

58
2ej.



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA
DE MEXICO

FACULTAD DE CONTADURIA Y ADMINISTRACION

REESTRUCTURACION FINANCIERA DE LA
MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA

**SEMINARIO DE INVESTIGACION
C O N T A B L E**
QUE PARA OBTENER EL TITULO DE
LICENCIADO EN CONTADURIA
P R E S E N T A :
MARIA GUADALUPE CORTES CHAVEZ

ASESOR DEL SEMINARIO: C.P. JORGE RESA MONROY



MEXICO, D. F.

1997

**TESIS CON
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 esta protegido por la Ley Federal del Derecho de Autor (LFDA) de los Estados Unidos Mexicanos (México).

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

AGRADECIMIENTOS

A Dios:

Por haberme permitido estar alcanzado uno de mis grandes objetivos, por darme la familia que tengo y por haberme dado el corazón y cerebro que guían mi camino.

A mi Mami:

Gracias por ser mi corazón fuente de amor, ternura y comprensión por ser el mejor equipo que encontré y que seguiremos siendo por siempre en todos los momentos difíciles, eres la mejor.

A mi Papi:

Gracias por ser mi cerebro, que formaste con tu ejemplo de responsabilidad, honestidad, sencillez e integridad presentes en cada instante que vivo y tu cariño.

Al Profesor:

Jorge Resa Monroy por su tiempo y orientación para la realización de la presente investigación.

A la Universidad:

Gracias por la formación profesional brindada a través de todos y cada uno de mis profesores.

Al bebé, mi hermana y cuñado:

*A mi bebé que con tu ternura,
carita y manitas, sin saber me
recordaste que siempre habrá un día mejor.
A ti Luchita por haberme dado la oportunidad de
superarme, por tu fe,
confianza y apoyo en cada momento
difícil, y a ti cuñado por todo
el apoyo que me brindaste durante
este tiempo, gracias.*

A Dori:

*Gracias por cada minuto que me
brindaste, por tu paciencia y apoyo
en lo más importante para mí.*

A mi Hermano:

Gracias por tu tiempo.

A Jesús:

*Gracias por el tiempo
que me dedicaste.*

A mis amigas(os):

*Gracias por sus comentarios
y amistad.*

CONTENIDO

INTRODUCCION	I
CAPITULO I	
PANORAMA DE LA ECONOMIA ACTUAL EN MEXICO.	Pág.
1.1 Principales antecedentes de la crisis económica	1
1.2 Interrelación de la sociología, política, economía, finanzas y contabilidad	6
1.3 Principales indicadores de la economía mexicana	10
1.4 Los efectos de la inflación en la micro, pequeña y mediana empresa	19
1.5 Métodos utilizados en México para reconocer los efectos de la inflación	22
CAPITULO II	
LA ECONOMIA GLOBAL Y LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA.	
2.1 Concepto de la micro, pequeña y mediana empresa	26
2.2 Función de la micro, pequeña y mediana empresa	28
2.3 Importancia	29
2.4 Características de la micro, pequeña y mediana empresa	30
2.5 Deficiencias internas en la micro, pequeña y mediana empresa	31
2.6 Generalidades de su problemática	35

2.7 El análisis financiero como apoyo para su permanencia y desarrollo	37
---	-----------

CAPITULO III

PLANEACION DE FINANCIAMIENTOS.

3.1 Las necesidades de financiamiento	45
3.2 Planeación financiera	47
3.3 Planes financieros	48
3.4 Etapa de financiamiento	49
3.5 Elementos fundamentales para ser sujetos a la concesión del crédito	50
3.6 El porque de las garantías en el uso del crédito	53
3.7 Factores a considerar en la fijación de las garantías	54
3.8 Clases de garantías que se solicitan	55
3.9 Normas básicas de los financiamientos	56

CAPITULO IV

REESTRUCTURACION FINANCIERA DE LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA.

4. Fuentes de financiamientos	58
4.1. Concepto	58
4.2 Características	58
4.3 Clasificación	59

4.4 Apoyo a la micro, pequeña y mediana empresa por medio de Nacional Financiera	71
4.5 Reestructuración de créditos por medio de Unidades de Inversión	80
4.6 Características	83
4.7 El Acuerdo de Apoyo Inmediato a Deudores (ADE)	87
Anexos, Gráficas, etc.	94
CONCLUSIONES	III
BIBLIOGRAFIA	IV

INTRODUCCION

Esta investigación está dirigida a los dueños, administradores, contadores o persona que tenga bajo su responsabilidad la dirección de una micro, pequeña o mediana empresa, por lo que se pretende explicar de manera sencilla y comprensible las causas que han ocasionado que se encuentre en receso de desarrollo y crecimiento.

Así se comenzará exponiendo a partir de los ochentas, en los que se dió una de las devaluaciones que repercutió de manera trascendental en la economía del país, hasta llegar a la más reciente del 20 de diciembre de 1994, a fin de conscientizar los efectos que éstas producen en la micro, pequeña y mediana empresa que por sus características son más sensibles a estos cambios como es la inflación, siendo este el indicador a partir del cual se fijarán las tasas de interés de los distintos financiamientos. También se comentará que es indispensable tener conocimientos económicos, políticos, financieros, contables y sociales, ya que son áreas que forman y repercuten en el desarrollo económico del país para poder tomar decisiones adecuadas.

Posteriormente se analizará la importancia que este tipo de empresas representan en la actividad económica, su función en la misma, sus características, así como sus principales deficiencias, mismas que si no son atendidas, les pueden ocasionar costos innecesarios, originando la contratación de un financiamiento que se puede evitar si se aplica el análisis financiero para su permanencia y desarrollo, o bien en caso de ser necesario aplicar los análisis apropiados con el objeto de tener los elementos de juicio que lo justifiquen.

Continuando en hacer hincapié en que ya sea por factores externos o internos, siempre ha existido la necesidad de recurrir a un financiamiento, por lo que recomendará hacer una planeación de financiamientos con el objeto de precisar el tipo de financiamiento a requerir, si éste va a ser a corto o largo plazo, considerar si se cuenta con los requisitos mínimos que se requieren para ser sujetos de crédito, con el objeto de disminuir el riesgo, al no estar en posibilidad de cubrirlo afectando el patrimonio de la empresa.

Por último se enfocará al proceso de reestructuración de deudas contraídas de los diferentes financiamientos, como consecuencia de la más reciente devaluación, crisis económica que se ha manifestado con mayor fuerza a finales de 1995 provocando altas tasas de intereses, por lo que estas empresas se han declarado en suspensión de pagos o en abierta bancarrota, siendo la esencia de esta investigación el proporcionar elementos necesarios para determinar si los apoyos por parte de la banca de desarrollo Nacional Financiera SNC, son suficientes, si el nuevo esquema de Unidades de Inversión es adecuado mencionando que son, sus ventajas y desventajas, sus características, la descripción de cómo operan, la

comparación con el programa tradicional y por último un breve análisis sobre el Acuerdo de Apoyo Inmediato a Deudores, presentando así un panorama amplio que permita deducir sus propios pros y contras, ya que el efecto no es igual a pesar de ser semejantes.

I PANORAMA DE LA ECONOMÍA ACTUAL EN MÉXICO

1.1 PRINCIPALES ANTECEDENTES DE LA CRISIS ECONÓMICA DE 1994.

Dado que el objetivo de esta investigación no es hacer un estudio profundo de economía y política económica del país, es resaltarán las principales causas de la crisis económica por la que atraviesa México, con el único objetivo de que sirva como antecedente y base de cómo la crisis a afectado a la micro, pequeña y mediana empresa.

La administración de José López Portillo, (1976-1982) se caracterizó por continuar con la misma política expansiva del gasto público buscando generar mayores tasas de crecimiento económico, pero con la diferencia de que su posición negociadora con el exterior y de perspectiva hacia el interior se vieron reforzadas por los importantes hallazgos de mantos petrolíferos, con lo que el país pasó a ser sumamente rico y solicitado por otros países, por la escasez y dificultad para conseguir petróleo dado el conflicto bélico y político de Medio Oriente y porque el precio del barril del petróleo rebasaba los 30 dólares. Ante una perspectiva de abundancia generada por el petróleo encontrada en el sureste del país y la posibilidad de obtener grandes cantidades de divisas por su alto precio internacional, el gobierno empezó a experimentar un crecimiento vertiginoso en su gasto público, que tuvo que financiar con fuertes créditos provenientes de bancos y gobiernos extranjeros que estaban en lista de espera para poder prestarle a México lo que quisiera, pero siempre con la garantía del petróleo, el cual fue vendido anticipadamente para lograr los empréstitos requeridos. Se incrementaron las inversiones públicas; sobre todo las que estaban dirigidas a PEMEX, se subsidiaron ininidad de productos, así como la gasolina para consumo interno. Fue tal la alucinación provocada por la riqueza petrolera que se desvirtuaron las demás áreas productivas del país, con lo que México se convirtió en un país monoexportador (el petróleo representaba una proporción enorme de las exportaciones) e importador de gran cantidad de bienes y productos, tanto de consumo como de capital.

Su balanza comercial fue deficitaria en forma por demás peligrosa. La producción agrícola del país fue tan pobre a pesar del PAC (programa alimentario), se tuvieron que importar alimentos en tal magnitud, que parecía que el petróleo que se extraía servía exclusivamente para el pago de alimentos. El país se estaba comiendo su propio petróleo.

Para principios de 1980 los precios del petróleo tuvieron una abrupta caída (a poco más de 10 dólares por barril), con lo que la quiebra del país fue inminente. La deuda había pasado de unos 5,000 millones de dólares en 1968 a más de 90,000 millones de dólares en 1982, cifras que incluye la deuda pública y la privada al exterior.

El servicio de deuda y la deuda misma fueron impagables, por lo que tuvieron que ser renegociados. El país no tenía nada que exportar, ya que el mercado internacional estaba inundado de petróleo y México no era productor de casi ningún otro bien exportable. La inflación llegó al 100% en 1982, el dólar se revaluó respecto del peso llegando a 150 pesos por dólar y subiendo día con día, con lo que provocó la quiebra de empresas que estaban endeudadas en dólares. La recesión se hizo presente, así como inminente la quiebra de las finanzas públicas.

El gobierno saliente heredaba al entrante un país en ruinas desde el punto de vista económico; las clases económicamente bajas habían visto cómo su exiguo salario se hacía cada vez menor; la iniciativa privada, desconfiada y temerosa protegió nuevamente su patrimonio en el exterior y la comunidad internacional quedó recelosa de un México que, por primera vez en su historia, no había cumplido con sus compromisos. Durante esta administración, a pesar de sus planteamientos en el sentido de favorecer a las clases menos pudientes, los pobres fueron más pobres, los ricos más ricos, y las clases medias se vieron más presionadas por subir o, cuando menos, por no caer.

Con este panorama sombrío, la administración del Lic. Miguel de la Madrid (1982-1988) sube al poder. Su principal objetivo fue el de estabilizar la economía, devolver la confianza a la población y darle credibilidad al país en el extranjero. Los primeros dos años de su administración fueron de austeridad económica para tratar de aliviar un poco la carga deficitaria de las finanzas públicas. La confianza y estímulo que dio a la iniciativa privada propiciaron que ésta empezara a voltear al exterior, para que sus relaciones comerciales se reactivaran, con lo que el petróleo dejó de ser el principal producto de exportación. Inició la apertura comercial adhiriéndose al Acuerdo General de Aranceles y Comercio (GATT) y evitar con esto el excesivo proteccionismo a la industria nacional, así como obligar al nacional a incrementar su calidad y productividad y disminuir el precio de los productos manufacturados en México (todo esto en teoría).

Los esfuerzos de esta administración no fueron lo suficientemente intensos ni lo suficientemente prolongados, ya que la inflación bajó durante los dos primeros años de gestión, pero posteriormente llegó a niveles nunca antes alcanzados de 160% de inflación anual para el periodo de enero-diciembre de 1987. Este sexenio (1982-1988) es el primero desde la Revolución en que no hubo crecimiento económico o que éste llegó a un raquítico 1% promedio en el periodo. Además, el poder adquisitivo de los salarios siguió disminuyendo en términos reales; como consecuencia lógica de la problemática económica, el peso se siguió devaluando a ritmo acelerado (en parte para proteger las exportaciones y desalentar las importaciones); siguió creciendo el endeudamiento externo para llegar a más de 100,000 millones de dólares en 1987, así como un

crecimiento vertiginoso de la deuda interna que generó elevadísimas tasas de interés; la actividad bancaria se limitó para evitar mayor derrama de dinero a la economía vía créditos a empresas; las tasas de interés activas llegaron a cifras récord de 170% y las pasivas a 150% anual.

Varios aspectos de la administración del Lic. de la Madrid han sido relevantes y de suma importancia para el desarrollo posterior de México:

- a) Tuvo la capacidad, serenidad y valor para calmar las fuerzas encontradas de los distintos sectores económicos del país y para infundirles a ellos su serenidad así como la confianza suficiente, con el objeto de evitar enfrentamientos sociales de terribles consecuencias.
- b) Supo negociar y tranquilizar a los acreedores extranjeros para que éstos volvieran a confiar en la capacidad de respuesta tradicional de México.
- c) Aun cuando fue hasta el fin de su mandato, el Lic. Miguel de la Madrid implantó el Pacto de Solidaridad Económica, el cual bajó radicalmente la inflación (de más de 15% mensual al 2% mensual), quizás en forma artificial más que real, ya que la mayoría de los precios principales de los satisfactores se ha detenido, en principio, casi por decreto más que por las leyes de la oferta y la demanda; es probable que se le reconozca por los resultados obtenidos por el Pacto de Solidaridad Económica en diciembre de 1987 y que terminó en diciembre de 1988.
- d) La tibieza con que enfrentó la crisis, siempre le será reclamada. Se le señalará por haber tenido la oportunidad de sacar al país adelante, y de haberla desaprovechado.

Posteriormente, se presenta el período del Lic. Carlos Salinas de Gortari (1988-1994), a quien se le atribuye la autoría del PSE (Pacto de Solidaridad Económico) aplicado al final del mandato del Lic. de la Madrid. La época salinista sobresale principalmente, por los siguientes factores:

1. Combate directo contra la inflación. En una primera etapa, por medio del control de precios surgido de los Pactos, y por la reducción de las tasas de interés prácticamente por decreto.
2. Implantación de la apertura económica iniciada con la entrada de México al GATT, para llevar a cabo un control de precios por medio de la importación de productos manufacturados y de materias primas.

3. Inicio de conversaciones y suscripción de un tratado de libre comercio tripartito entre Canadá, Estados Unidos y México, con lo que se dará importancia a la apertura comercial del país.
4. Adelgazamiento del aparato burocrático, a través de la venta de las empresas del gobierno, de las que sobresalen TELMEX, las instituciones bancarias, SICARTSA, etc.
5. Atracción de capitales externos para nuevas inversiones en el país; repatriación de los capitales nacionales fugados en los sexenios anteriores; autorización a capitales privados para invertir en obras de infraestructura; con todo esto, se le quita presiones al presupuesto de egresos y al peso.
6. Capacidad de concertación entre los distintos sectores económicos de país, al lograr la ampliación del pacto para la estabilidad y crecimiento económico, por más de 4 años consecutivos.
7. Esfuerzos para lograr la democratización del país al tratar de tener comicios transparentes. Estos esfuerzos fructificaron parcialmente, con algunos sonados fracasos.
8. Pérdida real del valor adquisitivo de los salarios, al no lograr su recuperación a los niveles 1970.
9. Reducción del gasto público por la vía de la reducción de los intereses de la deuda interna más que por una reducción real del gasto público.
10. Continuación del gasto público programable deficitario, si no se le da efecto al ingreso extraordinario proveniente de la venta de empresas paraestatales.
11. Por sobre todos los hechos, por haber impulsado al país hacia la modernización económica y por participar en el concierto económico de las naciones unidas desarrolladas.
12. Fuerte incremento en la carga impositiva de las empresas, como consecuencia de nuevos impuestos.

La crisis bancaria se agudizó a raíz de que los bancos privatizados empezaron a otorgar créditos a gran escala a domicilio y sin previa solicitud, un círculo vicioso por parte del financiamiento bancario, ya que se financiaban casas, automóviles, modulares, televisores, en una serie de préstamos todo basado en una inflación de un dígito; en donde el Secretario de Hacienda llegó a decir que ya no existía pobreza en el país.

Es así como la cartera total de la banca pasó de N\$237,811 millones en diciembre de 1991, a N\$594,205 millones diciembre de 1994,(en pesos corrientes),lo que representaba un crecimiento nominal 150%, la cartera vencida pasó en el mismo lapso de N\$9,828 millones a N\$43,544 millones ,un incremento nominal de 343%.

Además del déficit creciente en la cuenta corriente de la balanza de pagos observados durante los últimos cuatro años, producto entre otras cosas de un tipo de cambio sobrevaluado, generó presiones considerables en la paridad cambiaría desde principios de 1994.

Estas presiones se exacerbaron ante la gradual y sostenida salida de flujos de inversión en cartera de la cuenta de capitales, a partir de ese lapso, producto de las expectativas pesimistas de los inversionistas extranjeros, derivadas de los distintos sucesos políticos trágicos y sociales experimentados en el quehacer nacional a lo largo de dos años.

Lo anterior trajo como consecuencia una disminución importante de las reservas internacionales, en forma tal que a finales de 1994, se hizo inevitable la devaluación del tipo de cambio; cerrando así con broche de oro su sexenio, el cual todavía es recordado por la población que ha sido la más afectada.

Por lo que a raíz de esto, la mayoría de la micro, pequeña y mediana empresa, no se encontraban preparadas para un cambio tan radical(por una parte la caída de sus ventas y por otra la elevación de tasas de interés, por lo que más de 900 micro y pequeñas empresas cerraron sus puertas en virtud de que no estaban en condiciones de afrontar estos factores: después de dos años, la situación de las mismas no ha mejorado.

Por lo que el presidente de la Asociación Nacional de Industriales de Transformación,(ANIT),Pedro Salcedo García, advirtió que pese a que el gobierno insiste en afirmar que el país ya superó la crisis económica, y se encuentra en la fase de recuperación, la micro, pequeña y algunas medianas empresas siguen desapareciendo, el desempleo va en aumento y el poder adquisitivo de la población cada vez está peor. Razón por la que se estudiará la importancia de este sector de empresas y los efectos que la inflación les ha causado a las mismas.

Continuando a finales de 1996 con el modelo neoliberalismo supone que los individuos y organizaciones en la sociedad compiten por los recursos limitados sobreviviendo sólo los más aptos, la sociedad guiada por la mano invisible de los mercados busca maximizar sus propias satisfacciones y generación de riquezas

creando según esto una óptima distribución de los recursos y máxima satisfacción y progreso para la sociedad.

Para juzgar un modelo económico, lo más sensato es poner a un lado las ideologías y creencias y considerar pragmáticamente los resultados. El modelo económico vigente queda entonces muy mal ante la evidencia de su fracaso en nuestro país. Al mantener un esquema monetarista neoliberal de libre flotación, en el que la paridad de nuestra moneda no termina por modificar el mecanismo de los precios relativos para ajustar el desequilibrio externo; y con la entrada de capital especulativo que no tiene dificultad algunas, se ha auspiciado que tengamos un tipo de cambio ficticio, volátil, no competitivo y que no coadyuva a la estabilización de precios. Por el contrario, la libre flotación ha eliminado el margen de subvaluación del peso.

Por consiguiente la crisis que actualmente padecemos se caracteriza por el desplome extraordinario en la producción y del desempleo, combinado con una notable agudización del desequilibrio externo.

El deterioro de la economía ha alcanzado perfiles dramáticos con lo que se están creando condiciones de gran inestabilidad económica, social y política. El impacto que esta situación está teniendo es de enormes proporciones. Se ha contraído la actividad económica, ha aumentado el desempleo, están quebrando infinidad de empresas medianas y pequeñas, y hasta algunas grandes, se ha desplomado el valor externo de la moneda con devaluaciones continuas, se ha acelerado la inflación y se están deprimiendo peligrosamente los niveles de vida de los sectores populares y de las clases medias. Esto, además de comprometer la independencia nacional ante las presiones de la banca internacional, del Fondo Monetario Internacional y las empresas transnacionales, y ante las exigencias de los gobiernos de los países centrales.

Este es el contexto en el cual hemos tenido que vivir desde hace algunos años y sus efectos han sido realmente graves, no solamente para la sociedad, sino también en la situación financiera de las micro, pequeñas y medianas empresas.

1.2 INTERRELACIÓN DE LA SOCIOLOGÍA, POLÍTICA, ECONOMÍA, FINANZAS Y CONTABILIDAD.

Con el propósito de tener un panorama adecuado sobre la situación financiera de la micro, pequeña y mediana empresa, es indispensable considerar las interrelaciones que observan las áreas del conocimiento referentes a la sociología, política, economía, finanzas y contabilidad.

A continuación se enuncian algunos conceptos básicos y comentarios sobre el particular:

SOCIOLOGÍA

Ciencia que estudia la existencia y desarrollo de los grupos humanos que integran cada país, considerando entre otros, los aspectos éticos, étnicos, educativos, ecológicos, alimenticios, religiosos e idiosincrasia, mismos que de observar en un momento dado una grave distorsión provocarían una crisis social que enfermaría a cualquier sociedad.

Difícilmente pudiésemos recordar una época de crisis social más crítica y complicada que la que vivimos en nuestros días; algunas de sus manifestaciones incluye:

- a) Niveles de corrupción casi inconcebibles, tanto en el sector público como en el sector privado.
- b) La inseguridad, en general, y los robos y la violencia en particular, se han convertido en fenómenos cotidianos que amenazan alterar seriamente la paz y tranquilidad de la sociedad.

El más reciente secuestro fue el del industrial japonés Mamuro Konno y la serie de asaltos a los ciudadanos alemanes, quienes afirmaron que las personas son secuestradas y llevadas a instituciones bancarias para obligarlas a hacer retiros de efectivo y luego abandonarlas en lugares apartados. Lo que podría afectar las inversiones en México; este tipo de inestabilidad repercute no sólo en esta área sino también en las demás áreas por la interrelación que existe.

POLÍTICA

Ciencia que estudia las leyes inherentes a los asuntos públicos, así como la relación entre gobernantes y gobernados y las relativas para conciliar intereses opuestos de las diferentes clases sociales en forma equitativa y visionaria.

Quando se manifiestan en 1996 los primeros signos de recuperación de la crisis, reaparece otro grupo de guerrilleros que son utilizados consciente o inconscientemente. Entre el Ejército Popular Revolucionario y el Ejército Zapatista de Liberación Nacional no hay diferencias ideológicas, ni de fines.

La función de las acciones guerrilleras es de presión política, la cual se ubica en la lucha por el poder, de sus diferentes financiadores en su mayoría gente de cargos gubernamentales y no son luchadores sociales por los pobres o

indígenas; por lo que las leyes han pasado a un segundo término, afectando de esta manera a los mexicanos de clase media y baja y provocando inestabilidad interna y externa.

ECONOMÍA

Ciencia que se aboca fundamentalmente a lo concerniente a la producción de bienes y servicios, siendo el concepto denominado **Producto Interno Bruto (PIB)**, el termómetro para medir esta actividad, que se determina mediante la suma de todos los bienes y servicios finales a su valor de mercado, producidos dentro del territorio de cada país durante un periodo determinado, normalmente se considera un año. Conviene aclarar que el **Producto Nacional Bruto (PNB)**, es la misma magnitud del PIB adicionándole la riqueza que generan sus connacionales en otros países. En México la diferencia entre el PIB y el PNB, es irrelevante, por esta razón es suficiente observar el comportamiento del PIB.

La política recomendada para el desarrollo de cualquier país, consistiría en establecer el sostenimiento de un incremento porcentual anual de PIB a una tasa superior a la correspondiente a su crecimiento demográfico, en el caso de México ésta es de 1.8% anual aproximadamente, lo cual evita que el ingreso per cápita disminuya, este concepto se determina realizando la división del PIB entre el número de habitantes.

La economía también se aboca al estudio del fenómeno inflacionario, el pleno empleo, la distribución equitativa del ingreso nacional, el comportamiento de la balanza comercial (exportaciones e importaciones).

Como ejemplo podemos citar la Ley Helms-Burton la que niega visa de ingreso a la Unión Americana a directivos y familiares de la empresa Damos, además del suspendido hasta el momento del título tercero el que impone sanciones a hombres de negocios mexicanos con vínculos mercantiles en Cuba.

Limitando así a que México, pueda allegarse de recursos que lo beneficien, por lo que se debe buscar una política comercial más agresiva y diversificada, de lo contrario el país seguirá supeditado a las exigencias estadounidenses, sobre todo cuando nuestro comercio prácticamente "está amarrado" al mercado norteamericano.

FINANZAS

Es la ciencia que estudia lo referente a la obtención de recursos, básicamente monetarios, en las mejores condiciones con base a su costo, es decir, su tasa de interés, plazo, garantías y reciprocidad, que es el saldo mínimo que normalmente condiciona el banco, sin embargo, es requisito indispensable que esos recursos deben aplicarse en forma eficiente, para obtener la utilidad óptima, es en esta etapa donde las finanzas se vinculan con la economía al generar riqueza.

En cada país existe un sistema financiero, que es un simple intermediario entre el ahorrador interno y/o externo con el demandante del crédito.

El sistema consiste en la compra de dinero al ahorrador y la venta a quien lo solicite mediante el pago de un interés, el sistema financiero de cada país a su vez, está vinculado con los otros países, integrándose así un sistema financiero internacional.

El elevado costo financiero que implican los créditos tanto de personas físicas como morales, ha dado origen al llamado movimiento deudor Barzón; sus integrantes pretenden concretar una salida negociada al problema proponiendo algunas salidas: reducir gastos corrientes, ser eficientes en el cobro de los impuestos y manejar mejor los recursos; en tanto, el gobierno les otorgue apoyos -como aval- para una nueva reestructuración.

Bajo dos premisas: el reconocimiento del adeudo real y el pago de acuerdo a sus posibilidades.

De lo contrario llevarán a cabo una suspensión temporal de pagos a la banca. Por lo que se puede deducir que no sólo se están afectados los inversionistas, sino que los deudores en vez de verse beneficiados están cada vez más endeudados a plazos cada vez mayores; repercutiendo en las demás áreas antes señaladas, marcándose una vez más la inestabilidad del país, alejándose cada vez más del desarrollo y crecimiento.

CONTABILIDAD

Es una ciencia, técnica o arte que consiste en registrar todas las transacciones económicas y financieras en forma cronológica, ordenada y sistemática, utilizando la expresión escrita, cuantificándola en las unidades monetarias que correspondan para finalmente sintetizarlas y presentarlas en una gama de información financiera, destacando los Estados Financieros

Básicos, mismos que servirán mediante su análisis para coadyuvar en la toma de decisiones en materia económica y financiera.

La contabilidad bajo este enfoque enlaza la actividad económica y financiera que efectúe cada empresa. Se puede afirmar que mediante la contabilidad se tiene un parámetro aceptable para evaluar el grado de desarrollo y progreso que tiene una empresa o un país.

Considero que en su conjunto estas áreas marcan el parámetro que los inversionistas tanto nacionales y extranjeros consideran para invertir y si el país no garantiza estabilidad la falta de recursos a inyectar a la micro, pequeña y mediana empresa estarán aún más limitados.

De lo contrario si el país muestra signos de recuperación en cada uno de los aspectos que integran a estas áreas será un indicativo que les garantice la recuperación de su inversión, obteniéndose así un beneficio mutuo por eso es importante tomar en cuenta estos factores que podemos llamar externos, pero de gran trascendencia en la recuperación que estas empresas necesitan.

1.3 PRINCIPALES INDICADORES DE LA ECONOMÍA MEXICANA

Conjunto de patrones o puntos que marcan un escenario específico a corto plazo y que influyen en el ahorro, inversión y desarrollo del país.

- a) La inflación
- b) La devaluación.
- c) Las tasas de cambio
- d) Las tasas de interés

A) LA INFLACIÓN

La inflación generalmente se define como un aumento generalizado de precios o, lo que es lo mismo, la pérdida del poder adquisitivo de la moneda, es decir, que todos los precios aumentan o que el poder adquisitivo de la moneda es menor para todos los bienes y servicios de la economía. Si éste fuera el caso, no habría motivo de gran preocupación ya que bastaría con imprimir billetes de denominación cada vez mayor, y la única pérdida de poder adquisitivo sería la de los billetes y monedas en circulación, pues los saldos bancarios y las tasas de interés podrían ser revaluados mediante indexación; en este caso, el circulante aumentaría de velocidad y sus saldos en poder del público se reducirían al mínimo.

El mayor problema que conlleva la inflación es el aumento relativo de precios, o sea, el aumento diferencial de precios entre los distintos bienes y servicios de la economía, con lo cual el impacto de la inflación es muy desigual de individuo a individuo y de empresa a empresa. En este caso se produce una transferencia de riqueza (riqueza en el sentido más amplio de la palabra: algo de valor) o de poder adquisitivo del que compra el bien que se aprecia a quien lo posee.

La inflación trae no sólo transferencia de riqueza, sino además destrucción de riqueza, al introducir distorsiones en la información económica para la toma de decisiones, con lo cual se llega a decisiones erróneas, esfuerzos no productivos y canalización de los escasos recursos de la economía a productores ineficientes, y se pierde la oportunidad de crear riqueza.

A1) MEDICIÓN DE LA INFLACIÓN

La inflación, definida como el cambio relativo en los precios bienes y servicios que conviene una empresa o un individuo, es un concepto particular ya que depende de cuáles son esos bienes y servicios; cada empresa o individuo enfrenta un cambio en el poder adquisitivo de su ingreso que es único o exclusivo; o sea, existe una definición de inflación para cada caso que, aunque medible, el costo de tal medición posiblemente es prohibitivo.

Es decir se trata de medir la inflación para un individuo, empresa o sector promedio, en que se estudie el cambio de precio entre dos períodos en la canasta de bienes y servicios que consumen. Así se pueden encontrar mediciones de la inflación para el "consumidor del área metropolitana", basado en el promedio de consumo de tal individuo.

A nivel empresa se encuentran " índices de precios al por mayor " con los cuales se mide la evolución de los precios en los principales bienes que son objeto de comercio al por mayor; por ejemplo acero, productos químicos, alimentos no procesados, madera, combustible, etc.

Además, existen mediciones de la inflación para sectores industriales y de servicios más específicos, como la industria química y la de la construcción; también pueden encontrarse mediciones para sectores sociales, de acuerdo con su ingreso promedio, como sectores de menores ingresos, clase media y sectores de altos ingresos.

En todos los casos, la inflación se expresa como un cambio porcentual de un período a otro de la canasta de bienes y servicios. También suele presentarse como una serie de números índices, en la que se asigna el valor 100 al valor de

la canasta en un período específico y se expresa el valor en otro período como un relativo de ese valor base; por ejemplo, si la canasta vale \$1,250 el 31 de diciembre de 1994, \$1,380 el 30 de junio de 1995 y \$ 1,650 el 31 de diciembre de 1995, se puede expresar la secuencia de precios con la serie de índices siguientes:

Diciembre 1994	Junio 1995	Diciembre 1995
100	110.4	132.0

O bien, se dice que durante el primer semestre de 1995 la inflación (para este sector) fue del 10.4%, durante el segundo semestre del 19.6% o durante todo el año 1995 del 32.0%. Nótese cómo la inflación en el año no es la suma de las inflaciones semestrales ya que están calculadas sobre una base inicial de precios que es diferente y, en consecuencia, no se deben sumar. Para mitigar este problema, las inflaciones anuales suelen reportarse no de diciembre a diciembre, sino mediante el empleo de los promedios de los índices de precios de un año a otro.

A2) LA COMPARACIÓN DE VALORES

La inflación al producir cambios en los precios de los bienes y servicios distorsiona la comparación de cifras de un período a otro; por ejemplo, si las ventas durante 1995 fueron de \$358,450 y en 1994 habían sido de \$289,720, ¿quiere decir esto que las ventas de la empresa se incrementaron?. La respuesta es que subió el valor nominal de las ventas, o sea el monto expresado en moneda de cada período en cuestión, vale decir, a precios corrientes. Pero si lo que se desea saber es si el volumen de ventas subió, se necesita expresar ambos montos en precios constantes, o sea, en moneda del mismo poder adquisitivo; para ello, se requiere determinar el volumen de ventas en valores reales, es decir, eliminando el impacto de la inflación. Si se supone que el promedio del índice de precios para los productos que vende la empresa fue de 120 durante 1994 y de 152 durante 1995, las ventas, expresadas en moneda de poder adquisitivo promedio de 1994, sería como sigue:

1994	1995
\$ 289,720	\$ 282,987 (= \$ 358,450 x 120/152)

y en moneda de poder adquisitivo promedio de 1995:

1994
\$ 366,979

1995
(= \$ 289,720 x 152/120) \$ 368,450

Con cualquiera de las monedas, se concluye que las ventas reales o expresadas a precios constantes disminuyeron; habían aumentado en 23.7% en sus valores nominales, pero con una inflación del 26.7% se presentó una reducción en los valores reales del 2.3%.

Esta forma de determinar los valores reales en economía, produce los llamados valores deflactados, al haberse "desinflado" o deflactado, con lo que se elimina el abultamiento que induce la inflación.

Para apreciar la verdadera evolución de la micro, pequeña y mediana empresa bajo condiciones inflacionarias, se requiere de valores reales, o sea, cifras expresadas a precios constantes; sin embargo, para determinar las necesidades de financiamiento es menester usar valores nominales, expresados en moneda del periodo en que se va a requerir el financiamiento.

En la evaluación financiera de la micro, pequeña y mediana empresa, es un error muy común evaluarlas mediante el empleo de valores históricos nominales y determinar las necesidades de financiamiento en valores reales (por aquello de que es muy difícil predecir la inflación en el futuro), o sea, al revés de cómo debe hacerse.

A3) LA IMPORTANCIA DEL DINERO

La moneda, que es un instrumento de medida carece de estabilidad, ya que su poder adquisitivo cambia constantemente. La pérdida del poder adquisitivo de la moneda es provocada por la inflación.

El dinero puede definirse entonces como el medio o instrumento usado para el intercambio de bienes y servicios dentro de la economía moderna. El dinero como medida de cambio, en las economías inflacionarias, tiende a perder gradualmente su poder de compra.

De lo anterior se desprende que el precio de los bienes y servicios se va elevando por el efecto de la baja del poder de compra del dinero; es decir, se necesitan más unidades monetarias con las cuales pueden adquirirse dichos bienes y servicios. De aquí se pueden distinguir dos conceptos fundamentales:

- a) El precio es el número de unidades monetarias o dinero en que se adquiere un bien o servicio.
- b) El valor es el poder objetivo que tiene un bien para comprar o adquirir otros bienes y servicios.

El valor del dinero se puede medir a través de lo que se conoce como la ecuación cuantitativa del dinero, que es un quebrado que tiene como numerador el "dinero en circulación multiplicado por la velocidad" y como denominador los "bienes y servicios producidos por el país". Esto quiere decir que idealmente el país debe controlar que haya una igualdad entre el dinero en circulación y los bienes y servicios producidos.

Generalmente hay tendencia a incrementar el dinero en circulación con relación a los bienes y servicios producidos, rompiéndose el equilibrio necesario. De esta manera se produce inflación monetaria o bien pérdida del poder adquisitivo de la moneda.

El dinero en el aspecto financiero se refiere a valores expresados en unidades monetarias, estrictamente referido a costos y precios de las fechas en las cuales se realizaron las operaciones.

El dinero en lo económico se refiere a los valores actuales o relacionados con el poder adquisitivo de la moneda en un momento determinado.

B) LOS EFECTOS DE LA DEVALUACIÓN

Para las medianas empresas que efectúan transacciones denominadas en moneda extranjera, ya sea de endeudamiento o de inversión, ya sea de importación o exportación de bienes, el efecto es directo o inmediato; no obstante, aun la micro, pequeña y algunas medianas empresas que no tienen contacto comercial con el exterior, se ven afectadas por los cambios en las tasas de cambio, mediante sus relaciones con los directamente afectados, que pueden ser sus proveedores, sus clientes o sus competidores. Este efecto indirecto tiende a ignorarse en la evaluación financiera de la micro, pequeña y mediana empresa, al pensar que los únicos afectados por el deterioro del precio internacional de la moneda local son aquellas empresas que efectúan transacciones directas con el exterior.

Es conveniente establecer la diferencia entre **devaluación** y **depreciación** de la moneda. El término devaluación se suele reservar para los casos en el que

el dinero tiene una paridad fija con respecto a una moneda de referencia y esporádicamente se cambia esa paridad por decisión de las autoridades monetarias.

El caso de un deterioro en la paridad como consecuencia de la demanda y oferta sobre el valor de la moneda que puede fluctuar libremente, se llama depreciación de la moneda.

El efecto indirecto es de suma importancia y se trasmite a la totalidad de los participantes en la actividad económica del país, ya sea de inmediato o por medio de la reacción en cadena que induce. Como la evaluación financiera de la micro, pequeña y mediana empresa es una tarea necesariamente futurista, en la que trata de predecir la situación de éstas en el futuro, es necesario tener presente la incertidumbre en la tasa de cambio en la evaluación, la variable que resume el entorno económico es la futura tasa de cambio, de ahí la importancia del pronóstico de dicha variable o, por lo menos, del orden de magnitud de su movimiento futuro.

Para nuestra comprensión utilizaremos el término **devaluación** como sinónimo de deterioro en el valor de la moneda local, ya sea por decisiones esporádicas o frecuentes de las autoridades monetarias, como consecuencia del libre juego de las fuerzas del mercado cambiario.

Adicionalmente, la devaluación misma tiene otras consecuencias significativas a saber:

- a) Reducción en el crédito de proveedores extranjeros.
- b) Necesidad de buscar fuentes alternativas de insumos con peor relación calidad/precio.
- c) Aumento temporal en las disponibilidades de moneda local en el mercado financiero, consumido en gran parte por el gobierno.
- d) Pérdidas cambiarias: Aumenta el valor en términos de moneda nacional de los pasivos contraídos en moneda extranjera. Por consiguiente, se incrementan los intereses que habrán de pagarse y el importe de las amortizaciones de los créditos al momento de su vencimiento.
- e) Aumenta el valor de reposición de los activos fijos y de los inventarios con una componente de importación.
- f) Al aumentar el precio de materiales o productos importados se elevan los costos en moneda nacional, así como el valor de los inventarios.

- g) Al aumentar los precios de los productos extranjeros en relación a los nacionales, mejoran las posibilidades de exportación y la competitividad dentro del mercado nacional.

La devaluación y la inflación afectan de manera diferente a cada micro, pequeña y mediana empresa, ya que como se mencionó la inflación consiste en el aumento de los precios de bienes y servicios, lo que equivale a una pérdida del poder adquisitivo de la moneda a lo largo del tiempo. La devaluación es un deterioro de la tasa de cambio con relación a otras monedas. Si a través de los años aumenta más la producción de bienes y servicios que la cantidad de moneda en circulación, ésta tendrá un valor cada vez mayor; por el contrario, si el aumento de circulante es más acentuado que el de la producción, la moneda irá perdiendo su capacidad adquisitiva.

En términos generales, al devaluar una moneda se produce un incremento en la tasa de inflación, ya que se elevan los costos de materiales importados, los salarios y los precios. Si el país no logra resolver los problemas estructurales que motivan una tasa de inflación más elevada que la de los países con quienes mantienen relaciones comerciales, puede llegarse a un punto que obligue a devaluarse nuevamente.

A este fenómeno se le denomina "espiral inflacionaria", y consiste en un círculo vicioso, en el que se incrementan en forma constante los precios y salarios.

La falta de confianza en la estabilidad de la moneda y en la economía del país hace que los ahorradores cambien sus recursos a moneda extranjera y realicen inversiones en el exterior.

Además de otros factores que determinan el efecto en mayor o menor grado son: el endeudamiento que se tenga en moneda extranjera, sus fuentes de abastecimiento, el tipo de mercado que sirve, el grado de mecanización de sus procesos etc.

Por eso es importante tener presente en todos los casos que el efecto combinado de las presiones y tendencias que hemos mencionado puede traer como consecuencias una descapitalización de la empresa si ésta no genera los recursos suficientes para:

- a) Reponer las pérdidas cambiarias derivadas de créditos en moneda extranjera.

- b) **Financiar sus necesidades adicionales de capital de operación.**
- c) **Crear reservas suficientes para reponer sus activos fijos, expandirse y modernizarse de acuerdo con el desarrollo del mercado.**
- d) **Soportar la contracción temporal del mercado y realizar esfuerzos promocionales para penetrar en otros mercados nacionales y de exportación.**
- e) **Generar utilidades suficientes para que los inversionistas realicen nuevas aportaciones de capital.**

La micro, pequeña y mediana empresa deben tener la capacidad de reaccionar rápida e inteligentemente ante las oportunidades y los problemas que se les presenten, mejorar su eficiencia, desarrollar su aparato comercializador y aprovechar al máximo sus medios de producción, así como sus recursos humanos y en especial los financieros para determinar si éstos van a ser a corto plazo, mediano y largo plazo, y generar así óptimos aprovechamientos de los mismos.

C) TASAS DE CAMBIO

Se define como el precio relativo de una canasta de bienes y servicios en dos países, se llama versión absoluta, de la paridad del poder de compra; el poder de compra relativo debe ser igual a la tasa de cambio. Si cambian los niveles de precios de un país relativos a otro, cabe esperar que la tasa de cambio tienda a acomodarse a los cambios en los niveles de precios.

En virtud de que las tasas de inflación varían de un país a otro, en razón del comportamiento de sus respectivas economías, es necesario ajustar los tipos de cambio entre monedas; por ello se devalúa cuando disminuye el valor de la moneda respecto de otras.

D) TASAS DE INTERÉS

Son aquellas medidas graduadas a favor o en contra, que fijan las instituciones bancarias, de conformidad con las condiciones del mercado y disposiciones del Banco de México y la Comisión Nacional Bancaria y de Valores, por los distintos tipos de créditos.

TIPOS DE TASAS

Tasa de interés real positiva: Diferencia graduada entre la tasa de interés y la tasa de inflación.

tasa de interés	32%
(-)tasa de inflación	28%
tasa de interés real positiva	4%

Tasa de interés real negativa: Diferencia graduada entre la tasa de inflación y la tasa de interés.

tasa de inflación	28%
(-)tasa de interés	26%
tasa de interés real negativa	2%

Tasa de interés nominal: Medida graduada que se contrata o estipula en un crédito, afectada por la inflación, más una tasa real.

Tasa de interés activa: Medida graduada que cobran las instituciones bancarias por los créditos concedidos a la micro, pequeña y mediana empresa.

Tasa de interés pasiva: Medida graduada que pagan las instituciones bancarias a sus depositantes a distintos plazos.

Tasa de interés de descuento: Medida graduada de interés, que se aplica en el proceso de descuento.

Tasa de interés porcentual: Medida graduada de interés real anual que se carga sobre un contrato de crédito.

Así también es necesario considerar los indicadores antes mencionados, ya que a partir de estos se fijarán las tasas sobre cualquier tipo de crédito, que necesite la micro, pequeña y mediana empresa

1.4 LOS EFECTOS DE LA INFLACIÓN EN LA MICRO PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA.

Los cambios relativos en los precios producen una serie de reacciones en cadena, por parte de los consumidores, de las empresas y del gobierno, al tratar de defenderse de los impactos adversos. Estas reacciones, junto con los cambios originales, producen una serie de cambios continuos en el ambiente en que opera la micro, pequeña mediana empresa, con lo que se crean y amplían los niveles de incertidumbre inherentes en la operación, se distorsiona la información y desaparece el orden en los mercados de insumo, productos y financieros, ante los continuos e impredecibles cambios en todos los aspectos del negocio.

Tal aumento en la incertidumbre tiene altos costos para la micro, pequeña y mediana empresa, al impedir la planeación ordenada de la producción y las ventas, y al forzar requerimientos adicionales de activos para contrarrestar esa incertidumbre. Por otra parte, los cambios en los precios relativos obligan a la micro, pequeña y mediana empresa a absorber parte de los aumentos, al no tener completa flexibilidad para hacer los cambios necesarios, por lo menos en el corto plazo; en el entretanto, se han producido otros cambios que anulan o invalidan las acciones de la micro, pequeña y mediana empresa. Ante estas condiciones, se debe tener la capacidad de maniobra para neutralizar y beneficiarse de la situación. El análisis de estos factores competencia y capacidad de maniobra, es fundamental para una adecuada evaluación financiera de la micro, pequeña y mediana empresa.

Las principales consecuencias pueden resumirse como sigue:

1. Insolvencia financiera derivada del mayor endeudamiento ocasionado por la devaluación de la moneda, las altas tasas de interés y la descapitalización.
2. Disminución del poder de compra de los consumidores y por lo tanto, reducción de la producción, lo cual engendra la contracción del ingreso real, ociosidad de los recursos productivos y la baja de beneficios.
3. Reducción de las posibilidades para generar recursos líquidos necesarios para invertir en activos productivos.
4. Pérdidas o bajas de beneficios, ocasionadas por las siguientes causas :
 - a) Las materias primas importadas, cuya alza de precios originada por la devaluación de la moneda afecta directamente el costo de producción.

- b) Paro forzoso de la producción por la imposibilidad de recurrir a la importación de los insumos necesarios, por falta de divisas para financiarlos.
- c) Aumento en las presiones laborales y reducción de la productividad de la mano de obra, cuando más se necesita.
- d) Altas tasas de interés que aumentan el costo del financiamiento de las inversiones.
- e) Incrementos de los impuestos y de los precios y tarifas de los bienes y servicios que produce el sector público.
- f) Pérdidas en cambios derivadas del monto de los pasivos contratados en monedas extranjeras.
- g) Aumenta el valor de los inventarios y cuentas por cobrar, ya que al aumentar el costo de las materias primas y gastos, los precios de venta, se eleva el valor de los inventarios y las cuentas por cobrar, lo que hace que la micro, pequeña y mediana empresa requiera mayor cantidad de recursos para financiar estos conceptos.
- h) Aumento de requerimientos de recursos para inversión: Al mismo tiempo que se incrementan los costos de las materias primas, sueldos, aumentan los precios de los equipos, las instalaciones y edificaciones por lo que, en términos monetarios resulta cada vez más costoso realizar ampliaciones a la capacidad instalada.
- i) Disminución en la disponibilidad de dinero: Para evitar que el proceso inflacionario se acelere demasiado, provocando las desastrosas consecuencias que acarrea, el gobierno debe realizar esfuerzos para controlar el circulante, reduciendo sus gastos e inversiones no indispensables, restringiendo la disponibilidad de recursos de las instituciones de crédito, y estableciendo controles de precios y salarios.

La escasez de circulante trae como consecuencia una disminución de la actividad económica, por lo que sino se administra cuidadosamente, se mantiene o incluso se incrementa el flujo de recursos a las actividades productivas, puede producirse una recesión cuyas consecuencias pueden ser aún peores que las de la inflación que se trata de evitar.

- j) Reorientación de los mercados: Ante la constante pérdida del valor adquisitivo de la moneda pueden presentarse compras de pánico a corto plazo, y una disminución en el nivel del ahorro de la población. Esto hará

que las ventas de algunos productos, incluso bienes raíces o valores en bolsa, registren incrementos artificialmente elevados por cortos períodos, lo que permitirá realizar beneficios especulativos; pero, a largo plazo, esto resulta negativo tanto para la micro, pequeña y mediana empresa como para la economía en general.

- k) Cambios en la estructura de activos y pasivos, particularmente aumentos de capital de trabajo y en el endeudamiento.
- l) Distorsiones en la medición de las actividades de la micro, pequeña y mediana empresa, que conduce a decisiones ineficientes, como la sobredistribución de dividendos y la venta por debajo del costo verdadero.

Por lo que se puede concluir que una de las consecuencias más devastadoras de la inflación es que impone un ritmo de crecimiento acelerado en el monto de los recursos necesarios, que no puede ser sostenido por la micro, pequeña y mediana empresa, lo cual conduce a la quiebra. En cierta forma, esto puede ser una consecuencia favorable, al eliminar del mercado a productores económicamente ineficientes; por desgracia, también arrastra a algunos eficientes. Esta situación dejará algunos mercados abiertos, no atendidos, lo cual podrán aprovechar los productores mejor capitalizados y mejor administrados, transformándolos en un beneficio particular de la inflación.

La política económica del gobierno tendrá un impacto sustancial en las actividades de la micro, pequeña y mediana empresa. Lamentablemente, tampoco se puede generalizar con facilidad, ya que su impacto depende de los tipos de medidas económicas adoptadas para combatir la inflación y de la sensibilidad de las actividades de la micro, pequeña y mediana empresa a cambios en la situación económica general. Algunas empresas medianas y grandes parecen ser inmunes a estos cambios, en tanto que otras se ven seriamente afectadas. En el primer caso estarían las empresas medianas y grandes dedicadas a la producción de artículos de primera necesidad y en el segundo las empresas financieras. Quizá la única generalización que pueda hacerse es la de que las medidas adoptadas tienden a restringir la actividad económica, lo cual puede afectar de manera negativa los ingresos de la micro, pequeña y mediana empresa, aparte de conducir las a operar niveles de producción inferiores, que en general tienden a ser económicamente menos eficientes.

La inflación afecta a todas las micro, pequeñas y medianas empresas, pero el impacto es muy desigual. Si a esto se combina la desigual capacidad de maniobrar de las mismas afectadas, se concluirá que los efectos de la inflación

no son generalizables: perjudica a muchos, beneficia a algunos y molesta a todos.

1.5 MÉTODOS UTILIZADOS EN MÉXICO PARA RECONOCER LOS EFECTOS DE LA INFLACIÓN.

Se han empleado diferentes políticas y técnicas que tienden o pretenden solucionar en parte los problemas que sufre la micro, pequeña y mediana empresa y la información financiera como consecuencia de la inflación o la devaluación, o de ambas: son entendidas y utilizadas por éstas en mayor o menor grado. Cada una podrá elegir el método que, de acuerdo con las circunstancias, permita presentar una información más apegada a la realidad.

Estos métodos son: ajustes por cambios en el nivel general de precios y actualización de costos específicos.

- A) El método de ajuste por cambios en el nivel general de precios consiste en corregir la unidad de medida empleada por la contabilidad, utilizando pesos constantes en vez de pesos nominales.
- B) El método de costos específicos, también llamado valores de reposición, se funda en la medición de valores que se generan en el presente, en lugar de valores provocados por intercambios realizados en el pasado.

Al mes de julio de 1994 el Instituto Mexicano de Contadores Públicos realizó el proceso de auscultación para modificar la normatividad sobre la actualización de la información financiera en periodos inflacionarios excluyendo el método de costos específicos.

La normatividad propuesta en este quinto documento está dividida en cuatro incisos, los cuales en esencia se refieren a lo siguiente:

1. Los niveles actuales de inflación continúan siendo relevantes, "por lo que se deben seguir aplicando las reglas pertinentes contenidas en el Boletín **B-10** y sus documentos de adecuaciones. Es importante recordar que la aplicación de cualquier regla contable debe siempre evaluarse a la luz del principio de importancia relativa.
2. El uso de pesos de un mismo poder adquisitivo (pesos constantes) para presentar los estados financieros que servirán de base para la determinación del tipo de financiamiento a requerir.

3. Es necesario contar con un sólo método de actualización por tal motivo la actualización de activos mediante el método de costos específicos debe discontinuarse y aplicarse únicamente el método de ajustes por cambios en el nivel general de precios.
4. Aquellas empresas que han venido aplicando el método de costos específicos, deberán tomar el valor de los activos no monetarios a la fecha de inicio de vigencia de este documento, como la base sobre la cual, en lo sucesivo, se aplicará la actualización por el Índice General de Precios.

Como se ha podido comprobar la inflación **distorsiona** las cifras de los estados financieros porque estos contienen operaciones registradas en unidades monetarias con diferente poder de compra.

Ahora, bien recordando que una de las funciones del dinero, es servir como MEDIDA DE VALOR, ésta se desvirtúa cuando existe inflación.

Por lo anterior es indispensable que los estados financieros para rescatar el significado de sus cifras se reexpresen o se actualicen conforme a la normatividad establecida por el Instituto Mexicano de Contadores Públicos contenida en el boletín B-10 desde 1984. Toda micro, pequeña y mediana empresa tiene partidas monetarias y no monetarias.

Las partidas monetarias: Son los que representan un número determinado de unidades monetarias por cobrar o por pagar; por ello no son susceptibles de ser modificados en su monto y, por lo tanto, no están sujetos a correcciones monetarias ya que su valor permanecerá siempre determinado por la cantidad de unidades que representen.

A) DEL ACTIVO

- A.1 Caja y bancos
- A.2 Clientes
- A.3 Documentos por cobrar
- A.4 Préstamos a funcionarios y empleados, etc.

Por su naturaleza originan pérdidas en poder adquisitivo, se deben de evitar en lo posible.

B) DEL PASIVO

- B.1 Proveedores**
- B.2 Acreedores diversos**
- B.3 Documentos por pagar**
- B.4 Impuestos por pagar**

Estas originan una utilidad en poder de compra, porque se liquidan con utilidades monetarias con menor poder adquisitivo, lo que no significa que este tipo de empresas se debe de endeudar en exceso por las siguientes razones:

1. No generan efectivo suficiente para el pago de intereses y de capital.
2. Que el ingreso que genere la solicitud de un préstamo, sea superior al costo de los intereses, es decir, que se justifique dicho préstamo.

Se subraya que tanto la pérdida o utilidad derivada de las partidas monetarias no generan entradas o salidas de efectivo, lo que sucede es que tienen una pérdida o utilidad en el poder adquisitivo.

Por lo que se recomienda al máximo evitar las partidas monetarias del activo e incrementar las no monetarias, para evitar pérdidas en el poder de compra que lesiona el patrimonio de éstas empresas.

Las partidas no monetarias son aquellos que están representados generalmente por bienes, los cuales son susceptibles de modificar su precio, y se caracterizan porque se puede disponer de ellos principalmente mediante el uso, consumo, venta o aplicación a resultados; por tanto, conservan su valor intrínseco, y su costo o "precio" es susceptible de ser modificado, ya que no pierden su poder adquisitivo. Estas incrementan su valor nominal ya que son afectadas por la inflación.

Ejemplos:

Inventarios
Gastos anticipados (seguros, rentas, intereses, publicidad, etc.)
Inversiones en acciones
Inmuebles, maquinaria y equipo, incluyendo su depreciación.
Intangibles (patentes, marcas, etc.) incluyendo su amortización.
Interés minoritario en subsidiarias no consolidadas.
Capital social y superávit o déficit excepto capital social amortizable a un precio fijo.

El método de Indexación , es económico, rápido, sencillo y objetivo pero en términos generales **NO ES CONFIABLE.**

Así llegamos a la conclusión de que estos indicadores de la economía han contribuido a que la micro, pequeña y mediana empresa estén limitadas en el cumplimiento de sus financiamientos .

II. LA ECONOMÍA GLOBAL Y LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA

Efectivamente es común enterarnos de que la micro, pequeña y mediana empresa es el elemento principal de la economía mexicana. La economía mexicana está sufriendo ciertas transformaciones fundamentales. Una de éstas tiene que ver con el cambio de una economía nacional insular a una economía global interdependiente. Este cambio está teniendo consecuencias directas en nuestro país.

La creciente globalización de la economía se manifiesta con especial fuerza en la esfera de la competencia internacional, lo mismo en los mercados tradicionales que en los de reciente creación. La competencia es internacional y la recomposición de fuerzas provoca nuevas alianzas, nuevos modelos de producción, comercialización, diseño y financiamiento, entre otros.

La adaptación a estas condiciones han exigido para nuestro país, el replantamiento de su modelo de desarrollo; el nuevo modelo orienta la economía hacia el exterior, como lo son los tratados del GATT y TLC.

Por lo tanto, el reto para nuestro país es, recuperar el crecimiento estable y sostenido. La primera meta ha sido la estabilización de la economía, será alcanzada con el esfuerzo de toda la sociedad. Las metas inmediatas serán consolidar estos logros e iniciar el crecimiento económico.

Ante esta realidad, la micro, pequeña y mediana empresa están realizando un accionamiento para impulsar la productividad, un medio básico para incrementar los niveles de competitividad, crecimiento económico y desarrollo del país; por lo cual el gobierno debe fortalecer a este importante sector económico, a través de sus programas de financiamiento.

2.1 CONCEPTO DE LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA

¿Cómo podría definirse una micro, pequeña y mediana empresa?

Conviene exponer los criterios oficiales que distinguen a estas empresas, conforme a disposiciones de la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (SECOFI), publicados en el Diario Oficial de la Federación con fecha 3 de diciembre de 1993.

Los criterios que se toman en cuenta para efectuar la clasificación en micro, pequeña y medianas corresponden esencialmente a dos tipos:

- a) Los de orden cualitativo: Estos atienden principalmente al grado de tecnología, de mecanización y de organización que utilice la micro, pequeña y mediana empresa la calificación de la mano de obra y al tipo de mercado al que concurren.
- b) Los de orden cuantitativo: Se refieren principalmente al monto de la inversión o del capital con que cuenten las empresa, al número de personal que ocupe y a la magnitud o volumen de su producción.

CATEGORÍA	Nº DE PERSONAL EMPLEADOS	VENTAS ANUALES
MICRO	HASTA 15	HASTA \$900,000.00
PEQUEÑA	HASTA 100	HASTA \$ 9,000,000.00
MEDIANA	HASTA 250	HASTA \$20,000,000

Para pertenecer a cualquier categoría señalada, la empresa debe de cumplir en forma simultánea con ambos requisitos, tanto en el número de personal como en el importe de ventas anuales.

A) VARIABLES ECONÓMICAS.

Conjunto de pautas o patrones económicos que se relacionan específicamente con las empresas, y que requieren una estrategia determinada, de conformidad con su medio competitivo, para generar escenarios a corto plazo y predeterminar diferentes resultados.

Ejemplo:

- a) Crecimiento del mercado.
- b) Capacidad de pago.
- c) Liquidez de la empresa.

- d) Productividad.
- e) Capacidad instalada.

B) LA MICRO EMPRESA

La empresa es el ente donde se genera riqueza. Esta permite poner en operación recursos organizacionales (humanos, materiales, financieros, técnicos) para transformar insumos en bienes o servicios terminados, de acuerdo con objetivos fijados por una administración interviniendo en diferentes grados, los motivos de ganancia de utilidad social y de servicio.

2.2 FUNCIÓN DE LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA

Existen tres aspectos en que la micro, pequeña y mediana empresa cumplen una función definida dentro del desarrollo general del país y específicamente, en el proceso de industrialización, las cuales son:

- a) Llenar huecos en la producción: Hay un gran número de productos que tienen que ser elaborados en pequeña escala, por ejemplo cuando el consumo nacional total es reducido. O bien cuando las demandas totales son en pequeña escala o cuando varias empresas grandes del mismo ramo requieren de una misma parte o material en reducida cantidad, pero les resulta incosteable fabricarlas ellas mismas. En estos casos la pequeña empresa se integra perfectamente con las grandes empresas, pues en lugar de competir las complementa.
- b) Crear y fortalecer una clase empresarial: La pequeña escala de operaciones les permite ir adquiriendo las disciplinas necesarias sin grandes quebrantos económicos, porque además de su reducido tamaño, la pequeña y mediana empresa tiene todas las funciones y basta solo la práctica para resolver los problemas que sobre la marcha se van presentando.

Lo anterior no sucede en la gran empresa donde ya se requiere de especialización, técnicas y de gran experiencia, y donde una mala toma de decisiones puede costarle a la empresa grandes pérdidas de capital.

- c) Proporciona mayor número de empleos: La generación de empleos para una creciente población es uno de los grandes problemas del Estado mexicano. El incremento de la improductividad en el campo y el cambio de estructuras en las actividades, que son las características esenciales del proceso de desarrollo, establecen una fuerte presión demográfica sobre las áreas

urbanas; parte de esta población encuentran acomodo en los servicios (transporte, servicios de salud, vivienda, etc.). En la micro, pequeña y mediana empresa se puede utilizar más fuerza de trabajo por unidad de capital invertido, contribuyendo de manera más efectiva a la solución del problema de excedentes de trabajadores del campo.

2.3 IMPORTANCIA.

La micro, pequeña y mediana empresa, constituye, hoy en día, el centro del sistema económico de nuestro país. El enorme crecimiento de la influencia actual de estas empresas se debe a la masificación de la sociedad, a la necesidad de concentrar grandes capitales y enormes recursos técnicos para el adecuado funcionamiento de la producción y de los servicios.

Desde el punto de vista individual, un pequeño negocio puede parecer aparentemente insignificante, pero en su tamaño conjunto es realmente grande, no sólo en cifras, sino por su contribución a la economía. La importancia colectiva que tiene la micro, pequeña y mediana empresa en nuestro país es que representan el 98%; proporcionando más de la mitad de todos los empleos del país.

Otro aspecto por considerar es que, la micro, pequeña y mediana empresa han proporcionado una de las mejores alternativas para la independencia económica; a través de la cual los grupos en desventaja económica han podido iniciarse y consolidarse por méritos propios. La pequeña y mediana empresa nos ofrece la opción básica para continuar con una expansión económica para el país.

La pequeña y mediana empresa ofrecen el campo experimental en donde se generan con frecuencia nuevos productos, nuevas ideas, nuevas técnicas y nuevas formas de hacer las cosas.

Por lo anterior, la micro, pequeña y mediana empresa representan un sector al que es necesario prestar ayuda y estímulo, con el propósito de reducir los fracasos innecesarios, con las consiguientes pérdidas financieras, esperanzas truncadas. En el país existen 1,300,000 empresas, de las cuales 1,274,000 pertenecen a la empresa: micro, pequeña y mediana empresa que en su conjunto representan el 98%. De estos segmentos 1,235,000 son microempresas, 34,500 son pequeñas empresas y 30,500 son medianas y grandes empresas.

2.4 CARACTERÍSTICAS DE LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA.

Existen una serie de características que son comunes a este tipo de empresas. A continuación se citan algunas de las generalizadas características:

- a) Poca o ninguna especialización en la administración: Esencialmente, la dirección en la micro, pequeña y en ocasiones en la mediana empresa se encuentran a cargo de una sola persona que cuenta con muy pocos auxiliares y en la mayoría de los casos esta persona no está capacitada para llevar a cabo esta función. Es aquí cuando este tipo de empresas corren mayor peligro.
- b) Posición poco dominante en el mercado de consumo: Dada su magnitud la micro, pequeña y mediana empresa considerada individualmente se limita a trabajar un mercado muy reducido por lo que sus operaciones no repercuten en forma importante en el mercado.
- c) Íntima relación con la comunidad local: Debido a sus escasos recursos en todos los aspectos, sobre todo la micro y pequeña empresa, se liga a la comunidad local de la que tiene que obtener bienes, personal administrativo, mano de obra calificada y no calificada, materias primas, equipo, etcétera.
- d) Contacto personal estrecho del director con quienes intervienen en la empresa: La facilidad con que el director está en contacto directo con sus subordinados constituye un aspecto muy positivo ya que facilita la comunicación.
- e) Falta de acceso al capital: Este es un problema que se presenta con mucha frecuencia en la micro y pequeña empresa debido a dos causas principales: la ignorancia por parte del pequeño empresario de la existencia de fuentes de financiamiento y la forma en que éstas operan; y la segunda, la falta de conocimientos a cerca de la mejor manera de exponer la situación de su negocio y sus necesidades ante las posibles fuentes financieras.

La pequeña empresa mexicana, en su gran mayoría, está dedicada a la actividad comercial. Además, es notorio que las empresas dedicadas a la transformación de sus productos los comercializan ellas mismas, descartando en lo posible a los intermediarios y logrando una relación más estrecha entre productor y consumidor.

En México, la micro y pequeña empresa está dedicada a la venta al menudeo, a pesar de ser uno de los sectores más competitivos y que deja menor margen de utilidades; pero considerando que este tipo de pequeña empresa se

hace relativamente fácil y los riesgos que les presentan en sus operaciones lo consideran menor, resulta atractivo.

Se considera que las micro, pequeñas y medianas empresas tienen diversos aspectos positivos como los siguientes:

- a) La micro, pequeña y mediana empresa desempeñan una intensa labor y utilizan una técnica de producción relativamente sencilla, la cual corresponde con la abundancia de trabajo y la escasez de capital que existe en la mayoría de los países en proceso de desarrollo.
- b) Estas empresas proporcionan una parte amplia de los empleos (sobre todo de gente recién emigrada de zonas suburbanas y rurales).
- c) También proporcionan bienes y servicios a gente de bajos recursos, en pequeñas cantidades para satisfacer necesidades básicas (zapatos, uniformes escolares, ropa, etc.).
- d) Proporciona un lazo vital a la empresa moderna, distribuyendo sus productos y elaborando artículos terminados para su venta y exportación.
- e) Estas empresas tienen éxito al servir a un mercado limitado o especializado, el cual no es atractivo para las grandes empresas.

2.5 DEFICIENCIAS INTERNAS EN LAS MICRO, PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS.

A) EXCESO DE INVERSIÓN EN CLIENTES.

Las causas principales son las siguientes:(a)mala situación económica en general;(b) mala situación económica del mercado especial en el cual operan la micro, pequeña y mediana empresa;(c) generosidad en la concesión de los créditos;(d) política equivocada de ventas, basada en la idea de que el propósito es vender en abundancia, olvidando que no son las ventas sino las utilidades, el fin del negocio,(e) aguda competencia; y (f) deficiente política de cobros. Los efectos que genera no solo afecta la reducción de las utilidades, sino además gastos tales como:(1) gastos de cobranza en general,(2) intereses del capital tomados en préstamo, para suplir los medios de acción invertidos en dicho exceso; y (3) la pérdida de los clientes morosos.

B) EXCESO EN INVERSIÓN DE INVENTARIOS

Entre las principales causas que originan esta deficiencia, figuran las siguientes:

- a. La insuficiencia de existencias origina pérdida de la reputación mercantil, para evitar esta situación se llega al extremo opuesto de hacer inversiones de consideración más allá de lo necesario.
- b. El deseo de aprovechar las ventajas ofrecidas por los proveedores: descuentos, bonificaciones y facilidades de pago.
- c. La inclinación a la especulación, cuando se hace careciendo de suficientes y adecuadas bases de juicio, en sus dos fases: compra anticipada de mercancías y en cantidades superiores a las necesidades normales, o abstención en la compra de mercancías en las cantidades necesarias, lo que produce la insuficiencia de existencias.

El exceso repercute en la disminución de las utilidades, la cual se origina por diversos conceptos: (1) gastos de manejo, almacenaje y seguros; (2) intereses sobre el capital tomado en préstamo para este fin; (3) ganancias que se obtendrían si el excedente se colocará en otra inversión o al pago que devenga intereses; (4) mercancías que se deterioren; (5) mercancías anticuadas o fuera de uso; (6) baja de precios.

C) EXCESO DE INVERSIÓN EN ACTIVO FIJO

Las causas que pueden originar el exceso de inversión en activo fijo son las siguientes: (1) deficiente administración financiera, en la adquisición e instalación de dicho activo; (2) optimismo injustificado, al hacer la adquisición e instalación, sin suficientes o adecuadas bases de juicio con respecto a las condiciones prevalentes y futuras, (3) falta de conocimientos para su debida operación, (4) deseo de eliminar el factor humano, con objeto de reducir costos y evitarse dificultades con él, y (5) aumento de la competencia que opere en igualdad de circunstancias, pero ofrece más ventajas a los consumidores, (6) cambios en la costumbre y en la moda; (7) los competidores hacen modificaciones al activo que los coloca en situación ventajosa por reducción en los costos o el mejoramiento del producto; (8) disminución del poder de compra de los consumidores, y (9) los cambios desfavorables en la oferta y la demanda del producto.

La influencia desfavorable de esta deficiencia es decisiva y puede causar la liquidación de la micro, pequeña y mediana empresa, debido a que: (1) su venta como activo a un precio razonable es difícil, cuanto más especializados son los

bienes, mayor puede ser la dificultad para su venta a un precio de recuperación de la inversión; y su venta a precio de remate produce una pérdida, cuyo importe puede ser suficiente para poner en liquidación a éstas empresas, sobre todo cuando no existen suficientes reservas de utilidades que absorban dicha pérdida, o los propietarios no están dispuestos o están imposibilitados para reconstruir el capital perdido, situación que se agrava, cuando parte del pasivo circulante se invirtió en activo fijo y no en activo circulante como debió ser; y (2) su retención significa incurrir en un desperdicio permanente: costo de financiamiento, depreciación, renta del local en que se encuentra instalada la maquinaria, aseo, conservación y reparaciones, etc.; cuyo importe puede llegar a ser superior a las utilidades que obtenga la micro, pequeña y mediana empresa; y toda empresa opera con una utilidad insignificante o que opera continuamente con pérdida, a la larga se liquida.

D) CAPITAL INSUFICIENTE

La micro, pequeña y mediana empresa pueden llegar a tener capital insuficiente: (1) por una distribución inadecuada de los recursos; (2) la presencia de una depresión económica general o en particular, en la actividad mercantil a la que pertenezcan las empresas, (3) por la presencia de una prosperidad general o sólo en la actividad mercantil que puede ser momentánea o por algún tiempo, apareada a la imposibilidad de los propietarios o a la falta de deseo de los mismos, para incrementar su inversión de utilidades o de la capitalización de un pasivo a cargo de la micro, pequeña y mediana empresa, teniendo la necesidad de recurrir al pasivo a favor de terceros en forma momentánea o continua; (4) a la conveniencia de acudir a capital ajeno (mercado de dinero) en vez de acudir a un aumento de capital propio (mercado de capitales), en virtud de que por el primer procedimiento, los acreedores participan temporalmente de los beneficios a base de un interés, y por el segundo procedimiento, los propietarios tienen que compartir sus ganancias, por lo general en forma permanente, con los nuevos socios, con lo cual la mayor parte de las veces no están de acuerdo; la presencia de estas deficiencias afecta en las utilidades fundamentalmente: por el costo del capital tomado en préstamo, costo que se incrementa a medida que los acreedores se percatan de la necesidad que tienen la micro, pequeña y mediana empresa de un financiamiento de esta naturaleza, o a medida que la insuficiencia del capital propio se vuelva crónica.

E) VENTAS INSUFICIENTES

Tratándose de las disminuciones en las ventas pueden presentarse las siguientes situaciones: (1) que habiendo permanecido constantes las ventas los costos hayan aumentado, debido a que, la administración en su afán de

incrementar las ventas incurrió en gastos que no repercutieron proporcionalmente en el ascenso de las ventas; (2) que las ventas disminuyan los costos aumenten; (3) que las ventas disminuyan y los costos, aproximadamente, permanezcan constantes, debido a que en su mayoría representan costos fijos, (4) forzar las ventas otorgando créditos a diestra y siniestra lo único que logra es agravar la situación financiera; y (5) Descuidar la calidad de los productos con el fin de reforzar las ventas, puede llevar a la micro, pequeña y mediana empresa en problemas de prestigio, o jurídicos por reclamaciones de calidad defectuosa, con pérdida de mercados, que llevará tiempo y por consecuencia gastos en recuperar.

F) EXCESIVO COSTO DE VENTAS

Siendo las ventas la esencia de todo negocio y la causa determinante los costos, para poder llegar a una conclusión adecuada el estudio analítico debe hacerse simultáneamente con el de las ventas. Entre las causas internas de carácter genérico que motivan la elevación de los costos de ventas figuran las siguientes: (1) deficiente política de compras; (2) inadecuado manejo y almacenaje de las mercancías; (3) deficiente contratación y manejo del factor humano; (4) incremento continuo de los costos fijos; (5) inadecuado financiamiento; (6) ventas insuficientes; y (7) inadecuada técnica de producción.

Cada una de las citadas causas genéricas a su vez está originada por un conjunto de causas específicas. Así, tratándose de las compras, la deficiencia puede estar localizada en los gastos de compra, fletes y acarreos, seguros, comisiones de compra, impuestos en general, etc.; o bien, la deficiencia localizarse en los precios de compra. Lo anterior puede deberse a falta de información, por ello es importante analizar tanto la causa genérica como la específica y poder resolver el problema de modo apropiado.

G) EXCESIVOS COSTOS DE DISTRIBUCIÓN

El costo de distribución comprende: (1) los gastos de administración; (2) los gastos de venta; y (3) los gastos financieros. El costo de distribución se traduce en erogaciones de bastante significación para la micro, pequeña y mediana empresa, erogaciones en pequeñas cantidades de dinero, lo cual hace que se consideren insignificantes y como consecuencia se dificulte su control.

Las causas que pueden dar origen a estas deficiencias, son: (1) desconocimiento del mercado; (2) mala política administrativa; (3) mala política de ventas; y (4) mala política financiera, que puede deberse a las circunstancias siguientes: (a) negligencia y (b) incapacidad.

H) INADECUADA DISTRIBUCIÓN DE UTILIDADES

Precisada la utilidad disponible surge el problema de determinar el destino que se le va a dar. Dicho problema puede solucionarse: (1) declarando dividendos, en su acepción de entrega de ganancias a los propietarios de un negocio, por toda la utilidad; (2) dejando a la utilidad formando parte del capital contable; y (3) aplicándola parcialmente: (a) al reparto de dividendos y (b) a formar parte del capital; (4) al hacer préstamos a los socios a cuenta de utilidades agrava la difícil situación de finanzas. Este problema en algunos casos es difícil de solucionar y una mala decisión puede causar la deficiencia conocida con el nombre de: inadecuada distribución de utilidades

Al elaborar el proyecto de distribución de utilidades, se debe tener en consideración: (1) la estabilidad de éstas empresas, ya que dicha estabilidad puede justificar el reparto de atractivos dividendos en algunos casos, y en otros evitar la distribución; (2) la desvalorización de la moneda, en virtud de que al no tomarse en cuenta la baja de poder adquisitivo de aquélla, deja de conservarse intacto el valor real del capital invertido; y (3) la situación con respecto al capital de trabajo.

2.6 GENERALIDADES DE SU PROBLEMÁTICA.

Debido a las características de la micro, pequeña y mediana empresas son más sensibles a cualquier variable del entorno económico, financiero y a las disposiciones del Gobierno de la República, sobre todo en materia impositiva, de obtención de créditos y de exceso de regulaciones.

1. El hecho que se fijara como prioridad fundamental por parte de las autoridades gubernamentales, el abatir la inflación a un dígito, lo cual se ha logrado con la firma y seguimiento del Pacto para la Estabilidad la Competitividad y el Empleo (PECE), para tal efecto se recurrió a la reducción substancial del medio circulante (suma del dinero y cuenta de cheques en moneda nacional y extranjera), también conocido como M1; lo que originó una **falta de liquidez a nivel nacional**, así como el encarecimiento del crédito.

Un país no puede mantener un crecimiento real en la producción de bienes y servicios conocido como Producto Interno Bruto (PIB) y abatir su

tasa inflación, esto quiere decir que para disminuir la inflación a un dígito, se requirió sacrificar el crecimiento del PIB; lo cual se reflejó en el desempleo y en la falta de liquidez.

2. Factores institucionales; la micro, pequeña y mediana empresa representan una mínima parte dentro de las decisiones, respecto de las políticas y mecanismos de acción que adoptan las asociaciones industriales. Tal situación provoca que sus problemas se planteen y se resuelvan de manera independiente, encontrándose en una posición desventajosa ante la fuerza de las grandes empresas.
3. La reducción del poder de compra de los salarios y en consecuencia la sujeción de la población a ingresos fijos, ha derivado en un decremento en las ventas.
4. Los costos elevados de financiamiento y su dificultad para tener acceso a los mismos. Asistencia crediticia no oportuna y poco ágil, ocasionada por desconocimiento, trámites complicados y limitaciones para el acceso en la obtención de créditos suficientes a tasas de interés razonables.
5. Debido a su magnitud estas empresas carecen de capacidad de negociación; por lo tanto, deben de acatar las condiciones que les imponen las grandes empresas a quienes les venden sus productos.
6. La incorrecta planeación y desconocimiento de su sector con quien efectúan negocios.
7. La carencia de sistemas de reclutamiento, selección, inducción, capacitación, y desarrollo de los recursos humanos; cabe mencionar que hoy en día este aspecto es de vital importancia; lo que significa que el personal es tan importante como la maquinaria, así como el reconocimiento de que el desempeño del personal influye en forma sustancial en el éxito de las empresas; es por ello que la escasez de mano de obra calificada retarda parcialmente la productividad y eleva los costos; sumado a una deficiente supervisión, repercute en la mala calidad de los productos.
8. En la actualidad la planta productiva cuenta en su mayoría, con maquinaria obsoleta, con una estimación de 25 años de atraso. Es decir se tiene escasez de bienes de capital, ya que el país no cuenta con recursos ni de tecnología suficiente para generar bienes de capital. Esto obliga a

importaciones, fuga de divisas, dependencia tecnológica, limitación de producción y estructura industrial desequilibrada.

9. Existe una cantidad exasperante de trámites que deben efectuarse para la apertura de una empresa, no obstante el esfuerzo de la simplificación administrativa por parte del Gobierno Federal, todavía se deben de realizar 60 diferentes trámites para obtener la autorización de la entrada en operación de una empresa.
10. Escasez de recursos económicos, que provoca una limitación en la expansión del mercado. Esto es aprovechado por empresas grandes con suficientes recursos que absorben o detienen el desarrollo y la actividad de este importante sector.
11. Falta de estudios de preinversión que comprendan un análisis de las principales variables como: mercado, tecnología, costos, localización, financiamiento.
12. La incidencia del proceso inflacionario a originado que éstas empresas que tenían un pasivo en moneda extranjera, en el momento de la devaluación se vieron afectadas en su deuda y en su relación respecto de sus proveedores así como en su propio mercado de consumo.
13. Improvisación y carencia de normas de calidad.
14. Constante aumento de los precios de materias primas.
15. Falta de garantías para acceder al crédito.
16. Hay hechos que cortan de tajo la existencia de la micro, pequeña y mediana empresa (incendios, robos, desastres naturales, problemas laborales, etc.).

2.7 EL ANÁLISIS FINANCIERO COMO APOYO PARA SU PERMANENCIA Y DESARROLLO

Este análisis se aplicará a la información financiera, ya que ésta es la presentación resumida de todas aquellas operaciones, que efectúan la micro, pequeña y mediana empresa, con la finalidad de conocer los resultados correspondientes a un período determinado, la situación financiera a una fecha, los cambios de su situación financiera de un ejercicio con respecto a otro, y cualquier otra información relacionada en materia financiera o económica.

El análisis financiero comprende el estudio de todos los factores que inciden en éstas empresas, se divide en:

A) ANÁLISIS CUANTITATIVO

Estudia el comportamiento de los rubros contenidos en los estados financieros que sean relevantes y que observen una relación directa de causa y efecto.

B) ANÁLISIS CUALITATIVO

Estudia los factores internos y externos que inciden en la micro, pequeña y mediana empresa, que no están reflejados en forma expresa en sus estados financieros.

El análisis financiero (cuantitativo y cualitativo) proporciona elementos de juicio para detectar deficiencias de éstas empresas, para posteriormente plantear y evaluar las alternativas de solución y tomar decisiones.

La aplicación del análisis financiero no garantiza el éxito o fracaso, porque existen factores externos como los analizados en la unidad anterior que escapan del control de la micro, pequeña y mediana empresa, sin embargo, es un instrumento indispensable para coadyuvar en su gestión eficiente.

El análisis puede ser: interno y externo.

INTERNO

Es **INTERNO** cuando lo realizan personas que tienen contacto directo o indirecto con la micro, pequeña y mediana empresa cuyos Estados Financieros que se analizan, dependen de la misma.

EXTERNO

El análisis es externo, cuando lo realizan personas que tienen el carácter de independientes de éstas empresas cuyos estados financieros que se analizan, tiene la desventaja de que no hay acceso directo a los libros y registros.

C) LAS CUATRO PREMISAS FINANCIERAS DE LAS MICRO, PEQUEÑAS, Y MEDIANAS EMPRESAS.

Existe una vinculación evidente entre las cuatro premisas en materia financiera que toda micro, pequeña y mediana empresa debe de observar, formando parte de un todo, el descuido o la deficiencia de una de ellas repercutirá en las demás, afectando en última instancia al objetivo primordial de éstas que consiste en la obtención de utilidades óptimas y su permanencia en el tiempo.

C1). LIQUIDEZ

Consiste en la capacidad de la micro, pequeña y mediana empresa para generar efectivo y cumplir con sus obligaciones INMEDIATAS.

Fundamento: Esta razón parte de la base de que en un momento dado, únicamente los valores disponibles del activo circulante estarán afectos al cumplimiento inmediato de las obligaciones a corto plazo.

C2). ESTABILIDAD

Capacidad de generar efectivo para cumplir con obligaciones a plazos mayores de un año se considera a MEDIANO PLAZO a las obligaciones con vencimientos mayores de un año y con un máximo de 5 años, a LARGO PLAZO a las superiores a 5 años- por tal motivo será sujeto de crédito a los plazos citados.

C3). SOLVENCIA

Es la capacidad de generar efectivo para cumplir con sus obligaciones a CORTO PLAZO -se considera máximo un año- por consecuencia será sujeto de crédito a corto plazo.

C4). RENTABILIDAD

En esencia es la obtención de la utilidad máxima, alcanzada mediante el mayor número de unidades producidas, con el mínimo costo, en el menor tiempo y con la mayor calidad.

D) MÉTODOS DE ANÁLISIS

Los métodos de análisis son los medios o caminos que utilizados ordenadamente para separar, relacionar y comparar los valores de los Estados

Financieros, llevan a conocer sus orígenes, los cambios sufridos y las causas. Existen dos grandes métodos para analizar los valores contenidos en los estados financieros.

D1) MÉTODOS VERTICALES

Es un método de análisis "ESTÁTICO" por referirse al análisis de estos estados financieros correspondientes a un mismo período o ejercicio. El factor tiempo se considera incidentalmente y sólo como un elemento de juicio, debido a que en las comparaciones verticales se trata de obtener la magnitud de las cifras y de sus relaciones. En forma enunciativa y no limitativa éste método incluye:

1. Método de razones simples.
2. Método de razones estándar.
3. Método de reducción de estados financieros a por cientos.

D1.1) RAZONES SIMPLES

Éste método consiste en determinar las diferentes relaciones de dependencia, que existe al comparar los valores presentados con números absolutos en los Estados Financieros, con el objeto de proporcionar una idea de la situación existente o de los resultados obtenidos.

De las razones más conocidas, a continuación se hará mención de las requeridas para el otorgamiento de créditos; sin embargo, no significa que sean las únicas que puedan emplearse ya que en la práctica los fines indican a cuántas y a cuáles deba recurrirse:

1. ACTIVO DE INMEDIATA REALIZACIÓN A PASIVO CIRCULANTE

ACTIVO DE INMEDIATA REALIZACIÓN INVENTARIO **PASIVO CIRCULANTE**

El cálculo de esta razón, como el de las subsecuentes, se limita a la división del primer elemento entre el segundo. Esta razón se conoce con el calificativo de "prueba del ácido", el probable grado de recuperación de un crédito. Esta razón sólo sirve como un elemento de juicio de carácter superficial, y se considera para los negocios comerciales e industriales que la solvencia es satisfactoria cuando su valor es superior al 100%

Si la razón es inferior a un 100%, esto no significa que no se otorgue el crédito; sino que el otorgante debe tomar más precauciones que cuando tal razón excede de 100%. Por tanto, el 100% como medida básica de comparación, para esta razón, es arbitraria; pero adquiere valor práctico cuando se le emplea con las debidas precauciones y se tiene presente que no sólo ella sino en general el análisis por medio de razones simples tiene el carácter de explorativo y sólo trata de hacer patentes para el analizador los síntomas y puntos de orientación general.

2. ACTIVO CIRCULANTE A PASIVO CIRCULANTE

ACTIVO CIRCULANTE PASIVO CIRCULANTE

Esta razón y la "prueba del ácido", difieren en el renglón de inventarios, que por su valor, en la mayoría de estas empresas ya sean comerciales e industriales es de suma importancia, por lo que merece especial atención al hacer el cálculo y la interpretación de esta razón.

Por lo expuesto, y porque el dinero virtualmente es reconocido como el único medio de pago, los acreedores a corto plazo primeramente proyectan su atención sobre el activo circulante, porque consideran que en el curso normal de las operaciones producirá el efectivo necesario para pagar las deudas de la empresa. Pagar oportunamente las deudas es símbolo de solvencia y el índice para medir es la razón citada.

Se acostumbra tomar la razón estándar de dos a uno. Esta razón estándar significa que a fin de tener una situación satisfactoria, la inversión de los dueños del negocio en activo circulante debe ser por lo menos igual a la inversión de los acreedores en tal activo, ya que equitativamente el riesgo que asuman los dueños en las inversiones en activo circulante no debe ser inferior al riesgo de los acreedores al suplir este activo.

Empero, la proporción de dos a uno, no es razonable para todos los negocios ni para un mismo negocio en diferentes épocas.

El origen de esta medida básica se encuentra en la reflexión de los hombres de negocios, al considerar que, si por la presentación de un acontecimiento inusitado el valor del activo circulante pudiera bajar hasta en un 50%, su crédito estaría garantizado aun con el otro 50% el cual equivale al

importe de dicho crédito. Entre mayor sea la existencia de efectivo, menor debe ser el importe de las otras partidas del activo circulante; a medida que disminuya la existencia de efectivo deberán aumentar los otros renglones que forman el activo circulante. En general, los cambios en la magnitud y naturaleza de las partidas de activo circulante pueden producir efectos favorables y desfavorables sobre la solvencia de la micro, pequeña y mediana empresa. El analizador, debe cerciorarse de que tanto el activo circulante como el pasivo circulante no cambien ni más ni menos activo y pasivo de esa clase.

En los análisis para fines de crédito, la interpretación de las dos razones estudiadas, se considera suficiente para basar la decisión negativa o positiva en el otorgamiento del crédito.

3. CAPITAL CONTABLE A PASIVO TOTAL

CAPITAL CONTABLE PASIVO TOTAL

El balance, es el estado que representa la situación financiera de un negocio en un momento determinado. Su fórmula: activo = pasivo + capital; muestra cual es el contenido del balance, y en síntesis, qué debe entenderse por situación financiera: a cuánto asciende el activo, y la cuantía de la inversión de las partes interesadas en el negocio: acreedores y propietarios.

Cada interés considerado aisladamente tiene un significado limitado para concederle importancia, puesto que son las relaciones existentes entre los diversos elementos que integran los estados financieros las que tienen importancia y significado para ponderar debidamente cada una de las dos fuentes del activo: pasivo y capital, es necesario compararlas, mediante el cálculo de esta razón, cuyo valor numérico indica la cuantía relativa de cada una de las fuentes del activo y señala cuál es la posición de la micro, pequeña y mediana empresa frente a sus acreedores y propietarios: cuál de los dos intereses es mayor, y en consecuencia, de los dos cuál es el preponderante en la vida de éstas.

En las empresas industriales y comerciales, la inversión de los propietarios debe ser mayor que la inversión de los acreedores, para que la situación financiera se considere satisfactoria. Si la inversión de los acreedores es mayor que la inversión de los propietarios, hay desequilibrio y la situación financiera de la empresa no es satisfactoria; y si tal hecho se fortalece con el persistente incremento de intereses de los acreedores sobre los intereses de los propietarios,

las empresas pierde su calidad y su resistencia; está más supeditada a sus acreedores económica y moralmente; se torna más susceptible a la presión y tirantez causada por la crisis. Situación que es más grave, cuando la totalidad o la mayor parte del pasivo es circulante y el costo del capital tomado en préstamo es excesivo, en relación con el de los competidores.

La medida básica de comparación para esta razón: es de uno a uno, y se funda en el razonamiento práctico de los hombres de negocios equitativamente el riesgo tomado por los acreedores no debe ser superior al riesgo tomado por los propietarios; sino lo contrario, o por lo menos igual, para que en caso de situaciones adversas los intereses de los acreedores queden debidamente protegidos.

Si formando parte del pasivo de éstas empresas, y en especial del pasivo a largo plazo, figuran créditos a favor de sus propietarios, tal circunstancia debe considerarse al hacer la interpretación de la razón; puesto que por lo general la intención de los dueños de éstas empresas, al financiarlas de esta manera, es hacer una inversión permanente, de diferente naturaleza legal pero de igual naturaleza financiera a la de su aportación en forma de capital; y por ello puede considerarse en condiciones normales, que la existencia de tal pasivo ofrece poco riesgo a las empresas: en el sentido de que en un momento determinado se pudiera debilitar su situación financiera por el retiro de los créditos.

Cuando el análisis se hace para fines de crédito, y los créditos son avalados por los dueños de éstas empresas, el pasivo a cargo de ésta y a favor de ellos, en el reacomodo que se haga de las cifras del balance para su análisis, el mencionado pasivo debe considerarse como una inversión de capital propio; puesto que siendo un pasivo a favor de sus propietarios y teniendo los créditos concedidos el aval de ellos, por su origen financieramente pierde su carácter de pasivo, ya que financieramente lo que importa es la fuente de donde provinieron los recursos: capital propio y capital ajeno, para hacer las inversiones de activo y no su naturaleza jurídica, pasivo o capital.

Esta consideración acerca de dicho pasivo tiene importancia desde el punto de vista del cálculo del coeficiente de rentabilidad del capital propio, ya que al considerar tal pasivo como capital ajeno se incrementa el coeficiente, y tal proceder puede tener como tendencia a aumentar el precio del negocio; porque la rentabilidad es uno de los elementos determinantes del precio de aquéllos.

D2) MÉTODOS HORIZONTALES

Se basa en el estudio o análisis que se hace de los estados financieros de varios ejercicios, con el objeto de observar los cambios o modificaciones

experimentados en los valores del negocio. Se le considera un método de análisis "DINÁMICO" en virtud del dinamismo que tienen los estudios y comparaciones sobre cifras que muestran los estados financieros de varios ejercicios.

Bajo este método de análisis puede demostrarse el desarrollo que ha tenido un negocio a través de dos o más ejercicios, y al mismo tiempo proporciona una idea sobre su proyección futura; de ahí que los métodos dinámicos se consideran muy importantes. Este incluye a los siguientes:

- a. De tendencias.
- b. De control presupuestal.
- c. De origen y aplicación de recursos.

Los métodos de análisis no son instrumentos que puedan sustituir al pensamiento ni a la experiencia acumulada, porque ésta es la que afina los métodos. Sin embargo, por perfecto que sea un método no puede ocupar el lugar de juicio. El método es un auxiliar, no un sustituto de las cualidades humanas sobre las cuales descansa la corrección y profundidad de la interpretación de las cifras.

Por lo que podemos deducir, que la micro, pequeña y mediana empresa necesitarán de financiamientos, por no generar los flujos de efectivo necesarios; además de los determinantes tanto externos como internos que las afectan en mayor o menor proporción, a continuación se recomienda que antes de solicitar un crédito; se lleve acabo una buena planeación.

III PLANEACIÓN DE FINANCIAMIENTOS

3.1 LAS NECESIDADES DE FINANCIAMIENTO

Cuando la micro, pequeña y mediana empresa, sea lucrativa o de asistencia, industrial o de servicios, se plantea un objetivo específico, su logro siempre estará relacionado con la cantidad de recursos necesarios para poder alcanzarlos. No es relevante si se trata de la operación normal de estas empresas, o bien, de proyectos específicos que impliquen una ampliación de sus objetivos y actividades. Lo relevante es la necesidad de contar con, o de incorporar, los recursos necesarios para ello.

Cual sea el origen de los recursos, por el simple hecho de incorporarlos en una actividad específica dentro de la micro, pequeña y mediana empresa se está dando un financiamiento; una aportación de capital por parte de sus accionistas será para la organización un financiamiento; o bien, si se recibe un crédito bancario, será igualmente un financiamiento, ambos con tratamientos distintos por ser aportación de capital por un lado, y pasivo en el segundo caso, pero sin perder el carácter de financiamiento que tiene la incorporación de nuevos recursos en la operación del ente económico.

Los recursos económicos (como casi todos los recursos) en la micro, pequeña y mediana empresa son limitados y generalmente escasos, razón por lo que los negocios requieren en forma invariable de nuevos fondos que fortalezcan su estructura y apoyen los nuevos proyectos o incluso su operación normal, con el objeto de evitar un estancamiento en su desarrollo y provocar su desaparición, ya que la micro, pequeña y mediana empresa que no crece cuando menos al mismo ritmo que la industria o mercado en el que opera estará destinada a la desaparición en el mediano o largo plazo, pues con el inevitable transcurso del tiempo, su participación en el mercado se irá reduciendo en la misma proporción en que éste vaya creciendo, a menos que la administración haga mayores esfuerzos para equiparar su desarrollo al ritmo de su medio ambiente en forma constante y evitar su estancamiento y muerte.

Cuando la dirección de la micro, pequeña y mediana empresa planea el crecimiento de la misma a través del aumento de sus operaciones normales, o bien, por la incorporación de nuevos proyectos a su operación, casi inevitablemente va a requerir de recursos frescos que puedan financiar dicho crecimiento.

Ante la oportunidad de un proyecto de gran magnitud perfectamente planeado, en cuyo programa se incluya el financiamiento necesario así como sus fuentes de consecución de recursos, podrá convertirse en un proyecto productivo

de grandes dimensiones. El financiamiento es, por tanto, una herramienta necesaria e indispensable para el fortalecimiento de la micro, pequeña y mediana empresas, en la búsqueda y obtención de los fines y objetivos institucionales.

En términos financieros, a la incorporación de recursos nuevos que no provengan de los propios accionistas de la empresa se le llama "palanca financiera"; pues los nuevos recursos incorporados al flujo operativo de estas empresas funciona como una palanca que da más fuerza y mayor potencia a las capacidades naturales, creando una sinergia entre los recursos propios y externos adicionados que elevan exponencialmente sus capacidades originales.

El financiamiento empresarial no es una panacea que resuelva todos los males económicos, así como tampoco es la única fuente para su resolución. Los excesos en el financiamiento pueden llevar a la micro, pequeña y mediana empresa a la ruina mucho más pronto que la falta de ellos o el estancamiento mismo de sus operaciones; mantener altos o excesivos niveles de apalancamiento pueden revestir el concepto y convertir a las antes mencionadas, en un ente poco productivo y, en un mediano plazo, en una organización sin recursos suficientes para su operación, como resultado de la elevada carga financiera que todo financiamiento conlleva.

Un financiamiento puede producir un mayor rendimiento de la inversión, siempre que el nivel de apalancamiento sea el adecuado y que las características de contratación de los créditos sean positivas. El trabajar con capital ajeno es una buena medida financiera que incrementa los rendimientos de la inversión, siempre que guarden ciertos límites de seguridad en lo que respecta al apalancamiento de la micro, pequeña y mediana empresa y evitar riesgos excesivos, costos inútiles. Mientras mayor sea el endeudamiento, mayor será el costos financiero asociado, pues el interés crecerá conforme el riesgo se incrementa.

El financiamiento externo en la micro, pequeña y mediana empresa siempre ha sido y será necesario. Por lo que dependiendo del tipo de estas, de su giro y tamaño, será la gama de fuentes de financiamientos que se tenga disponibles. De igual forma, dependerá del proyecto o de las necesidades específicas de la micro, pequeña y mediana empresa, si la gama de fuentes de financiamiento se amplía o reduce, lo más conveniente es utilizar la fuente de recursos que se adecuó a las necesidades específicas de aplicación.

Por lo anterior es necesario realizar una planeación en donde se consideren, los requisitos mínimos que se necesitan para ser sujetos de crédito, el tipo de crédito que se va a requerir, plazos, etc.

3.2 PLANEACIÓN FINANCIERA

A) CONCEPTO

Es una parte de la administración financiera que tiene por objeto estudiar, evaluar y proyectar el futuro económico-financiero de las empresas ya sea micro, pequeña o mediana, para tomar decisiones acertadas y alcanzar los objetivos propuestos por los propietarios y directivos de alta gerencia.

B) CARACTERÍSTICAS

Es una parte de la administración financiera, dividiéndose a su vez en las siguientes partes:

- **Análisis financieros:** Para determinar el tipo de financiamiento que se requerirá.
- **Recopilación de datos significativos,** como lo es el entorno económico que afecta a la micro, pequeña y mediana empresa.
- **Toma de decisiones acertadas:** Es decir, conclusión de diversos cursos de acción, en condiciones de certeza, riesgo, incertidumbre, y conflicto, a corto, mediano y largo plazo, etc.
- **Para alcanzar objetivos propuestos:** Los cuales en términos gerenciales se encauzan a aumentar el valor de estas empresas, es decir, incrementar el capital contable de la misma.
- **Propietarios y directivos de alta gerencia:** Son los que generalmente proponen, con sentido común, las metas u objetivos a lograr por este tipo de empresas, por ejemplo:
 - * Rendimiento sobre la inversión.
 - * Índice de endeudamiento total o apalancamiento financiero.
 - * Relación del pasivo a plazo mayor de un año respecto al activo fijo.
 - * Rotación de las cuentas por cobrar.
 - * Rotación de inventarios.

- * Tasa de interés sobre créditos a corto, mediano y largo plazo.
- * Mezcla o composición de los créditos bancarios.

La planeación a su vez se divide en planes, que en su conjunto integran a la planeación y contribuyen a determinar la mejor elección de financiamiento que requiere la micro, pequeña o mediana empresa.

3.3 PLANES FINANCIEROS

Conjunto de proyectos o planes normativos, estratégicos, tácticos, operativos y contingentes, cuantificables en tiempo y cifras monetarias, para precisar el desarrollo de actividades futuras de la micro, pequeña y mediana empresa, a corto, mediano y largo plazo.

A) PLAN DE FINANCIAMIENTO

Los elementos mínimos a considerar en el plan de financiamiento, son:

- a) Investigación de las causas que dan origen a la necesidad de fondos: Para determinar si la causa es la falta temporal de recursos dentro del ciclo normal de operaciones, o bien, si la necesidad de fondos obedece a situaciones, tales como proyectos de inversión, planes de expansión, además de los citados en el punto 3.1 necesidades de financiamiento, y poder localizar la fuente de financiamiento adecuado a las circunstancias.
- b) Monto del financiamiento a corto, mediano o largo plazo: Si por la investigación y análisis se determina la necesidad de un financiamiento a corto plazo, el monto será determinado con la confección de un presupuesto de caja y bancos, en caso de monto de financiamiento a mediano o largo plazo, se harán estados financieros proforma.
- c) Época o fecha en que se requerirán los fondos: Al determinar el punto anterior se determinarán al mismo tiempo, la época o fecha exacta en que se requerirán los fondos del financiamiento a corto, mediano o largo plazo.
- d) Plazo en que podrán pagarse, amortizarse o cubrirse: Si es un financiamiento a corto plazo, el mismo presupuesto de caja y bancos señalará la fecha en que podrá pagarse.

Si es un financiamiento a mediano o largo plazo, los estados financieros proforma, estarán en posibilidades de indicar la época en que podrá pagarse el capital y el costo del financiamiento; considerando:

- 1) Las utilidades futuras después de impuestos.
- 2) Los planes futuros de inversión de capital
- 3) Los objetivos y políticas de dividendos futuras.
- 4) La capacidad de pago futura de las empresas.

3.4 ETAPAS DEL FINANCIAMIENTO

A) Previsión de necesidades de fondos;

B) Previsión de la negociación: a) Establecimiento de relaciones previas con las Instituciones de Crédito potenciales para el financiamiento.

- a) Análisis de la situación económica del país, en cuanto al peso mexicano, costo del dinero, etc.
- b) Análisis cuantitativo y cualitativo de alternativas.

C) Negociación

- a) Contacto potencial con dos o tres Instituciones de Crédito potenciales para el financiamiento.
- b) Proporcionar información requerida por las Instituciones de Crédito potenciales.
- c) Discusión de condiciones del financiamiento, tales como: monto, interés, tasa, impuestos, plazo, garantías, forma de pago, requisitos legales, fiscales, etc.
- d) Selección de la Institución de Crédito con quien se va a contratar el financiamiento.
- e) Cierre y firma del contrato de financiamiento.

D) Mantenimiento en la vigencia del financiamiento.

- a) **Proporcionar información periódica que solicite la Institución de Crédito.**
- b) **Vigilancia en los tipos de cambios, tasas de interés, etc.**
- c) **Vigilancia de flujos de recursos y fondos para el pago y amortización de la deuda.**
- d) **Vigilancia sobre las garantías del crédito.**
- e) **Vigilancia del cumplimiento de las obligaciones contraídas en el contrato de financiamiento.**

E) Pago del financiamiento; o bien:

F) Renovación planeada con toda oportunidad del financiamiento.

Por la situación de crisis por las que atraviesa la micro, pequeña y mediana empresa y el país en su conjunto, para ser sujetos de crédito, deberán considerar estas empresas la capacidad de pago para liquidar sus deudas para esto es necesario tomar en cuenta el riesgo financiero.

G) Concepto de riesgo financiero

Es el peligro o inseguridad de no estar en condiciones o capacidad de cubrir los costos por intereses.

3.5 ELEMENTOS FUNDAMENTALES PARA SER SUJETOS A LA CONCESIÓN DEL CRÉDITO

Moralidad, capacidad, capital y finalidad, son los elementos fundamentales que deben ser examinados para determinar los riesgos del crédito ;quizás existan algunos otros factores que puedan tener influencia sobre el comportamiento de éstos, pero serán accesorios y quizá no menos importante en algunos casos, por lo que su impacto se medirá en los primeros. Estos cuatro términos que constituyen los elementos fundamentales para la concesión del crédito.

A) MORALIDAD

Es el elemento fundamental que se considera para determinar los riesgos del crédito y lo forman las normas de conducta de la micro, pequeña y mediana empresa o de los individuos para cumplir con sus obligaciones con absoluta honradez, responsabilidad e integridad.

El crédito es confianza; quien hace uso de él, debe estar dispuesto a pagarlo en el tiempo en que se ha comprometido, y quien lo otorga, debe tener la seguridad del deseo de pago de su deudor.

Esta certeza sólo se puede tener si las cualidades de honorabilidad e integridad se manifiestan a través de la reputación que ha logrado comercialmente la micro, pequeña o mediana empresa.

La apariencia no es suficiente para ser sujetos de confianza respecto de la moralidad, por lo que se procede a investigarnos hasta verificar esta presunción, y obtienen la certeza del cumplimiento de las normas de conducta, de las micro, pequeña y mediana empresa al momento de ser evaluadas.

B) CAPACIDAD

Este es otro requisito que debe ser considerado para el otorgamiento de crédito pues no es suficiente que como acreditado se quiera pagar, lo importante es que se pueda hacer, es decir, que tenga la liquidez para hacerlo; para lograr esto debe tener capacidad en dos sentidos, que en última instancia se resumen en uno: capacidad empresarial y capacidad económica; la primera normalmente genera a la segunda. Si la micro, pequeña o mediana empresa tienen habilidad, en el uso que haga del crédito debe tener como resultado la generación de la liquidez necesaria para hacer frente a sus obligación y obtener una utilidad.

La capacidad de pago puede estar afectada por diversos factores ajenos al deseo de los acreditados, como retrasos en el pago de los clientes o por acumulación de inventario en proceso que no se puedan desplazar por falta de algún insumo que no ha sido surtido por un proveedor, las devaluaciones como la reciente de 1994; por lo que es importante que se evalúen todos aquellos aspectos que puedan afectar la liquidez.

C) CAPITAL

Este elemento lo constituye el patrimonio de la micro, pequeña o mediana empresa y está formado por bienes que en última instancia representa la garantía del crédito; aunque ésta no esté especificada concretamente, es suficiente con

que existan los bienes y que en caso extremo se puedan afectar para obtener la recuperación del crédito.

El patrimonio está formado por el capital que los dueños han decidido invertir para producir utilidades, el cual casi siempre se compone por propiedades inmuebles, maquinaria y equipo que forman la unidad industrial.

Los bienes incluidos en el activo son importantes para determinar la seguridad del crédito, ya que su disponibilidad y preservación son primordiales para calificar este elemento. Si el patrimonio está representado por inventarios o cuentas por cobrar, el desplazamiento de los primeros o la recuperación de las segundas es tan importante para dar solidez al crédito, como el aseguramiento de los activos.

La sensación de confianza sólo se puede dar con la seguridad de que se cuenta con bienes tangibles, para hacer frente al pago de la obligación contraída al facilitarnos el crédito, aun cuando los resultados que se pudieran obtener no fueran acordes con lo previsto.

Acontecimientos de tipo catastrófico como terremotos, inundaciones, incendios y otros, son circunstancias que también pueden afectar la buena marcha de estos negocios en su liquidez y patrimonio y por consiguiente en la recuperación del crédito; por eso, de ser posible, se deberán prever las fuentes de pago en el caso de que se presenten estas eventualidades, tales como la contratación de seguros; aunque también hay que analizar el costo del seguro.

Cuando los bienes de la micro, pequeña y mediana empresa no se consideran suficientes o adecuados para dar solidez a la operación, va ser necesario adicionar otras garantías propiedad de los accionistas o de otros terceros interesados en el negocio.

La evaluación de riesgos, en cuanto a la cuantificación del patrimonio, dependerá también de la estabilidad que tenga la micro, pequeña y mediana empresa, pues no es lo mismo un negocio que tiene un historial a través del tiempo considerado bueno, que uno nuevo sin antecedentes, o una sociedad que depende de pocos clientes o de productos que están sujetos a ser desplazados por moda o cambios tecnológicos.

Existen distintos acontecimientos de tipo económico o social característicos de una época o lugar determinados, que influyen en el riesgo del crédito, y que generalmente están fuera del control de la micro, pequeña y mediana empresa por ser impredecibles, constituyen uno de los mayores problemas en la concesión de crédito, el efecto de la devaluación ha sido la restricción para otorgar más recursos.

D) FINALIDAD

La finalidad es un aspecto que se relaciona directamente con la seguridad y la liquidez. Tanto más seguro será el buen fin de un crédito, cuanto más razonable y normal sea el destino que se le dé.

En principio, toda petición habrá de obedecer a un destino que redunde en provecho general de la economía y por tanto de la comunidad, por lo cual las facilidades crediticias deberían ser fundamentalmente concedidas en beneficio de la producción y de la circulación de bienes y servicios; así como fomentar nuevas fuentes de riqueza y ayudar al desarrollo y mantenimiento de las ya creadas, y al terminar el ciclo de la función para la cual fueron asignadas deberá generar su propia liquidez y así cumplir con la limitación transitoria de necesidades de capital.

Al plantearse una operación de crédito, tendrá que tenerse en cuenta si las posibilidades con las que se cuenta, son razonables para hacer frente a su obligación en el término que el cliente indica. De tal manera que sólo puede en principio admitirse una posterior prórroga vencido el plazo inicial de vigencia.

En resumen, se puede decir que la aplicación de los elementos enunciados de índole moral y material, son fundamentales para evaluar el riesgo, mediante la comprensión de la naturaleza humana y la evaluación fría del desarrollo del negocios, permitiendo, así tomar, dentro de la integridad que se requiere, decisiones de pedir crédito.

3.6 EL PORQUE DE LAS GARANTÍAS EN EL USO DEL CRÉDITO

Mientras mayor sea la proporción de financiamiento de la micro, pequeña y mediana empresa respecto del total de recursos a utilizar en el mismo, más grande será el riesgo de la operación.

El tiempo, el espacio y la oportunidad son otros factores clave para que se nos soliciten o no garantías y en que proporción.

La proporción de las garantías está en función de su grado de realización, porque al acreedor no le interesa acumular bienes de la micro, pequeña o mediana empresa al no poderle pagar; lo importante para él, es recuperar su

inversión y sus intereses para seguir con su función de apoyar actividades productivas.

3.7 FACTORES A CONSIDERAR EN LA FIJACIÓN DE LAS GARANTÍAS.

En el caso de que se les requiera de garantías a este tipo de empresas para ser sujetas de algún crédito, estas se fijarán en función de cuatro factores que son: el riesgo de la operación, la facilidad de realización de las garantías, la moralidad que tengan y la capacidad empresarial de las mismas.

A) EL RIESGO DE LA OPERACIÓN

Para determinar la relación que debe existir entre el importe del préstamo y las garantías, deben tomarse en cuenta los siguientes elementos:

- a) La proporción del préstamo en relación con el monto total de la inversión (mientras mayor sea el importe del préstamo en relación con el valor del negocio, más grande será el riesgo y por lo tanto, más amplias serán las garantías que se nos solicitará en proporción al monto del financiamiento).
- b) El destino del crédito (cuanto más riesgosa sea la actividad a financiar, mayores serán las garantías que se requieran).
- c) La oportunidad (cuando las condiciones del mercado o los fenómenos del entorno son propicios para realizar un negocio, se requerirán menores apoyos adicionales para cubrir el riesgo de una operación, porque éste disminuye por motivo del aprovechamiento de la coyuntura). Por lo que en este momento no se cuenta con estas condiciones; haciendo más difícil el obtener un financiamiento.

B) LA FACILIDAD DE REALIZACIÓN DE LAS GARANTÍAS

Es elemento fundamental para determinar la proporción que deben guardar las garantías, con respecto al importe del financiamiento, para el caso de que haya incumplimiento en el pago oportuno de la obligación.

La fundamentación de este razonamiento estriba en que los bienes recibidos en garantía tienen un límite de resistencia y uno de soporte dentro del mercado en que se pueden realizar, es decir, que independientemente del valor

físico que pudiera tener, existe un precio al que muchos compradores desearían adquirirlos o por el contrario, un valor al que ya a nadie le interesaría conseguirlos.

C) LA MORALIDAD DEL SUJETO.

En algunos financiamientos, por la viabilidad manifiesta que presentan, no deberían solicitarse garantías para cubrir la operación, pero sucede que por alguna razón, el sujeto no asegura cierta confianza que el caso requiere y por tratarse de un buen negocio, para asegurar la buena fe del deudor, se le solicitan garantías para obligarlo a que llegado el caso cumpla con su obligación. En estos momentos la micro, pequeña y mediana empresa carecen de un respaldo mercantil, por lo que la solicitud de garantías es imprescindible.

D) LA CAPACIDAD EMPRESARIAL DEL SOLICITANTE

Al juzgar la capacidad empresarial del solicitante se cierra el círculo de decisión de otorgar o no un crédito, porque de nada serviría que el riesgo de operación fuera mínimo en función del mercado y demás atributos de estas empresas a financiar, y que la honorabilidad de las mismas fueran intachables, si a estas no se les concede la capacidad de realización del negocio, por lo que en caso de que sean financiadas, para que tengan seguridad en la recuperación de sus créditos, se van a asegurar de esa debilidad a través de pedir garantías suficientes y de fácil realización.

3.8 CLASE DE GARANTÍAS QUE SE SOLICITAN

Cuando después de haber realizado el proceso de evaluación del riesgo, se determina que es necesario pedir garantías, éstas serán de acuerdo con las características del crédito, pedir las que están más en relación con el negocio que se esté financiando y así requerir las propias del crédito, es decir, los bienes o inversiones realizados con el importe de financiamiento y en caso de que se consideren insuficientes éstas se ampliarán con otras garantías reales adicionales propiedad de la micro, pequeña y mediana empresa en primer lugar, o de sus socios en segundo lugar o de terceros interesados en la operación. En el caso de que los accionistas del negocio fueran muy solventes, podrían ser suficientes con su garantía personal a través de su aval; éstos pueden ser personas físicas o morales.

Las garantías reales pueden ser de muy diversa índole, pero siempre deberán tener características de solidez, facilidad de realización, disponibilidad, posibilidad de conservación y otras que no permitan que disminuyan su valor o que estén sujetas a deterioro u obsolescencia.

Lo que no se tomará en garantía son productos perecederos, bienes considerados obras de arte o patrimonio nacional que tengan limitaciones de transmisión o cualquier otro que represente un riesgo en cuanto a su conservación o cesión.

Las fianzas también constituyen una garantía para la concesión de crédito, pero para otorgar éstas, las compañías tienen que realizar también un estudio del crédito y es muy probable que para expedirlas soliciten también garantías reales o avales.

3.9 NORMAS BÁSICAS DE LOS FINANCIAMIENTOS

Hay normas que deben ser inquebrantables en cuanto a la utilización de financiamientos. Algunas de ellas son:

1. Una inversión a largo plazo debe ser financiada con recursos provenientes de créditos a largo plazo o de capital propio; nunca debe ser financiado un proyecto a plazo largo con recursos circulantes.
2. La carga financiera que genere la fuente de financiamiento (amortización de capital más intereses) siempre debe ser menor a los recursos producidos por el proyecto. Dichos recursos adicionales deberán generarse por un plazo superior al del crédito, y cuando menos con la misma periodicidad que éste, mientras esté vigente.
3. Cuando se obtengan créditos, deben tener las siguientes características:
 - a) Que sean suficientes.
 - b) Que sean oportunos.
 - c) Que tengan el menor costo posible.
 - d) Que cubran cualitativamente las necesidades.

4. Crear y mantener una estructura sana, respecto de los siguientes principios:

- a) El capital de trabajo inicial debe ser aportado por los accionistas de la micro, pequeña y mediana empresa.
- b) El capital de trabajo permanente debe ser dotado por los accionistas. Es el capital que se necesita para la operación de estas empresas en forma constante, sin tomar en cuenta la necesidad adicional y temporal del mismo.
- c) Las necesidades de recursos temporales se pueden financiar por medio de créditos a corto plazo, tomados con vencimientos similares a la obtención de los recursos adicionales que se obtendrán como consecuencia del crédito obtenido. Como ejemplo se citan a las empresas con ventas estacionales.
- d) Las inversiones permanentes iniciales (todo activo fijo) deben ser aportados por los accionistas.

La planeación no puede verse como un proceso que se lleva a cabo una vez, ni siquiera de tiempo en tiempo. La planeación debe ser un proceso continuo, yendo de la planeación a la implantación y al control, y de allí nuevamente a la planeación financiera por ser un proceso constante de la micro, pequeña y mediana empresa.

Tampoco debe verse como una secuela de pasos en orden riguroso: en realidad muchas actividades son simultáneas y no secuenciales, y existe una interacción entre muchas de ellas; lo cual permite a la micro, pequeña y mediana empresa revisar, analizar y reevaluar sus premisas, sus hipótesis, y sus prioridades una vez realizada esta planeación elegirán el financiamiento idóneo: por lo que ahora se procede a comentar los diferentes tipos de financiamiento.

IV REESTRUCTURACIÓN FINANCIERA DE LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA.

4. FUENTES DE FINANCIAMIENTO.

Una necesidad fundamental para micros, pequeños y medianos empresarios por la falta de fondos; y que una vez efectuada la planeación la cual coadyuva a elegir entre los diferentes tipos de créditos, por lo que se procede a contribuir en que consiste cada una de estas fuentes para que se elida la que se adapte más a sus necesidades.

4.1 CONCEPTO.

La obtención de recursos de fuentes internas a corto, mediano o largo plazo, que requiere para su operación normal y eficiente una empresa pública, privada, social o mixta.

4.2 CARACTERÍSTICAS.

- A) Obtención de recursos o activos tales como efectivo, inventarios, equipo, maquinaria, terreno, edificio, etc.
- B) De fuentes internas o externas de la micro, pequeña y mediana empresa.
- C) A corto plazo (hasta un año).
- D) A mediano plazo (más de un año, hasta cinco).
- E) A largo plazo (más de cinco años).

4.3 CLASIFICACIÓN.

A) FUENTES INTERNAS DE FINANCIAMIENTO.

Son aquellas que provienen de los accionistas de la micro, pequeña y mediana empresa por medio de nuevas aportaciones que dan a la organización, o bien, son las utilidades generadas por las empresas antes mencionadas no retiradas por los accionistas y que quedan dentro del renglón de utilidades retenidas y que en un futuro pueden capitalizarse.

De hecho las nuevas aportaciones deberían considerarse externas por ser distintos el ente económico de sus accionistas, pero tomando en cuenta el tipo de estas empresas que operan en México (micro, pequeña y mediana empresa en un 98%), se considera como interna y al incremento de capital social proveniente de inversionistas distintos a los accionistas actuales, como fuentes externas de financiamiento. Por medio del capital social común o capital social preferente.

A1) CAPITAL SOCIAL COMÚN.

Está representado por acciones que representan la parte proporcional de capital. El valor de la acción representa además de los derechos y participación en el capital de sus poseedores, la obligación o responsabilidad de los accionistas ante las empresas y terceros y las poseen los fundadores de la micro, pequeña y mediana empresa, por lo que son los únicos que tienen el privilegio de dirigir los destinos de la empresa.

Puede ser por medio de la capitalización de utilidades de operación retenidas. Aún cuando las utilidades retenidas son fuentes autogeneradoras de recursos pertenecen en su totalidad a los accionistas comunes, no se considera capital común hasta que se formaliza su capitalización y se garantiza su permanencia y participación dentro de estas empresas.

O bien por medio de aportaciones, sea al inicio de las empresas o posterior a su creación, este tipo de financiamiento incluye costos como: los gastos de impresión de las acciones, variaciones en el precio de las acciones, respecto del valor nominal de las mismas. Con respecto a la micro, por sus características como lo es un único dueño estarán reflejadas en efectivo y en bienes que aportara.

A2) CAPITAL SOCIAL PREFERENTE.

Es aportado por aquellos accionistas que no se desea participen en la administración y decisiones de la micro, pequeña y mediana empresa, sino que se les invita para que proporcionen recursos a largo plazo que no impacten el

flujo de efectivo en el corto plazo; su pago es garantizado con un dividendo anual.

La diferencia con el pasivo es que este es otorgado por las instituciones de crédito; mientras que el capital preferente es aportado por personas físicas u otras empresas distintas del sistema financiero.

O bien entrar al mercado de valores a cotizar sus acciones pueden acudir a éste, la mediana empresa por la serie de requisitos que a la vez son restricciones para la pequeña o micro y que por el tiempo de espera los recursos pueden ser innecesarios.

El valor nominal de la acción no es igual a su precio de colocación, ya que puede colocar una acción con cuatro variables:

- 1.- **A la par:** Significa que se puede vender a los futuros adquirientes al mismo precio que el reflejado en el valor nominal de la acción.
- 2.- **Sobre la par:** Es cuando se cobra una prima por encima del valor nominal de la acción, para compensar el beneficio que los nuevos adquirientes tendrán por la inversión que han realizado.
- 3.- **Bajo la par:** El precio de colocación de la acción es inferior a su valor nominal. Por lo general lo hacen las medianas empresas no muy sólidas y de alto riesgo, ya que lo hacen con el objeto de compensar a los nuevos accionistas del elevado riesgo en que incurren.
- 4.- **Sin valor nominal:** No mencionan el valor al cual se están emitiendo, respaldados por medianas empresas de tradición y confianza puesto que su precio lo da por el mercado en que existe.

B) FUENTES EXTERNAS DE FINANCIAMIENTO.

Proporcionan recursos que provienen de personas, empresas o instituciones ajenas a la organización que los recibe. Al recibir estos recursos se está contratando un pasivo el cual genera un costo financiero denominado interés y que tendrá que ser liquidado (el interés y el capital recibido) en los términos del contrato de préstamo que ampara la operación.

B) PASIVOS OPERATIVOS.

Son aquellos que las operaciones propias de la micro, pequeña y mediana empresa los generan, como son los proveedores de materiales y de bienes y servicios en general.

También estos pasivos generan intereses ya que el precio fijado (treinta días por ejemplo) es superior a aquel que se pagaría en caso de liquidación del bien o servicio en un plazo menor, son de carácter revolvente e incremental y se ajustan automáticamente a la inflación.

En este caso dependiendo de la necesidad que tenga la micro, pequeña y mediana empresa determinarán que es lo más conveniente si gozar del bien durante un tiempo (30 días por ejemplo) y el dinero utilizarlo en otra cosa, o bien ahorrarse cierta cantidad por el pago de contado.

B1) PASIVOS NEGOCIADOS.

Son aquellos que llevan en forma paralela la emisión de un contrato crediticio, en que se negocian las distintas cláusulas que regirán el crédito; tales como:

- A) Monto del crédito.
- B) Tazas de interés básica y sustituta.
- C) Plazo máximo y periodicidad de las amortizaciones.
- D) Garantías directas del crédito (hipotecas industriales, prendas, documentos quirografarios, etc.).
- E) Avales.
- F) Bienes o servicios a financiar.
- G) Penas convencionales.

Este tipo de pasivos negociados pueden ser contratados con el sistema financiero, el cual se divide en dos grandes grupos:

B1.1) SISTEMA FINANCIERO MIXTO.

En la actualidad, aún cuando el sistema bancario ya no está bajo la administración del gobierno, el sistema financiero se considera en una economía mixta por la existencia de instituciones administradas o intervenidas por el gobierno, que conllevan inversiones minoritarias -o no- de particulares,

paralelamente, con aquellas instituciones de capital y administración puramente privadas que operan dentro de los mercados de dinero y capitales.

Se considera sistema financiero mixto, porque la economía nacional y las políticas monetarias, crediticias y de costos de recursos están regidos, supervisados y, en ocasiones, limitados por disposiciones gubernamentales, paralelamente a la participación del gobierno en actividades financieras.

En este tipo de empresas financieras se encuentran los bancos de servicio múltiples, las casas de bolsas, las arrendadoras y las instituciones de factoraje financiero. El sistema financiero mixto provee recursos a corto y largo plazo a través de algunos de los siguientes instrumentos de financiamiento:

C) CRÉDITOS A CORTO PLAZO.

Es aquél que se contrata para pagarse dentro del plazo de un año, es decir, 12 meses o 365 días comerciales, para cubrir la falta temporal de numerario por lo que debe pagarse con la cobranza de la micro, pequeña y mediana empresa.

C1) DESCUENTO DE DOCUMENTOS COMERCIALES.

El descuento es una operación de crédito en la cual el Banco adquiere del cedente documentos representados principalmente por letras de cambio o pagarés no vencidos, contra anticipos de su valor, provenientes de operaciones mercantiles a cargo de terceras personas, a fin de que dicho cedente (micro, pequeña y mediana empresa) obtenga por parte del Banco el valor de los mismos en esta forma no tendrá que esperar el vencimiento de los documentos cobrados.

COMO OPERA: El banco entrega en efectivo o mediante abono en cuenta de cheques el importe de los documentos, deduciéndole los intereses correspondientes, calculados éstos sobre el valor nominal del documento y por los días que transcurran entre la fecha en que se lleva a cabo la operación y su vencimiento, así como la comisión por cobro. Al vencimiento de los documentos, previo aviso oportuno del Banco, deberán ser liquidados por los girados o suscriptores, en caso contrario, se cargarán en la cuenta de cheques del cedente y devueltos al mismo.

BENEFICIOS PARA EL CLIENTE: Es una forma en que la micro, pequeña y mediana empresa obtiene efectivo, para que realicen nuevas operaciones, no obstante adquiere un pasivo contingente, por lo que se debe de tener cuidado, ya que al elegir a clientes cumplidos, para disminuir el riesgo, pueda ser más conveniente esperar su vencimiento y evitar el pago de intereses y comisiones;

así como el pago de la deuda en caso de incumplimiento del cliente, por lo que se debe analizar antes de elegir esta alternativa.

Este tipo de crédito sirvió de base al factoraje financiero, el cual se analizará posteriormente estableciendo sus diferencias, no hay que olvidar que este se establece a partir de una línea de crédito.

C2) PRESTAMOS DIRECTOS O QUIROGRAFARIOS.

COMO OPERA: Es una operación de crédito por medio de la cual el Banco entrega cierta cantidad de dinero a una persona denominada "PRESTATARIO", obligándose ésta mediante la firma de un pagaré a devolverle al Banco la cantidad recibida más los intereses estipulados, en una fecha determinada. Se utilizan para la adquisición de mercancía, materia prima, cubrir necesidades por ventas estacionales.

Dentro de este tipo de crédito, existe una variante que es el préstamo directo con garantía colateral, que consiste en prestar cierta cantidad de dinero equivalente a un porcentaje del valor nominal de los títulos de crédito recibidos en colateral (generalmente es el 70%), las cuales el prestatario endosa en garantía, suscribiendo además un pagaré mediante el cual se obliga a devolver en una fecha determinada la cantidad recibida y a pagar los correspondientes intereses.

Son créditos caros, tanto por la tasa nominal que es generalmente superior a la de los otros créditos bancarios dado su carácter de necesidades temporales y urgentes, como por su tasa real, que en muchas ocasiones se pacta el pago de interés en forma anticipada, lo que eleva considerablemente su costo, además de las comisiones por apertura y renovación, cuando esto último sucede. Es por ello que la micro, pequeña y mediana empresa deben tomar en cuenta estos costos y determinar si les conviene o están en posibilidades de solventarlos; o si es mejor negociar con los proveedores en caso de materia prima para obtener un plazo más largo de crédito.

C3) PRESTAMOS SIMPLES O EN CUENTA CORRIENTE

El crédito simple o en cuenta corriente es una operación que se realiza mediante un contrato en el cual, un Banco denominado acreditante se obliga a poner una suma de dinero a disposición de una persona o sociedad llamada acreditada, para que ésta haga uso del mismo en la forma, término y condiciones convenidas, quedando obligado el acreditado a restituir al acreditante las sumas de que disponga y a pagar los intereses, prestaciones, gastos, y comisiones que se estipulen.

COMO OPERA: Dentro del plazo convenido y en caso de haberse establecido en cuenta corriente, el acreditado podrá disponer del crédito mediante la expedición de cheques y disponer del mismo conforme pague los adeudos anteriores, no existiendo esta posibilidad en caso de crédito simple, ya que se dispone del crédito por una sola vez.

BENEFICIOS PARA EL CLIENTE: Es un procedimiento ágil que permite disponer de una línea de crédito, al considerar este tipo de crédito la micro, pequeña y mediana empresa deben de considerar si va a ser simple o en cuenta corriente; es indispensable con este tipo de financiamiento, para posibles contingentes, la única recomendación será estar al corriente de los adeudos vencidos, para no entrar en problemas.

C4) PRESTAMOS PRENDARIOS.

El préstamo prendario es una operación de crédito por medio del cual el Banco entrega a una persona llamada "Prestatario", cierta cantidad de dinero equivalente a un tanto por ciento del valor de la prenda, misma que cede el propio prestatario en garantía, firmando además un pagare en el que se obliga a devolver en una fecha determinada la cantidad de dinero recibida y a pagar los intereses correspondientes, debiendo quedar descrita en el mismo la garantía de que se trate.

COMO OPERA: El Banco entrega en efectivo o mediante abono en su cuenta de cheques, el importe del documento deduciéndole los intereses, calculados éstos sobre el valor nominal del documento y por los días que transcurran entre la fecha en que se lleva a cabo la operación y su vencimiento.

La prenda se constituye en el propio almacén del deudor o en un Almacén General de Depósito, el cual expide un "Certificado de Depósito" negociable en una institución de crédito, quedando dicho certificado en garantía del crédito otorgado. El monto del préstamo prendario no excederá del 70%.

BENEFICIOS PARA EL CLIENTE: Si la micro, pequeña y mediana empresa carecen de papel susceptible de descuento, mediante este crédito obtiene recursos, aunque se debe de comparar si conviene desde el punto de vista de no poder solventarlo a su vencimiento y perder la prenda que por lo general son productos terminados o materia prima que nos puede parar la producción o venta y salir perjudicados.

C5) PRESTAMOS DE HABILITACIÓN O AVIÓ (a corto y largo plazo)

Es una operación de crédito, mediante la cual un Banco denominado acreditante se obliga a poner una cantidad de dinero a un acreditado (micro, pequeña o mediana empresa), con el fin de incrementar el activo circulante de la empresa, haciendo uso del crédito concedido en la forma, términos y condiciones establecidos en el contrato de apertura del crédito, quedando el acreditado obligado a restituir la suma de que disponga y en todo caso a pagar los intereses, prestaciones, gastos y comisiones; además queda obligado el acreditado a invertir el importe del crédito en la adquisición de materias primas y materiales, pago de jornales y salarios, así como gastos directos de explotación, indispensables para los fines de la micro, pequeña y mediana empresa; puede ser a corto o largo plazo.

Este crédito tiene una variante que puede ser simple o revolvente; el primero sólo se realiza mediante la suscripción de pagarés disponiéndose del monto total del crédito concedido, por una sola vez; el segundo o sea el revolvente puede ser mediante la suscripción de pagarés y/o el descuento de la cartera del acreditado, disponiendo una o varias veces del monto total del crédito concedido, sin excederse del límite fijado.

COMO OPERA: Previa autorización del crédito se firman uno o varios pagarés o se descuentan los documentos, según sea el caso. Además se celebra un contrato entre el acreditante y el acreditado, en el que se estipulan sus derechos y obligaciones, el cual deberá tener las siguientes características: destino del crédito, forma en que se dispondrá y liquidará; plazo, los bienes afectados en garantía y los términos y condiciones de la operación; a fin de obtener mayor seguridad en ocasiones se piden garantías adicionales que pueden ser fianzas, bienes muebles o inmuebles, quedando en poder del deudor, el importe del crédito no excederá del 75% del valor real de las garantías.

BENEFICIOS PARA EL CLIENTE: Con este tipo de crédito pueden incrementar su capital de trabajo, que una vez autorizado el crédito pueden ser redescontados con el FOGAIN, FIRA, FONATUR, etc., obteniendo así un beneficio ya que se paga un interés menor al normal; como se puede ver por sus características este tipo de crédito no es para la micro, pequeña o mediana empresa que se dedique al comercio además al elegirlos se debe de considerar a que se destinará, si es para un proyecto para incrementar la producción, no puede ser a corto plazo, sino se corre el riesgo de no liquidarlo en el término de su vencimiento y entrar en problemas con los bancos.

C6) FACTORAJE.

Consiste en la venta de los derechos de crédito de la cartera no vencida de clientes (total o parcial) de la micro, pequeña y mediana empresa a otra constituida para tal efecto. La empresa de factoraje (FACTOR) compra los derechos de dicha cartera con un descuento que fluctúa entre el 5% y el 30%, importe que queda en garantía de la operación y que se reintegra al vendedor una vez cobrada la cuenta cedida. El factor cobra un interés por el pago anticipado de la cartera adquirida, el cual se calcula sobre el monto del anticipo sin tomar en cuenta la garantía, así como una comisión sobre el total de la cartera cedida. El factoraje tiene dos modalidades uno es **factoraje con recurso** es el que se ampara con documentos expedidos por sus clientes (factura, contrarrecibos, títulos de crédito); convirtiéndose en el recurso de cobro con que cuenta el factor, al tener éste la posibilidad de la "vía de regreso" de los documentos descontados, pues al no pagarlos el emisor original el factor recurre a su cliente (micro, pequeña o mediana empresa que los vendió) para que les liquide el papel descontado.

El factor sin recurso consiste en que el factor, al comprar la cartera de su cliente o al pagar las cuentas de sus proveedores, está obteniendo un derecho de cobro de los mismos, pero simultáneamente corre con todo el riesgo de la operación, pues no puede ir en vía de regreso con su cliente para la recuperación de la cartera adquirida. A esta operación se le conoce también como factoraje puro.

VENTAJAS: Se obtiene liquidez al convertir en efectivo inmediato una cuenta por cobrar a 30, 60, o más días de plazo; no se eleva el endeudamiento dado que se esta vendiendo un activo (la cartera), en lugar de contratar un crédito, o bien se queda abierta la posibilidad para hacerlo.

DESVENTAJAS: La micro, pequeña y mediana empresa deben considerar que el costo financiero es elevado, ya que los intereses son sobre el monto neto cedido, son a tasas similares a las bancarias, la comisión por administración, los intereses moratorios fluctúan entre 1.5 y 2 veces la tasa originalmente contratada, cuando la cartera no se liquida en la fecha de vencimiento, se puede crear una dependencia al volver a necesitar recursos para liquidar compromisos presentes. Una desventaja que enfrentan actualmente estas empresas de factoraje es que su liquidez esta limitada por los efectos que dejó la devaluación de 1994, por lo que es una alternativa no recomendable para la micro, pequeña y mediana empresa.

Con lo anterior podemos deducir que las diferencias que existe con los descuentos de documentos comerciales es que con estos se habrá una línea de crédito, mientras que en el factoraje es la venta parcial o total de los documentos que aun no han vencido; otra diferencia es que los descuentos de documentos

C6) FACTORAJE.

Consiste en la venta de los derechos de crédito de la cartera no vencida de clientes (total o parcial) de la micro, pequeña y mediana empresa a otra constituida para tal efecto. La empresa de factoraje (FACTOR) compra los derechos de dicha cartera con un descuento que fluctúa entre el 5% y el 30%, importe que queda en garantía de la operación y que se reintegra al vendedor una vez cobrada la cuenta cedida. El factor cobra un interés por el pago anticipado de la cartera adquirida, el cual se calcula sobre el monto del anticipo sin tomar en cuenta la garantía, así como una comisión sobre el total de la cartera cedida. El factoraje tiene dos modalidades uno es **factoraje con recursos** es el que se ampara con documentos expedidos por sus clientes (factura, contrarrecibos, títulos de crédito); convirtiéndose en el recurso de cobro con que cuenta el factor, al tener éste la posibilidad de la "vía de regreso" de los documentos descontados, pues al no pagarlos el emisor original el factor recurre a su cliente (micro, pequeña o mediana empresa que los vendió) para que les liquide el papel descontado.

El factor sin recurso consiste en que el factor, al comprar la cartera de su cliente o al pagar las cuentas de sus proveedores, está obteniendo un derecho de cobro de los mismos, pero simultáneamente corre con todo el riesgo de la operación, pues no puede ir en vía de regreso con su cliente para la recuperación de la cartera adquirida. A esta operación se le conoce también como factoraje puro.

VENTAJAS: Se obtiene liquidez al convertir en efectivo inmediato una cuenta por cobrar a 30, 60, o más días de plazo; no se eleva el endeudamiento dado que se esta vendiendo un activo (la cartera), en lugar de contratar un crédito, o bien se queda abierta la posibilidad para hacerlo.

DESVENTAJAS: La micro, pequeña y mediana empresa deben considerar que el costo financiero es elevado, ya que los intereses son sobre el monto neto cedido, son a tasas similares a las bancarias, la comisión por administración, los intereses moratorios fluctúan entre 1.5 y 2 veces la tasa originalmente contratada, cuando la cartera no se liquida en la fecha de vencimiento, se puede crear una dependencia al volver a necesitar recursos para liquidar compromisos presentes. Una desventaja que enfrentan actualmente estas empresas de factoraje es que su liquidez esta limitada por los efectos que dejó la devaluación de 1994, por lo que es una alternativa no recomendable para la micro, pequeña y mediana empresa.

Con lo anterior podemos deducir que las diferencias que existe con los descuentos de documentos comerciales es que con estos se habrá una línea de crédito, mientras que en el factoraje es la venta parcial o total de los documentos que aun no han vencido; otra diferencia es que los descuentos de documentos

son otorgados por la banca de primer piso, la cual viene a ser el intermediario del acreditante y el acreditado, en el factoraje se da una relación directa entre la empresa de factoraje y la micro, pequeña y mediana empresa; por último los descuentos comerciales se otorga considerando el soporte que tenga la estructura de estas empresas mientras en el factor considera la calidad del documento .

C7) PAPEL COMERCIAL.

Es un instrumento de financiamiento relativamente nuevo y poco conocido. Consiste en la emisión de títulos de crédito (pagarés) utilizando a una casa de cambio o institución financiera como intermediario, la cual coloca entre sus clientes dicho papel comercial.

Los principales tipos de papel comercial son :

Quirografarios: Sin garantía específica, respaldado por todo el patrimonio de la emisora y firma del emisor.

Avalado: Se da como garantía el aval de una institución de crédito, o se expide fianza.

Al elegir este tipo de financiamiento la micro, pequeña y mediana empresa, deben de considerar, si es conveniente, ya que sus costos eliminan los de intermediación (instituciones de crédito), lo que podría indicar costos más bajos, pero por el cual se debe de pagar una prima o tasa real para el uso de estos recursos.

C8) ACEPTACIONES BANCARIAS.

Es una herramienta de financiamiento por medio de la cual el sistema financiero otorga recursos a la micro, pequeña, y mediana empresa, a través de la "aceptación" de un título de crédito (letra de cambio).

Funcionan con tasa de descuento, el emisor recibe el importe neto del documento, después de restarle los intereses correspondientes; su plazo no es mayor a 365 días, aún cuando los vencimientos promedios actuales fluctúan alrededor de los 90 días.

La micro, pequeña y mediana empresa al aceptar este tipo de crédito, van a estar avaladas por la institución de crédito, las cuales descontarán los intereses correspondientes, ya que se aplica tasa de descuento; mismo que se debe considerar por que este implica el costo del financiamiento.

D) CRÉDITOS A LARGO PLAZO.

Es aquel que se contrata para pagarse después de cinco años, de tal manera, que es posible encontrar financiamientos de 8, 10, 15, 20 o más años; son anticipos por beneficios, por lo que deben cubrirse, amortizarse o pagarse con las utilidades de la micro, pequeña y mediana empresa, algunos de estos financiamientos son:

D1) PRESTAMOS REFACCIONARIOS.

Es una operación de crédito mediante el cual el bando denominado acreditante se obliga a oponer una cantidad de dinero a disposición del acreditado, con el fin de incrementar su Activo Fijo, obligado el acreditado a restituir la suma de que disponga, intereses, gastos y comisiones. El crédito se puede destinar a instrumentos de labranza, compra e instalación de maquinaria, instalación de unidades de producción.

COMO OPERA: Previa autorización del crédito, se firman uno o varios pagarés. Además se celebra un contrato en el que se estipulan derechos y obligaciones mutuas, el cual tiene las siguientes características: destino del crédito, forma en que se dispondrá y se liquidará, plazo, los bienes afectados en garantía y los términos y condiciones de la operación; el importe no excederá del 75% del valor real de las garantías.

Una modalidad del crédito refaccionario es el crédito hipotecario industrial, tiene las mismas aplicaciones, siendo la garantía una hipoteca sobre la unidad industrial e inmuebles del deudor.

BENEFICIOS PARA EL CLIENTE: Una vez otorgada la línea de financiamiento, se puede recurrir a uno de los fondos de apoyo establecidos por Nacional Financiera, para la micro, pequeña y mediana empresa obteniendo así un descuento en los créditos, ofreciendo tasas menores que las bancarias; insistiendo en que no se debe pedir un crédito a corto plazo para financiar proyectos de largo plazo, y tener problemas aún mayores, que el carecer del proyecto, puesto que las utilidades para cubrir la deuda se generarán en el largo plazo.

D2) ARRENDAMIENTO FINANCIERO.

Es un contrato por medio del cual se obliga a una de las partes (arrendador) a financiar la adquisición de un bien, mueble o inmueble, durante un plazo pactado e irrevocable para ambas partes, que formarán parte del activo fijo de la

micro, pequeña y mediana empresa Al final de dicho plazo, el arrendador deberá ejercer alguna de las tres opciones siguientes :

- 1) Transferir la propiedad del bien objeto del contrato al arrendatario mediante el pago de una cantidad determinada, que deberá ser inferior al valor de mercado del bien al momento de ejercer la opción.
- 2) Prorrogar el contrato por un plazo cierto durante el cual los pagos serán por un monto inferior al que se fijó durante el plazo inicial del contrato.
- 3) Obtener parte del precio por la enajenación a un tercero del bien objeto del contrato.

También existe el **arrendamiento puro**, y consiste en un contrato, el cual respalda la deducibilidad total de las rentas así como la posesión del bien (aún cuando no sea de su propiedad). En el contrato se establecen los elementos constitutivos del mismo, tales como descripción del bien arrendado, el plazo y el monto de la renta, entre otras cláusulas importantes.

Para el arrendatario (micro, pequeña y mediana empresa), el contrato de arrendamiento financiero es una fuente adicional de financiamiento externo, ya que tiene bienes de capital sin efectuar erogaciones fuertes en el momento de su adquisición, pero sí a hacer pagos periódicos cubriendo capitales e intereses los cuales implican una carta financiera, además de sus tratamientos fiscales por lo que se deben evaluar antes de llegar a elegirla.

D3) SISTEMA FINANCIERO PUBLICO.

En realidad no existe diferencia entre el sistema financiero mixto y el público, pues uno es parte del otro. Sin embargo, para efectos de claridad se hace la separación del sistema "puramente" mixto, del sistema financiero "puramente" público u oficial, el cual se define como banca de fomento.

Creándose los fondos por el gobierno para el fomento de distintas actividades industriales, comerciales y agrícolas; (antes de 1989), existían distintos fondos de fomentos con objetivos particulares de cada uno de ellos. A partir de 1990 se anulan todos los fondos y se concentran todos los recursos en NAFIN, la cual administra los recursos y los otorga bajo un mismo nombre (Fondos de Fomento) a distintos "cajones de inversión". Por lo que la micro, pequeña y mediana empresa, dependiendo de su actividad económica podrán beneficiarse de estos fondos.

D3.1) SUSCRIPCIÓN CAPITAL TEMPORAL DE RIESGO.

El capital temporal de riesgo es aquel que es aportado por una institución financiera a una empresa, ya sea pequeña o mediana. Ya que el objetivo de las instituciones financieras oficiales que destinan fondos para ser aplicados como capital de riesgo a las empresas, es el de fomentar el desarrollo de aquellas organizaciones en vías de crecimiento y que cuenten con planes de expansión atractivos.

La meta principal es coadyuvar al desarrollo y crecimiento de las empresas pequeña y mediana; no es el de reestructurar pasivos de empresas financieramente enfermas. Consiste en el otorgamiento de capital (emisión de acciones pagadas en efectivo) por parte de NAFIN a las pequeñas y medianas empresas que hayan sido aprobadas por el comité de crédito de la institución; NAFIN se convierte en accionista temporal común de las empresas, período durante el cual puede intervenir en la administración general y supervisar su actividad. Al final del período contratado, la empresa (o sus accionistas) tienen la obligación de recomprar las acciones en poder de NAFIN para que ésta salga de la empresa, y a su vez recupere su inversión.

Adicionalmente al capital de riesgo oficial aportado por NAFIN, se cuenta con este mismo concepto por parte de la banca comercial y sociedades de inversión, con la limitante de que en conjunto ambos capital es de riesgo (NAFIN y banca), no superen el 49% del capital social.

D3.2) LAS SINCAS significan **SOCIEDADES DE INVERSIÓN DE CAPITAL**. Son sociedades de inversión administradas por las casas de bolsa y constituidas con el objeto de apoyar a la pequeña y mediana empresa incorporándose como inversionistas de la organización apoyada y en las que participan numerosos ahorradores para aportar su dinero, el cual será invertido y administrado en su nombre por la sociedad de inversión.

En teoría las SINCAS y el capital de riesgo son lo mismo pero se diferencian en que las SINCAS son manejadas y sus fondos son aportados por personas físicas o morales de carácter privado, y por fondos oficiales de fomento al desarrollo industrial del país. Las SINCAS, por consiguiente, se forman como fondos lucrativos a largo plazo; es decir, sus inversionistas aportan recursos para generar nuevos recursos para el propio fondo, razón por la que buscarán pequeñas y medianas empresas con alto potencial de crecimiento y una gran generación de recursos adicionales, son inversiones de medio y largo plazo, una vez logrado el desarrollo y solidificación de la pequeña y mediana empresa en su medio ambiente, saldrán de ella para invertir en nuevos proyectos. Las SINCAS, además de proporcionar recursos económicos también las apoya con recursos

humanos, a nivel tecnológico y administrativo en los niveles de consejería directiva .

Como podemos concluir que la micro, pequeña y mediana empresa, para su desarrollo y crecimiento a tenido la necesidad de recurrir al financiamiento; el cual esta determinado por diferentes factores que lo integran:

Importe del interés normal
Importe del interés por inflación
Importe de la comisión de la Institución de Crédito.
+ Importe de los gastos de apertura del crédito.
Importe de los impuestos sobre el crédito.
Importe de la obligación por reciprocidad.
Importe del manejo de garantías.
Otros gastos ocasionados por el crédito igual a :
COSTO INTEGRAL DE FINANCIAMIENTO.

Estos costos son elevados y con la inflación de 1994, ha colocado en serias dificultades a personas físicas así como a la micro, pequeña y mediana empresa, para poder cumplir sus compromisos de pago, así como a las propias instituciones financieras ante la agudización del ya de por sí grave problema de la cartera vencida, exacerbación por el estado recesivo de la economía.

Ante esta situación se han tomado medidas, las cuales se comentan :

4.4 APOYOS A LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA POR MEDIO DE NACIONAL FINANCIERA.

Para contrarrestar los efectos de la crisis de diciembre de 1994, Nacional Financiera como banca de desarrollo tiene la misión de apoyar a la micro, pequeña y mediana empresa, ha integrado para 1996 un programa encaminado hacia el rescate y fortalecimiento de la planta productiva para preservar el empleo y contribuir a la reactivación de la economía. Para este año, el programa total de Nacional Financiera es de 55 mil 276 millones de pesos, lo que equivale a un crecimiento real de 24% respecto a 1995.

El programa utiliza a los bancos como principales canales de distribución de recursos. De esta forma, NAFIN espera operar 86% de sus recursos a través de los bancos y 14% restante por medio de las Uniones de Crédito, entidades de fomento, empresas de factoraje y arrendadoras, entre otras. Para lograr este objetivo Nafin y la Asociación de Banqueros de México firmaron un convenio que permitirá incrementar la canalización de recursos hacia estas empresas.

El convenio comprende entre los que destacan por parte de NAFIN; la simplificación en la mecánica operativa para brindar apoyo suficientes a la micro, pequeña y mediana empresa; compartir riesgos con la banca para inducir y facilitar el financiamiento; así como realizar periódicamente y mejorar sus programas y productos. La ABM difundirá y promoverá entre los bancos la utilización de los recursos de NAFIN y apoyara a la institución en el análisis y diseño de programas específicos en sectores que las autoridades consideren prioritarias.

A) PROGRAMA ÚNICO DE FINANCIAMIENTO A LA MODERNIZACIÓN INDUSTRIAL (PROMIN).

¿Qué es el PROMIN y cuáles son sus objetivos?

- Simplifica los cinco programas tradicionales de fomento y los integra en uno solo: de Mejoramiento al Medio Ambiente; de Desarrollo Tecnológico, Infraestructura industrial y de Modernización.

OBJETIVOS

- Facilita los trámites para el otorgamiento del financiamiento.
- Permite contar con un solo documento que contiene toda la normatividad e información relativa a la oferta del crédito institucional montos, plazos, tasas, garantías, y formas de pago.
- Apoyar los proyectos de inversión de las empresas micro, pequeña y mediana empresa del sector manufacturero y de servicios directamente proveedoras de la industria, que tengan como objetivo modernizar y eficientar la planta productiva, sin descuidar el impacto que las mismas tengan en el medio ambiente.

¿Cuáles son los tipos de apoyo que ofrece PROMIN?

Los empresarios pueden obtener recursos para:

- capital de trabajo.
- reestructuración de pasivos.
- desarrollo de tecnologías.
- mejoramiento del medio ambiente.
- activos fijos.
- contratación de asesorías.
- infraestructura tecnológica.

El PROMIN beneficiará a empresas con recursos por 30 mil 922 millones de pesos, casi 1.5 veces mayor en términos reales a los realizados en 1995.

DISTRIBUCIÓN DE LA DERRAMA CREDITICIA

	SECTOR	Industria Comercio y Servicios	84% 16%
	ESTRATO EMPRESARIAL	Pequeña y Medianas Grandes	60% 40%
DERRAMA CREDITICIA TOTAL 30,922 MDP.	INTERMEDIARIOS	Bancarios No bancarios	86% 14%
	TIPO DE MONEDA	Nacional Dólares	54% 46%

¿Quiénes son sujetos de apoyo del PROMIN?

- Proyectos de empresas micro, pequeñas y medianas del sector industrial, como así como del sector de servicios que sean proveedores de la industria.
- Proyectos de empresa, micro, pequeña y mediana de los sectores comercio y servicios, ubicadas en los estados de la República con menor desarrollo relativo.
- Proyectos de ampliación de grandes empresas que favorezcan el desarrollo de proveedores o la creación e integración de cadenas productivas en las que participen micro, pequeña y mediana empresa.

¿Cuáles son las características de los créditos que ofrece el PROMIN?

- **Plazos:**
El plazo máximo para la amonización de créditos descontados es hasta de 20 años, incluyendo el período de gracia.
- **Tasas de Interés al intermediario:**

	(moneda nacional)	(moneda extranjera)
Micro	Tasa Nafin -1	En función de los plazos.
Pequeña	Tasa Nafin	
Mediana	Tasa Nafin +1	
Grande	Tasa Nafin +2	

Tasa de interés al usuario final :

Tasa Nafin o libor, más el margen que determine el intermediario financiero.

- De acuerdo con la generación de flujo de efectivo de las empresas, podrá optar por el sistema de pagos iguales y consecutivos de capital, pagos variables de capital, sistema de pagos a valor presente, o pagos iguales que incluyan capital e intereses (tipo renta). En la medida en que la institución disponga de recursos también podrá optarse por créditos en unidades de inversión.
- Porcentaje de descuento, Nacional Financiera podrá descontar hasta el 100% de los créditos de los créditos de los intermediarios financieros otorguen a favor de cualquier estrato de empresa .

¿Cuáles son los montos máximos de crédito del PROMIN por tipo de empresa?

MONTOS MÁXIMOS DE CRÉDITO

Micro Empresa	\$ 1,200,000.00
Pequeña Empresa	\$ 12,000,000.00
Mediana empresa	\$ 26,000,000.00

¿Qué es el Esquema de Reestructuración de pasivos y cuáles son sus objetivos?

Mediante este esquema se apoya a las empresas para mejorar su estructura financiera, obteniendo mejores condiciones y plazos adecuados para enfrentar sus compromisos.

¿ Quiénes son sujetos de apoyo del Esquema de Reestructuración de Pasivos?

La micro, pequeña y mediana industrias hayan o no descontado con Nafin, así como las grandes industrias de los sectores prioritarios o que integren cadenas productivas.

CONTENIDO

El Programa comprende dos modalidades; la primera, para la cartera que han descontado en la Institución los diferentes intermediarios financieros; y la segunda, diseñada para favorecer las reestructuraciones de los créditos otorgados por banca a empresas micro, pequeña y mediana y que no hubieren sido descontados en Nafin, siempre que incluya la reestructuración de pasivos disponibles operando bajo dos esquemas: el tradicional de pagos y el de pagos a valor presente.

ESQUEMA TRADICIONAL DE PAGOS

Nacional Financiera a puesto a disposición de sus acreditados la reestructuración de pasivos con ampliación en el plazo de crédito, que permite alargar la vida del financiamiento hasta por 20 años, con un periodo de gracia máximo de 12 meses.

ESQUEMA DE PAGOS A VALOR PRESENTE.

Este esquema permite a los acreditados a hacer pagos menores durante los primeros años de vida del crédito, por lo que se incrementa la liquidez de las empresas que, con vitalidad en sus proyectos en el mediano y largo plazo, carecen en los momentos actuales de flujos de efectivo suficientes para hacer frente a sus compromisos financieros.

Nacional Financiera puede reestructurar pasivos de micro y pequeñas empresas mediante el uso de Unidades de Inversión. La aplicación del mecanismo de las UDI ofrece las siguientes ventajas.

- Da certeza a los inversionistas en cuanto al rendimiento o costo real de sus operaciones financieras.

- Fomenta las operaciones de largo plazo.
- Contribuye a la reducción de tasas de interés.
- Evita la amortización acelerada de los créditos toda vez que los intereses se calculan a una tasa real positiva. De esta forma se incrementa el capital de trabajo de las empresas al reducir sus pagos anuales.

B) APOYO EXTRAORDINARIO PARA CAPITAL DE TRABAJO EN UNIDADES DE INVERSIÓN.

¿Quiénes son sujetos de apoyo de este Programa en Unidades de Inversión?

La micro, pequeña y mediana empresa de todo el país a través de la banca comercial.

¿ Cuáles son sus objetivos?

Proporcionar liquidez para apoyar necesidades de capital de trabajo, para la adquisición de insumos, refacciones y el pago de sueldos y salarios.

¿Cuáles son las condiciones de estos créditos en UDIS?

El límite máximo de financiamiento será el equivalente en pesos de 500 mil UDIS y el plazo máximo de los créditos revolventes que otorgue los bancos comerciales será de dos años.

C) PROGRAMA DE GARANTÍAS.

¿ Cuáles son los objetivos del Programa de Garantías ?

Facilita alas empresas micro, pequeñas y medianas el acceso al financiamiento de inversiones en activos fijos y de capital de trabajo. Puede ser de tipo automática y selectiva:

Automática.

- El porcentaje máximo de garantía será del 50%.
- El monto máximo de los créditos garantizados será de 4.5 millones de pesos.
- El Banco podrá solicitar la garantía correspondiente, NAFIN después de una evaluación en un plazo no mayor de 48 horas, resolverá sobre la misma.

Selectiva

- El porcentaje máximo será del 50%, excepto en los casos de proyectos de desarrollo tecnológico y mejoramiento del medio ambiente, que podrán ser:

Para la micro y pequeña será del 80% y para la mediana del 75%.

D) PROGRAMA DE PARTICIPACIÓN ACCIONARIA.

¿Cuál es el objetivo de la participación accionaria?

Incentivar la inversión privada con la participación temporal de NAFIN como socio de empresas pequeñas, medianas y grandes.

¿Cuáles son las principales características de este Programa?

Los recursos cubrirán necesidades de capital de trabajo, adquisición de maquinaria y equipo, modernización y/o reubicación de plantas.

La aportación se dará en forma directa, mediante la suscripción de acciones o indirecta a través de las SINCAS.

Estas aportaciones deberán ser minoritarias y temporales, hasta por 20% del capital social de la mediana y pequeña empresa y la presencia de NAFIN como accionista no podrá ser mayor de 5 años. Su función es complemento de recursos.

E) PROGRAMA EXTRAORDINARIO DE CAPITAL DE RIESGO NAFIN-BANCA COMERCIAL.

¿Qué es y cuáles son los objetivos?

Un esquema a través del cual Nafin y la banca comercial se asocian en forma temporal y minoritaria con empresas viables, que enfrentan problemas de endeudamiento excesivo.

¿Cuáles son las características del Programa?

- Apoyar a empresas pequeñas y medianas.

El banco capitaliza créditos y Nafin aporta recursos frescos.

- La importancia accionaria de Nafin no excederá de 24.5% del capital social pagado de la empresa.
- Apoyar a empresas pequeñas y medianas.
- La aportación de Nafin en cada empresa tendrá un monto máximo de 65 millones de pesos.
- Apoyar a empresas pequeñas y medianas.
- La permanencia de Nafin en la pequeña y mediana empresa no excederá de 5 años.

F) PROGRAMA DE DESARROLLO EMPRESARIAL (PRODEM).

¿Cuáles son los objetivos del PRODEM y qué apoyos ofrece?

Otorgar capacitación y asistencia técnica especializada para responder a las necesidades específicas de la micro, pequeña y mediana empresa.

¿Qué tipos de apoyo ofrece el PRODEM?

Servicios especializados de capacitación y asistencia técnica a las empresas, a través de una Red de Desarrollo Empresarial integrada por instituciones educativas de educación media y superior, centros e instituciones de investigación expertos y firmas de consultorías entre otros.

G) PROGRAMA DE DESARROLLO DE PROVEEDORES.

¿ Cuáles son los objetivos del Programa de Desarrollo de Proveedores?

Facilita el desarrollo de una red de proveedores para las grandes empresas, favoreciendo la articulación de cadenas productivas, a través de esquemas integrales de atención que respondan a necesidades específicas tanto de las micro, pequeña y mediana empresa proveedoras como de las grandes firmas competidoras.

¿ Cuáles son las características de este Programa?

Nafin actúa como enlace entre las grandes empresas y sus proveedores para detonar oportunidades de negocios entre éstos. A través de diagnósticos técnicos practicados a proveedores, se detectan sus necesidades en materia de financiamiento, capacitación y/o asistencia técnica y se promueve su atención, a fin de cumplir con los requerimientos técnicos exigidos por las grandes empresas compradoras.

H) PROGRAMA DE APOYO A LA CONSTITUCIÓN Y DESARROLLO DE EMPRESAS INTEGRADORAS.

¿ Qué son las empresas integradoras y cuáles son sus objetivos?

Asocian personas físicas y/o morales de unidades productivas, preferentemente de escala micro, pequeña y mediana para otorgarles servicios especializados de promoción, comercialización, compra y ventas en común, gestión tecnológica, subcontratación, consecución de financiamientos y estándares de diseño entre otros.

I) PROGRAMA DE FORTALECIMIENTO PARA UNIONES DE CRÉDITO.

¿ Cuáles son los objetivos y características de este Programa?

Con el fin de mejorar y fortalecer la estructura financiera de las Uniones de Crédito, Nafin ha puesto a su disposición un programa de reciclaje de recursos y de líneas de liquidez, así como créditos de largo plazo para financiar el desarrollo de su infraestructura física, con recursos del Banco Interamericano de Desarrollo.

4.5 REESTRUCTURACIÓN DE CRÉDITOS POR MEDIO DE UNIDADES DE INVERSIÓN.

Ofrece la alternativa de que la micro, pequeña y mediana empresa puedan reestructurar su deuda, ya que los efectos inmediatos de la devaluación cambiaria fue el fenómeno de la inflación, lo que significó para cientos de miles de deudores que se debaten en la desesperanza y cientos de miles de micro, pequeña y mediana empresa al borde de la quiebra, afectadas algunas por la apertura comercial indiscriminada las otras por la caída brutal de la demanda a niveles nunca antes vistos para la micro del 81.2%, para la pequeña en promedio del 50% y medianas aproximadamente del 16.35%; otras por el agotamiento de recursos financieros y créditos a tasas por encima del 100%.

La crisis no solo ha dejado los efectos tangibles devastadores como los señalados, sino sus consecuencias se proyectarán trágicamente hasta muchos años por venir. Ello implica que las personas y empresas, están impedidas de hacer proyecciones y pronósticos con cierto grado de confiabilidad con respecto a su desempeño y desarrollo.

Para ello, el gobierno en turno ha instrumentado un plan de emergencia económico que tiene por objetivo contrarrestar desde su inicio el efecto inflacionario, a través de la contracción severa de la demanda agregada y de una política realista de precios para combatir el efecto inercial de la inflación de costos.

Como una medida complementaria adicional al programa de emergencia económica, la administración ha decidido poner en práctica la instrumentación de las Unidades de Inversión (UDIS), con la finalidad de evitar la pérdida del poder adquisitivo de la moneda de curso legal en beneficio del inversionista, así como para proporcionar condiciones más viables de pago a los acreditados a través de menores erogaciones en el corto plazo por concepto de pago referidos a la tasa de interés real en vez de la tasa de interés nominal.

De lo anterior podemos deducir que la reestructuración de adeudos implica el convenio entre acreditados y deudores para fijar nuevas condiciones de pago, y establecer de nueva cuenta el adeudo que se tiene.

A) CONCEPTO.

Las Unidades de Inversión (UDIS) son una unidad de cuenta y no una unidad de medida monetaria. Su uso es voluntario por lo que las operaciones mercantiles se podrán pactar tanto en pesos como un UDIS de acuerdo a la conveniencia de las partes involucradas.

B) VENTAJAS DE LAS UNIDADES DE INVERSIÓN (UDIS).

B1) PARA EL SISTEMA FINANCIERO EN SU CONJUNTO:

Las UDIS reducirán las distorsiones generadas por la alta volatilidad de las tasas de interés nominal al eliminar el efecto del "riesgo" inflacionario. Asimismo, al ofrecer un rendimiento por encima de la inflación en los instrumentos financieros, se propiciará necesariamente mayores incentivos al ahorro.

B2) PARA EL INVERSIONISTA:

El inversionista que canalice sus recursos en instrumentos denominados en UDIS tendrá asegurado un rendimiento positivo en términos reales, o dicho de otra forma podrá evitar que la inflación erosione el poder adquisitivo de su inversión.

B3) PARA LOS USUARIOS DE CRÉDITO:

Al eliminar el efecto inflación es probable que el componente inflacionario real implique una mayor tasa nominal en relación a las manejadas en créditos tradicionales.

En el pasivo a largo plazo las UDIS generan una disminución en los flujos de pago durante los primeros años, debido a la menor tasa de interés real sobre la cual se calcularán los intereses, dependiendo del tipo de amortización. Es decir aporta soluciones en cuanto a las variables de diseño como tasas reales, inflación, amortizaciones y plazos, sean los adecuados y las estructuras de tiempo y servicio se ajusten.

Debido a lo anterior las UDIS contribuirán a resolver el problema de liquidez por el que están atravesando la micro, pequeña y mediana empresa por sus créditos en los momentos actuales aunque no así el problema de solvencia.

B4) PARA EL BANCO.

Las UDIS contribuirán a resolver en el corto plazo la grave situación por la que están atravesando actualmente los bancos comerciales en materia de créditos con problemas y de cartera vencida.

Asimismo, y como resultado de lo anterior los bancos tenderán a mejorar la calidad de su cartera, liberando de esta forma mayores reservas y mejorando su índice de capitalización.

C) DESVENTAJAS DE LAS UNIDADES DE INVERSIÓN (UDIS).

C1) EL PROBLEMA DE LA INDIZACIÓN.

De no controlarse el crecimiento de la tasa de inflación habrá un efecto de retroalimentación entre el valor de la UDIS y la inflación en perjuicio del sistema financiero y económico en su conjunto.

Entre mayor sea la tasa de inflación mayor será el valor de la UDIS, lo cual implicará mayor desembolso en los pagos totales en pesos y este, mayores gastos financieros y estos, mayores precios, y estos, mayor inflación y esta, mayor valor de UDIS y así sucesivamente.

A un nivel más agregado el efecto anterior puede manifestarse a través de un aumento en la demanda de dinero como consecuencia de un mayor desembolso en pesos por parte de los usuarios del crédito ante un mayor valor de la UDIS derivado de una mayor tasa de inflación.

C2) MAYORES PAGOS EN TÉRMINOS REALES EN EL LARGO PLAZO.

Los créditos que se reestructuren en UDIS por la micro, pequeña y mediana empresa tendrán el beneficio de contar con un menor desembolso en términos reales en el corto plazo. Sin embargo, dicho desembolso en términos reales observará un crecimiento considerablemente mayor en el mediano y largo plazo en relación a los esquemas de créditos tradicionales.

Por lo que es necesario que la micro, pequeña y mediana empresa reflexionen antes de decidir reestructurar el crédito actual en UDIS ya que si no van a tener la capacidad de generar flujos financieros en el mediano y largo plazo, por encima de los niveles de inflación originados por los financiamientos en UDIS, se debe considerar más a fondo esta alternativa, ya que sus adeudos serán capitalizados incrementando aun más la deuda hasta por periodos que pueden ir a 20 años o más, y quedarían en una situación quizás peor que en el crédito tradicional.

Lo que debe quedar claro para la micro, pequeña y mediana empresa es que lo único que deben esperar de este esquema es el aplazamiento de las amortizaciones de capital incluidos los intereses inflacionarios capitalizados cada período, lo cual no es poca cosa en una situación de emergencia.

C3) LA ALTERNATIVA DE LA BANCA.

La banca comercial deberá ser extremadamente cuidadosa en el proceso de reestructuración de su cartera con problemas, ya que ante el panorama recesivo de la economía mexicana en los próximos meses se deberá analizar eficientemente quienes de los acreditados susceptibles de reestructura en UDIS, tendrán la capacidad de generar los elevados flujos en términos reales derivados de este esquema en el mediano y largo plazo.

De no hacerlo, así, la banca comercial se volverá a enfrentar en los próximos años al problema actual de insuficiencia en los niveles mínimos de capitalización del 8%, derivada fundamentalmente del elevado costo de constitución de reservas, como consecuencia de una deficiente cartera crediticia, pero con consecuencias negativas mayores. Es decir, si la reestructuración, administración y recuperación de los créditos, no se realiza en la forma y posibilidad del acreditado esto podría generar graves problemas de insolvencia en la Banca ante la posible mora o imposibilidad de pago de los créditos reestructurados.

No hay que olvidar que muchos bancos acudieron al PROCAPTE (Programa de Capitalización Temporal) para satisfacer los requisitos de capitalización, a través de la emisión de obligaciones convertibles, las cuales tendrán que liquidar en el transcurso de los próximos cinco años, aspecto que requerirá el mantener una alta rentabilidad y recuperación eficiente de su cartera.

FUNCIONAMIENTO PARA BANCOS.

Contempla exclusivamente la utilización de las UDIS para la reestructuración de los créditos en cartera vencida o con problemas de pago hasta por un monto aproximado de \$ 90,000 millones para empresas, \$ 36,000 millones para créditos hipotecarios y casi US \$ 6,000 millones para empresas con pasivos en dólares.

4.6 CARACTERÍSTICAS.

- Representan unidades de cuenta no un medio de pago.
- El valor de la UDIS será de un N\$1.00. (4 de abril de 1995, mismo que cambia con la inflación).
- Su valor se determinará conforme varíe el nivel del Índice Nacional de Precios al Consumidor (INPC), el cual deberá medirse día con día.

- Por lo anterior su valor se modifica diariamente.
- Se podrán denominar en UDIS los créditos, depósitos bancarios y otras transacciones financieras.
- El mecanismo deberá aplicarse a activos como a pasivos y evitar distorsiones.

Su valor específico como recurso de control de crecimiento y de control inflacionario. La posibilidad de separación de componentes de naturaleza diferentes es invaluable en el sentido que se impone un rendimiento efectivo, que es la premisa fundamental de toda inversión, pero además se asegura la conservación del valor original. Mientras la característica de crecimiento real es de naturaleza económica positiva, la de conservación del valor es solo una condicionante.

Lo único que permite determinar con precisión son los pagos de las amortizaciones de capital y los intereses reales que harán la micro, pequeña y mediana empresa por sus adeudos que tienen en cualquier tipo de crédito.

Para entender mejor se hará la separación de la fórmula de interés compuesto: $lc(1+tr)^n = (1+tr)^n(1+y)^n$ por lo que observamos que la tasa nominal esta compuesta de lo que es la tasa real (es la que equivale a un crecimiento real el cual puede ser físico o monetario, es decir, la comparación de valores distintos crecimientos , estas tasas son fijadas por los bancos, un premio que se le da al inversionista por la espera de recuperación de su inversión). Y lo que es la inflación del periodo que se irá pagando, así como el ir ajustando las UDIS de manera que al convertirlas a pesos estos pierdan su poder adquisitivo.

Para efectos de comprender lo antes señalado se incluye una serie de pasos, que permitirán identificar cada uno de los componentes en un caso sencillo, pero muy semejante al proceso de reestructuración en UDIS. Es un crédito quirografario por \$ 1,000.00 pesos con un plazo de 5 años, con una inflación del 20% anual suponiendo que esta va a ser constante durante este tiempo, con una tasa real del 20% anual, y en donde se ha acordado que no se harán pagos de capital, sino hasta el último pago (amortizaciones).

A) ORGANIZACIÓN DEL REGISTRO DE OPERACIONES EN UNIDADES DE INVERSIÓN.

- 1) Se dispone una organización en el que la primera columna nos indica la fecha generalmente en meses y la columna siguiente 2 nos va indicar la inflación mensual individual correspondiente al mes.

- 2) La tercera columna va acumular exponencialmente la inflación en tal forma que si por ejemplo el primer mes del programa fue del 5% y el segundo del 4% en este último mes la inflación acumulada será de $(1.05)(1.04) = 1.133496 = 3.349600\%$ o sea, que el mes corriente lleva una inflación acumulada o exponencial del 13.3496%, y así sucesivamente hasta el último mes del programa (cuando la inflación no es constante).
- 3) Como por definición la UDIS son unidades de valor constante, ésta tercera columna indicará el valor equivalente en pesos que van tomando las UDIS a medida que transcurre el programa. Con lo anterior se consigue que las UDIS a través del tiempo del programa de inversión, o crédito, refleje finalmente el ajuste inflacionario por lo que se evita la pérdida del valor adquisitivo.
- 4) En la siguiente columna se lleva el crecimiento real de las unidades de inversión a base de una tasa real que se impone a la inversión. Es muy importante notar los dos procesos: **por un lado, en una columna se impone a las unidades (pesos constantes) un crecimiento real, cualquiera que este sea. Y en otra columna se asegura un ajuste puntual y automático entre las unidades de registro o cuenta de valor constante y los pesos corriente.**
- 5) La columna 5, contiene a los intereses reales que son pagados cada periodo .
- 6) En esta columna se registran los intereses nominales (inflacionarios) que al no ser pagados se agregan al capital inicial o principal para capitalizarse (columna 9).
- 7) La columna 7 indica que en los períodos intermedios no se cobrarán amortizaciones a capital, sino que se harán en un solo pago al final del programa, esto puede variar según el acuerdo que se estipule.
- 8) En esta columna se sumarán los intereses reales, más las amortizaciones con lo que se determinarán los pagos.
- 9) En caso de que los intereses nominales no sean pagados los datos se toman de la columna (6).
10. Se acumulan los pagos diferidos exclusivamente por intereses nominales en cada periodo hasta el 4 año, ya que como puede apreciarse en la amortización que aparece en el último renglón de la columna 7, ésta amortización incluye los intereses diferidos acumulados hasta el cuarto período (1.0736), los intereses generados en el quinto año (414.60) y el capital inicial (1,000) lo que suma (2,488.20). Si a esta cantidad le sumamos

los 120 de intereses reales que se pagan independientemente cada año se tiene el pago por \$2,608.32 de la última fila de la columna 8. Ver Tab.1.

Entonces, al llevar un control aparte de cada evolución real y la inflacionaria sin permitir que se mezclen, se está asegurando que por un lado se produzca un crecimiento real de la inversión (crédito) y por el otro de que tales unidades no se deterioren al llevar un registro correcto de la relación peso/udis, este registro no es otro que el ajuste inflacionario.

La seguridad que proporciona la separación de las componentes mediante el registro del procedimiento con el nuevo esquema de (UDIS), no sería posible con el procedimiento tradicional. Como se ve, no se trata de nada nuevo, sino solo de organizar las componentes de la evaluación financiera mediante un registro diferente al que conocemos.

B) COMPARACIÓN DE LOS PROGRAMAS TRADICIONALES Y CON UNIDADES DE INVERSIÓN.

La micro empresa "LA BUENA SUERTE" pertenece a la actividad comercial la cual había contratado el 9 de abril de 1994 un crédito refaccionario para invertirlo en la ampliación de sus instalaciones, por la cantidad de N \$ 1,000.00 y pagarlo en 10 años, con 10 cuotas anuales iguales el pago de capital de intereses al final de cada año. Cuando se dio la devaluación el 20 de diciembre del mismo año, se vio seriamente afectada, ya que sus ventas disminuyeron en un 60%, así como sus cobros a clientes sean demorado, y a querido solicitar otro financiamiento el cual a sido negado por los bancos, acudió a Nafin y se encontró con el programa de apoyo a la micro, pequeña y mediana empresa el cual contiene la reestructuración de pasivos ya sea en forma tradicional o bien por medio de UDIS, hizo los trámites necesarios y obtuvo un descuento en sus tasas en relación con la de los bancos y se a hecho una comparación antes de decidirse por alguno de los dos programas.

Se acordó lo siguiente: tasa real del 10%, y la tasa de inflación es del 15%. Por lo que se va a utilizar las fórmulas $lc(1+tn)^n = (1+tr)^n(1+i)^n$. La fórmula de la izquierda es utilizada en el esquema tradicional (interés compuesto) y al de la izquierda con el esquema en UDIS, para quedar en: $UDIS (1+TR)(1+i)$. Ver Tab.2 y Tab.3.

Para determinar nuestra tasa nominal sustuiremos los valores de la ecuación:

$$\begin{aligned}(1 + tn) &= (1 + 10)(1 + 15) \\(1 + tn) &= (1.10)(1.15) \\(1 + tn) &= 1.265 \\tn &= 1.265 - 1 \\tn &= .265 \times 100 \\tn &= 26.5\end{aligned}$$

Una vez analizado los dos procedimientos, la micro empresa concluyó que por el tradicional no tiene la suficiente liquidez para los pagos de capital e intereses, ya que éstos en sus primeros años son elevados, aunque después disminuyan, además de ser impredecibles las tasas CETES, TIIP y CPP, al aplicar la que resulte mayor al crédito, y por el programa UDIS al actualizarse por el efecto de la inflación, la deuda crece en el mediano y largo plazo, y de lo único que se tiene certeza es de los pagos por el uso del crédito y el interés que se estipule; por lo que en los primeros años disminuye, y aumenta en los últimos años, lo contrario al tradicional, por lo que la micro empresa La Buena Suerte decidió el programa UDIS por los flujos que se dan como ya se mencionó menores, aunque le preocupa el comportamiento que tendrá la inflación en los próximos años, ya que su situación empeoró a raíz de estos fenómenos ya que sus flujos de efectivo no han crecido al mismo ritmo de la inflación, a pesar de que la empresa a practicado estrategias para salir de la situación, así como una planeación constante por lo que teme que en caso de seguir así, no podrá pagar sus pagos, por lo que éstos serán capitalizados, y por consiguiente su deuda no será saldada en el mediano plazo.

4.7 ACUERDO DE APOYO INMEDIATO A DEUDORES.

Otro tipo de medida implantada por esta administración fue el Acuerdo de Apoyo Inmediato a Deudores el cual contiene aspectos interesantes como: tregua judicial, disminución sobre tasas de interés sobre montos máximos, ampliación de plazos en la reestructura de adeudos, condonación de intereses moratorios y no exigencias de garantías. Por lo que se analizará con profundidad.

El 24 de agosto de 1995, las cadenas noticivas y los medios de comunicación del país presentaron como noticia principal el Acuerdo de Apoyo Inmediato a Deudores de la Banca o ADE, firmado por la Secretaría de Hacienda y Crédito Público a través de la Comisión Nacional Bancaria y de Valores y la Asociación de Banqueros de México.

El acuerdo en mención no fue publicado en el Diario Oficial de la Federación, por lo que no tiene alcance y fuerza que lo haga obligatorio, se trata de un acuerdo administrativo en sentido amplio, por lo que carece de fuerza legal, y solo se limita a ser una Carta de Intenciones pero no un ordenamiento jurídico con fuerza coercitiva de las partes firmantes y protegida por los tribunales, que es el propósito del sistema jurídico y sus ordenamientos .

A) OBJETIVO

El objetivo del ADE, es que el gobierno espera evitar que el monto de la cartera morosa pase a convertirse en cartera vencida y luego irrecuperable. Si la cifra de esta última pasa a ser de 8%, la banca mexicana estará definitivamente quebrada; por lo que una quiebra de esta naturaleza pondría al país al borde del colapso financiero y del caos social.

B) EL ACUERDO DE APOYO INMEDIATO A DEUDORES (ADE). CONTENIDO.

El mencionado acuerdo se compone de nueve apartados.

I BENEFICIARIOS

Contenido: Beneficia a todos los deudores de la banca por los adeudos, denominados en moneda nacional o un UDIS, contraídos con anterioridad a esta fecha (23 de agosto de 1995) por concepto de :

- Tarjeta de crédito.
- Créditos a empresas (incluyendo aquellos descontados con la banca de desarrollo y los fideicomisos de fomento económicos del Gobierno Federal).

Comentario: En principio se hace extensivo para todos los deudores de la banca, más tarde aparecen las primeras limitaciones referidas a los montos de las deudas, de ahí que hay que ver con recelo esta primera afirmación.

II DEUDORES AL CORRIENTE.

Contenido: Los deudores al corriente en sus pagos recibirán los beneficios económicos del acuerdo a partir del mes de septiembre de 1995, sin que tengan que efectuar trámite alguno, siempre y cuando no interrumpan la regularidad de sus pagos.

Comentario: Los deudores al corriente no tienen ningún problema, ya que pagaron intereses y abonaron capital, la reducción de las tasas de interés que no es por generosidad de la banca sino por autorización de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, así que tal reducción proviene de otra fuente y no de la buena intención de los banqueros, por lo que la reducción en las tasas de interés beneficiarán a todos los deudores ya que la aplicación de la ley es general y no sólo para unos cuantos.

III PARTICIPACIÓN DE ACREDITADOS CON ACUERDOS VENCIDOS.

Contenido: Para participar de los beneficios tendrán que firmar una Carta de Intenciones; la cual establece exclusivamente la buena voluntad del banco y del deudor de negociar para llegar a un Convenio de Reestructuración. Quienes firmen la carta en fecha posterior al 30 de septiembre de 1995; recibirán los beneficios a partir del día de su firma, hasta el 30 de septiembre de 1996.

Comentario . La carta carece de un contenido jurídico, sólo se mencionan los créditos a las empresa, al consumo y créditos personales que se tengan en la fecha en que se firme la reestructuración, misma que se puede hacer hasta por teléfono u otro medio , es decir, la voluntad no se manifiesta en forma expresa o por escrito; por lo que no se prevé el futuro.

IV TREGUA JUDICIAL.

Contenido: La banca otorgará unilateralmente a los deudores que no se encuentren al corriente en sus pago, una tregua judicial hasta el 31 de octubre de 1995. Dicha tregua se extenderá hasta el 30 de septiembre de 1996; y hayan firmado la Carta de Intención . A excepción de los adeudos que excedan de 400 mil pesos

Comentario: La tregua judicial; en teoría los términos y plazos son fatales, es decir, corren de manera irremisible, lo que si es factible que se suspendan por iniciativa procesal el procedimiento, en caso de no ponerse de acuerdo con el actuario al embargar determinados bienes, pero el procedimiento en si no puede suspenderse y menos por la voluntad de una de las partes, en todo caso ésta podría desistirse de la acción.

Pero lo que si cuidan los bancos son sus intereses a pesar del acuerdo y así lo manifiestan al expresar que la banca si puede realizar los actos y promociones necesarios de cobro en juicios civiles o mercantiles para conservar sus derechos, y estos actos pueden ir desde el embargo. hasta los mismos remates y adjudicación de bienes.

V. REDUCCIÓN DE TASAS DE INTERÉS.

Contenido: La reducción de tasas de interés se realiza dependiendo del tipo de crédito, situación de la deuda, monto al que se aplica la tasa, tasa de interés anual y la fecha en que empieza hasta la fecha en que opera esta reducción.

Comentario: Si es tarjeta de crédito y está al corriente es del 38.5% anual; para el que esta en incumplimiento lo disfrutará desde que firme el convenio vigente hasta septiembre de 1996 y solo opera sobre los primeros 5,000 pesos, una tasa bastante alta, ya que representa la tercera parte de la deuda.

Si es al consumo o personal, y se encuentra en los supuestos anteriores será del 34% anual. Si el crédito es a empresas opera por los primeros 200 mil pesos si la deuda esta acreditada al corriente en pesos o en UDIS, aquí la tasa será del 25% anual por lo que se deja a fuera a empresas con deudas superiores a los 200 mil pesos. Cabe mencionar que si la inflación se controla las UDIS serán una buena opción, pero en caso contrario, el problema reaparecerá y tendrá mayor fuerza.

VI. REESTRUCTURACIÓN.

Contenido: Los deudores podrán reestructurar y beneficiarse de los plazos y de las tasas de interés previstos en los programas propios de la banca o en los programas de UDIS, apoyados por el Gobierno Federal. Los deudores no pagarán intereses superiores hasta septiembre de 1996.

Los bancos incluirán reestructuraciones con pagos mensuales constantes un UDIS, de conformidad con lo siguiente:

A) TARJETAS DE CRÉDITO.

- Cartera al corriente sobre los 5,000 pesos será del 38.5% anual más iva; y tendrá una vigencia desde septiembre de 1995 hasta septiembre de 1996.
- Cartera en incumplimiento o litigiosa contiene las mismas características que el anterior, excepto que empieza una vez que a realizado el convenio de reestructuración.

B) CRÉDITOS AL CONSUMO Y PERSONALES.

- Al corriente sobre los 30,000 pesos será una tasa anual de 34% con vigencia del 1 de septiembre de 1995, hasta el 30 de septiembre de 1996.

- No al corriente, dependiendo de la fecha de Convenio de Reestructuración, gozará de los mismos beneficios.

C) EMPRESARIAL.

- Al corriente sobre los 200 mil pesos tendrá una tasa anual del 25%, por el mismo periodo de vigencia que los anteriores tiene.
- No al corriente, gozará de los mismos beneficios, una vez firma la Carta de Intención y sujeto al Convenio de Reestructuración.

D) HIPOTECARIO.

- Al corriente, por los primeros 200 mil pesos, tendrá una tasa del 6.5% desde el 1o de septiembre 1995 hasta el 28 de febrero de 1997.
- Acreditados en pesos y en UDIS por 200 mil pesos, tasa del 6.5%; desde la firma del Convenio de Reestructuración hasta doce meses a partir de la firma del Convenio de Reestructuración en UDIS..

E) AGROPECUARIO.

- Al corriente será por un monto de 200 mil pesos, con una tasa del 25% desde el 1o de septiembre de 1995 hasta el 28 de febrero de 1997.
- No al corriente, tendrá los mismo privilegios una vez que firme la Carta de Intención y sujeto al Convenio de Reestructuración.

Comentario. Si el deudor reestructura su crédito pagará determinado interés, pero sino también pagará el mismo interés, si va a reestructurar deudas la micro, pequeña y mediana empresa deben estar conscientes de poder pagar su deuda de manera puntual, en el futuro, de no ser así puede quedar de nuevo en mora, todo el problema se centra en el control de la inflación y una vez terminado el plazo de éste acuerdo, se queda a disposición de los juicios bancarios; que lo mismo sucede al no firmarlo; consideramos que el nombre apropiado sería tregua en lugar de apoyo.

VII BENEFICIOS ADICIONALES.

A) CONDONACIÓN DE INTERESES MORATORIOS.

La banca condonará los intereses que resulten de aplicar la tasa de interés ordinaria.

B) GARANTÍAS.

No se exigirán garantías siempre que el adeudo no sea mayor a 400 mil pesos, de lo contrario se tienen modificaciones dependiendo de la institución de crédito.

C) GASTOS NOTARIALES.

El 50% los absorberá la banca.

Comentarios. Los intereses moratorios son definidos como los adicionales que resulta de aplicar la tasa de interés ordinaria; extraordinaria definición de la nada. ¿Qué pasa con los intereses ya vencidos y que tratan de ser capitalizados?, estos intereses moratorios comprenden los pasados desde diciembre de 1994 a agosto de 1995, ya que se entendería como interés moratorio aquel que no se pagó a tiempo y , por ende, se condona el mismo pero la definición deja mucho margen de interpretación.

Respecto a las garantías se podría entender como una forma en que la banca cobra un interés inflacionario por llamarlas de algún modo cuando el monto es superior a los 400 mil pesos. Respecto a los gastos notariales en los que la banca absorbe el 50% , se entiende como una forma de volver a endeudarse con la invitación de compartir gastos en los trámites.

VIII BENEFICIOS ESPECIALES AL CAMPO.

Contenidos. Mayores plazos en las reestructuras de sus deudas, otorgamiento de nuevos créditos.

Comentario. Se considera que todos los recursos habidos y por haber son pocos, teniendo en cuenta el retraso técnico, en que se encuentra el campo.

IX SUPERVISIÓN DEL CUMPLIMIENTO DEL PROGRAMA.

Contenido: La Comisión Nacional Bancaria y de Valores, supervisará la debida aplicación por parte de los bancos de los beneficios del acuerdo.

LA CARTA DE INTENCIONES.

Consiste en reestructurar los adeudos, aunque no establece que condiciones, ni por cantidades por lo que se da una carta abierta al banco, aunque se establece una fecha límite, esta podría entenderse como una forma

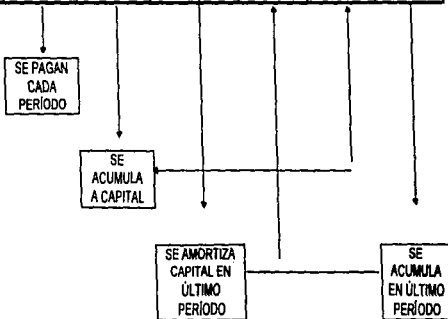
de presionar para reestructurar, o una política bancaria, sin importar la fecha en que se haga, la carta dice que se suspenderán demandas y embargos; pero esto es en apariencia ya que después menciona que con "Excepción de los necesarios para conservar sus derechos", por lo que se puede entender todo el procedimiento judicial o bien reiniciar en caso de no llegar a un convenio; por lo que podemos decir que la carta no beneficia en nada simplemente es un trámite para reestructurar y nada más; otro punto que incluye la carta es que se debe de dar conocimiento al banco si algunos acreedores intentan afectar su patrimonio, por lo que podemos deducir que es con la intención de que el banco tenga el derecho de preferencia, al tener tiempo suficiente para defender su deuda.

La Carta de Intenciones termina diciendo que el banco se compromete a otorgar los beneficios del acuerdo. Después de haber comentado sus contenido lo recomendable es no firmar el mencionado acuerdo hasta no conocer con exactitud cuál es el monto que deberá pagarse como deudor y no arrepentirse después de que en la deuda hayan capitalizado los intereses (en términos bancarios existen interés acumulado, interés pasivo, interés indexado, interés sobre saldos insolutos, interés garantizado, interés simple , interés corrido, interés devengado no vencido, interés compuesto, etc.); por lo que es necesario analizar los contratos de reestructura que seguramente aparecen, por lo que hay que considerarlos antes de firmar, por otra parte es prudente y lógico pensar que los ingresos como deudores nunca se van a indexar en la misma proporción que aumenta la inflación. (Ver Carta de Intenciones).

**ANEXOS
Y
GRAFICAS**

**ORGANIZACIÓN BÁSICA Y REGISTRO DE OPERACIONES DE UN CRÉDITO BANCARIO CON UN
PROGRAMA DE UNIDADES DE INVERSIÓN (UDIS)**

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
AÑO	INFLACIÓN	($\$$) x UDI	UDIS	INT. REALES	INT. NOMINALES	AMORTIZACIÓN	PAGOS	SALDO CAPITAL	INT. DIFERIDOS
	%	FACTOR	(U)	($\$$)	($\$$)	($\$$)	($\$$)	($\$$)	($\$$)
0		1	1000					1,000	
1	20	1.200000	1000	120	200		120	1,200	200
2	20	1.440000	1000	120	440		120	1,440	440
3	20	1.728000	1000	120	728		120	1,728	728
4	20	2.073600	1000	120	1,074		120	2,074	1,074
5	20	2.488320	0	120	1,488	2,488	2,608	0	0



TAB - 1

CREDITO TRADICIONAL

*PRINCIPAL	\$ 1000
*PLAZO	10 AÑOS
*AMORTIZACIÓN	10 CUOTAS ANUALES IGUALES
*TASA DE INFLACIÓN	15.0% ANUAL
*TASA REAL	10.0% ANUAL
*TASA DE INTERÉS NOMINAL	26.5% ANUAL
*FECHA DE PAGO DE CAPITAL E INTERESES	AL FINAL DE CADA AÑO

AÑO	SALDO DEL CRÉDITO	PAGOS			PAGO TOTAL REAL EN \$ DEL INICIO DEL AÑO 1
		CAPITAL	INTERESES	TOTAL	
1	1,000.00	100.00	265.00	365.00	317.39
2	900.00	100.00	238.50	338.50	255.95
3	800.00	100.00	212.00	312.00	205.15
4	700.00	100.00	185.50	285.50	163.24
5	600.00	100.00	159.00	259.00	128.77
6	500.00	100.00	132.50	232.50	100.52
7	400.00	100.00	106.00	206.00	77.44
8	300.00	100.00	79.50	179.50	58.68
9	200.00	100.00	53.00	153.00	43.49
10	100.00	100.00	26.50	126.50	31.27

TAB - 2

CREDITO EN UNIDADES DE INVERSION

*PRINCIPAL	\$ 1000
*PLAZO	10 AÑOS
*AMORTIZACIÓN IGUALES	10 CUOTAS ANUALES
*TASA DE INFLACIÓN	15 0% ANUAL
*TASA REAL	10.0% ANUAL
*TASA DE INTERÉS NOMINAL	26 5% ANUAL
*FECHA DE PAGO DE CAPITAL E INTERESES	AL FINAL DE CADA AÑO
*VALOR DEL UDI AL INICIO DEL AÑO 1	\$ 1.0

AÑO	VALOR DE UN UDI AL FINAL DEL AÑO	SALDO DEL CREDITO		AMORTIZACION		INTERESES		PAGO TOTAL	
		EN UDIS	EN \$	EN UDIS	EN \$	EN UDIS	EN \$	EN UDIS	EN \$
1	1.1500	1,000.00	1,000.00	100.00	115.00	100.00	115.00	200.00	230.00
2	1.3225	900.00	1,035.00	100.00	132.25	90.00	119.03	190.00	251.28
3	1.5209	800.00	1,058.00	100.00	152.09	80.00	121.67	180.00	273.76
4	1.7490	700.00	1,064.61	100.00	174.90	70.00	122.43	170.00	297.33
5	2.0114	600.00	1,049.00	100.00	201.14	60.00	120.68	160.00	321.82
6	2.3131	500.00	1,005.68	100.00	231.31	50.00	115.65	150.00	346.96
7	2.6600	400.00	925.22	100.00	266.00	40.00	106.40	140.00	372.40
8	3.0590	300.00	798.01	100.00	305.90	30.00	91.77	130.00	397.67
9	3.5179	200.00	611.80	100.00	351.79	20.00	70.36	120.00	422.15
10	4.0456	100.00	351.79	100.00	404.56	10.00	40.46	110.00	445.01

TAB - 3

El BANCO y el CLIENTE convienen, de conformidad con el Acuerdo de Apoyo Inmediato a los Deudores de los Bancos (el Acuerdo), buscar una solución que beneficie al CLIENTE al extinguirse de sus obligaciones de pago frente al BANCO, mediante la reestructuración (quita) subrogada (disolución) de una o más unidades o construcciones, cuyos términos se encuentran en vigor hasta que sean reestructuradas.

Tipo de Crédito

Crédito Automático
 Crédito Hipotecario
 Pasivos/Cartera

La reestructuración deberá convenirse a más tardar el 31 de enero de 1996.


En atención a lo anterior, el BANCO y el CLIENTE acuerdan no realizar actos judiciales, a excepción de los necesarios para conservar sus derechos, durante un plazo que vencerá el 31 de enero de 1996, en la inteligencia de que este no implica desistimiento, renuncia o renuncia de las acciones, instancias o derechos que a éste correspondan.

El CLIENTE se obliga a informar oportunamente al BANCO, de cualquier acción o reclamación que otros acreedores inicien en su contra y que pudieran afectar su situación patrimonial.

Por su parte, el BANCO otorgará al CLIENTE los beneficios previstos en el Acuerdo, en los términos que en el mismo se establecen.

en _____ de _____ de 1996.

DOCUMENTO CON EL QUE SE IDENTIFICA: _____

NOMBRE COMPLETO DEL CLIENTE			
NOMBRE REAL, CALA Y ALIAS			
NOMBRE, EDAD, RESIDENCIA O LUGAR DE RESIDENCIA			
NOMBRE O DE LA CALA	EDAD	RESIDENCIA	

El Cliente

Banco Nacional de México, S.A.

NOMBRE Y FIRMA

NOMBRE Y FIRMA

IMPRESIONES



Acuerdo de Reorganización de México, S.C.

INSTRUCTIVO DE LLENADO DE LA CARTA DE INTENCIÓN

1. Una sola carta puede ser utilizada para suscribir la intención de varios tipos de crédito por lo que no es necesario llenar una carta para cada tipo de crédito que se tenga.
2. Lea cuidadosamente todo el contenido de la Carta de Intención.
3. Anote los números de cuentas de cada uno de sus créditos, ya sea el número de sus tarjetas de crédito o los números de contrato de sus créditos: automotriz, hipotecario, personal o de consumo.
4. La fecha de contratación no aplica para tarjetas de crédito.
5. El documento de identificación deberá ser: Licencia de conducir, pasaporte, credencial de elector o cualquier otra documentación oficial con foto y firma.
6. Llene los datos que aparecen en el cuadro inferior.
7. Firme en el espacio destinado "Firma del cliente".

CARACTERÍSTICAS DEL PROGRAMA DE APOYO A DEUDORES DE LA BANCA CON RESPECTO A LA TREGUA JUDICIAL.

Tregua Judicial.

La banca otorgará a los deudores una tregua judicial que vencerá el 31 de octubre de 1995, consistente en no realizar actos judiciales, civiles o mercantiles de cobro, salvo los conservatorios de sus derechos.

Suscripción de la Carta de Intención.

Los deudores que deseen participar de los beneficios del Acuerdo, deberán suscribir con el banco la Carta de Intención. Una vez firmada la Carta de Intención, la tregua se prorrogará hasta el 31 de enero de 1996.

Convenio de Reestructuración.

A partir de la firma de la Carta de Intención, bancos y deudores tendrán un plazo que vencerá el 31 de enero de 1996, para suscribir individualmente un convenio de reestructuración de crédito (en lo sucesivo el Convenio de Reestructuración).

Los deudores gozarán de los beneficios del Acuerdo a partir de la fecha de firma del Convenio de Reestructuración. En el evento que no se suscriba el Convenio de Reestructuración, el no haberse modificado las condiciones originales del crédito, los pagos efectuados a partir de la firma de la Carta de Intención se entenderán realizados a cuenta de los pagos que debieron haberse efectuado en los términos originalmente pactados.

CONCLUSIONES

1) Es una realidad que el ámbito económico empresarial que existe en nuestro país está conformado por las micros, pequeñas, y medias empresas que representan el 98% de la actividad económica del país, proporcionan el mayor número de empleos, complementan a las grandes empresas, es en éstas donde se diseñan nuevos productos., considerando lo anterior básico para que el país crezca y se desarrolle, logrando así ser más independiente económicamente.

2) A raíz de la devaluación de 1994 se agravó la situación de las micros, pequeñas y medias empresas, al no tener contemplada esta variable, por lo que sus costos financieros se incrementaron, por lo que se recomienda una planeación de financiamientos que permita evaluar la capacidad de pago futura de estas empresas al disminuir el riesgo por ser un proceso constante, mismo que debe ser vigilado.

3) El apoyo que la presente administración gubernamental está dando a las micros, pequeñas y medias empresas a través del Programa Unico de Financiamiento a la Modernización Industrial (PROMIN), el cual integra a los cinco programas tradicionales de fomento otorgados por Nacional Financiera S.N.C. como banca de desarrollo, a pesar de ser bueno por las diversas necesidades que cubre, es insuficiente en cuanto a recursos que estas empresas necesitan para poder competir, ya que así lo ameritan las circunstancias al pertenecer México al Tratado de Libre Comercio y el Acuerdo General de Aranceles y Comercio.

4) La instrumentación de las Unidades de Inversión es una ventaja para los inversionistas al garantizar el poder adquisitivo de su inversión a través del tiempo y a los deudores les permite precisar los pagos por concepto de deuda (amortización e intereses), siendo estos menores en sus primeros años, pero como esta se comporta de acuerdo a la inflación, la misma aumentará con el tiempo, sucediendo lo contrario con los adeudos tradicionales.

5) El objeto de Acuerdo de Apoyo Inmediato a Deudores, fue el evitar que el monto de cartera morosa pasara a convertirse en cartera vencida y en última instancia en irrecuperable; si la cifra de esta última pasa a ser del 8% la banca estaría definitivamente quebrada; por lo que una quiebra de esta naturaleza pondría al país al borde de un colapso financiero y el caos social,

con este acuerdo se evitó que las micro, pequeñas y medias empresas pasaran a cartera vencida, por consiguiente emitir un juicio si las medidas implementadas son adecuadas es prematuro por la duración que han tenido, lo importante es no perder la dirección que estos instrumentos tomen en el transcurso del tiempo.

Por todo lo anterior se sugiere que las micros, pequeñas y medianas empresas contraten a un organismo o persona con la capacidad, experiencia y formación profesional que evalúe la toma de decisiones de financiamiento, considerando que el costo que ellos impliquen será inferior a los beneficios que éstas tendrán, siendo los Licenciados en Contaduría los médicos que en toda empresa deben existir, esperando haber contribuido a tener un panorama más amplio de la realidad en que operan estas empresas.

BIBLIOGRAFIA

LIBROS

1. REESTRUCTURACION INTEGRAL DE EMPRESAS. Levy Noime Luis Dr.; editorial. ISEF.
2. COMO DIRIGIR MICROS, PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS. Rodríguez Valencia Joaquín, editorial. ECASA.
3. ANALISIS DE LOS ESTADOS FINANCIEROS. Macías Pineda; Editorial. ECASA.
4. ¿DEBO FIRMAR EL ADE? Urbina Nandayapa Arturo; Editorial. SICCO.
5. PLANEACION FINANCIERA PARA EPOCA NORMAL Y DE INFLACIÓN. Perdomo Moreno; Editorial. ECASA.
6. UNIDADES DE INVERSION EN MEXICO. CNBYV. Editorial INSTITUTO DE CAPACITACION FINANCIERA, S.A. DE C.V.

REVISTAS

1. EXPANSION. AMENAZA DE QUIEBRA DE LA BANCA.
2. VERITAS. EL NUEVO ESQUEMA DE LAS UNIDADES DE INVERSION.
3. APOYOS A LAS MICRO, PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS NACIONAL FINANCIERA.

FOLLETOS

- 1. CONOCIENDO EL ACUERDO DE APOYO INMEDIATO A DEUDORES. BANCO DE MEXICO.**
- 2. LAS UNIDADES DE INVERSION O UDIS. BANCO DE MEXICO.**

PERIODICOS

- 1. EL FINANCIERO. FINANZAS. 1 DE SEPTIEMBRE DE 1996.**
- 2. EL FINANCIERO. FINANZAS. 27 DE OCTUBRE DE 1996.**
- 3. EL FINANCIERO. FINANZAS. 12 DE NOVIEMBRE DE 1996.**