Dicha investigación bibliográfica abarca libros, revistas, boletines y todos aquellos documentos que contengan información útil y actualizada.

Respecto a los datos obtenidos de las entidades económicas residentes en esta ciudad, fue proporcionada por el Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática (INEGI) local; siendo resultados del Censo Económico efectuado en el Estado de Michoacán en 1994.

Para la recopilación de información, se aplicarán 30 cuestionarios en forma escrita a la muestra seleccionada de microempresarios. Dicho cuestionario contiene preguntas cerradas, con el propósito de conocer objetivamente las respuestas y facilitar su interpretación.

En lo que se refiere a la interpretación de resultados, se utilizarán cuadros sinópticos y gráficas de barras por cada pregunta, que mostrarán en forma sencilla y breve el resultado de dicha técnica.

A continuación, se presentará el diseño del Método de Prueba a aplicar:

CUESTIONARIO .

FECHA: _____

TIPO DE ACTIVIDAD ECONOMICA: _____

1.- ¿ UTILIZA FINANCIAMIENTO EXTERNO PARA LLEVAR ACABO SUS OPERACIONES ?:

A) SI

B) NO

2.- ¿ QUE TIPO DE FINANCIAMIENTO HA UTILIZADO ?:

A) PRESTAMO BANCARIO

B) ARRENDAMIENTO FINANCIERO

C) FACTORAJE FINANCIERO

D) FONDOS Y FIDEICOMISOS

E) OTROS. ¿ CUALES ?: _____

3.- ¿ CUALES SON LOS REQUISITOS QUE TUVO QUE CUBRIR PARA PODER OBTENER ESTE FINANCIAMIENTO ?:

A) SOLICITUD DE CREDITO

D) AVALUO DE INMUEBLES

B) ESTADOS FINANCIEROS HISTORICOS

E) CONTRATOS NOTARIALES

C) ESTADOS FINANCIEROS PROYECTADOS

4.- ¿ QUE OPINA DEL SERVICIO QUE LE PRESTARON EN LA INSTITUCION DONDE SOLICITO EL CREDITO ?:

A) BUENO

C) REGULAR

B) MALO

D) PESIMO

5.- SI SU OPINION ES NEGATIVA EN LA PREGUNTA ANTERIOR, ¿ QUE MEDIDAS HA UTILIZADO PARA NO VOLVER A UTILIZAR ESTE TIPO DE FINANCIAMIENTO ?:

A) REDUCCION DE COSTOS

B) LIQUIDACION DE PERSONAL

C) DIVERBIFICACION DE LA PRODUCCION

D) OTROS. ¿ CUALES ? : _____

6.- CUANDO SOLICITO EL CREDITO, ¿ EL BANCO LE PRESTO ASESORIA ADICIONAL PARA LA ELECCION DEL MISMO ?:

A) SI

B) NO

7.- ¿ CONSIDERA QUE LOS TRAMITES Y REQUISITOS QUE LE SOLICITARON, SON ACCESIBLES PARA USTED(ES) ?:

A) SI

B) NO

¿ POR QUE ? : _____

8.- EN LA SOLICITUD QUE REALIZO AL BANCO, ¿ QUE FONDOS Y FIDEICOMISOS ADECUADOS A SUS NECESIDADES PROMOVIERON PARA LA OBTENCION DE MEJORES CONDICIONES ?:

A) NAFIN (PROMVP)

C) FONDOS ESTATALES (FOMICH)

B) BANCO DE MEXICO (FIDEC)

D) OTROS: _____

9.- ¿ CUAL DE LOS TRAMITES QUE REALIZO TUVIERON COSTO EN SU REALIZACION ?:

- A) APERTURA DE CREDITO D) LIBERACION DE GRAVAMEN
B) GASTOS NOTARIALES E) ELABORACION DEL ESTUDIO FINANCIERO
C) AVALUO DE INMUEBLES F) OTROS: _____

10.- LOS COSTOS MENCIONADOS ANTERIORMENTE, LOS CONSIDERA:

- A) ACCESIBLES
B) INACCESIBLES

11.- LOS ESTADOS FINANCIEROS PROYECTADOS, SE REALIZARON:

- A) EN SU EMPRESA
B) EN UN DESPACHO INDEPENDIENTE
C) CONTRATO A UNA PERSONA PARA SU REALIZACION
D) OTROS: _____

12.- EN SU EXPERIENCIA CON LA SOLICITUD DE FINANCIAMIENTOS, ¿VOLVERIA A REQUERIR DE ELLOS ?:

- A) SI B) NO

¿ POR QUE ? : _____

4.3. INTERPRETACION DE LA INFORMACION.

Para que pueda llevarse a cabo una efectiva interpretación de los resultados, se utilizarán los siguientes métodos:

Con los datos recolectados en la aplicación del cuestionario, se elaborará un cuadro de resumen de las respuestas a cada pregunta, enfatizándose el número de frecuencia por cada inciso y su porcentaje en relación al número total de incisos contestados.

Dicho cuadro consta de un encabezado, tres subencabezados y siete columnas. El encabezado contiene el título del cuadro. En los subencabezados se presentan los subtítulos de pregunta, respuesta y totales.

Respecto a las columnas, tendrán el siguiente orden: En la primer columna se colocará el número de la pregunta; de la segunda a la sexta columna se anotarán los incisos de cada respuesta, subdividiéndose cada una de estas en dos columnas, representando una el número de respuestas y otra el porcentaje de cada inciso, en relación al número total de incisos contestados. Y por último, en la septima columna se encuentra la suma de respuestas de cada pregunta o totales, subdividiéndose también en números y porcentajes.

Posteriormente, se presentarán gráficas por cada pregunta para facilitar su apreciación real en cuanto a la frecuencia de los resultados.

Cada gráfica consta de un título, subtítulo, gráfica e interpretación de la gráfica. En el título se colocará el número de la pregunta. En el subtítulo se presenta una breve descripción de la pregunta. La gráfica consta de dos ejes, el eje " X " se refiere a los incisos de la pregunta y el eje " Y " al porcentaje contestado en cada inciso; por lo que el tipo de gráfica a utilizar será la de barras.

La interpretación se colocará al pie de la gráfica, mostrando la proporción que guarda cada inciso en relación al total, revelando así su tendencia . Por lo tanto, utilizaremos porcentajes por que es más representativo que los simples números, facilitando su mejor comprensión y aplicación al trato del problema.

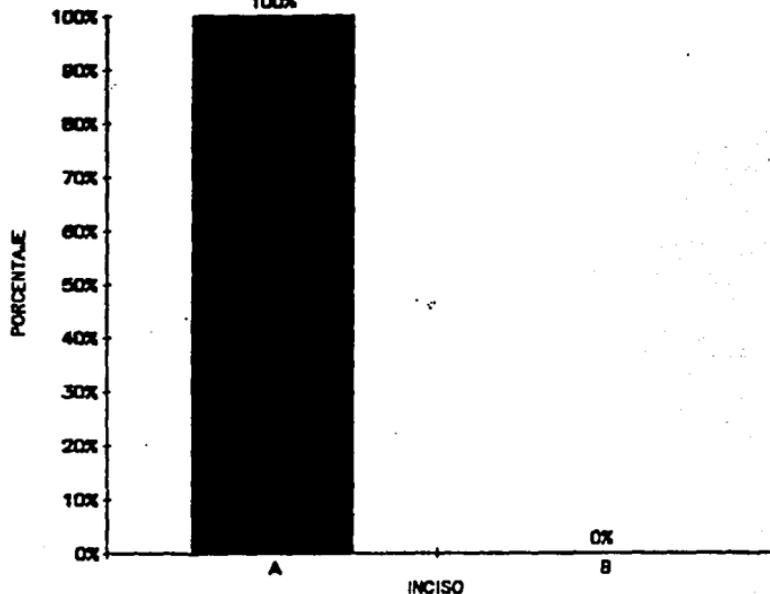
Es importante señalar que en la interpretación de los resultados, se consideró que un empresario puede responder a dos o más incisos de una pregunta, siempre y cuando estos no sean opuestos y puedan definir claramente la situación real.

A continuación se presentará el cuadro de resumen de respuestas y la gráfica de cada pregunta.

RESUMEN DE RESULTADOS

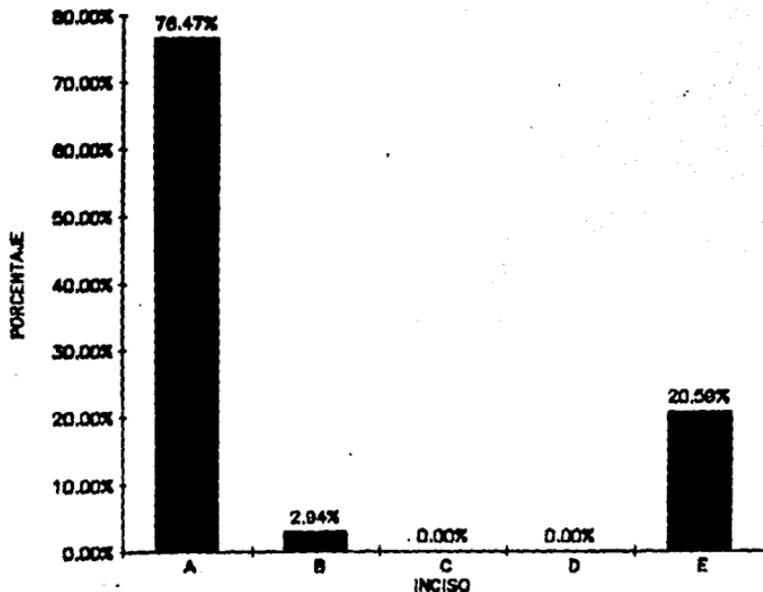
PREG.	RESPUESTAS										TOTALES	
	INCISO A		INCISO B		INCISO C		INCISO D		INCISO E		NUM.	NO. PORC.
	NO. PORC.	NO. PORC.	NO. PORC.	NO. PORC.	NO. PORC.	NO. PORC.	NO. PORC.	NO. PORC.	NO. PORC.			
1	30	100%	0	0%							30	100%
2	126	76.47%	1	2.94%	0	0%	0	0%	7	20.59%	134	100%
3	30	30.61%	18	18.37%	14	14.29%	16	16.33%	20	20.40%	98	100%
4	8	28.57%	2	7.14%	14	50.00%	4	14.29%			28	100%
5	5	19.23%	4	15.38%	3	11.54%	14	53.84%			26	100%
6	0	0%	30	100%							30	100%
7	22	73.33%	8	26.67%							30	100%
8	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%
9	126	34.21%	20	26.32%	16	21.05%	6	7.89%	8	10.53%	176	100%
10	18	60.00%	12	40.00%							30	100%
11	8	44.45%	2	11.11%	6	33.33%	2	11.11%			18	100%
12	13	43.33%	17	56.67%							30	100%

PREGUNTA NO. 1
¿UTILIZA FINANCIAMIENTO EXTERNO?



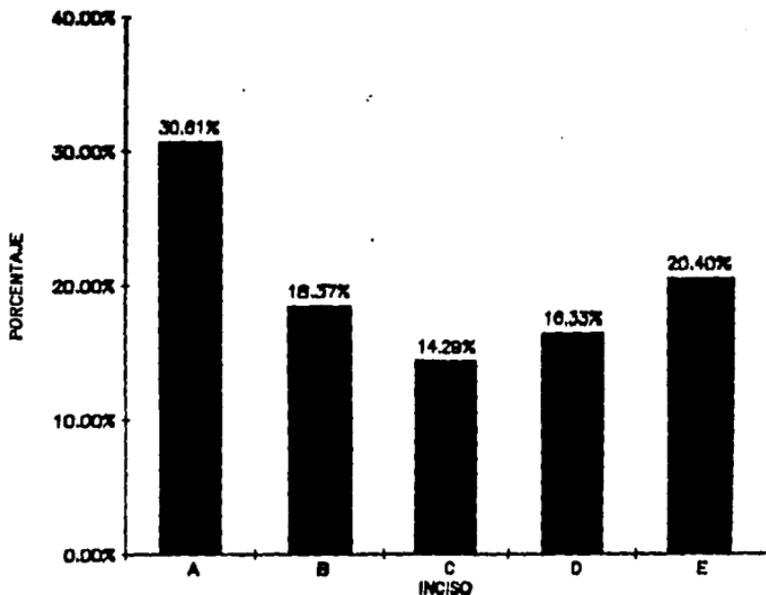
En la actualidad, la mayoría de los microempresarios se han visto en la necesidad de recurrir a financiamientos externos para continuar con su ciclo normal de operaciones; como lo podemos apreciar en el siguiente estudio, el 100% de la muestra seleccionada han solicitado algún tipo de financiamiento (inciso A) y el 0% nunca los han utilizado (inciso B).

PREGUNTA NO. 2
TIPO DE FINANCIAMIENTO



La gran mayoría de empresas recurren a préstamos bancarios por su alcance inmediato a ellos, conformando el 76.47% de la muestra total (inciso A), el 2.94% al arrendamiento financiero (inciso B), el 0% al factoraje financiero (inciso C), el 0% a los fondos y fideicomisos (inciso D) y por último, el 20.59% recurrió a préstamos hipotecarios y quirografarios (inciso E).

PREGUNTA NO. 3 REQUISITOS PARA FINANCIAMIENTO

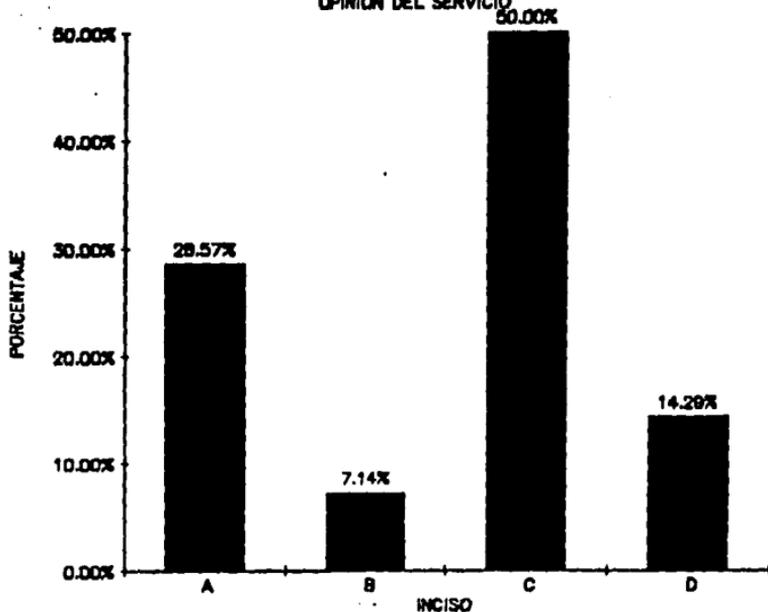


Como en todo crédito, las personas para obtenerlo tienen que presentar una serie de documentos dependiendo del tipo de crédito y del banco utilizado, como son los siguientes:

- El 30.61% presentó solicitud de crédito por escrito (inciso A)
- El 18.37% requirió Estados financieros históricos (inciso B)
- El 14.29% necesitó proyectar sus Estados financieros (inciso C)
- El 16.33% realizó un avalúo de inmuebles (inciso D)
- El 20.40% utilizó un contrato notarial (inciso E)

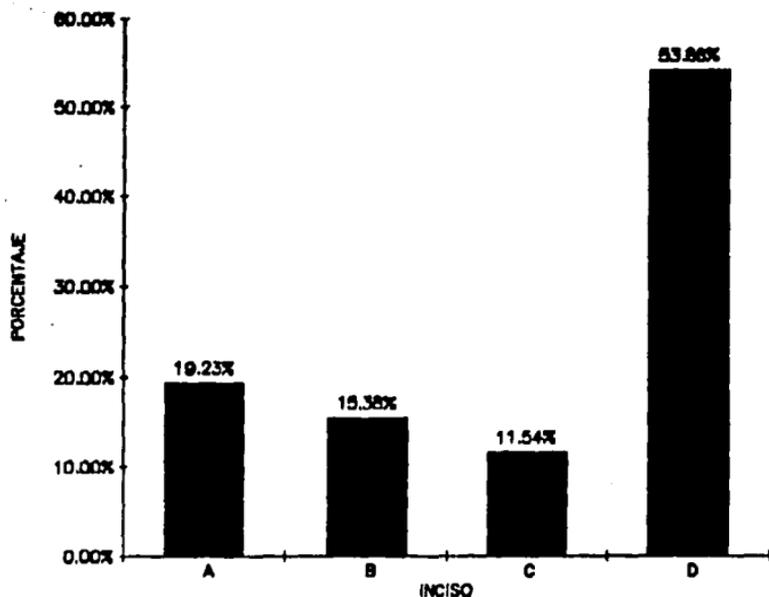
PREGUNTA NO. 4

OPINION DEL SERVICIO



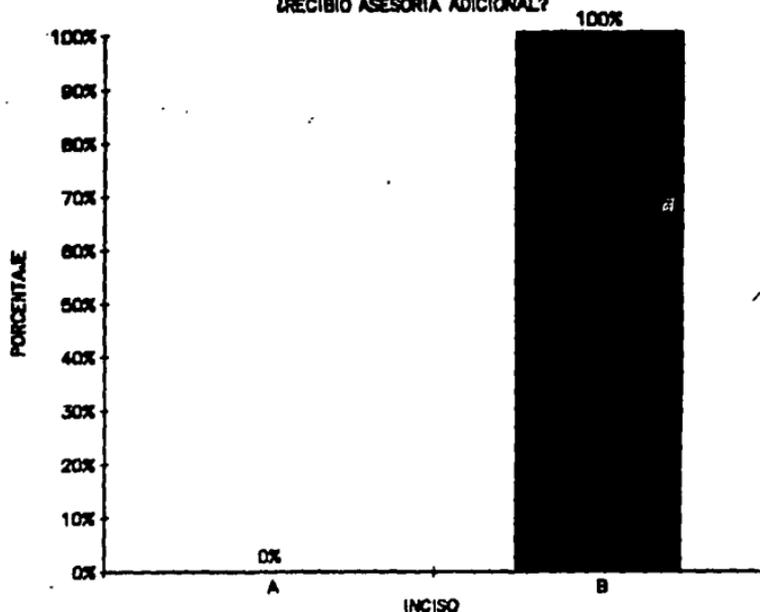
Existen diferentes opiniones en cuanto al trato personal que recibieron los empresarios que solicitaron el crédito. No obstante, la mayoría aseguran que el trato fue en cuanto a calidad de tipo regular, presentándose los siguientes porcentajes: El 28.57% lo consideró bueno (inciso A); el 7.14% fue malo (inciso B); el 50% lo calificó como regular (inciso C); y por un 14.29% de tipo pesimo (inciso D).

PREGUNTA NO. 5
MEDIDAS UTILIZADAS



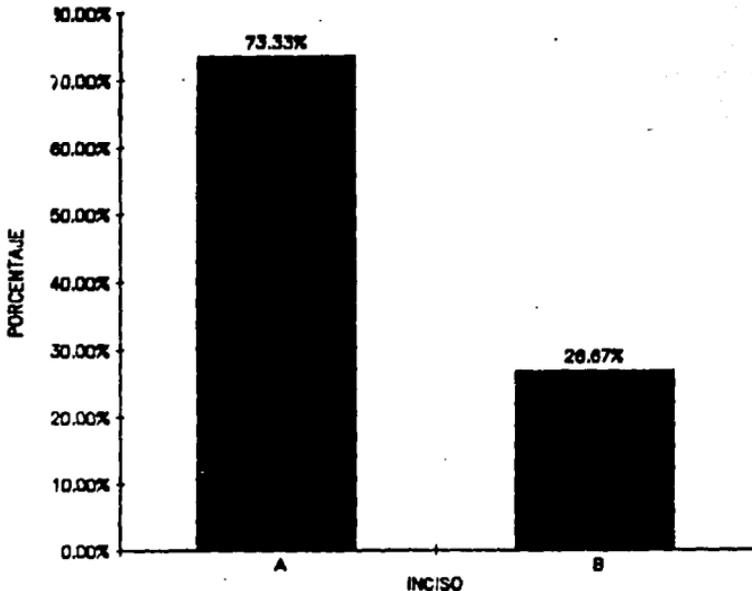
Existen determinadas medidas que son utilizadas por los empresarios para no volver a utilizar financiamiento externo. Dichas medidas las efectúan en los siguientes porcentajes: Un 19.23% utilizan la reducción de costos (inciso A), un 15.38% la liquidación de personal (inciso B), un 11.54% la diversificación de la producción (inciso C), y por último un 53.86% utiliza la reducción de inventarios y hasta remate de inmuebles (inciso D).

PREGUNTA NO. 6
¿RECIBIO ASESORIA ADICIONAL?



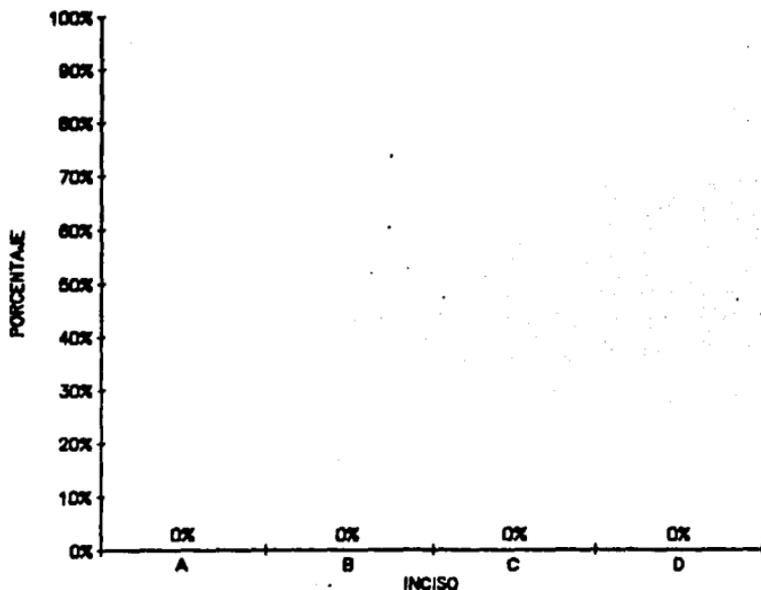
Con base en las respuestas obtenidas a la aplicación de la pregunta sobre si los empresarios recibieron asesoría para poder elegir adecuadamente el tipo de préstamo a utilizar, podemos afirmar que el 0% de la muestra recibió asesoría adicional para seleccionar el tipo de préstamo (inciso A), y el 100% de la muestra no recibió ningún servicio de este tipo, existiendo una deficiencia importante en la institución donde se tramitó el crédito en cuanto a éste punto.

PREGUNTA NO. 7
TRAMITES ACCESIBLES



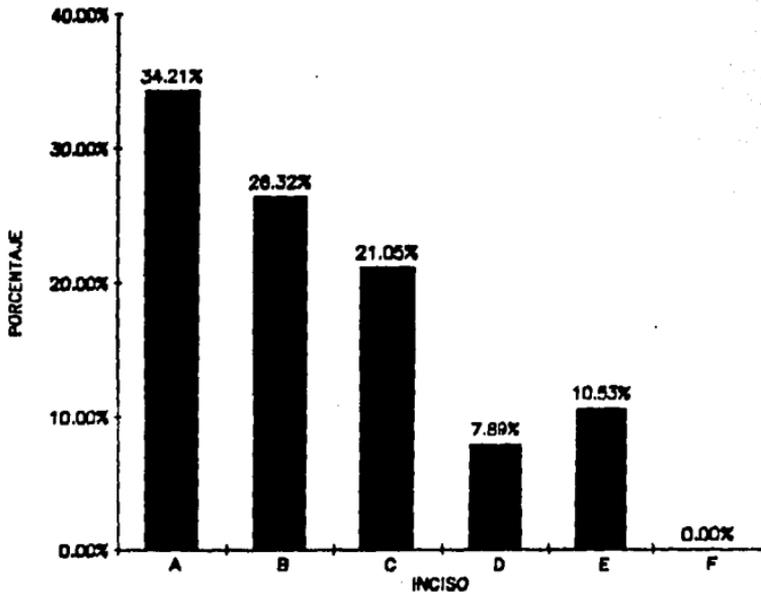
Los trámites y requisitos solicitados por las diversas entidades financieras se pueden considerar accesibles por un 73.33% de los microempresarios (inciso A), e inaccesibles por otro 26.67% de ellos (inciso B). La accesibilidad de estos trámites dependerá de la información que se tenga, de la facilidad para realizarlos y de la rapidez para obtenerlos.

PREGUNTA NO. 8
FONDOS Y FIDEICOMISOS UTILIZADOS



Respecto a la utilización de fondos y fideicomisos por los microempresarios en sus empresas, se dieron los siguientes porcentajes: el 0% utilizó los fondos de Nacional Financiera (PROMYP) (inciso A), el 0% requirió de los fondos del Banco de México (FIDEC) (inciso B), el 0% recibió fondos Estatales (FDMICH) (inciso C) y el 0% utilizó otro tipo de fondos (inciso D).

PREGUNTA NO. 9
TRAMITES CON COSTO

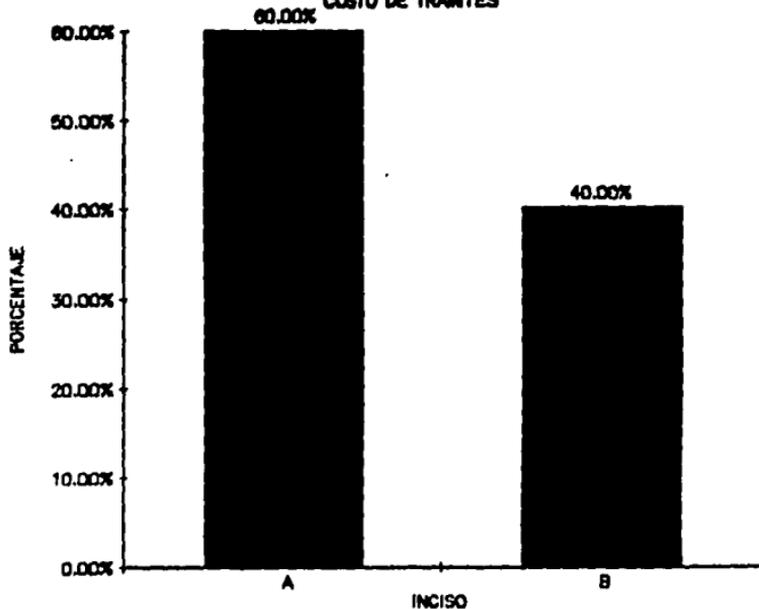


Actualmente, los empresarios se ven obligados a realizar erogaciones por trámites crediticios, como son los siguientes:

- Apertura de crédito, en un 34.21% de los empresarios (inciso A)
- Gastos notariales, en un 26.32% (inciso B)
- Avalúo de inmuebles, en un 21.05% (inciso C)
- Liberación de gravamen, en un 7.79% (inciso D)
- Elaboración de estudio financiero, en un 10.53% (inciso E) y
- Otros, en un 0% (inciso F).

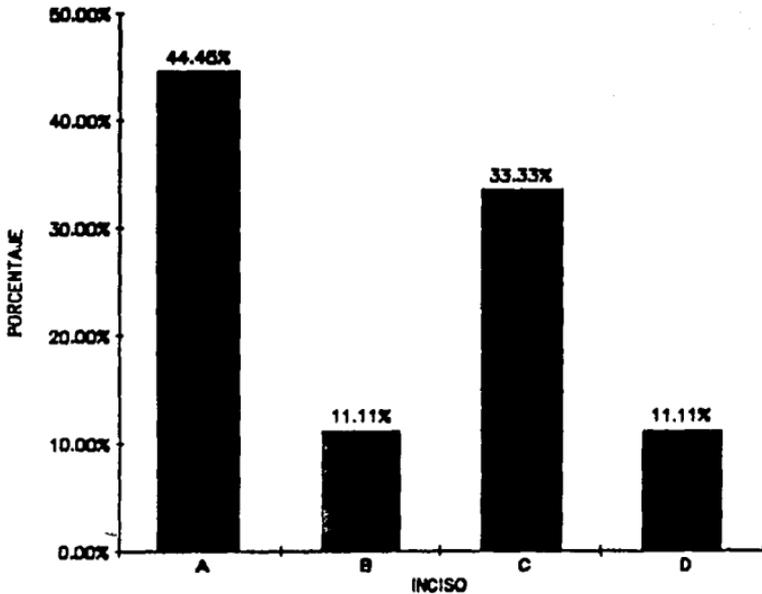
PREGUNTA NO. 10

COSTO DE TRAMITES



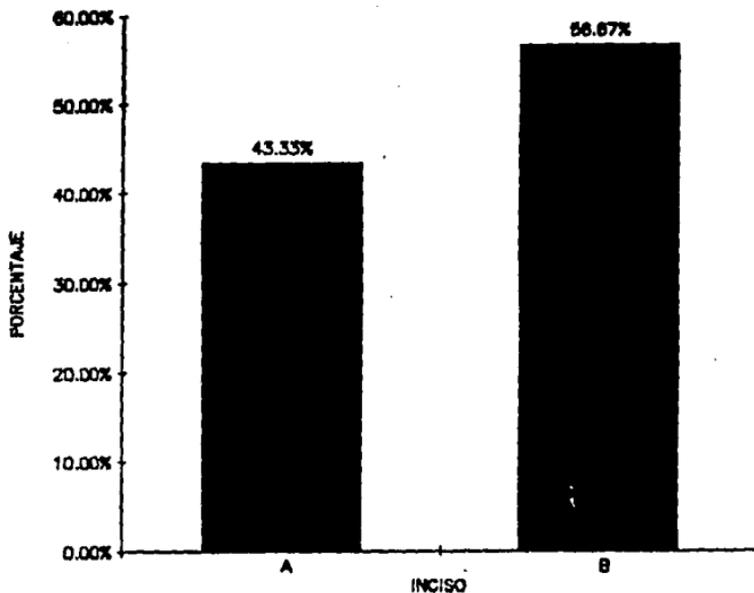
En lo que se refiere a lo costoso que pueden ser los trámites para poder obtener cualquier tipo de financiamiento, el 60% de los microempresarios los consideraron accesibles (inciso A) y el 40% restante inaccesibles (inciso B).

PREGUNTA NO. 11
ELABORACION DE EDOS. FIN.



Por lo regular, cuando una institución de crédito solicita Estados Financieros Históricos y Proyectados, éstos son realizados en un 44.45% en la empresa que solicitó el crédito (inciso A), el 11.11% en un despacho independiente (inciso B), el 33.33% por una persona contratada para tal fin (inciso C) y el 11.11% los elabora el propio dueño (inciso D).

PREGUNTA NO. 12
REUTILIZACION DE FIN. EXTERNO



Con la experiencia personal que tuvo cada empresario al solicitar el crédito, el 43.33% de ellos lo solicitarían de nuevo (inciso A), ya que la supervivencia de su negocio depende de estos financiamientos externos; y el 56.67% restante están convencidos de que no volvería a pedir dinero prestado (inciso B).

4.4. CONCLUSIONES.

Después de haber aplicado el cuestionario a la muestra de microempresarios seleccionada, puedo concluir lo siguiente:

En nuestro país donde la competencia se hace cada día más evidente con la apertura del Tratado de Libre Comercio (T.L.C.), es fundamental la innovación en cuanto a conocimientos técnicos, procesos productivos, canales de distribución, etc. entre otros; con el fin de que exista una participación en el mercado, tendiendo a ser cada vez más exigente, haciéndose posible una proyección a futuro.

Con base en lo anterior, los microempresarios están al tanto del acontecer cotidiano, buscando nuevos clientes y mercados, para lo cual, se hace necesario la inyección de capital en sus empresas, contratándose financiamiento externo como son los préstamos bancarios, arrendamiento financiero, factoraje financiero, fondos y fideicomisos, etc.

Siendo los más utilizados, sin duda alguna, los préstamos bancarios, conformando el 76.47% de la muestra, o sea, 26 respuestas afirmativas; sin embargo, los microempresarios opinan que el servicio recibido no siempre es bueno, considerándose en un 50% un servicio regular, con deficiencias en su contenido.

En tanto, por contrapartida empresarial, se utilizan medidas internas para disminuir en gran parte la utilización de un nuevo crédito, como son la reducción de costos por un 19.23% de empresas, liquidación de personal innecesario en un 15.38% , diversificación de la producción en un 11.54% , reducción de los stocks en inventarios, y en algunos casos, la venta o remate de inmuebles para subsanar gastos y deudas por el 53.86% restante.

Cabe destacar que los empresarios no reciben ningún tipo de asesoría para poder elegir correctamente el tipo de crédito a utilizar, teniendo este problema el 100% de las empresas ; en tanto, la cantidad y costo de los trámites de dichos créditos son considerados en su mayoría accesibles por 18 microempresarios de la muestra, o lo que es lo mismo, el 60% de ellos.

Sin embargo, el 56.67% de estos hombres de negocios están convencidos de no querer utilizar de nuevo algún tipo de crédito por los gastos y consecuencias que esto conlleva; por otra parte, el 43.33% restante asegura que no importan las deficiencias, ya que ellos sí requerirían de nuevo un crédito por no tener otra fuente de recursos.

Es evidente que las opiniones de los empresarios encuestados llevan una homogeneidad que demuestra la realidad económica en que viven. La mayoría de ellos se mostraban molestos por las consecuencias de los financiamientos, comentando que

quizás estarían en una mejor posición si no hubiera sido por ellos.

Alguno otro relató un sincero abuso de confianza por parte de un servidor público de una Institución Bancaria, al poseer éste información privilegiada por la situación financiera del empresario, tratando de aprovechar al máximo al peso del crédito hipotecario requerido.

En resumen, se puede decir que el ambiente operacional de las instituciones de crédito donde solicitaron el financiamiento los microempresarios no es muy favorable, ya que se apoyan en las altas tasas de interés, las ventajas a primera vista y las desventajas que se revelan al paso del tiempo, siendo gravoso para los empresarios.

Por último, podemos señalar que las condiciones económicas imperantes en el país son las que influyen de manera directa en la posición que guarda el empresario respecto al mercado y las fuentes de recursos. Mientras cambien las condiciones, el empresario cambiará su programa de acción, siempre tendiendo a mejorar y sacar provecho de las actividades que realiza.

CONCLUSIONES GENERALES.

Como último punto de este trabajo de investigación, se presentarán las siguientes conclusiones generales de los temas tratados con anterioridad.

Una empresa es una unidad económica que cuenta con recursos técnicos, humanos y financieros, para cumplir con sus metas. Actualmente es elevado el número de estas unidades económicas existentes en nuestro país, el 98% de ellas entran en el rango de microempresas, ya que cuentan hasta con 15 empleados y obtienen ingresos anuales hasta por N\$ 900,000.00; por sus características son empresas de tipo familiar dedicadas en gran número al comercio.

El 2% restante de las empresas son pequeñas, medianas y grandes. En su orden respectivo, las pequeñas cuentan hasta con 100 empleados y obtienen ingresos anuales hasta por N\$9,000,000.00; las medianas cuentan hasta con 250 empleados y obtienen ingresos anuales hasta por N\$ 20,000,000.00 y las empresas grandes tienen más de 250 empleados y obtienen ingresos anuales por más de N\$ 20,000,000.00

Por otra parte, existen elementos que ayudan a las empresas en la realización de sus operaciones y aseguran la supervivencia en el medio que les rodea; dichos elementos son los

financiamientos externos que les proporcionan recursos adicionales.

Estos financiamientos se encuentran reglamentados por una estructura denominada Sistema Financiero Mexicano, que es un conjunto de instituciones y organizaciones públicas y privadas que se dedican al ejercicio de banca y todas las funciones que les sean inherentes. Se divide teóricamente en el mercado de dinero y el mercado de capitales. El primero es a corto plazo, y el segundo a mediano y largo plazo.

Dentro de este sistema existen tres Instituciones financieras que coordinan y vigilan la actividad del Sistema Financiero Mexicano, y son:

*.- Banco de México: Banco central de la nación que se encarga de la emisión y circulación de la moneda, el crédito y los cambios.

*.- Comisión Nacional Bancaria y de Valores: Es un órgano desconcentrado de la SHCP que se encarga de la inspección y vigilancia de las instituciones de crédito; además de que superviza el cumplimiento de la Ley del Mercado de Valores e inspecciona el funcionamiento de las casas de bolsa y las bolsas de valores.

*.- Comisión Nacional de Seguros y Fianzas: Es la encargada de la administración de riesgos y tiene que ver con la adecuada protección de los activos de las empresas.

Por lo tanto, el Mercado de Valores es un mecanismo que permite la emisión, colocación y distribución de valores, el cuál pertenece al Sistema Financiero Mexicano. El Art. 14 de la Ley del Mercado de Valores indica los requisitos para obtener y mantener un registro en la Bolsa Mexicana de Valores.

No obstante los beneficios que proporciona el Mercado de Valores, no es fácil su acceso. Por esto, se creó el Mercado Intermedio de Valores o Sección B que es un conjunto de instituciones e instrumentos que tienen por objetivo regular la actividad del Sistema Financiero Mexicano, a través de las transacciones de inversión o de financiamiento, que facilitan el ingreso de empresas medianas al mercado de capitales.

Este mercado implica la modernización de las empresas y constituye un avance fundamental para México, fortaleciendo las fuentes de ahorro.

Existe otra fuente de financiamiento muy utilizada actualmente que es la Banca. Esta otorga préstamos quirografarios, prendarios, de habilitación o avío, refaccionarios, hipotecario industrial, UDI'S, remesas en camino y apertura de crédito en cuenta corriente. Presta también

servicios como son los siguientes: Redescuento, Cobranza, Otorgamiento de avales, Cajas de Seguridad y Fideicomisos.

Sin embargo, Nacional Financiera (NAFIN) es la banca de fomento más importante, ya que es una institución que apoya en forma íntegra la modernización empresarial en el país, e impulsa el progreso de las empresas mexicanas. Lleva a cabo diversos programas, entre ellos se encuentra PROMYP, que es un programa de apoyo para la micro y pequeña empresa.

Dicha institución es una banca de segundo piso por que en coordinación con los bancos comerciales y otros intermediarios, brinda al empresario en forma eficiente el apoyo integral que requiere.

Por último, existe otro instrumento básico otorgado por NAFIN y la Banca Comercial, es el Bono Cupón Cero, que propone una solución integral al problema de cartera vencida tradicional para empresas industriales y algunas de servicios. Haciéndose posible reestructurar la deuda a 21 y 16 años, utilizándose tasas de 14% para el primer caso y 14.25% para el segundo caso. Para la compra de este bono, el banco puede ayudar a la empresa hasta con el 50% del pago.

Es así como se denota claramente los esfuerzos de NAFIN para el desarrollo económico del país, implementando diversos

mecanismos que promueven la productividad y competitividad de las empresas.

Partiendo de esta base podemos hacer mención a los resultados de los cuestionarios aplicados a una muestra de 30 microempresarios respecto a los financiamientos externos que han solicitado.

Los préstamos que son más utilizados son los bancarios, conformando el 76.46% de la muestra, considerándose este servicio de tipo regular por un 50% de ellos.

Debido a esto, se implantaron medidas específicas para reducir al mínimo su utilización, dichas medidas son las siguientes: reducción de costos por un 19.23% de empresas, liquidación de personal innecesario en un 15.38%, diversificación de la producción en un 11.54%, reducción de los stocks de inventarios, y en algunos casos, la venta o remate de inmuebles para pagar deudas por el 53.86% restante.

Dentro de estos cambios, destaca el hecho de que los empresarios no recibieron ningún tipo de asesoría para seleccionar correctamente el tipo de préstamo; en tanto la cantidad y el costo de trámites para obtener los créditos son considerados en su mayoría accesibles por el 60% de la muestra.

Sin embargo, el 56.67% de los empresarios no quieren utilizar de nuevo ningún tipo de crédito, y el 43.33% restante

aseguran que los volverían a utilizar por no tener otra fuente de recursos.

De tal manera, se puede decir que el ambiente operacional de las Instituciones de Crédito no es muy favorable, ya que se apoyan en las altas tasas de interés, las ventajas a primera vista y las desventajas que se revelan al paso del tiempo, siendo gravoso para los empresarios.

En tanto, las perspectivas de financiamiento en la microempresa se pueden definir claramente, siendo un importante factor el cambio de mentalidad de los empresarios, elevar el nivel de productividad y creatividad, sin descuidar la capacitación de los empleados.

Sin embargo, los financiamientos a que tienen acceso los microempresarios no siempre tienen un costo adecuado, debido a la situación económica del país, donde las consecuencias de la inflación se acentúan cada vez más, repercutiendo directamente en las tasas de interés, por los que los empresarios con menores recursos son los más afectados.

Por consecuencia, existen ya en nuestro país, agrupaciones de individuos cuyo problema es el endeudamiento, que forman movimientos sociales y políticos con la finalidad de ejercer presión sobre el gobierno y las instituciones bancarias,

para estabilizar el precio de divisas extranjeras y bajar las tasas de interés.

Dichos industriales organizados no han logrado llevar a cabo ninguna reestructuración de cartera vencida con los bancos, luego de casi dos meses de haberse constituido un comité para tal efecto. Hasta ahora el principal logro obtenido es el nombramiento por parte de cada banco, de un representante para analizar los casos presentados por los industriales. En este proceso de reestructuración el candado es la tasa de interés.

El problema es que los industriales no tienen capacidad de pago en forma inmediata; sin embargo, existen instrumentos de reestructuración que están dando resultados en el Distrito Federal, pero estos no han llegado a las provincias.

En congruencia con esto, mi opinión es que con la situación económica imperante y el endeudamiento de los empresarios, se aprecia un horizonte no muy halagador, donde la microempresa está corriendo el grave riesgo de desaparecer, ya que este sector no está muy protegido ante los problemas reales que ahora los acosan.

En tal sentido, juega un papel muy importante la apertura económica de México, ya que la sobrevivencia de las empresas del país depende de la habilidad de éstas para

enfrentarse a todos los cambios que se presenten , y además de las medidas proteccionistas que implante el gobierno.

Como último punto en este trabajo, considero significativo que la realización de la investigación me ha permitido conocer un panorama diferente de la situación actual, ya que pude entrar y conocer las diversas opiniones y experiencias que han tenido muchos empresarios al llevar a cabo su actividad económica.

No obstante, la información recolectada acerca del Sistema Financiero Mexicano es de gran relevancia, ya que este sistema está cambiando en forma considerable, teniendo un enfoque más abierto e incluyendo ahora organismos extranjeros.

Un concentrado del contenido de este trabajo acerca de las fuentes financieras para las microempresas, será dado a conocer a un grupo de empresarios por medio de un boletín informativo, que contendrá los diversos tipos de fuentes y una breve descripción de cada una de ellas.

Por lo tanto, espero que el resultado del presente trabajo de investigación sea de gran ayuda a cualquier empresario y demás personas que se interesen en este tema, dándoles a conocer las opciones de financiamiento con que cuentan, elevando la eficiencia y productividad en sus empresas, propiciando su crecimiento y desarrollo.

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

- 1.- ORGANIZACION CONTABLE Y ADMINISTRATIVA DE LAS EMPRESAS.
L.A. Joaquín Rodríguez Valencia. Editorial ECASA.

- 2.- CONTABILIDAD.
Juan Carlos Torres. Editorial DIANA.

- 3.- EL NUEVO SISTEMA FINANCIERO MEXICANO.
Eduardo Villegas H. Editorial PAC

- 4.- FUENTES DE FINANCIAMIENTO.
Oscar Espinoza Villareal. NAFINSA. Editorial IMEF

- 5.- FUNDAMENTOS DE FINANZAS.
Elisa Moncarz, Raúl Moncarz, Raymon P. Neveu.
Editorial SCOTT, FORESMA AND COMPANY.

- 6.- FINANZAS EN ADMINISTRACION.
J. Fred Weston and Toman E. Editorial MC GRAW HILL.

- 7.- LAS FINANZAS EN LA EMPRESA.
Joaquín A. Moreno Fernandez. Editorial MC GRAW HILL.

- 8.- ADMINISTRACION DE EMPRESAS.
Agustín Reyes Ponce. Editorial LIMUSA.

9.- ADMINISTRACION DE EMPRESAS.

Hal B. Pickle. Editorial LIMUSA.

10.- ADMINISTRACION FINANCIERA DE INVERSIONES II.

Abraham Perdomo Moreno. Editorial ECASA.

11.- LIBRE COMERCIO: MEXICO - E.U.A. MITOS Y HECHOS.

Luis Pazos. Editorial DIANA.

12.- DEUDA EXTERNA Y CRECIMIENTO ECONOMICO.

Javier Gavito Mohar. Editorial IMEF

13.- ADMINISTRACION FINANCIERA.

James Van Horne. Editorial PRENTICE HALL.

14.- URUAPAN: MONOGRAFIAS MUNICIPALES DE MICHOACAN.

Francisco Miranda. Gobierno del Estado de Michoacán.

**15.- PROGRAMA NACIONAL DE MODERNIZACION INDUSTRIAL Y DE COMERCIO
EXTERIOR 1990 - 1994.**

Secretaria de Comercio y Fomento Industrial.

Comercio Exterior. Febrero 1990.

16.- REVISTAS EJECUTIVOS DE FINANZAS.

Diversas Publicaciones.

- 17.- REVISTAS MERCADO DE VALORES.
Diversas Publicaciones.
- 18.- LA INDUSTRIA MICRO, PEQUENA Y MEDIANA ANTE EL TLC.
Mercado de Valores. Octubre 1994.
- 19.- IMPULSO A LA MICRO EMPRESA.
Mercado de Valores. Junio 1994.
- 20.- DICCIONARIO DE ECONOMIA Y ADMINISTRACION.
Andres S. Suarez Suarez. Editorial MC GRAW HILL.
- 21.- DICCIONARIO BURSATIL Y GUIA DE INVERSIONES.
Daniel A. Filipini. Editorial ABELEDO.
- 22.- DICCIONARIO DE ADMINISTRACION Y FINANZAS.
J. M. Rosenberg. Editorial OCEANO.
- 23.- NUEVO DICCIONARIO DE TERMINOS COMERCIALES Y FINANCIEROS.
Hilda Basulto. Editorial DIANA.
- 24.- DICCIONARIO DE TERMINOS FINANCIEROS.
Rafael Barandiarán. Editorial TRILLAS.