

25
2c.



**UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA
DE MEXICO**

FACULTAD DE ECONOMIA

**LIMITANTES DE FINANCIAMIENTO
EXTERNO EN LA MICRO, PEQUEÑA
Y MEDIANA EMPRESA MEXICANA**

T E S I S
QUE PARA OBTENER EL TITULO DE:
L I C E N C I A D O E N E C O N O M I A
P R E S E N T A :
RENAN ADOLFO CALIXTO MARTINEZ



**TESIS CON
FALLA DE ORIGEN**

MEXICO, D.F.

1998

259968



Universidad Nacional
Autónoma de México

Dirección General de Bibliotecas de la UNAM

Biblioteca Central



UNAM – Dirección General de Bibliotecas
Tesis Digitales
Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS ©
PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

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

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

AGRADECIMIENTO

**Con profundo agradecimiento a mi asesor de tesis
Lic. Marco Antonio Hernández López, Quien con su vallosa dirección
hizo posible la realización de este trabajo.**

**A mis maestros.
con agradecimiento, por sus conocimientos transmitidos,
orientación y buenos deseos.**

**A toda mi familia " Calixto Martínez ", por su buenos
propósitos para conmigo.**

DEDICATORIA

A la memoria de mi madre Ma. Guadalupe Martínez , que con su amor, carácter y juicio direcciono mi vida entera.

A mi padre Dolores Calixto Vargas, Gracias por sus consejos apoyo, confianza y amor.

A mi eterna esposa Elvia (vita). Gracias por tu apoyo cariño y amor.

A mis hijos: Pável, Dulce María, Renán Adolfo (cito), Jesús " Mi Padre" y Elvita " Mi Madre" Que son fuente de energía para mi existencia

A mis hermanos: Josefina, Vasilidis, Hildeberto, Alberta, Rafael, Miguel, Gloria, Othón y Juan Manuel Por el cariño incondicional que siempre nos ha unido.

A mis amigos, Por su invaluable apoyo y respeto.

***A mi facultad y Alma Mater:
Universidad Nacional Autónoma de México,
Facultad de Economía.***

Renán Adolfo Calixto Martínez

**LIMITANTES DE FINANCIAMIENTO
EXTERNO EN LA MICRO, PEQUEÑA
Y MEDIANA EMPRESA MEXICANA.**

RENAN ADOLFO CALIXTO MARTINEZ.

INDICE

INTRODUCCION.....1

CAPITULO I.

EL ENTE ECONOMICO, LLAMADA EMPRESA.

1.1.- ¿QUE ES, LA EMPRESA?.....	3
1.2.- CLASIFICACION DE LA EMPRESA.....	3
1.3.- CARACTERIZACION DE LAS UNIDADES PRODUCTORAS, LLAMADAS EMPRESAS.....	10
1.4.- METAS Y PROBLEMATICAS DE LA EMPRESA COMO UNIDAD PRODUCTIVA.....	12
1.5.- LA GESTION FINANCIERA Y LA EMPRESA.....	14
1.6.- ELEMENTOS QUE INCIDEN EN LA POLITICA FINANCIERA DE LA EMPRESA.....	16
1.7.- GESTION Y FINANCIAMIENTO.....	19

CAPITULO II.

ORIGENES DE FINANCIAMIENTO EXTERNO E INTERNO.

2.1.- FUENTES DE FINANCIAMIENTO EXTERNO.....	28
2.2.- EL SISTEMA FINANCIERO MEXICANO.....	29
2.2.1.- SISTEMA BANCARIO.....	33
2.2.2.- ORGANIZACIONES E INSTITUCIONES AUXILIARES DE CREDITO.....	40
2.2.3.- INTERMEDIARIOS BURSATILES.....	46
2.2.4.- COMPAÑIAS DE SEGUROS Y FIANZAS.....	47
2.3.- FUENTES DE FINANCIAMIENTO INTERNO.....	49
2.3.1.- ACCIONES COMUNES.....	49
2.3.2.- ACCIONES PREFERENTES.....	50
2.3.3.- DECISIONES DE POLITICA DE DIVIDENDOS.....	50

CAPITULO III.

LIMITANTES PARA LA OBTENCION DE FINANCIAMIENTO EXTERNO, EN LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA MEXICANA.

3.1.- EL ENTORNO DE LA EMPRESA NACIONAL.....	53
3.2.- RESTRICCIONES Y LIMITACIONES PARA LA OBTENCION DEL CREDITO EXTERNO DE LA M.P.M. EMPRESA.....	61
3.2.1.- LIMITANTES PARA EL FINANCIAMIENTO DEL CICLO COMERCIAL.....	63
3.2.2.- LIMITANTES PARA EL FINANCIAMIENTO DEL CICLO DE INVERSION.....	73

CAPITULO IV.

EL BENEFICIO COMO INSTRUMENTO DE FINANCIAMIENTO.

4.1.- CARACTERIZACION DEL BENEFICIO.....	107
4.2.- LA MECANICA EN REPARTO DE UTILIDADES.....	107
4.3.- ELEMENTOS QUE INCIDEN EN LA MECANICA DE BENEFICIO....	111
4.4.- LAS UTILIDADES COMO MEDIO DE FINANCIAMIENTO.....	117

CAPITULO V.

PERSPECTIVAS DE FINANCIAMIENTO DE LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA EN MEXICO Y DE LOS INTERMEDIARIOS FINANCIEROS.

5.1.- LA APLICACION DE FONDOS EN LAS EMPRESAS MEXICANAS....	120
5.2.- LA CONDUCTA DE LOS INTERMEDIARIOS FINANCIEROS EN MEXICO.....	128
5.3.- LA CONDUCTA DE LOS EMPRESARIOS EN LAS MICROS Y PEQUEÑAS EMPRESAS.....	131
CONCLUSIONES.....	143
BIBLIOGRAFIA.....	146

INTRODUCCION

La reinserción del aparato productivo en México, en la economía mundial, necesariamente implica, dadas las dimensiones de la economía nacional, la modernización de su estructura industrial.

Toda vez, que el papel del Estado Mexicano, es el de contribuir a la supervivencia de la industria nacional, a través de poner a su alcance, innovaciones tecnológicas, infraestructura y mecanismos que permitan a ésta, obtener financiación, que en un determinado momento le permita contar con liquidez para afrontar sus obligaciones contraídas por el orden de sus actividades y a la vez obtener los recursos esperados como satisfactores y poder considerar su actividad como rentable, lo que al final, se traduce en la expansión de la industria en un efecto multiplicador sobre el resto de la economía del país.

La meta fundamental de una unidad económica productora de bienes o servicios, es la de obtener ganancias por su actividad económica, de modo que ésta debe tener una economía saneada, que permita el óptimo desenvolvimiento de la misma para ser posible su expansión y por consiguiente a su supervivencia.

Ubicando una determinada unidad económica en la actual realidad Mexicana, tendremos como resultado que los esfuerzos que una empresa tiene que realizar para lograr obtener ganancias, tienen que ser mayores, ya que se encuentra inmersa en una economía en transformación y compleja a nivel nacional, susceptible de sufrir grandes descalabros.

El objeto de éste trabajo, es de visualizar, hasta que grado se ha desempeñado el Estado Mexicano. Las acciones de éste y de las instituciones encargadas de otorgar financiamiento a la industria nacional, objetivos, carácter de sus acciones, limitaciones tanto de dichas instituciones; como de las empresas (unidades productoras), de igual manera, la respuesta de este sector de empresas ante las alternativas que ofrece el Sistema Financiero Mexicano.

Teniendo como base que la micro, pequeña y mediana empresa, son representativas de la planta productiva a nivel nacional, donde se desprende su importancia para la economía del País. La política del gobierno, ultimamente, se ha orientado a fomentar el desarrollo de la micro, pequeña y mediana empresa, dado que se reconoce su importancia y su difícil situación ante las desventajas que representa para la Industria Mexicana.

CAPITULO I.- EL ENTE ECONOMICO, LLAMADA EMPRESA.

1.1.- ¿QUE ES, LA EMPRESA?

La empresa es el sujeto o ente que promueve y dirige la actividad económica mediante la coordinación de los factores productivos. También podemos definirla, como toda unidad de conjunto que organiza y controla una actividad económica, organizada de los factores de la producción o distribución mediante los correspondientes órganos de dirección, ejecución, producción, administración y control.

Cada empresa agrupa y coordina los elementos propios de un modo particular que la caracteriza; prácticamente no existen dos empresas iguales, por ello se dice que cada empresa tiene personalidad propia. Para la obtención de los bienes económicos hay que aplicar un trabajo (esfuerzo) y un capital (medios instrumentales) y al conjuntar el trabajo con el capital, organizando la producción de bienes y servicios surge la EMPRESA.

1.2.- CLASIFICACION DE LA EMPRESA.

Las empresas se clasifican de la siguiente manera:

- 1.- Según la procedencia de capital: Privadas y Públicas.
- 2.- Según la actividad que desarrollen: Comerciales e Industriales.
- 3.- Según la finalidad que persiguen: en Lucrativas y de Servicios.

Las empresas del sector Privado, pueden ser: Grandes, Medianas, Pequeñas y Microempresas.

Los fines de una empresa:

a) Prestar un servicio o producir un bien económico.

Se presta un servicio al vender productos; por ejemplo: un supermercado.

Al curar enfermos; por ejemplo: un hospital.

Al ofrecer diversión; por ejemplo: un circo.

Se produce un bien económico al extraer minerales, recoger frutos alimenticios, fabricar coches, muebles, aviones, etc.

b) Obtener un beneficio.

La empresa al desarrollar su actividad trata de conseguir una ganancia para retribuir el esfuerzo de quien a coordinado los factores productivos.

c) Restituir los valores consumidos para poder continuar su actividad.

Si la empresa es una librería deberá ir haciendo nuevos pedidos de libros a las editoriales para ir reponiendo los libros vendidos y poder continuar vendiendo y así las editoriales deberán imprimir nuevos libros para reponer los vendidos; las empresas papeleras fabrican mas papel para sustituir al consumido; las madereras replantar nuevos árboles y producir más pasta de papel, etc., si se trata de una ebanistería, deberá ir reponiendo su stock de maderas conforme vaya fabricando muebles.

Ejemplos de empresas:

Un cine, un restaurante, un banco, una editorial, una perfumería, una fábrica de coches, etc.

d) Contribuir al progreso de la Sociedad y desarrollo del bienestar social.

Una particularidad de este aspecto es la contribución de las empresas a las cargas públicas.

El Estado, como representación de este bien común, desarrolla servicios públicos de índole muy variada (carreras, hospitales, seguridad, etc), cuyo sostenimiento justifica los impuestos a través de los cuales revierten a la comunidad social los servicios que ella aporta al conjunto de empresas.

En general la empresa presta un servicio económico porque mediante su actuación ofrece a los consumidores y a otras empresas lo que éstas puedan necesitar.

El objetivo de una empresa es ofrecer algo a los demás; para ello la empresa necesita a su vez obtener del conjunto de otras empresas y personas lo que necesita para poder ofrecer lo que ofrece.

Diferencias existentes:

Empresa Grande:

La idea de desarrollo industrial se asocia y no puede eludirse a las grandes empresas manufactureras, ya que son, las que promueven las innovaciones y los procesos fabriles más productivos, para incorporarlos a su acervo tecnológico y para difundirlos después por todos los ámbitos de la economía.

Características principales:

- Trabaja en forma más económica debido a que produce en grandes series.
- Tienen acceso al mercado financiero.
- Cuentan con medios superiores para la investigación y la fabricación de productos.
- Gracias a la importancia de sus necesidades, efectúan compras en mejores condiciones.
- Pueden racionalizar su gestión equipando sus servicios administrativos con material moderno.

Empresa Mediana y Pequeña:

La mediana y pequeña industria es tan antigua y se le ve aparecer junto con las primeras grandes fábricas de los tiempos del siglo XIX y al principio solo como un vestigio del taller artesanal, un representante del medievo, constante de los capitales que se invierten en la industria y los florecientes éxitos de esta.

Juegan un papel muy importante en la vida económica de los pueblos, realiza una función útil y necesaria en los sectores de la economía, y lejos de vivir parásitariamente, constituye un importante eslabón en el sistema productivo, al permitirle su modesto tamaño ajustarse a las exigencias del mundo cambiante, sin incurrir en costos desproporcionados y al operar en sectores fabriles en que las ventajas de la producción en alta escala no son grandes.

Existen empresas medianas y pequeñas con recursos bien modestos, con limitadas capacidades productivas en general y con escasos medios financieros para subsistir.

En México, Nacional Financiera, determina el tamaño de una empresa por el monto de ventas anuales y por el número de trabajadores que utilizan.

Las pequeñas unidades productoras, se pueden clasificar, además según el valor de activos y capacidad productora:

micro empresas de subsistencia,
micro empresas de acumulación,
simple y ampliada.

Micro empresas de subsistencia:

Son aquellas, sin capacidad de acumulación y se caracterizan por ser inestables, tener equipos de trabajo simple y combinar la actividad empresarial con la doméstica; en la mayoría de los casos el propietario comparte el trabajo con los subordinados u operarios.

Por el bajo nivel de acondicionamiento tecnológico, dichos establecimientos sólo tienen capacidad para satisfacer una demanda de bienes y servicios en mercados reducidos y de bajo poder adquisitivo, lo cual los coloca en un segmento inferior con margen de unidad para capitalización y crecimiento.

Micro empresas de acumulación:

Ejercen una actividad productora con excedente que les permite adecuar los equipos y mantener un flujo de producción acorde con los inventarios de materias primas y mercancías, tienen capacidad para competir en el mercado interno con cierto grado de calidad, diseño y funcionalidad.

Por lo general, operan en segmentos de demandas insatisfechas por empresas medianas o grandes, además, utilizan trabajadores asalariados con alta rotación por las condiciones contractuales y la baja calificación técnica en el oficio.

En las micro empresas de acumulación cabe diferenciar las de acumulación simple y las de acumulación ampliada.

Acumulación Simple:

Con un margen de unidad reducido, una lenta incorporación de nuevas tecnologías productivas y cinco o menos trabajadores.

Acumulación Ampliada:

Son más dinámicas, tienen capacidad de modernización y operan con más de cinco trabajadores. Los esfuerzos por aumentar la eficiencia y productividad deben orientar los enfoques especializados en aspectos gerenciales, financieros, tecnológicos y de comercialización.

Características generales de las empresas Micro, Pequeñas y Medianas:

- La fabricación se lleva a cabo en series reducidas e incluso sobre una base unitaria pero más especializada.
- Sus costos fijos son relativamente bajos y permiten una mejor adaptación a las fluctuaciones coyunturales.
- No cuentan con medios superiores para la investigación y la fabricación de producto.
- Pueden contar con medios de gestión que permita una racionalización máxima.
- En algunas ramas de la industria también puede recurrir a medios modernos de mercadización.

1.3.- CARACTERIZACION DE LAS UNIDADES PRODUCTORAS, LLAMADAS EMPRESAS.

a) Capacidad de producción y compra.

Para la empresa que se dedique a la producción, la capacidad de esta deberá estar debidamente planeada y coordinada, de tal manera que haya una corriente continua de artículos terminados.

En relación a la capacidad de compra de una empresa comercial su problema se reduce a la demanda que de sus productos requiera el público tomando como base principal la investigación y adquisición de artículos, considerando los máximos y mínimos de sus almacenes de acuerdo con un adecuado control de sus existencias, auxiliándose para ello de un buen sistema de valuación de inventarios.

b) Producción, mercado e investigación de mercado.

Producto. Lo que se obtiene de un proceso de elaboración y fabricación.

Mercado. Son todas aquellas actividades comerciales que intervienen en el movimiento de artículos desde el momento de su producción hasta el momento en que son comprados para su consumo.

Una buena razón de investigar el mercado, es la de proporcionar bases científicas sobre las cuales se pueda proceder y así evitar al máximo los riesgos del fracaso.

Las ventas son la fuerza motora que regula las demás actividades de la empresa, ya que con bases a ellas se

estarán generando las posibles utilidades y con esto la solvencia y progreso de la misma.

Las ventajas son las de generar fuentes de utilidad al descubrir nuevas necesidades, nuevos usos, nuevos clientes, proveer y asegurarse contra cambios en el mercado que pueden justificar a la empresa.

c) Análisis de la producción:

A través, de éste, se puede descubrir, en que determinada área no hay satisfacción a la demanda que potencialmente se encuentra latente.

La producción puede no ser suficiente para satisfacer la demanda, lo que tal vez sea resultado de la falta de recursos económicos, por ausencia de voluntad o por falta de algunos factores de producción.

Toda empresa implica una inversión de capital para la adquisición de instalaciones y material para la financiación de las actividades.

La relación que existe entre la cuantía de los beneficios y la cuantía del capital es la rentabilidad de la empresa.

1.4.- METAS Y PROBLEMAS DE LA EMPRESA COMO UNIDAD PRODUCTIVA.

Teóricamente los problemas financieros de las pequeñas y medianas empresas no se distinguen de los que se les plantean a las grandes sociedades.

Una empresa importante exactamente igual que otra de menores dimensiones, ha de poder enfrentarse en la convenida a sus obligaciones; el problema de liquidez nace con la empresa y la acompaña durante toda su existencia hasta el día de su desaparición total, cualquier industrial deberá procurarse unos ingresos o constituir unas reservas líquidas suficientes para cubrir sus gastos corrientes, son numerosas las empresas que han sucumbido por falta de liquidez, aún cuando su rentabilidad era excelente.

Las reservas líquidas excesivas se justifican en el plano de la prudencia, pero tienen desventaja de dar unos rendimientos mínimos y de reducir de este modo la rentabilidad global de la empresa.

La empresa debe navegar entre los escollos de una alta rentabilidad en la que concurre el peligro de la insolvencia y los de una rentabilidad menor generadora de liquidez.

Solamente un estudio de las sistemáticas previsiones financieras puede darle una idea justa de los problemas de este tipo que se plantean a la empresa.

Se pueden distinguir dos clases de programaciones financieras:

Permanentes: que se lleva a cabo todos los meses.

Excepcionales: efectuadas con motivo de hechos especiales, tales como la ampliación o la expansión de los establecimientos.

Cuando se procede a la creación de una empresa, la cuantía del capital necesario depende de la importancia de las instalaciones indispensables para la buena marcha de las actividades, dicha cuantía es relativamente fácil de calcular.

Basta, en efecto, con realizar la suma de sus gastos de adquisición de las máquinas, de las edificaciones etc., y de los gastos accesorios (transporte, montaje, etc.).

El calculo de los fondos de explotación es, en cambio, mucho más difícil y supone, ante todo, lograr establecer los gastos diarios de las materias primas, salarios, etc., debe tomarse en cuenta que tanto la fabricación como el almacenamiento del producto, exigen varios días y que los clientes no pagan al contado, el capital queda comprometido durante un lapso de tiempo más o menos largo. De ello se infiere, que la necesidad de capitales se vea incrementada.

1.5.- LA GESTION FINANCIERA Y LA EMPRESA.

En la actualidad la administración financiera consiste en maximizar el patrimonio de los accionistas de la empresa a través de la correcta aplicación de los fondos que requiere la misma, conseguir el dinero de una manera inteligente, manejar adecuadamente dicho recurso y por último destinarlo dentro de la empresa a los sectores que producen.

La administración financiera es el estudio de los problemas implicados en el uso y la adquisición de fondos por una empresa.

Una empresa requiere de un diagnóstico previo de la situación económica en la cual se encuentra a fin de determinar el aprovisionamiento de capital, el cual incluye una exploración y medida de su demanda de fondos de capital, así como de los posibles problemas derivados de la determinación del lugar que vendrá el dinero y de cuanto se podrá disponer.

Los aspectos del problema del presupuesto son cinco:

a) .- Demanda de capital:

Implica una prospección de las oportunidades de inversión interna beneficiosa e implica algún sistema de selección de requisitos basados en la prospección de los beneficios.

b) .- Provisión disponible:

Presenta dos partes:

- 1) ¿Cuanto dinero puede obtenerse internamente, o sea procedente de la depreciación, más los beneficios retenidos?
- 2) ¿Cuanto podrá obtenerse de la financiación exterior?

c) .- Decisión:

- Según la periodificación de los préstamos.
- Emisión de acciones como afectadas por las condiciones de mercado financiero.
- Periodificación de los gastos planificados.

d) .- Distribución:

¿Cómo van a distribuirse los fondos disponibles entre las demandas cuyas cuantías usualmente exceden la provisión de fondos?

e) .- Periodificación:

¿Cómo deberían fluctuar los gastos de capital a tener, de los cambios habidos en las condiciones de la actividad empresarial?.

Los gastos de capital deberían planearse para un plazo de diversos años, por varias razones pero la principal "crear un marco para el desarrollo de la empresa".

1.6.- ELEMENTOS QUE INCIDEN EN LA POLITICA FINANCIERA DE LA EMPRESA.

1.- Líneas de productos o servicios; deberá estudiarse la relación que existe entre el capital invertido en cada línea de producción y su rentabilidad, así como su contribución marginal a las utilidades totales de la empresa.

2.- Magnitud de la empresa; en relación al tamaño de las empresas varían sus necesidades de capital, las formas y fuentes de financiamiento, así como el costo de capital. Entendiéndose por este concepto, "la tasa de descuento que debe emplearse en el presupuesto de capital".

3.- Equipo fabril e instalaciones; toda inversión en equipo e instalaciones se encuentran muy vinculadas al presupuesto de capital de la empresa, misma que se comprende todo el proceso de planeación de la inversión que se espera rindan utilidades a largo plazo.

Un pronóstico erróneo de las necesidades de activos fijos puede tener graves consecuencias para la empresa; si ha invertido demasiado en activos fijos incurrirá en altos costos innecesarios; por contra si no ha invertido lo suficiente, puede perder una parte de su participación en el mercado, con todos sus efectos en los resultados de la empresa.

4.- Estructura de capital; la proporción de capital propio y ajeno se refiere al estudio analítico de los métodos de financiamiento, es decir a la proporción de capital propio y ajeno utilizado por la empresa para financiar sus operaciones.

5.- Grado de liquidez; proporción entre activos y

pasivos a corto plazo; este índice mide la capacidad financiera de la empresa para cumplir sus obligaciones y vencimientos a corto plazo.

El primer objetivo del administrador consiste en lograr que sus obligaciones sean pagadas a su debido tiempo, y el segundo objetivo consiste en obtener un alto rendimiento sobre el capital de la empresa para ello dirige su actuación hacia el margen de utilidad que puedan proporcionar los recursos obtenidos en distintas partidas de activo y la rotación de estos, equilibrando el rendimiento previsto con la liquidez de la empresa.

6.- Proporción de efectivos e inversiones temporales a corto plazo respecto al conjunto de inversiones de la empresa; este factor corresponde a la estructura de la inversión de capital, la cual deberá estar equilibrada, pues todo desequilibrio se traducirá en que una parte de la inversión permanezca improductiva, disminuyendo la rentabilidad de los recursos.

7.- Crédito y cobranzas; las políticas financieras relativas al otorgamiento de crédito se enfrentan al dilema de liquidez o productividad; en la medida en que para aumentar las ventas y con ellos las utilidades, se conceda condiciones generosas de crédito. Se comprometan recursos en cuentas por cobrar y la capacidad de la empresa para cubrir sus obligaciones, disminuirá.

Para ello las políticas de crédito y cobranzas deberán condicionarse en función de la rapidez de la entrada de los fondos, afectando en consecuencia, el presupuesto de caja y por contra, si esta entrada a de ser lenta, deberán evaluarse las necesidades de financiamiento y los métodos más convenientes para la empresa.

8.- Inventarios; deberá concentrarse en la determi-

nación del nivel óptimo de inventarios, el cual constituye uno de los principales objetivos, que por lo mismo deberá equilibrar los costos y riesgos de mantener un inventario determinado, contra los beneficios que para la empresa resulten de tenerlo disponible.

9.- Dividendos e inversiones; las políticas de reinversiones, dividendos, es la cantidad que de las utilidades de una empresa corresponde a una acción, reinversión, proyección del porcentaje de las utilidades que se pagarán a los accionistas, la proporción de dividendos pagados en efectivo (índice de dividendos sobre utilidad) determina el volumen de las utilidades acumuladas y debe evaluarse en función del objetivo de maximizar la rentabilidad de los accionistas.

1.7.- GESTION Y FINANCIAMIENTO.

En renglón, los procesos y métodos han alcanzado una importancia considerable dentro de la función administrativa, en la actividad productiva y por lo tanto en la sociedad; tomando en cuenta esto, es necesario que el administrador esté enterado perfectamente de lo que espera de ella. Cuando las empresas no cuentan con estos requisitos y adolecen de defectos de este tipo, es común que fracasen lentamente y en ocasiones en una forma rápida.

Los aspectos técnicos de que se vale la administración financiera para ejercer el control de la empresa son:

1.- Sistema de contabilidad.-

Permite obtener una información básica de los resultados obtenidos de las operaciones de un negocio en un determinado período de la forma en que se obtuvieron los recursos y como se aplicaron.

2.- Control presupuestal.-

Por medio de la comparación de ellos, se ejerce una estricta vigilancia de todas las operaciones financieras que se realizan en una empresa.

3.- Auditoria administrativa.-

Medio indirecto de control administrativo.

4.- Estadística.-

Expresa, gráficamente los resultados de varios ejercicios, conociendo en ello la trayectoria general de

la empresa y en particular cualquier partida u operación de la misma.

Con un análisis, las empresas, se pueden encontrar de buena a primeras con una sorpresiva falta de recursos que las obliga a tomar decisiones igualmente emergentes.

Las condiciones de una empresa, no le permiten afrontar sus obligaciones a corto plazo, tiene que hacer uso de los recursos ajenos a la empresa.

FINANCIAMIENTO .

El financiamiento, se basa, en la estabilidad con que cuenta la empresa:

Estabilidad de la empresa.- Es la capacidad de los negocios, para garantizar sus créditos a plazos futuros.

La estabilidad, finalmente se logra, en base a un análisis económico de la empresa que nos permita poner en una balanza todos los factores que han de intervenir directa o indirectamente en el proceso productivo y por consiguiente, en el sano desenvolvimiento económico de la empresa.

ANALISIS ECONOMICO DE LA EMPRESA.

Una empresa puede desarrollarse de varias maneras. Algunas empresas se concentran en la expansión interna, dedicándose a la investigación y desarrollo de sus productos, para incrementar su participación en el mercado.

Otras pueden elegir el marketing y las actividades de promoción para lograr un mayor porcentaje en un mercado

determinado. Para otras empresas, la expansión externa es la meta, es decir, intentan expansionarse mediante la adquisición de una o más filiales. Este tipo de expansión produce un crecimiento relativamente rápido sin aumentar la competencia. Una empresa puede lograr ahorros significativos de costos como resultado de la expansión externa, particularmente cuando adquiere a uno de sus principales proveedores.

La estabilidad de la empresa, entonces, nos va a dar la pauta para decidir finalmente, si es necesario obtener algún financiamiento y además de que tipo, será la base de donde partirán para comprometer el negocio en determinado financiamiento, pudiendo ser éste, interno o externo.

La empresa puede tener una mayor liquidez al disminuir la recesión de la inflación, teniendo buenas finanzas nacionales con la influencia internacional y logrando la expansión de la misma.

F I N A N C I A R .

Significa, aportar los recursos necesarios, para la realización de un objetivo. (Sufragar los gastos de una actividad).

Como ya se ha mencionado anteriormente los principios fundamentales, para obtener un adecuado financiamiento son en primera instancia precisar el monto que se requiera, para lo que se va a solicitar en financiamiento; además de conocer ampliamente el mercado financiero con la finalidad de elegir dentro de un extenso programa de financiamiento el que cubra las necesidades del negocio, vigilar el financiamiento obtenido con el objeto de evitar gastos innecesarios y con esto aumentar la productividad de la empresa, así como determinar la repercusión para el

negocio de la inversión hecha por los dirigentes de la empresa.

La empresa coordina los elementos de la producción económica y obtiene por su servicio un producto bruto, que distribuye entre los elementos que han contribuido a obtenerlo mediante pactos y contratos establecidos. Al realizar esta distribución del producto bruto, puede existir una diferencia eventual, aleatoria y variable, que será, su propio lucro, cuyo riesgo asume; es decir, puede ganar o perder.

He aquí, algunas sociedades mercantiles, utilizadas más comúnmente para la conformación de una empresa. (Cuadros 1.1; 1.2; 1.3; 1.4; y 1.5).

ALGUNAS SOCIEDADES MERCANTILES, UTILIZADAS MAS COMUNENTE

CUADRO 1.1

DENOMINACION	CARACTERISTICAS	REQUISITOS
<p>SOCIEDAD ANONIMA</p> <p>La que existe bajo una denominación que se compone exclusivamente de socios cuya obligación se limita al pago de sus acciones y con la incorporación de los derechos de los socios en títulos de valores; las acciones, fácilmente negociables</p> <p>La sociedad se constituye en un solo acto mediante la comparecencia de los socios ante un notario que otorga la escritura constitutiva.</p>	<ul style="list-style-type: none"> * Permite obtener colaboración económica de un gran número de individuos. * Existe fácil negociabilidad del título (acciones). * El carácter de responsabilidad de los socios queda limitado al pago de sus acciones. * Su duración puede ser indefinida. * La denominación se formará libremente, pero distinta a cualquier otra sociedad y seguida de las palabras Sociedad Anónima o su abreviatura S.A. 	<ul style="list-style-type: none"> * obtener permiso de la Secretaria de Relaciones Exteriores. * Mínimo de 2 socios y cada uno suscriba por lo menos una acción. * Que el capital Social no sea inferior a la suma de \$50,000.00 y que esté íntegramente suscrito. * Que se exhiba el dinero en efectivo cuando cuando menos el 20% del valor de cada acción pagadera numerario.

ALGUNAS SOCIEDADES MERCANTILES, UTILIZADAS MAS COMUNMENTE

CUADRO 1.2

DENOMINACION	CARACTERISTICAS	REQUISITOS
<p>SOCIEDAD DE RESPONSABILIDAD LIMITADA</p> <p>Es la que se constituye entre los socios que solamente están obligados al pago de sus aportaciones, sin que las partes sociales puedan estar representadas por títulos negociables</p> <p>Se debe constituir ante Notario Público.</p>	<ul style="list-style-type: none"> * Cada uno de los socios no podrá tener más de una parte social. * La parte social, es la parte proporcional del capital social de la que es dueño cada uno de los socios. * Las partes sociales son indivisibles y pueden tener un valor distinto. Ello depende de las aportaciones que haga cada uno de los socios. * Este tipo de sociedades existe bajo una denominación o razón social que se compone con el nombre de uno o más socios, y debe ir inmediatamente seguido por las palabras: (S. de R. L.) 	<ul style="list-style-type: none"> * Obtener el permiso de La Secretaría de Relaciones Exteriores. * Ninguna podrá tener más de 50 socios. * El Capital Social nunca podrá ser inferior a \$3,000.00; mismo que se dividirá en partes sociales que podrán ser de valor y categoría desiguales, pero en todo caso será de \$1.00 ó múltiplo de esta * Esta prohibido por la ley pactar prestaciones accesorias consistentes en trabajo o servicio personal de los socios. Es decir, no existen socios industriales en este caso.

ALGUNAS SOCIEDADES MERCANTILES, UTILIZADAS MAS COMUNTE

CUADRO 1.3

DENOMINACION	CARACTERISTICAS	REQUISITOS
<p>SOCIEDAD DE RESPON SABILIDAD LIMITADA MICROINDUSTRIAL.</p> <p>Una nueva opción que se ofrecen a los empresarios para la creación de una figura jurídica simplificada para la producción de bienes de consumo generalizados; cuyo objetivo es permitir que se agrupe n microindustriales mercantiles sin arriesgar en ella la totalidad del patrimonio de los socios.</p> <p>No necesita permiso de Relaciones Exteriores.</p>	<ul style="list-style-type: none"> * Los socios responden a las obligaciones sociales de un modo limitado. * El conjunto de derechos de cada socio constituye una parte social. * Se puede emplear indiferentemente una razon social o una denominación. * Los integrantes participan en la administración de la sociedad. * La Sociedad puede existir bajo una denominación o razon social que irán seguidas de las abreviaturas: (S.R.L.MI.) 	<ul style="list-style-type: none"> * Puede formarse con un mínimo de dos socios y un máximo de 15 socios. * El capital es indefinido o sea, el que establezcan los socios. * Se solicita en la ventanilla del padrón nacional de la microindustria el formato de contrato social. * Solicitar que el responsable de la ventanilla única le otorgue el visto bueno. * Presentar al Registro Público de la Propiedad y del Comercio local para su protocolización y a su vez inscribir sin más trámite de la sociedad.

ALGUNAS SOCIEDADES MERCANTILES, UTILIZADAS MAS COMUNMENTE

CUADRO 1.4

DENOMINACION	CARACTERISTICAS	REQUISITOS
<p>SOCIEDAD CIVIL</p> <p>En este tipo de sociedades los socios se obligan a combinar sus recursos o sus esfuerzos para la realización de un bien común en el que no hay de por medio una especulación comercial, pero si puede haber propósito de lucro.</p>	<p>* El código civil establece la posibilidad de constituir una sociedad distinta a las anteriores.</p> <p>* No hay de por medio una especulación comercial, pero si puede haber propósito de lucro.</p>	<p>* La razón o la denominación social de esta clase de sociedades debe ser seguida de las palabras: Sociedad Civil o su abreviatura, S.C.</p> <p>* El acta constitutiva debe especificar el objeto de la sociedad, el importe del capital y la portación con la que cada socio debe contribuir.</p>

DENOMINACION	CARACTERISTICAS	REQUISITOS
--------------	-----------------	------------

<p>PERSONA FISICA CON ACTIVIDADES EMPRESARIALES</p> <p>Actividad empresarial a la luz de un régimen de pago de impuestos, previsto por la ley de impuestos sobre la renta, teniendo distintos esquemas de contribución.</p>	<p>* No se requiere de ningún contrato de sociedades o acuerdo de voluntades.</p>	<p>* La persona interesada deberá darse de alta ante el Registro Federal de Contribuyentes, para empezar a operar.</p> <p>* Acta de nacimiento original.</p> <p>* Comprobante de domicilio fiscal.*</p> <p>* Llenar el formato R-1 y presentarlo a la Secretaría de Hacienda y Crédito Público.</p>
--	---	---

CAPITULO II.- ORIGENES DE FINANCIAMIENTO EXTERNO E INTERNO.

La clasificación de financiamiento, puede ser interno o externo, a su vez, atendiendo al plazo pactado en:

- *Financiamiento a corto plazo: Son los recursos obtenidos a un plazo no mayor de un año.
- *Financiamiento a largo plazo: Estos fluctúan de entre diez a veinte años.

2.1.- FUENTES DE FINANCIAMIENTO EXTERNO.

El financiamiento externo, consiste en la aportación de Capitales, de fuera de la empresa; o sea, del mercado financiero.

Cuando hablamos del uso de financiación, por medio de pasivos estamos utilizando los recursos financieros ajenos a la empresa, entonces decimos, que estamos utilizando el apalancamiento financiero, esto significa, que utilizamos la deuda, para elevar las tasas de utilidad, se les denomina también como, la razón del pasivo total, representado en por ciento.

Las aportaciones inapropiadas de proveerse de fondos, es una de las causas que constantemente originan, que la empresa vaya quedándose lentamente en manos de sus acreedores.

Explicamos, en el capítulo anterior, que para que una empresa, pueda realizar su mejor elección en cuanto a financiamiento se refiere, necesita conocer en primer lugar las diferentes opciones, que le ofrece el mercado financiero.

2.2.- EL SISTEMA FINANCIERO MEXICANO.

Describimos de manera breve, como esta conformado el sistema financiero Mexicano; este es, un conjunto de personas, instituciones, autoridades, y disposiciones legales, que en forma compuesta, permiten el tráfico de los recursos económicos que influyen en la actividad productiva, o bien de manera más simple, es el conjunto de organizaciones, pueden ser pública o privadas, por medio de las cuales se llevan a cabo y claro se regulan las actividades siguientes:

- * Circulación de dinero.**
- * El otorgamiento y obtención de créditos.**
- * La realización de inversiones.**
- * La prestación de servicios bancarios de seguros y fianzas.**

En el sistema financiero Mexicano, los cauces del ahorro Nacional, fluyen a través de canales tales como la Banca y la Bolsa. Este sistema ha sufrido grandes cambios, en los últimos tiempos, los más importantes se derivan de dos acontecimientos importantes, el primero fue la nacionalización de la Banca en año de 1982, mediante la expropiación en ese entonces de la Banca privada y la segunda, fue la de vender nuevamente a la iniciativa privada las llamadas Sociedades Nacionales de Créditos. Todo esto a partir de las reformas constitucionales al respecto, publicadas en el Diario Oficial, el día 28 de junio del año de 1990.

La actual Legislación, permite la creación de agrupaciones financieras, de diferente composición; mismas

que se encuentran reguladas bajo una ley específicas, que establece las bases fundamentales de su organización y financiamiento, los términos de su operación y la protección de los intereses de quienes celebran operaciones con sus integrantes.

Para formar una empresa financiera o grupo financiero, es requisito en primer lugar obtener la autorización respectiva por parte de la Secretaria de Hacienda y Crédito Público (SHCP), quien esta, a su vez solicita la opinión correspondiente del Banco de México, así como de la Comisión Nacional de Valores, Banca, Seguros y Finanzas, según sea el caso. También es necesario que exista una Sociedad Controladora y cuando menos tres de las siguientes Instituciones.

La Banca Múltiple.

La Casa de Bolsa.

La Compañía de Seguros.

La Compañía de Fianzas.

La Empresa de Factoraje Financiero.

La Casa de Cambio.

La Arrendadora Financiera.

El almacén de Depósito.

Sí el grupo Financiero, logra la autorización correspondiente podrá:

- Actuar de manera conjunta frente al público.

- Usar denominaciones iguales o semejantes.
- Llevar a cabo operaciones de atención al público de otras entidades integrantes, excepto en las oficinas de las Controladoras.

Nuestro País, ha estado atravesando un proceso de apertura de su mercado interno de dinero y de capitales desde finales de los sesenta que vino acompañado en la segunda mitad de los ochenta, de una acelerada apertura comercial.

Hace algún tiempo, ocurrieron algunos cambios del encaje legal, algunos de los más sobresalientes fueron:

- * Se pasó al coeficiente de liquidez, con la venta de los Bancos a distintos grupos económicos.
- * Se pactó, una determinada secuencia, para el establecimiento de intermediarios financieros extranjeros en el mercado local y con una lenta incorporación al mercado financiero local.
- * Se modificaron las reglas de operación del Mercado de Valores, para abrirlo a la cotización de títulos de empresas extranjeras a través de intermediarios financieros locales o extranjeros.

Nuestra política financiera, en el período comprendido de 1988 a 1994, estuvo guiado, para alcanzar una regularización de Mercado de los Intermediarios y una creciente apertura de servicios financieros. En resumen, el sistema financiero Mexicano está constituido, por un grupo numeroso y complejo de agrupaciones, que están estrechamente legisladas en cuanto a sus operaciones se refiere.

Por otro lado, las empresa que requieren de éstas Entidades para su financiamiento, se ven afectadas directa o indirectamente por las estructuras antes señaladas.

2.2.1.- SISTEMA BANCARIO.

El sistema Bancario, está integrado, en primer lugar por el Banco de México, en segundo lugar se incluyen las distintas Instituciones de crédito, que se integran bajo dos esquemas: La Banca Múltiple y la Banca de Desarrollo, también, se incluyen dentro del Sistema Bancario el Patronato del Ahorro Nacional, los Fideicomisos Públicos, creados por el Gobierno Federal, constituidos para el Fomento Económico, ya que su objetivo es precisamente otorgar créditos.

Estas Instituciones de intermediación se pueden clasificar conforme a su actividad en :

- * Sociedades Nacionales de créditos o Banca de Desarrollo.
- * Instituciones de Banca Múltiple o Banca Comercial.
- * Fideicomisos.

-SOCIEDADES NACIONALES DE CREDITO O BANCA DE DESARROLLO-

Tienen como propósito, el desarrollar una área específica de la economía y son las siguientes:

NACIONAL FINANCIERA, S.N.C.

Estos son Bancos de carácter oficial, para el fomento económico de nuestro país, que orienta su acción al financiamiento del Desarrollo Económico Nacional, sus actividades generales se resumen en cinco actividades:

- * Vigilar y regular el mercado Nacional de Valores y realizar préstamos a largo plazo.
- * Promover la inversión de capitales en la organización, la transformación y la fusión de toda clase de empresa en el País.
- * Operar como Institución con las Sociedades Financieras o de inversión, cuando éstas concedan créditos con garantía de valores.
- * Actuar como agente y consejero del Gobierno federal, en la emisión, contratación, de los valores públicos y la colocación de bonos, así como del servicio de vigilancia que los mismos motiven.
- * Contratar y manejar los créditos a mediano y largo plazo de Instituciones extranjeras.

Así mismo, la Banca de Desarrollo, ha descentralizado sus operaciones de crédito y promoción poniendo en marcha los mecanismos de apoyo a la pequeña y mediana empresa en nuestra provincia, de igual forma trabaja en la promoción de grandes proyectos industriales del Estado y al mismo tiempo incrementa el apoyo crediticio a industrias y servicios esenciales, una importante actividad, es que participa en la Mexicanización de Industrias y colabora en el mejor aprovechamiento de los recursos venidos del exterior.

Estas Sociedades, tienen como objetivo general efectuar las investigaciones, el análisis y las operaciones relativas para encaminar todos los recursos de capital interno y del extranjero, hacia el más grande y próspero desarrollo de nuestra Industria Nacional.

De igual forma, canaliza los recursos a las empresas a través de la Banca Comercial y mediante los intermediarios financieros bancarios con que cuenta nuestro País.

Las siguientes son algunas Instituciones de Banca de Desarrollo:

- * Banco Nacional de Obras y Servicios Públicos, S.N.C.
- * Banco Nacional de Comercio Exterior, S.N.C.
- * Banco Nacional del Pequeño Comercio, S.N.C.
- * Financiera Nacional Azucarera, S.N.C.

-INSTITUCIONES DE BANCA MULTIPLE O BANCA COMERCIAL-

Estas Instituciones tienen a su cargo las operaciones pasivas que se forman por los depósitos que reciben, transformándolas en operaciones activas que comprenden los préstamos que otorga. Toda la actividad de la Banca Comercial, se entregó a la iniciativa privada para procurar su integración con otras instituciones financieras al permitir su agrupación, estimula la prestación de servicios en forma integral y fomenta su vinculación patrimonial y operativa, aunque con una adecuada separación entre ellos, al mismo tiempo estimula la formación de fideicomisos que canalicen los recursos que provengan del exterior, dando una mayor autonomía a toda la Banca y promoviendo nuevos y mejores esquemas de financiamiento.

En consecuencia, la Banca Múltiple, es en si la Institución de crédito que disfruta de una excelente concesión del Gobierno Federal, otorgada por la Secretaria

de Hacienda y Crédito Público, y autorizadas para operar en los ramos de depósito, el ahorro financiero, hipotecario y fiduciario, en forma compatible. Opera con diversos instrumentos de captación de recursos a plazo y con mercados diferentes y desde luego ofrece a sus clientes los servicios financieros integrados. Básicamente financia a aquellos proyectos que le ofrecen mayores garantías, por su solvencia moral y económicas y en donde tiene menos riesgo de perder.

Como ya se mencionó el Sistema Bancario Mexicano, tiene una estructura que depende del Gobierno Federal, y es asesorado por el Banco de México, quienes dictaminan la política económica y crediticia que habrá de seguirse para el mejoramiento de las finanzas.

La Banca Múltiple, tiene algunas instituciones que operan dentro de nuestro País, entre las cuales mencionaremos a los siguientes:

Banco Nacional de México, S.A.

Bancomer, S.A.

Banco Internacional, S.A.

Banca Serfin, S.A.

Banca Promex, S.A.

Banco Santander, S.A.

*Estos dos últimos de reciente creación.

- F I D E I C O M I S O S -

Estos, se desarrollaron con el único propósito de que las microempresas, tuvieran acceso al financiamiento con los recursos de la Banca de desarrollo, disminuyendo el problema de insuficiencia de garantías, ante la Banca Comercial, constituyendo el fideicomiso de fomento. Esto encierra una gran ayuda y protección a las microempresas.

Es evidente que una empresa, micro ó pequeña, sola no pueda generar el suficiente excedente de efectivo para poder financiar su crecimiento. Sin embargo con el capital conjunto, de esa empresa con otras muchas del mismo sector se puede juntar dinero que, invertido en instrumentos seguros y sobre todo, con una gran liquidez, protejan el valor nominal de la inversión. De manera que los flujos de dinero que vayan sucediéndose por pagos de intereses o amortizaciones de capital coincidan con las necesidades de recursos de las empresas fideicomitentes. Por otra parte, otra empresa que no sea del mismo sector económico no puede tener las mismas necesidades de recursos que aquella por lo que para financiarla adecuadamente se requeriría una estrategia diferente.

Para lograr todo lo anterior, las estrategias de financiamiento, para cada sector en particular, se podrían condensar en fideicomisos diferentes. En esta propuesta, no queremos decir, que proponer fideicomisos para el financiamiento de las empresas, es la panacea, ni puede ser para todas las empresas, pues, si a cualquier empresa, esté como esté financieramente hablando, se acerca al fideicomiso a pedir financiamiento y se le otorga éste, se incurre en el riesgo de que esta empresa no devuelva el dinero; y si esto pasa, el fideicomiso se puede descapitalizar y dejar sin amparo a otras empresas fideicomitantes. La medida de discriminación, para ver si

dichas empresas pueden o no pueden entrar al fideicomiso, serán de tres índoles principalmente:

- 1.- Seguir un sistema de contabilidad constante que nos permita analizar sus razones financieras.
- 2.- Cumplir, con la mejor forma posible, con las razones financieras ideales del sector económico al cual pertenezcan.
- 3.- Seguir las técnicas de flujo de efectivo, o estados financieros constantemente, para poder hacer análisis de sus déficits, o superávits de recursos y tomar decisiones de cuándo pedirles dinero y cuándo dárselos.

Con el propósito de permitir que las microempresas tengan acceso al financiamiento con los recursos de Nacional Financiera y al mismo tiempo, atenuar el problema de insuficiencia de garantía ante la Banca Comercial, se promovió a nivel Nacional la constitución de fideicomisos de fomento.

En 1983, se constituyeron los primeros fideicomisos de este tipo, que selectivamente otorgaban su garantía a microempresas para obtener financiamiento del entonces FOGAIN (Fondo de Garantía y Fomento a la Industria Mediana y Pequeña), a través de la Banca Comercial. En 1987, y después de haber evaluado el funcionamiento de 24 fideicomisos y ante los resultados obtenidos, Nacional Financiera, los incorporó no sólo como garantes ante la Banca Comercial para la consecución de los créditos otorgados por el FOGAIN, sino como intermediarios financieros directos, en favor de las microempresas.

Asimismo, se asignó a éstos fideicomisos, la tarea de otorgar capacitación y asistencia técnica a la microempre-

sa para resolver de forma integral la problemática de éste sector, en un antecedente de lo que es hoy, la red de capacitación y desarrollo empresarial de Nacional Financiera.

A principios de 1991, se promovió la constitución de fideicomisos, dedicados a la atención integral de las microempresas con la participación del sector privado.

2.2.2.- ORGANIZACIONES E INSTITUCIONES AUXILIARES DE CREDITO.

Aquí se incluyen los Almacenes Generales de Depósito, las Uniones de Crédito, las Arrendadoras Financieras, las Empresas de Factoraje Financiero, las Casas de Cambio, así como, todas las Sociedades de Ahorro y Préstamos.

Las principales Instituciones de Crédito estan en la siguiente categoría, a grandes rasgos son:

- * Las Empresas de Factoraje Financiero.
- * Las empresas Arrendadoras financieras.
- * Las Uniones de Crédito.
- * Las Sociedades de Ahorro y préstamos.

EMPRESAS DE FACTORAJE FINANCIERO.

Se puede definir a el factoraje, como la adquisición por parte de la sociedad mercantil especializada en él factor, de las cuentas por cobrar originadas por la suministración de bienes o servicios, aceptado el riesgo del pago.

El Factoring (palabra inglesa), en el se hace el convenio por medio del cual el factor puede realizar la función de crédito o cobranza en favor de una determinada empresa, en otros términos, ofrece servicios de crédito garantizado y financia el capital de trabajo que cubre con cuentas por cobrar o sobre los inventarios. En nuestro País, los servicios de factoraje son las siguientes:

- * Dar financiamiento a través de cuentas por cobrar.
- * Dar garantía de pagos a proveedores.
- * Analizar y evaluación de crédito comercial.
- * Gestiona las cobranzas.
- * Da factoraje internacional.

El factoraje en México, es nuevo, a principios de los 60 se fundaron las primeras dos empresas de factoraje en nuestro País.

La empresa Walter E. Heller de México, S.A., en ella participaron el grupo de Don Carlos Trouver y Walter E. Heller Overseas Corp. de Chicago. Y la Corporación Interamericana S.A., en ella participaron el grupo Interamericana, además del Chase Wells Fargo Bank. Estas dos empresas fueron las únicas que operaron el factoraje en México durante una década. En 1971, se construyó Factoring Banamex, S.A. de C.V.

En nuestros días, el factor se ha convertido en una organización comercial independiente, que presta servicios de financiamiento, crédito y administración, mediante contratación directa con los proveedores ya sea de bienes o servicios. Las operaciones mercantiles del factoring en México, se realizan de la siguiente forma:

1.- FACTORING CON RECURSO.

En esta operación el factor adquiere las empresas pequeñas o medianas ya sean comerciales o industriales, las cuentas por cobrar que se generan en el transcurso de sus actividades, en donde el factor se obliga a efectuar

anticipos a cuenta del pago, mismo que se completa en la fecha en que las cuentas por cobrar son liquidadas por los deudores.

Al efectuar los anticipos, el factor fija el precio de compra de las cuentas por cobrar y recibe un honorario por sus servicios, pero en ningún momento asume el riesgo de insolvencia de los créditos adquiridos.

FACTORING SIN RECURSOS.

El factor asume el riesgo de insolvencia de las cuentas por cobrar que adquirió. El plazo depende del tipo de modalidad del factoring, que puede ser con pago al vencimiento, (el factor asume el riesgo completo de incobrabilidad, ya sea porque el pago se efectuó independientemente de si se hace el cobro o no, de la cuenta por cobrar); con pago anticipado (El Factor se obliga a anticipar una parte del pago y liquida la diferencia en la fecha de vencimiento de la cuenta por cobrar, aunque no haya sido pagada); factoring, de proveedores de grandes cadenas comerciales y los títulos de créditos que emiten (los adquiere el factor sin recurso y paga anticipadamente el importe total de los documentos menos el diferencial por la compra).

FACTORING A LA EXPORTACION.

En el factoring de ventas en México, o del mercado doméstico sólo intervienen tres personas: el factor, el cliente usuario y el deudor, también llamado comprador de la mercancía del usuario, que es el origen de la cuenta por cobrar. En el factoring a la exportación aparece un cuarto elemento: el factor importador.

La operación, lejos de ser compleja, de acuerdo con

los procedimientos usuales de operaciones financieras a la exportación, se realiza de una manera sencilla.

El factor en México, solicita de su cliente una lista de sus compradores extranjeros, el monto de sus créditos y condiciones de pagos.

El factor en México, aún antes de la firma de los contratos respectivos, consulta la relación con el factor importador.

Una vez resuelta la consulta por factor importador, se fijan las condiciones del contrato en función de la seriedad del comprador importador.

Los pedidos en firme deben ser sometidos al factor en México, quien los envía al factor importador y una vez aprobados informa al exportador, quien dará cuenta a sus clientes del acuerdo e informará de su obligación del pago al factor importador.

El factor en México se obliga con el factor importador al envío de toda la documentación necesaria no sólo para el cobro de las mercancías, sino también para su desaduanamiento en el País de destino de éstas, mientras que el factor en México al pago de los créditos al recibir dicha documentación.

Al recibir el pago el factor mexicano lo traslada al exportador quien de ésta manera recibe, además de las garantías del pago, el control total de su operación.

Estás solo son algunas de las principales modalidades del factoring en México, no obstante los factores en nuestro País han diseñado cada uno variantes que a creído convenientes para cada caso y para el mejor servicio a su clientela.

2.- ARRENDAMIENTO FINANCIERO.

Es un contrato, por medio del cual la arrendadora está obligada a adquirir determinados bienes tangibles y otorgar su uso y goce temporal en un plazo forzoso a cambio de una contraprestación que se liquidará en pagos parciales, debiendo ser ésta equivalente o mayor al valor del bien.

Que en el plazo forzoso sea igual o superior al mínimo, para deducir la inversión en los términos de las Leyes Fiscales y cuando dicho plazo sea mayor, se permita cualesquiera de las siguientes opciones:

a)- Que se transfiera la propiedad de los bienes, objeto del contrato, mediante el pago de una cantidad determinada, la cual será inferior al valor del mercado.

b)- Que se prorrogue el contrato a un plazo determinado durante el cual los pagos serán inferiores a los que se fijaran en el plazo inicial.

c)- A participar con la arrendadora financiera en el precio de la venta de los bienes a un tercero, en la proporción que se convenga.

De las operaciones antes señaladas, la más común es la que señala en el inciso (a), es decir, de pagar un precio simbólico por el bien que normalmente va del 1 al 50, ó el cuál se paga al finalizar el contrato.

El arrendamiento financiero, es un instrumento de financiamiento ya que el objeto de la operación no solo es obtener el uso y goce temporal del bien, sino más bien, la propiedad donde se diferencia entre el capital y los intereses.

UNIONES DE CREDITO.

Estos, representan, un esquema de asociación ya que el capital para su creación se conforma con la aportación de recursos de los propios empresarios que son socios, los cuales, la mayoría de las veces pertenecen a la misma rama o actividad económica.

SOCIEDADES DE AHORRO Y PRESTAMO.

Estas sociedades fueron levantadas, únicamente para estimular y difundir ante toda la población de la cultura del ahorro y desde luego, proporcionar una opción más de financiamiento, a través de estas instituciones, otorgando créditos de forma sustancialmente simplificada, para atender las necesidades financieras pequeñas en momento y a corto plazo.

2.2.3.- INTERMEDIARIOS BURSATILES.

Estas operan de manera directa, encontramos algunas de ellas, en la Bolsa de Valores, las Casas de Bolsa, los Especialistas Bursátiles y todas aquellas Sociedades de Inversión, y desde luego así como, aquellas Empresas Operadoras de éstas últimas.

-BOLSA DE VALORES-

Esta funge como una intermediaria, entre inversionistas que acuden a ella, y se negocia la colocación de títulos de empresas Mexicanas y extranjera a través de acciones comunes, preferentes y obligaciones.

Aquí se negocia un financiamiento a largo plazo, se captan capitales y pasivos durable. En otras palabra la Bolsa de Valores, sólo es una intermediaria y reguladora entre la empresas y aquellas que requieren de la compra de acciones.

2.2.4.- COMPAÑÍAS DE SEGUROS Y FIANZAS.

Las compañías de seguros, comprenden a todas las instituciones de seguros y las sociedades mutualistas de seguros. Las compañías de fianzas, determinan la forma en que deben de operar las instituciones de esta naturaleza, garantizando que sean cumplidas las obligaciones jurídicas de contenido económico que no podría cumplir el deudor originario; en nuestro país existen diferentes clases de fianzas, estas son:

* Fianzas de Fidelidad.

* Fianzas Judiciales.

* Fianzas Generales.

* Fianzas de Crédito.

Explicaremos, la que es tocante al tema que estamos tratando.

Las fianzas de crédito, se originan por créditos otorgados por particulares, por créditos intermediados por Casas de Bolsa, por créditos otorgados por Organismos de Fomento a la Vivienda, por créditos otorgados e intermediados por el Sistema Bancario. La máxima autoridad que regula a este sistema financiero mexicano es la Secretaria de Hacienda y Crédito Público.

Existen cuatro organizaciones que regulan y supervisan, en segundo orden, y estas son :

EL BANCO DE MEXICO. que se encarga de la emisión, la circulación monetaria y la regulación crediticia y cambiaria.

LA COMISION NACIONAL BANCARIA. Su principal actividad es la de regular las operaciones de las instituciones Bancarias.

LA COMISION NACIONAL DE VALORES. Esta regula las operaciones del sistema Bursátil.

LA COMISION NACIONAL DE SEGUROS. Su función es regular las operaciones de las Instituciones de Seguros y Fianzas.

La estructura del sistema financiero, tiene un gran impacto sobre la empresa Mexicana, dado que al constituir un negocio, es necesario tener dinero para iniciar sus operaciones, durante el desarrollo, de éstas aumentan los requerimientos de sus financiamientos, por lo tanto habrá de solicitar créditos a los proveedores y acudir a los intermediarios financieros e instituciones del sistema financiero, para agregar el capital propio aquel que transitoriamente servirá par apoyar la continuidad y permanencia de la empresa, independientemente del costo que representa la utilización del crédito.

2.3.- FUENTES DE FINANCIAMIENTO INTERNO.

Una de las fuentes más importantes del financiamiento interno son las utilidades retenidas, las empresas pueden financiar gran parte de sus necesidades, de esta forma, por cortos periodos. Uno de los problemas que implica éste tipo de financiamiento se deriva del poder proveer, que cantidad de liquidez será generada internamente y decir que cantidad deberá repartirse en dividendos.

Podemos decir, que el capital propio es la fuente de recursos para formar el capital, desde el punto de vista contable, el capital es, la aportación de los socios de una empresa para poder realizar todas sus operaciones.

Las acciones, son títulos de crédito, que representan una porción determinada del capital social, que da derecho a los socios, a una parte proporcional de los beneficios y participación en las pérdidas. Este derecho se clasifica en comunes y preferentes.

2.3.1.- ACCIONES COMUNES.

Las acciones comunes, son títulos que confieren a sus tenedores, igualdad en derechos y los mismos valores, es decir, sus titulares, tendrán derecho al capital y a la utilidades, desde luego, dentro de las normas que fijan los estatutos de la propia empresa.

Los tenedores de acciones comunes, son los propietarios de la empresa, ellos invierten su dinero en la empresa en función de sus expectativas de futuros rendimientos, a estos tenedores se les conoce como propietarios remanencial, ya que es quien recibe lo que

queda despues de haber cubierto todas las otras exigencias de pago sobre los activos e ingresos de la empresa. El límite del capital del tenedor de acciones comunes lo dictamina el gerente financiero de la empresa. Dado que el tenedor de acciones comunes, aceptó el remanente después, queda por ello, en una posición muy incierta con respecto al rendimiento sobre el capital invertido, y como resultado, espera ser compensado con dividendos y beneficios de capital adecuados.

Las colocaciones de acciones, se utilizan, unicamente para obtener capital adicional.

2.3.2.- ACCIONES PREFERENTES.

A estas acciones se les conoce indistintamente, como acciones preferentes, privilegiadas o acciones de prioridad. Estas representan ser como un lubricante entre el pasivo y el capital, pues al igual que el pasivo, suponen un compromiso fijo de la empresa y tiene preferencia sobre los accionistas comunes, pero la falta de pago del interés no provoca quiebra como en el caso del pasivo.

2.3.3.- DECISIONES DE POLITICA DE DIVIDENDOS.

Entre las decisiones de política de dividendos, más aceptadas comprenden la proyección del porcentaje de las utilidades que se pagarán a los accionistas, como dividendo en efectivo y como dividendo en acciones, de la estabilidad de los dividendos a través del tiempo y al rescate o recompra de acciones.

La proporción de dividendos pagados en efectivos -índice de dividendos sobre utilidades- determina el volumen de las utilidades acumuladas y debe evaluarse en función del objetivo de maximizar la rentabilidad de los accionistas.

Para un accionista, el valor de un dividendo, debe equilibrarse con el lucro cesante para la empresa, derivado de no haber retenido las utilidades, empleándolas como fuentes de financiamiento propia, por lo que las decisiones de política sobre dividendos, están ligadas a las decisiones de financiamiento.

CAPITULO III.- LIMITANTES PARA LA OBTENCION DE FINANCIAMIENTO EXTERNO, EN LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA MEXICANA.

Las firmas de considerable volumen, desde el punto de vista, a su capacidad económica, han logrado el libre acceso a todos los medios de financiamiento posibles, que hoy día ofrece el sistema financiero Mexicano, por considerarseles a nuestra empresa, sinónimo de desarrollo y de solvencia económica, con todo esto el acreedor, tiene una gran certeza, sobre la pronta recuperación de los recursos invertidos.

En nuestro País, existen otros tipos de firmas, la pequeña y la mediana empresa, éstas no cuentan con la suficiente capacidad económica necesaria para lograr un buen desempeño, este tipo de empresas tanto en México, como en el resto del mundo, tienen una primordial importancia en el desarrollo de la economía del País, ya que se desempeñan un importante papel en la modernización del aparato productivo, con esto se constituye una importante fuente de empleo en los sectores secundarios y terciarios, propiciando un gran desarrollo regional y ayuda a mejorar la distribución del ingreso.

La pequeña y mediana empresa, desempeñan un importante papel en la industrialización de la mayoría de los países, independientemente del grado de desarrollo de sus respectivas economías. Esta es la base para el impulso de dicho proceso, también han sido determinantes como productoras de bienes de consumo para el mercado interno siendo proveedoras de insumos y materias primas de las grandes empresas.

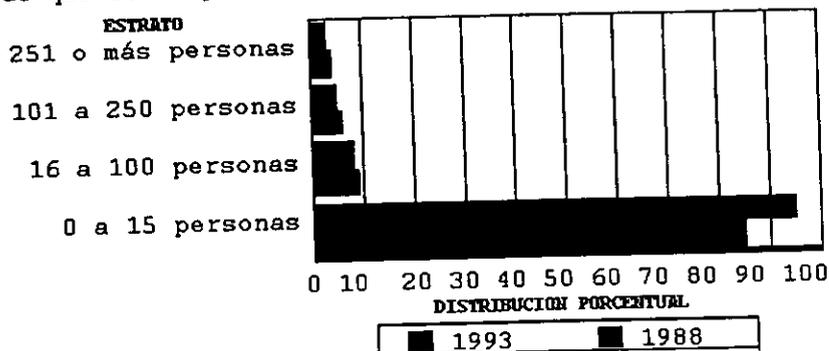
3.1.- EL ENTORNO DE LA EMPRESA NACIONAL.

La empresa mexicana, por su gran diversidad, esta fuertemente representada en la mediana, pequeña y la microindustria en un total de: 1.3 millones de unidades productivas, establecidas en todo nuestro País y representan el 98%, absorbiendo casi, más del 50% de la mano de obra y aportando el 43% del producto, esta proporción es equivalente al 11% del producto interno bruto (PIB), (gráfica 3.1), (cuadro 3.1).

Este tipo de empresa corresponde al 97% a la micro, el 2.7% a la pequeña y el 0.3% a la mediana, el 57% de nuestras empresas se dedican al comercio, el 31% a los servicios el 11% al sector manufacturero y el 1% a la industria de la construcción. (gráficas 3.2 y 3.3). (cuadros 3.2; 3.3; 3.4 y 3.5).

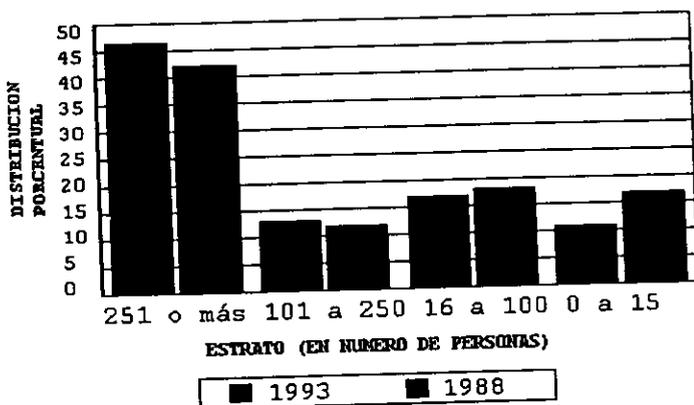
En los estados de Jalisco, México, Nuevo León, Guanajuato, Puebla, Veracruz y el D.F., se ubican el 61% de nuestras empresas, participando en casi todas las actividades de la industria de la transformación, y más del 60% de los establecimientos se encuentran en las ramas de alimentos, productos metálicos, prendas de vestir, editorial, imprenta y minerales no metálicos. (cuadro 3.6) (cuadro 3.7).

Por otro lado, en la siguiente gráfica podemos apreciar la distribución porcentual del número de unidades económicas (empresas) en general por estrato en el periodo que abarca de 1988 a 1993, clasificadas de acuerdo al número de personas de que se componen:



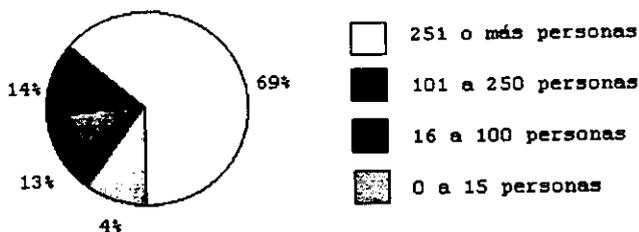
Fuente: INEGI Información sobre Sectores Económicos en el quinquenio 88-93

La distribución porcentual en cuanto al personal ocupado por las empresas en el mismo periodo se distribuye como sigue:



Fuente: INEGI Información sobre Sectores Económicos en el quinquenio 88-93

Por último, la distribución en el nivel de ingresos está de la siguiente manera:



Fuente: INEGI. Información sobre Sectores Económicos en el quinquenio 88-93

En resumen, podemos ejemplificar la composición de las empresas por tamaño y por sectores económicos de la siguiente manera:

SECTOR / TAMAÑO	MICRO	PEQUEÑA	MEDIANA	GRANDE	TOTAL	%DEL TOTAL
MANUFACTURA	117,008	15,118	3,295	1,785	137,206	10.50
COMERCIO	704,003	40,229	4,768	827	749,827	57.80
SERVICIOS	392,929	15,966	1,054	265	410,214	31.62
TOTAL	1,213,940	71,313	9,117	2,877	1,297,247	
% DEL TOTAL	93.58	5.50	0.70	0.22		100.00

Fuente: INEGI. Información sobre Sectores Económicos en el quinquenio 88-93

De la información expuesta anteriormente, podemos inferir importantes conclusiones acerca de la situación, dimensión y participación de la Micro y Pequeña empresa dentro de la economía del País, como las siguientes:

- * Es predominante el número de unidades económicas de menor tamaño en todos los sectores (las microempresas representan el 85.27% en el sector manufacturero, el 93.88% en el de comercio y el 95.78% en el sector servicios).
- * Donde es menor el número de pequeñas empresas, es en el sector manufacturero, y resalta significativamente que precisamente en este sector es donde las medianas y grandes empresas tienen mayor representatividad.
- * El estrato de servicios, presenta mayor proporción de micro y pequeñas empresas.

CARACTERISTICAS DE LA MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA.

Por su tamaño, la micro y pequeña empresa, presentan características muy distintas a la mediana y gran empresa.

Las siguientes características, no tienen la finalidad de establecer un juicio de valor, pero si pretenden establecer la manera en la que operan las micro y pequeñas empresas, de ésta manera, se establece una generalidad.

CARACTERISTICAS EXTERNAS.

Son aquellas, que indican la manera en que se relacionan este tipo de empresas con su medio ambiente.

- * Desfavorables condiciones de negociación con proveedores y compradores.
- * Incumplimiento de obligaciones laborales y fiscales.
- * Poco dominio es su mercado.
- * Difícil acceso a créditos.
- * Desconocimiento de sus clientes y competencia.
- * Su estructura es flexible y adaptable a las condiciones del mercado.
- * Ofrecen bienes y servicios diferenciados.

CARACTERISTICAS INTERNAS.

Son aquellas que señalan la forma en que se realizan sus operaciones, en las distintas áreas:

- * Se tipifican por su acción individual.
- * Poco conocimiento de la gestión y técnicas administrativas.
- * Participación generalizada de los integrantes de la empresa.
- * Injerencia de aspectos familiares dentro de la empresa.
- * Son intensivas en mano de obra.
- * Personal poco capacitado y excesiva rotación de personal.
- * Falta de estructura formal.
- * Carencia de políticas, reglas y procedimientos.
- * No cuentan con economías de escala.
- * Su inversión es rápidamente convertida en operación.
- * Producción no planeada y materia prima de baja calidad.
- * Deficiencia en el cálculo de costo de producción.
- * Maquinaria y equipo inadecuados y obsolescencia de los mismos.

- * Carencia de controles de calidad.
- * Ciclos de producción discontinuos.
- * Fabricación de producción y/o servicios que no cubren enteramente las necesidades del consumidor.
- * Escasez de liquidez y capital de trabajo.
- * Carencia de registros contables.

Se considera, que son microempresas, las que tienen hasta quince empleados y que logren ventas netas anuales menores a los novecientos mil pesos; y son consideradas pequeñas empresas, las que tienen hasta cien empleados y tienen ventas netas anuales menores a los nueve millones de pesos, y son consideradas como empresa medianas las que tienen hasta doscientos empleados y ventas netas anuales menores a los veinte millones de pesos. Esto es, de acuerdo al programa para la modernización y Desarrollo de la Industria, micro, pequeña y mediana empresa, publicado el 3 de diciembre de 1993, en el Diario Oficial.

La gran diversidad en cuanto a tamaños, actividades y ubicación geográfica, se van clasificando desde talleres unipersonales y familiares, hasta las empresas con elevados niveles de organización y capacidad económica. En los Países subdesarrollados como México, la gran escasez de capital obligan a numerosas empresas de Países ricos que adquieran grandes proporciones, y que nuestras empresas tengan dimensiones muy modestas con respecto a estas.

En relación a la microempresa, esta tiende a dirigirse hacia el tipo de organización unipersonal; la mediana empresa, se inclina más hacia el tipo de organización sin miembros familiares y en cuanto a la pequeña

empresa, ésta presenta, mayor inclinación hacia la organización creada a través de miembros familiares, lo que probablemente se encuentre en relación directa con la capacidad económica e instalada de las mismas. (cuadro 3.8).

Por lo anterior, este sector de la economía Nacional, no cuenta con las mismas facilidades crediticias que tienen las empresa grandes, ya que sólo representan el 2% del total Nacional, ya que México siempre ha carecido de capital para su desarrollo industrial y sus principales obstáculos para este desarrollo, es, la insuficiencia tecnológica y la excesiva dependencia de las inversiones extranjeras.

El hecho de que en los Países incipientemente desarrollados, se carezca en buena medida de un rico acervo de experiencias, técnicas y de capital, exige el que se brinde a la mediana y pequeña industria una atención singular para ofrecerle asistencia técnica y abastecerle en la medida de las posibilidades, de los recursos financieros que necesita para cumplir con sus objetivos.

3.2.- RESTRICCIONES Y LIMITACIONES PARA LA OBTENCION DEL CREDITO EXTERNO DE LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA.

Las grandes dificultades que tiene para obtener financiamiento de una empresa, varían de un extremo a otro, pueden ser de origen diverso por una parte, puede ser la empresa y su grado de estabilidad, por otra, las situaciones poco favorables tanto para los organismos de crédito, como para la empresa misma, y por último estan los requisitos y las condiciones que impongan los acreedores a sus deudores, así, como las disposiciones del Gobierno en la materia.

Por otro lado, existen obstáculos, en el área o bien hay épocas difíciles para que una empresa obtenga créditos por lo tanto, éstas tendrán que hacer uso de sus propios recursos.

Una de las principales limitaciones de la empresa y mediana empresa, para obtener financiamiento, giran en torno a sus propias restricciones como unidad económica, que son consideradas al momento de determinar la viabilidad de un crédito, por parte de las instituciones financieras.

Estas son algunas características que resultan una limitante para la microempresa, la pequeña y mediana empresa:

- * La resistencia del empresario, al trabajo en grupo.
- * La insuficiente cultura tecnológica.
- * La tendencia a la improvisación.

- * Los bajos estándares de productividad y calidad.
- * La limitada participación en el mercado de exportación.
- * La reducida capacidad de negociación en los mercados, como consecuencia de sus pequeñas escalas para comprar, producir y vender.

3.2.1.- LIMITANTES PARA EL FINANCIAMIENTO DEL CICLO COMERCIAL.

Para el financiamiento del capital de trabajo, los documentos por cobrar, los inventarios y aquellas disponibilidades que permitirán hacer frente a los gastos de operación, son fundamentalmente importantes para llevar a cabo las operaciones de la empresa. Por otra parte, para el financiamiento del ciclo comercial de una empresa, existen varias alternativas, en primer lugar, se tiene el crédito bancario, quien a determinada empresa, sólo le puede financiar en tres cosas:

- * Financiamiento para consolidación de pasivos a mediano y largo plazo.
- * Financiamiento para la adquisición de activos fijos, a mediano y largo plazo.
- * Financiamiento de apoyo a su capital de trabajo y eventualmente a mediano plazo.

El Gobierno Federal, estableció, el desarrollo de un fondo de fomento para proteger a la pequeña y mediana empresa, y se pueden obtener por medio de la Banca Comercial. Otra forma disponible de crédito, es la venta de obligaciones y acciones preferentes por medio de la Bolsa Mexicana de Valores, misma, que se puede utilizar para cualquier fin, incluido, el ciclo comercial.

FINANCIAMIENTO BANCARIO.

Podemos afirmar, en relación al financiamiento Bancario que éste sí existe, y da financiamiento a empresa con gran prestigio y solvencia económica y se encuentra de

igual forma para dar financiamiento a la pequeña y mediana empresa Mexicana, también a la empresa transnacional, pero antes de que se decida sobre el establecimiento de una línea de crédito, la solicitud es analizada e invariablemente deberá cumplir con los siguientes requisitos:

DE ORDEN ECONOMICO.

La empresa debe de conocer su situación económica y financiera, esto es su ciclo económico (fabricación, venta y cobro).

EN RELACION A LA FABRICACION.

Si los productos que elaborará, realmente satisfacen las necesidades de los consumidores y si su sistema de producción esta bien implantada. ¿Qué proceso, sigue?, continuos, por ordenes o por lotes; los avances tecnológicos disponibles en el mercado para mejorar los productos y si ésto le permite competir Nacional e Internacionalmente; de dónde provienen las materias primas, los costos, si se paraliza o no la industria por la escases; si se tiene problemas de transporte, si tiene sustitutos de la materia prima básica; su impacto en cuanto a la calidad y nivel de costos; cuáles son sus principales proveedores, si son uno ó varios y si podrán contar con sustitutos que le proporcionen meteriales necesarios; por ejemplo, la mano de obra, tipo de personal que utiliza, ya sea calificado o no calificado.

La microempresa; pequeña y mediana empresa, tienen como común denominador la dificultad, implica los altos costos de compra o reparación de equipo para ampliar o renovar los mismos. En el (cuadro 3.9), se puede apreciar que los tres tipos de empresas, consideran a estos, como un gran obstáculo, dados los porcentajes marcados en sus

respuestas, siendo la microempresa la que contempla a este como dificultad de primer orden con un 82.5%; la pequeña empresa con un 75.5%; y la mediana empresa con un 69.9%; hay otros factores que influyen en estos obstáculos y es la falta de capacitación en el personal, la insuficiencia de la oferta nacional, todos con porcentajes muy bajos en relación al primero.

En concreto, para que estas operaciones de producción, que se realizan dentro de la micro, mediana y pequeña empresa, tengan un buen funcionamiento deben estar bien organizada de una manera drástica, eficiente y económica. (cuadros 3.10; 3.11; 3.12 y 3.13).

LA CAPACIDAD DE PAGO.

Son los estados financieros del cliente, cualidades de la empresa del grupo, la verificación de los bienes en el Registro Público de la Propiedad y del Comercio; en que porcentajes han logrado sus objetivos dentro del proceso productivo; enfrentamiento de la administración a los problemas y cambios en la industria; si guarda una adecuada relación entre sus activos, financiamientos y operaciones; el tipo de crédito que ofrece la empresa, que política utiliza la empresa para garantizar el crédito; la política a seguir para las cuentas, condiciones económicas que afectan la habilidad de los clientes, para liquidar sus cuentas; qué financiamiento solicita y si es apropiado a sus necesidades.

SOBRE LA OFERTA Y LA DEMANDA.

Que los productos que ofrecen al mercado sean de calidad y en la cantidad que el consumidor requiera, la magnitud del mercado, la competencia y las posibilidades de exportación; si los productos son de primera necesidad

o numerosos y el lugar que ocupa en el mercado.

La Micro, Pequeña y Mediana empresa Nacional, en buen porcentaje, atiende al consumidor final, siendo la micro empresa la que tiene un elevado porcentaje, y es unipersonal en relación a las pequeñas y medianas empresa. Por su parte éstas últimas, atienden en proporciones similares a otros destinos, como son, el mercado de mayorista y minoristas. (cuadro 3.14).

En cuanto a la promoción del producto, no hacen uso de los medios de difusión masivos de publicidad, para la conquista del mercado, sino en su mayoría realizan la presentación directa de su producto. Por el tipo de organización que éstas tienen. (cuadros 3.15; 3.16; 3.17 y 3.18).

OTROS FACTORES QUE CONSIDERAN LOS BANCOS COMERCIALES SON:

Se considera uno, el más importante, los factores Gubernamentales esto es, si la empresa requiere la intervención del Gobierno para poder subsistir, o si necesita autorización o concesión por parte del Gobierno, para poder ser desarrollados y si esta sujeta a limitaciones como: control de precios, de importaciones, exportaciones, licencias o concesiones, o beneficios como; medidas de protección a la industria, facilidades de financiamiento, estímulos e incentivos fiscales y subsidios.

Las principales características de la pequeña y mediana empresa, son su tendencia a la improvisación en el mercado de exportación, bajo estándares de productividad y calidad, y en ocasiones el tamaño unipersonal de la misma. Uno se pregunta, como esperar que sea capaz de cumplir con

las enumeraciones antes mencionadas, esto parece imposible. ¿Cómo?, ella misma puede evaluar el impacto que tiene su incipiente economía en el mercado Nacional, ya que su economía de poca resistencia en muchas ocasiones no le permite realizar estudios económicos.

Con estas empresas de pequeña escala, es muy difícil determinar si sus productos satisfacen las necesidades de los consumidores. Si consideramos el mercado reducido de estas empresa ya que su tecnología no esta a la vanguardia de las grandes empresas Nacionales o Extranjeras, probablemente sus clientes pertenezcan al mismo nivel. .
(cuadro 3.19)

El retraso tecnológico de que adolece el País, a nivel Nacional se refleja en éste tipo de empresa, por consiguiente, los avances tecnológicos utilizables son muy limitados, por lo que se traduce en un mejoramiento en sus productos y por consiguiente, no existe el nivel de competición óptimo a nivel Nacional e Internacional.

La gran empresa aprovecha la capacidad instalada, lo que no sucede con la pequeña empresa, quien en muchas de las ocasiones no tiene un conocimiento amplio de una organización eficiente y simplificada de los avances tecnológicos en virtud de su escasa preparación.

La Banca Múltiple, tiene la necesidad de asegurar sus beneficios, por lo que obligan a cualquier empresa, que tenga una estabilidad económica, que le permita hacer frente a la obligaciones por adquirir, de ahí que exija, que se trate de una empresa de prestigio con solvencia moral y créditicia. Esto se evalúa mediante un estudio exhaustivo de la empresa y la suma total de los factores que repercuten de la forma directa o indirecta en su economía, de no ser así, ésto, se traduciría en una cartera vencida.

La rentabilidad de los Bancos Mexicanos, no ésta en función del crecimiento de sus activos, sino en función del encarecimiento de los servicios financieros, lo que se traduce en altas tasas de interés.

El descenso en la demanda aunada a las altas tasas de interés reales que los Bancos vienen cobrando a sus deudores, empujan a que algunos de estos deudores, no tengan capacidad de continuar pagando, mientras que la Banca requiere el mantener altos márgenes. (cuadro 3.20).

El reto para los grandes Bancos Comerciales Mexicanos, es el poder superar el costo alto al que venden su productos financieros, ante la entrada de diferentes Bancarios extranjeros, cuyos costos son muy bajos y les permitirán vender y ofrecer servicios más baratos.

A partir de la reprivatización Bancaria, al inicio de los 90, la competencia en el sector, se desenvuelve sobre la capacidad de elevar de manera cuantiosa sus utilidades de lograr una rápida recuperación de desembolso efectuado para adquirir los bancos; de la asociación con intermediarios extranjeros; de la sociedad o fusión con intermediarios locales; de la conservación o ampliación de su tamaño en el mercado, y de la expansión de sus actividades hacia Norteamérica.

Para el financiamiento del ciclo comercial, también se tiene como opción alterna los fondos de fomento a la pequeña y mediana empresa, creados por el Gobierno Federal, para compensar en alguna medida la inaccesibilidad de la pequeña y mediana empresa al crédito bancario los que también pueden cubrir los mismos tipos de necesidades del empresario, en este rubro.

Al referirnos al financiamiento con recursos de fondos de fomento se debe tener en cuenta que la operación

se tramita con una institución de crédito que tiene el carácter de intermediario, que su vez requiere tener una línea de operación con el fondo correspondiente y que dicha institución participa con determinado porcentaje en el financiamiento con sus propios recursos y en virtud de su difícil situación para competir ante la apertura financiera, ésta situación se convierte en el primer obstáculo, esto aunado a que estos no deben exigir reciprocidad ni cobrar gastos, a excepción de las de cobranza cuando procede.

FONDOS DE FOMENTO.

Estos, tienen como finalidad, apoyar las actividades productivas que benefician al País, cabe destacar que el comercio, es el sector en el que más se ubica el tipo de empresa, objeto de este trabajo.

FIRA: Fomento de la Actividad Agropecuaria, la participación de la micro, pequeña y mediana empresa, en éste sector (agropecuario) es muy reducida.

FOMEX: Básicamente, se destina al fomento de las exportaciones y si la empresa no tiene operaciones de exportación (la pequeña y mediana empresa tiene limitada participación en el mercado de exportación), tiene que recurrir a las operaciones de descuento con una Institución Bancaria.

FOGAIN: Es el Fondo de Fomento específico para el apoyo a la pequeña y mediana empresa.

FACTORAJE FINANCIERO.

El factoraje, es un instrumento de financiamiento, tampoco se trata de operaciones de crédito, son en realidad operaciones mercantiles de compraventa de cuentas por cobrar y suministro de servicios especializados.

La ventaja fundamental del factoraje financiero, es que sin ser una forma de financiamiento, permite al usuario de éstos servicios obtener una efectiva liquidez, lo que le permite reiniciar su ciclo financiero.

El factor, por su parte, obtiene una utilidad resultante del precio de compra y el de monto o importe de cobro de los créditos o cuentas por cobrar. De lo anterior, se puede resumir, que el factor se convierte en un especialista en ausencia de crédito.

El factoraje entre otras, es útil cuando existen problema de disponibilidad de crédito, además un ambiente inflacionario con elevadas tasas de interés provoca que los plazos de cobranzas se alarguen excesivamente (60-90 días); lo que representa un tremendo costo financiero y de oportunidad para las empresas. Las empresas compradoras tienen incentivos para otorgar el plazo de pago. Esto repercute de manera importante en las empresas pequeñas y medianas con poco poder de negociación que se ven en la necesidad de soportar éste alargamiento en los plazos de cobranza para poder colocar su producto en los establecimientos comerciales, ésto resulta en un ambiente propicio para el desarrollo del factoraje (1985-1989).

El factoraje, permite a las empresas medianas y pequeñas, que como ya se menciona, tienen poco acceso a los mercados de crédito, financiar su capital de trabajo a tasas competitivas, en segundo, el factoraje alivia en

buena medida la situación propiciada por el alargamiento de los plazos de cobranza.

Los especialistas, que forman parte del factor en las diversas ramas de la actividad económica seleccionan, diversifican, evalúan el riesgo que para el factor representa la mercancía que adquieren lo que se traduce en otra ventaja para el usuario del crédito.

El principal ganador, es el cliente o usuario del factoraje al traducir toda la serie de beneficios en una operación crediticia eficiente y en la eliminación de costos por el manejo de un departamento calificado, aunado al ahorro que representan las prestaciones sociales y la eliminación de conflictos laborales, ello, visto con los ojos de las micro, pequeñas y medianas empresas.

En México, el mercado del factoraje es joven y esta poco saturado, se estima que el mercado, tiene un tamaño potencial, cerca de 80 billones de pesos.

Sin embargo, existen barreras importantes a la entrada de cierto tipo de empresas, lo que complica que el número de empresas de factoraje, crezca significativamente en el futuro cercano.

Muchos de los procesos administrativos, están altamente computarizados y esto permite manejar con relativa facilidad el aumento en el volumen de la operación, pero por otra parte, esto obliga a las empresas entrantes potenciales a empezar operando con un volumen relativamente alto, ya que de lo contrario, no podrán competir en precio y servicio y el mercado los rechazaría (comenzar operando, financiamientos en pequeña escala a precios competitivos, requeriría de una inversión muy alta). Otro punto importante, es que generalmente los grandes grupos financieros y los bancos, tienen su propia

empresa de factoraje, la cual aprovecha muchas veces la infraestructura que los grupos tienen ya establecida. Esto se puede presentar como una especie de integración vertical.

Hay empresas que se benefician de utilizar la infraestructura de sus empresas madre. El uso (renta) de ésta, permite a éstas empresas tener un costo de entrada sumamente bajo, ésta situación complica la existencia de las empresas independientes y obliga a los nuevos entrantes a ingresar y enfrentar a una serie de desventajas en costos.

Además, el acceso a los mercados de crédito como ya se dijo, en muchas ocasiones, es difícil para una compañía nueva, obtener financiamiento, ya que no tiene historia crediticia ni financiera que indique que es un buen sujeto de crédito; en este caso, debe conformarse con obtener créditos bancarios a tasas elevadas que afectarían sus costos en forma importante, lo que hará que sea poco competitiva.

3.2.2.- LIMITANTES PARA EL FINANCIAMIENTO DEL CICLO DE INVERSION.

El ciclo de inversión, se puede considerar como el inherente a la construcción, adquisición e instalación, en su caso de activos fijos de acuerdo a los planes de integración o ampliación de las empresas.

La Banca Comercial, constituye una alternativa de financiamiento para éste rubro, pero ya observamos algunos de los inconvenientes, a que se enfrenta la empresa micro, pequeña y mediana, para acceder al financiamiento bancario.

LA BOLSA DE VALORES.

La finalidad de éste tipo de sociedad, es allegar recursos financieros a las empresas bajo la forma de capital y no de crédito, con el objeto de reforzar la estructura financiera de las empresas, proporcionando recursos bajo una base permanente y de largo plazo a fin de favorecer la capitalización eficiente de las empresas.

Sólo está permitido su acceso a las grandes empresas, tanto para financiarse internamente, mediante la colocación de acciones entre los inversionistas que operan en éste mercado, y a través de la colocación y emisión de obligaciones, para allegarse recursos externos, ésto dado el hecho de que el inversionista no va a arriesgar sus capitales invirtiendo en empresas con carencias, como las que presentan las pequeñas, medianas y microempresas.

En el caso de las medianas empresa, no existe en

perspectiva una propuesta factible para lograr que el mercado de valores se convierta en una alternativa de financiamiento. Sino, al contrario, las exigencias para la inscripción en la bolsa son cada vez mayores.

BANCA DE DESARROLLO (Nacional Financiera).

Teniendo conocimiento de las dificultades a que se enfrenta la micro, pequeña y mediana empresa para la obtención de créditos. Nacional Financiera, la principal representante de la Banca de Desarrollo, tiene como objetivo lograr que las micros y pequeñas empresas alcancen elevados niveles de eficiencia y competitividad, que sean autofinanciables y tengan un efecto multiplicador del progreso Nacional, para lo cual requiere apoyarlas con adecuados recursos financieros, tecnológicos, administrativos y fiscales que incrementen sus márgenes de operación.

PRINCIPALES PROGRAMAS DE APOYO DE NACIONAL FINANCIERA. (cuadro 3.21)

1.- PROMYP.

Debe resaltarse, que para evitar que la negación de garantías fuese una limitante en la decisión de otorgarles crédito. NAFIN, está iniciando la operación de un sistema de garantía con fianza, en concertación con un grupo de intermediarios y la participación de afianzadoras.

Dentro de los esquemas de asociación que Nacional Financiera está impulsando, es la articulación de micro, pequeña y medianas empresas con otras de mayor tamaño para

que el aval de éstas, puedan contar con financiamiento para el capital de trabajo básicamente.

2.- PROGRAMA DE MODERNIZACION.

Los proyectos de inversión, deberán mostrar su viabilidad técnica, económica y financiera, con tasas internas de retorno económico y financiera superior al 10% para el caso de respaldo financiero a través del descuento crediticio y del 12% para el caso de respaldo financiero a la aportación accionaria.

3.- PROGRAMA DE DESARROLLO TECNOLOGICO.

- a) Conceder financiamiento a las instituciones de crédito del País.
- b) Dar como complemento garantías a los intermediarios que otorguen financiamiento a empresas, micro, pequeñas y mediana empresas.
- c) Dar su garantía para proteger a las empresas contra los riesgos derivados de adopción de nuevas tecnologías y prototipos desarrollados en México.
- d) Fomentar la generación de proyectos que correspondan con el objetivo del programa.
Fomenta el desarrollo tecnológico de las empresas, mediante el desarrollo de proyectos integrales de inversión para la adaptación de creación de nuevas tecnologías o de programas permanentes en la industria que la modernicen, la integren, la reorienten o incrementen su aprovechamiento y productividad. Para ello, inducirá la parti-

cipación activa de las instituciones financieras del País en el fianciamiento integral de proyectos de desarrollo tecnológico viables.

4.- PROGRAMA DE INFRAESTRUCTURA INDUSTRIAL.

Promover y respaldar el desarrollo de una infraestructura industrial que permita una operación más eficiente de la planta productiva y un mejor equilibrio regional de la actividad económica (impulsar la desconcentración).

Los sujetos de respaldo financiero son los Gobiernos de los Estados y Municipales, así como las personas físicas y empresas constituidas bajo la Legislación Mexicana (mismo para el programa de estudios y asesoría).

De acuerdo con lo anterior, el Gobierno Federal, reconoce la situación para la empresa mexicana y el financiamiento lo destina de diferentes formas, en primera instancia, hacia la empresa misma para lograr, que ésta sea autosuficiente. Por otra parte, también pretende fomentar el desarrollo tecnológico del País a través de la coordinación con las Instituciones de crédito del País, financiandolas, ofreciendo garantía a los intermediarios que otorguen financiamiento, a empresas, fomentando la generación de proyectos.

PROMYP, da primordial importancia al esquema de asociación de las pequeñas y medianas empresas, con las grandes empresas, tratando de cubrir la carencia de crédito de las primeras.

Nacional Financiera, no sólo distribuye fondos entre las empresas sino también lo canaliza hacia las

Instituciones de Crédito y a los Gobiernos para lograr una mayor ampliación de infraestructura, etc., es decir que los recursos los distribuye a varias partidas, lo que reduce la participación directa hacia las empresa ya que su objetivo es, dar más dinamismo a la economía del País y no sólo a la empresa como unidad económica, lo que no garantiza que la micro, pequeña y mediana empresas, puedan aprovechar los adelantos tecnológicos, la infraestructura, si las condiciones en que opera no sufren cambios positivos y sustanciales.

AFIANZADORAS.

Como podemos observar, que en el crédito por fianzas, intervienen las Casas de Bolsa y créditos intermediarios, otorgados por el sistema Bancario y éstas formas de financiamiento, en primer término se hayan bloqueadas para la micro, pequeña y mediana empresas, en otro sentido constituyen básicamente un respaldo para quien otorga el crédito.

Podemos apreciar que la mayoría de las fuentes de financiamiento externo no están diseñadas para micro, pequeña y mediana empresa, sino para las grandes empresas, tomando como base, que siempre se ha de esperar la recuperación de la inversión realizada.

Por otra parte, cuando una empresa, ve cerrada sus alternativas de financiamiento, necesariamente, ha de recurrir a sus propios recursos.

ANALISIS SECTORIAL DE LA MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA.

Atinadamente, nos hemos ocupado de las características y el entorno económico en el que se encuentran las micros y pequeñas empresas, pero ¿Es igual la composición (al menos teórica) de este tipo de empresas en cuanto a su estructura financiera interna?, ¿Cuáles son los parámetros ideales que deben guardar las empresas de acuerdo al sector económico en el que se encuentran?. (cuadro 3.22).

Es el análisis por sectores económicos el que nos va a proporcionar este tipo de información que es de enorme utilidad para poder comparar y estandarizar el comportamiento financiero de diversas micro y pequeñas empresa que pertenezcan al mismo sector y nos dará una idea de cuál es la estrategia para poder financiar su crecimiento y desarrollo. A continuación trataremos de explicar a grandes rasgos cómo se da este análisis sectorial.

Evidentemente, la estructura del Activo y del Pasivo depende del sector en que opera la empresa.

Los siguientes esquemas comparativos ejemplifican la proporción que guardan los diversos rubros tanto del activo como del pasivo en el Balance General de las micro y pequeñas empresas, de acuerdo al sector donde se encuentran ubicadas.

ESTRUCTURA DEL ACTIVO SEGUN SECTORES.

1.- ACTIVO FIJO

2.- INVENTARIOS

3.- ACTIVO REALIZABLE A CORTO PLAZO

4.- ACTIVO DISPONIBLE

SECTOR MANUFACTURERO	1	2	3	4
SECTOR COMERCIO	1	2	3	4
SECTOR CONSTRUCCION	1	2	3	4
SECTOR SERVICIOS	1	2	3	4

ESTRUCTURA DEL PASIVO SEGUN SECTORES

1.- NO EXIGIBLE

2.- EXIGIBLE A LARGO PLAZO

3.- EXIGIBLE A CORTO PLAZO

SECTOR MANUFACTURERO	1	2	3
SECTOR COMERCIO	1	2	3
SECTOR CONSTRUCCION	1	2	3
SECTOR SERVICIOS	1	2	3

La influencia del sector económico no sólo alcanza al Balance General, sino también al Estado de Resultados.

En consecuencia, los estados financieros y el análisis de razones financieras han de ser estudiados en función del sector.

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

OBTENCION DE DATOS IDEALES POR SECTORES.

Para poder formar fideicomisos que conjunte los capitales de diversas micro o pequeñas empresas que solucione sus problemas de financiamiento, y con el fin tanto de homogenizar sus necesidades de recursos como evitar la eventual descapitalización del citado fideicomiso, dichas empresas participantes de él deberán cumplir con indicadores financieros estándares de acuerdo al sector al que pertenezcan.

Para obtener los datos ideales por sector que han de tener las empresas de un sector concreto se puede proceder de la siguiente forma:

- 1) Se deben conseguir estados financieros reales del máximo número de empresas del sector. Es imprescindible obtener datos de empresas que tengan excelentes resultados económicos y de empresas que tengan problemas económico-financieros.
- 2) Se han de estudiar las características comunes de las empresas con buenos resultados. Del mismo modo, se ha de proceder con las que tienen problemas.

Estas características comunes han de hacer referencias a:

- * Liquidez
- * Endeudamiento
- * Rotación
- * Rendimiento

* Rentabilidad

* Apalancamiento Financiero

3) Los datos ideales de cada sector serán las características comunes de las empresas con mejores resultados económicos y sin problemas financieros. La interpretación de las razones morales han de ser las siguientes:

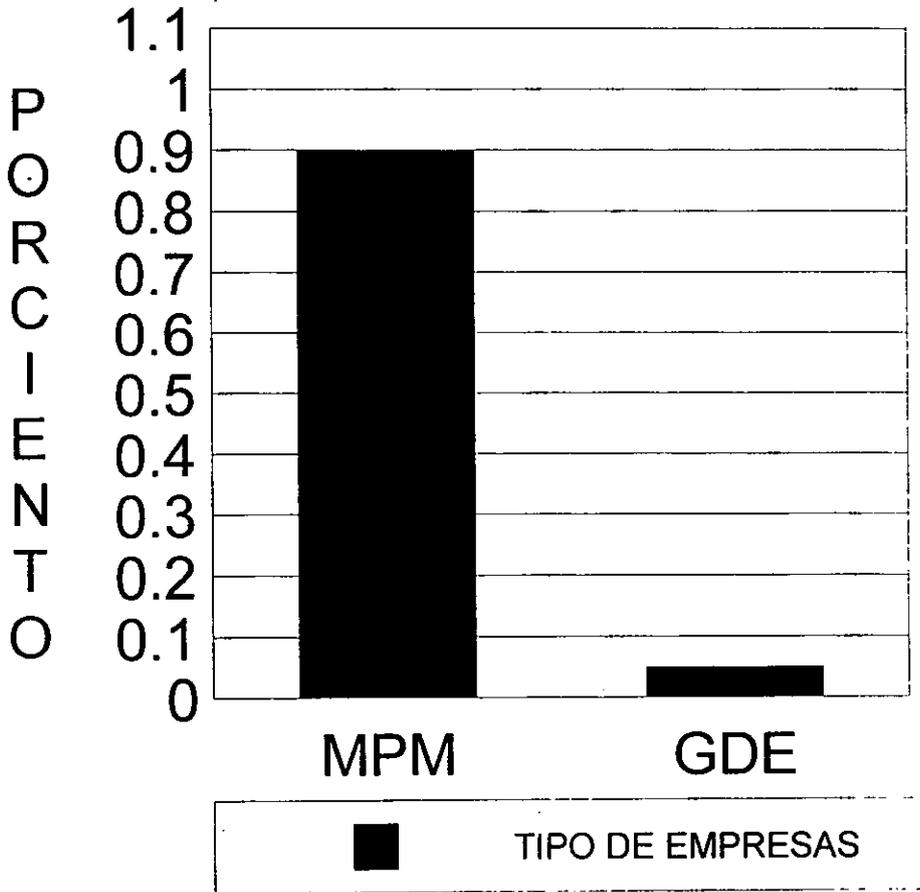
* Al analizar una empresa se han de calcular las razones de las que se conoce su valor normal en el sector.

* Si alguna de las razones de la empresa difiere sensiblemente del valor normal del sector se han de investigar las causas de las diferencias. Cuando las diferencias son negativas, pueden apuntar problemas que padece la empresa.

Esta clase de análisis se ha de hacer para discriminar cuál de las microempresas que pretendan ingresar a los beneficios del fideicomiso, está en condiciones de hacerlo. (cuadro 3.23).

GRAFICA 3.01

CONTEXTO DE LA EMPRESA NACIONAL



FUENTE: NACIONAL FINANCIERA "MERCADO DE VALORES" No. 6 JUN. 96

CLASIFICACION DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS (MYPES) EN MEXICO, DE ACUERDO A
SUS EMPLEOS GENERADOS Y SUS VENTAS NETAS ANUALES.

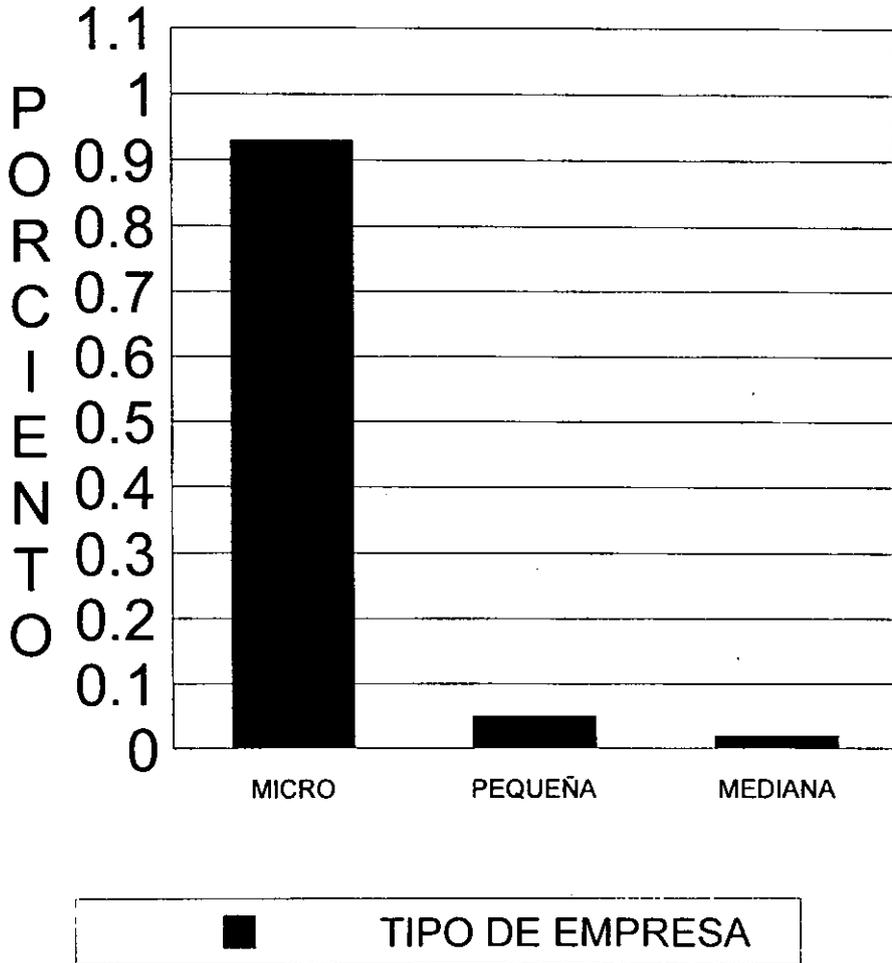
CUADRO 3.1

TIPO DE EMPRESA	EMPLEOS GENERADOS	VENTAS NETAS ANUALES \$
MICRO EMPRESA	DE 1 A 15	MENORES A 900,000
PEQUERA EMPRESA	DE 16 A 100	MENORES A 9,000,000
MEDIANA EMPRESA	DE 101 A 250	MENORES A 20,000,000

FUENTE: PRONAMICE. 1990-1994

GRAFICA 3.02

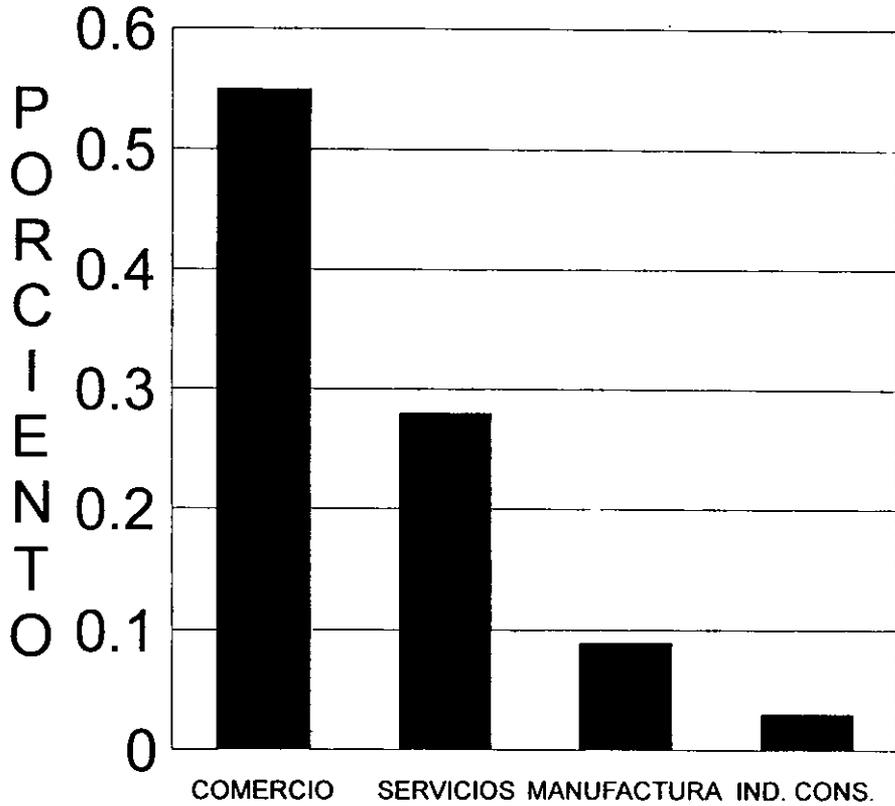
DISTRIBUCION DE LA MPM



FUENTE: NACIONAL FINANCIERA "MERCADO DE CAPITALES" No 6 JUN. 96.

GRAFICA 3.03

DISTRIBUCION POR SECTORES DE LA EMPRESA MPM

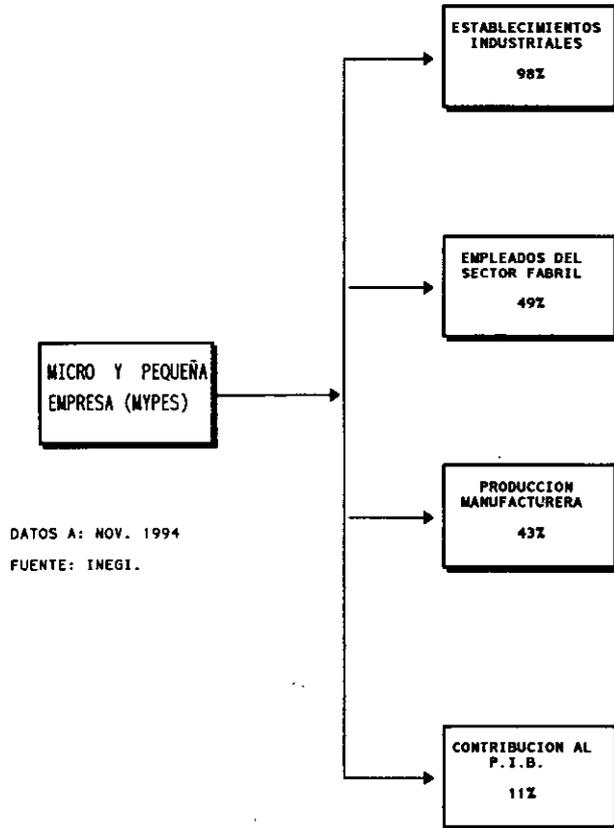


■ SECTORES

FUENTE: NACIONAL FINANCIERA "MERCADO DE CAPITALES" No 6 JUN. 96.

CARACTERISTICAS RELEVANTES DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS (MYPES) EN MEXICO, DE ACUERDO A SU PARTICIPACION EN LA ECONOMIA

CUADRO 3.2



CLASIFICACION DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS (MYPES) EN MEXICO, DE ACUERDO A
SUS NUMERO DE ESTABLECIMIENTOS 98% = 100%

CUADRO 3.3

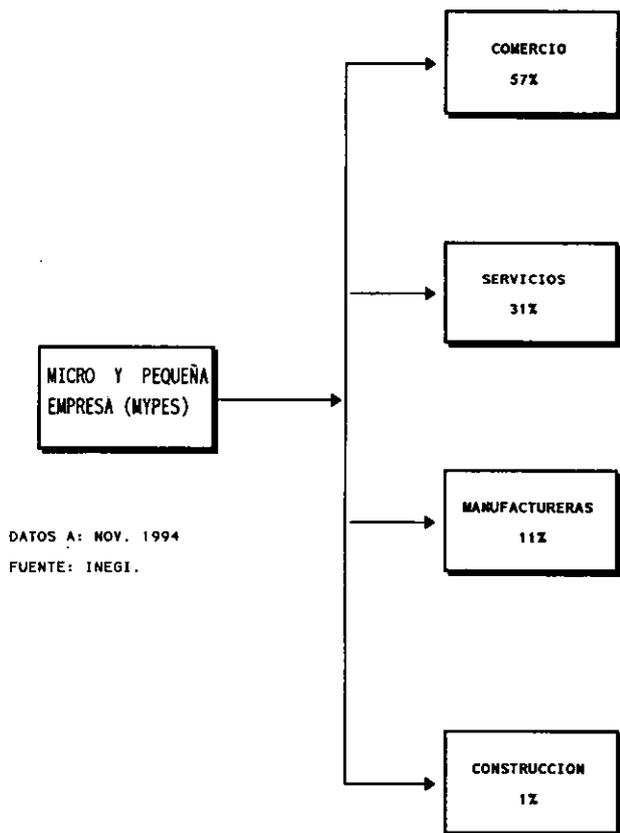
TIPOS DE EMPRESAS	PORCENTAJE
-------------------	------------

MICRO EMPRESA	97%
PEQUEÑA EMPRESA	2.7%
MEDIANA EMPRESA	0.3%

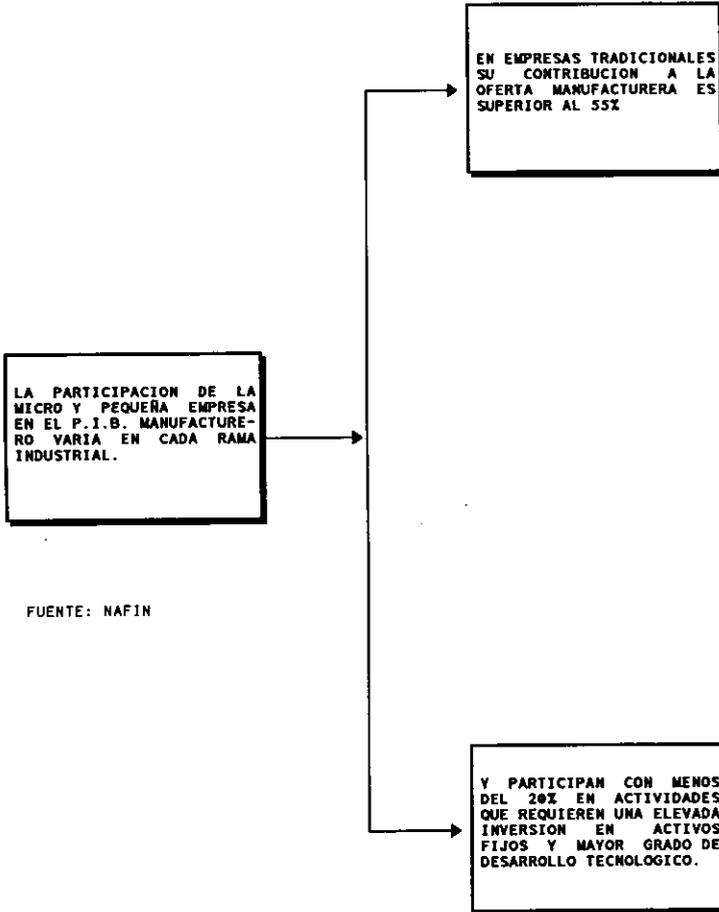
FUENTE: NAFIN

CLASIFICACION DE ACTIVIDADES DE LA MICRO Y PEQUEÑA EMPRESAS (MYPES) EN MEXICO, DE ACUERDO A SU TIPO DE ACTIVIDAD

CUADRO 3.4



CUADRO 3.5



FUENTE: NAFIN

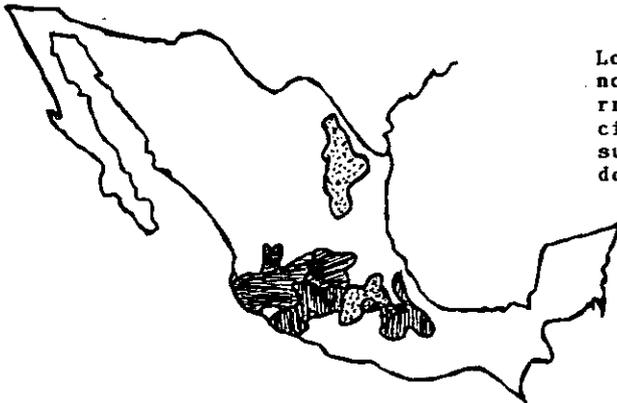
CUADRO 3.6

DISTRIBUCION DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS EN LA REPUBLICA MEXICANA.



61% de las Micro y Pequeñas Empresas (MYPES) se encuentran establecidas en los siguientes Estados:

- *Distrito Federal
- *Jalisco
- *Estado de México
- *Nuevo León
- *Guanajuato
- *Puebla
- *Veracruz



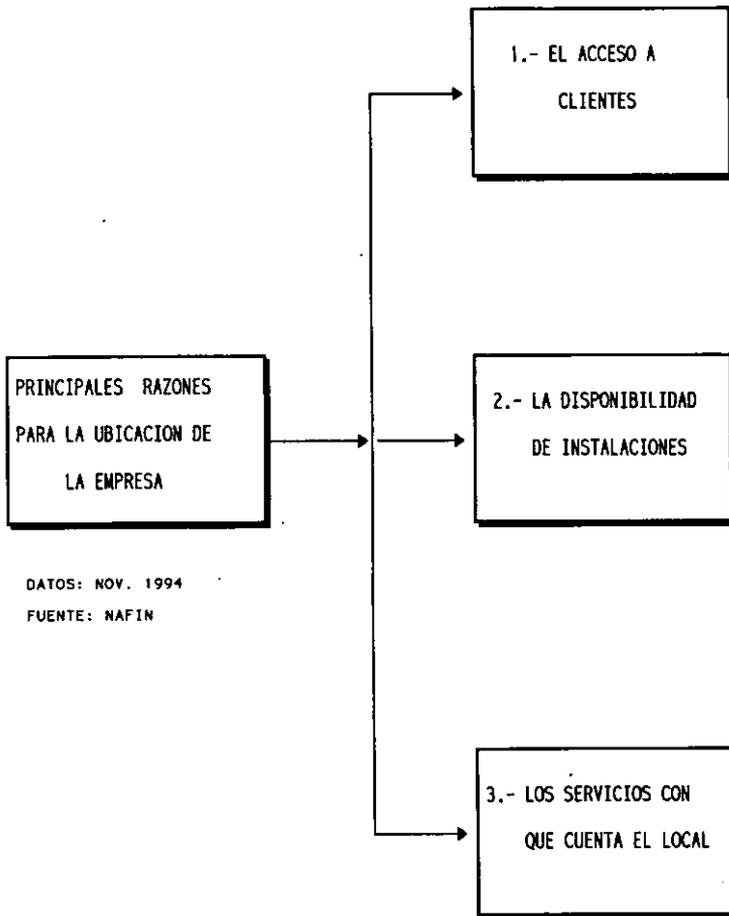
Los establecimientos de menor tamaño han logrado desarrollarse parcialmente gracias a mecanismos como la subcontratación, en los Estados de :

- *Distrito Federal
- *México 
- *Nuevo León

Mientras que en los Estados siguientes predominan las empresas orientadas a la actividad artesanal.

- *Puebla
- *Michoacán
- *Jalisco 
- *Guanajuato

CUADRO 3.7



DATOS: NOV. 1994

FUENTE: NAFIN

CUADRO 3.8

TIPO DE ORGANIZACION

TIPO DE ORGANIZACION	MICRO	PEQUEÑA	MEDIANA
PROPIETARIO UNICO	62.2%	15.1%	8.2%
SOC. CON MIEMBROS FAMILIARES	22.9%	41.1%	32.7%
SOC. SIN MIEMBROS FAMILIARES	7.8%	36.3%	51.4%
ASOCIACION CIVIL	1.0%	4.5%	4.9%
OTROS	6.1%	2.9%	2.8%

NAFIN, LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA
ENCUESTA PILOTO 1996.

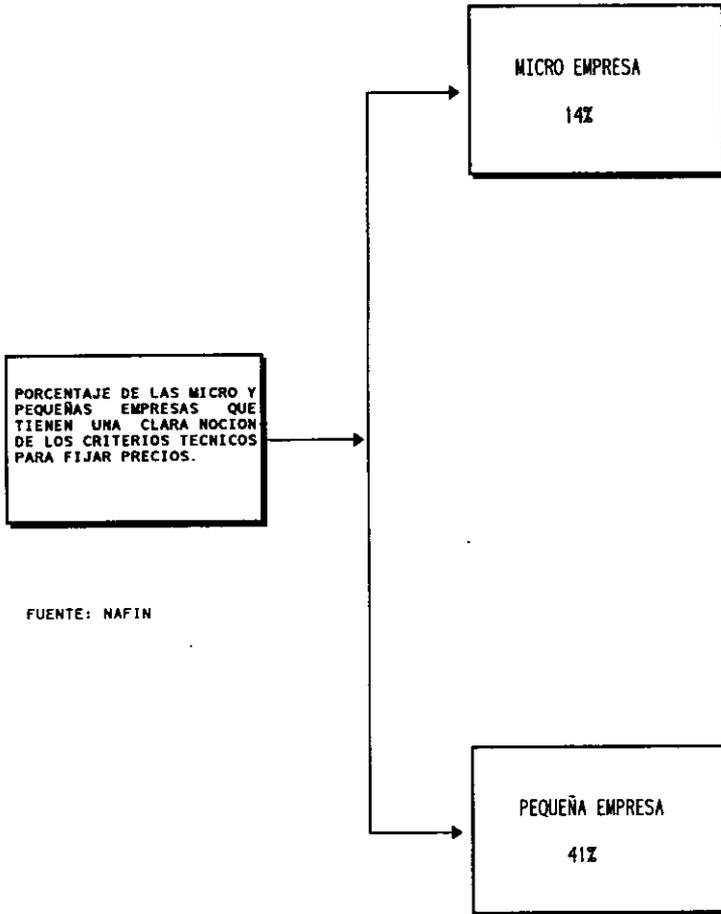
CUADRO 3.9

DIFICULTAD PARA AMPLIAR O RENOVAR EQUIPOS

DIFICULTADES	MICRO	PEQUEÑA	MEDIANA
ALTO COSTO DE COMPRA O REP.	82.5%	75.5%	69.9%
FALTA DE CAPACITACION DE PERS.	8.4%	8.8%	7.9%
INSUFICIENCIA DE OFERTA NAC.	2.6%	2.3%	2.3%
DESCONOCIMIENTO DE COMO HACER	3.4%	1.2%	2.0%
INSEGURIDAD	2.6%	2.5%	1.5%
PROBLEMAS DE FIANCIAMIENTO	1.0%	2.8%	2.0%
OTROS	4.5%	6.9%	14.4%

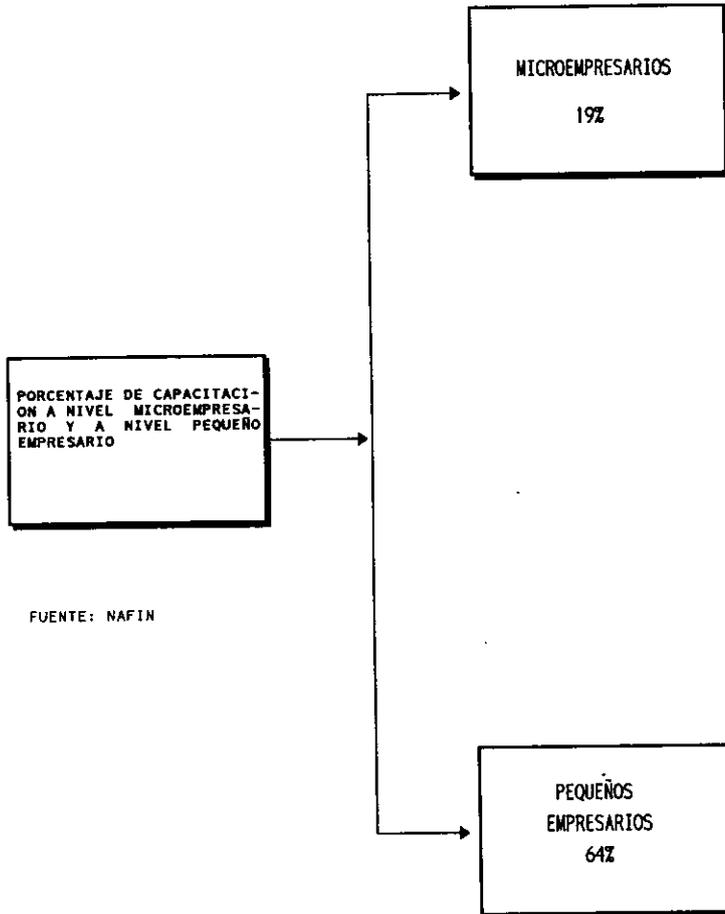
NAFIN, LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA
ENCUESTA PILOTO 1996.

CUADRO 3.10



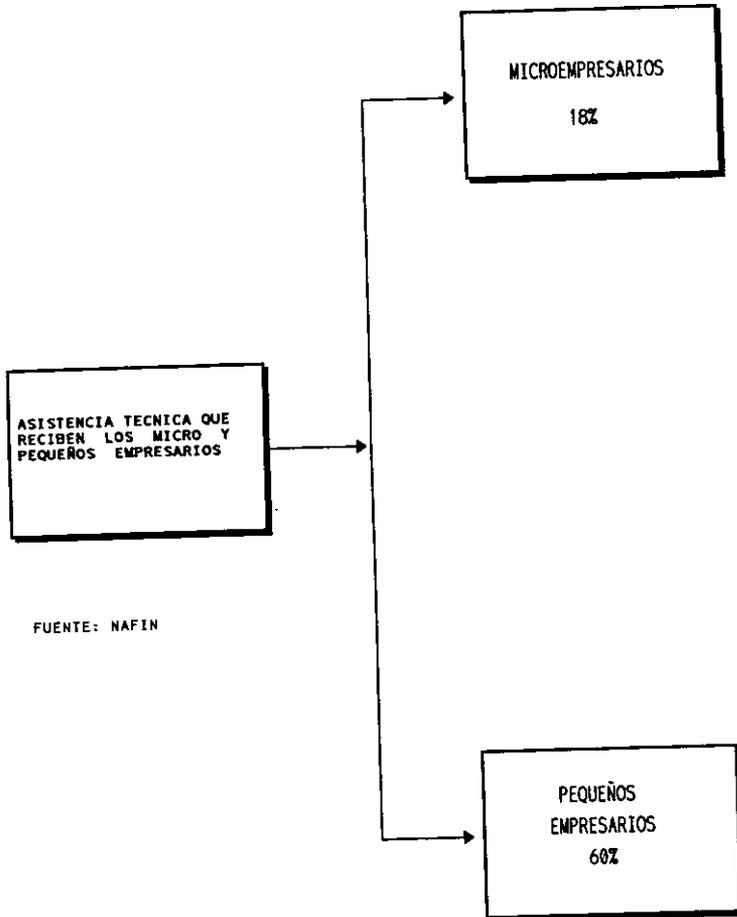
FUENTE: NAFIN

CUADRO 3.11



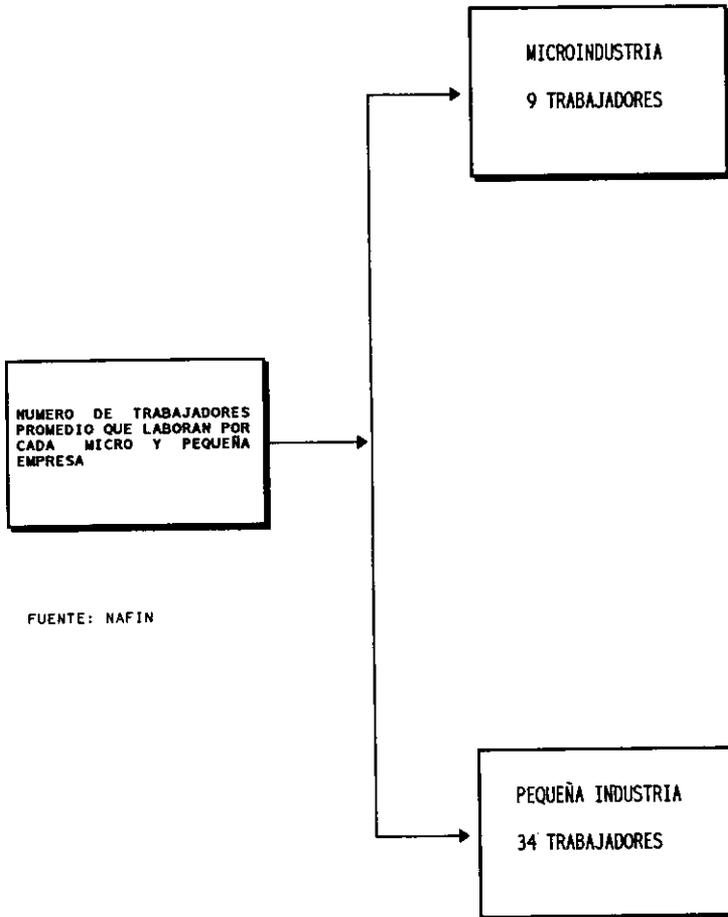
FUENTE: NAFIN

CUADRO 3.12



FUENTE: NAFIN

CUADRO 3.13



FUENTE: NAFIN

CUADRO 3.14

M E R C A D O

DESTINO	MICRO	PEQUEÑA	MEDIANA
---------	-------	---------	---------

CONSUMIDOR FINAL	72.3%	47.5%	35.2%
MAYORISTAS	4.6%	33.7%	30.6%
MINORISTAS	24.4%	16.9%	11.8%
EMP. PARA EXP.	0.6%	5.3%	15.6%
DETALLISTAS	5.4%	10.8%	11.5%
OTROS	12.4%	43.2%	48.7%

NAFIN, LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA
ENCUESTA PILOTO 1996.

CUADRO 3.15

PROMOCION DEL PRODUCTO

FORMAS	MICRO	PEQUEÑA	MEDIANA
--------	-------	---------	---------

PRESENTACION DIRECTA	84.1%	58.4%	56.8%
PERIODICOS	4.0%	22.0%	20.8%
DIRECTORIO TELEFONICO	4.8%	23.1%	20.0%
FOLLETOS	2.7%	12.4%	17.0%
OTROS CLIENTES	13.6%	16.9%	13.8%
VOLANTES	9.1%	14.5%	9.3%
RADIO	3.6%	2.3%	13.3%
PROM. ENTRE DISTRIBUIDORES	2.0%	4.2%	13.4%
OTROS	1.0%		4.0%

NAFIN, LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA
ENCUESTA PILOTO 1996.

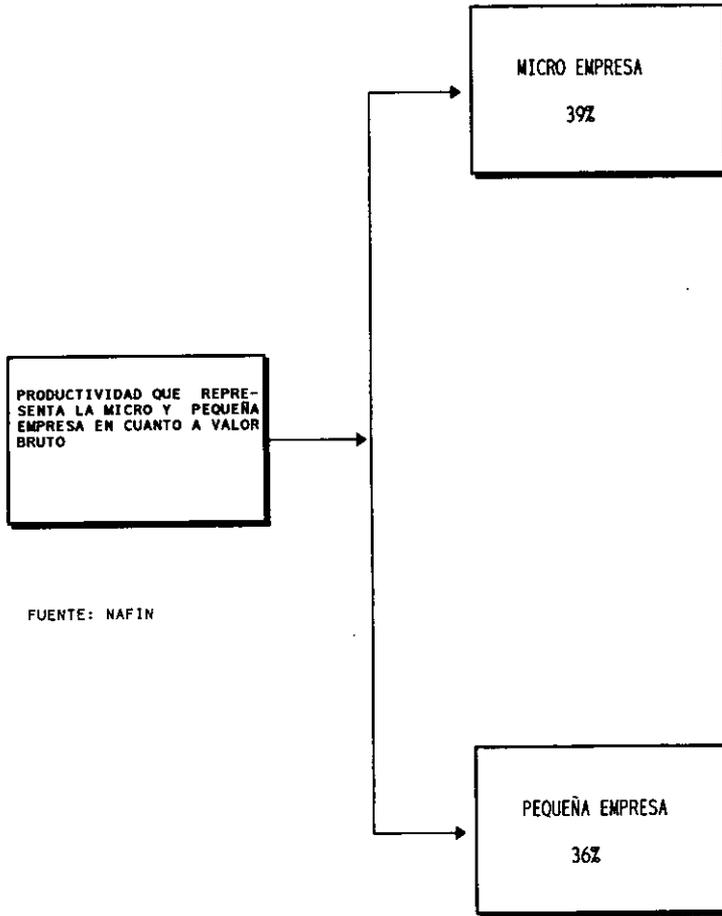
INVERSION PROMEDIO PARA EL ESTABLECIMIENTO DE LAS MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA (MYPES)
 EN MEXICO Y SU CONTRIBUCION AL EMPLEO

CUADRO 3.16

TIPO DE EMPRESAS	INVERSION NECESARIA PARA SU ESTABLECIMIENTO \$	INVERSION NECESARIA PARA LA GENERACION DE EMPLEO \$
MICRO EMPRESA	10,000.00	1,000.00
PEQUERA EMPRESA	54,000.00	1,600.00

FUENTE: NAFIN
 DATOS A: NOV. 1994

CUADRO 3.17



FUENTE: NAFIN

CLASIFICACION DE LA PROBLEMÁTICA DE LA MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA (MYPES)
DE ACUERDO A LAS ACTIVIDADES QUE DESARROLLAN

CUADRO 3.18

GPO.	ALGUNAS RAMAS REPRESENTATIVAS DE ACTIVIDAD	TIPO DE TECNOLOGIA	TIPO DE MERCADO	COMPETITIVIDAD
------	--	--------------------	-----------------	----------------

I	ALIMENTOS Y BEBIDAS PRODUCTOS DE LA CANASTA BASICA.	SIMPLE Y ABSOLETA	LOCALES DE BAJO PODER ADQUISITIVO	NULA
II	PROCESOS TEXTILES, HERRERIA TRADICIONAL ARTESANIAS Y ALGUNOS PROCESOS DEL HIERRO Y ACERO. PIEZAS O PRODUCTOS SEMIELABORADOS DE TIPO INDUSTRIAL.	TRADICIONAL	REGIONAL Y ESTATAL	ESTACIONAL O CICLICA
III	AUTOPARTES, PETRO- QUIMICA, CERVEZA, VIDRIO.	MODERNA O ACTUALIZADA	NACIONAL E INTERNACIONAL	CONSTANTE

FUENTE: LA MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA MANUFACTURERA
VICTOR S. CASIQUE Y CLEMENTE RUIZ D.
AGOSTO 95.

CUADRO 3.19

CRITERIOS PARA LA FIJACION DE PRECIOS

FACTORES COSIDERADOS	MICRO	PEQUEÑA	MEDIANA
----------------------	-------	---------	---------

COSTO DE LA MATERIA PRIMA	48.6%	28.5%	36.5%
POR LA COMPETENCIA	20.5%	19.3%	19.1%
COSTO DE MANO DE OBRA	17.5%	17.3%	16.8%
COSTOS FIJOS	13.9%	11.7%	10.1%
GASTOS ADMINISTRATIVOS	4.0%	7.6%	7.8%
COMBINACION DE FACTORES INT.	13.8%	41.0%	45.8%
PRECIOS OFICIALES	4.4%	4.5%	5.6%

NAFIN, LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA
ENCUESTA PILOTO 1996.

CUADRO 3.20

**CARTERA VENCIDA DE LOS PRINCIPALES BANCOS COMERCIALES
SALDO EN MILLONES DE NUEVOS PESOS
PRIMER TRIMESTRE DEL AÑO**

BANCO	1995	1996	VAR. %
-------	------	------	--------

B A N A M E X	5553.7	7581.7	38.5
B A N C O M E R	4942.7	7793.1	57.6
S E R F I N	3849.5	6165.9	60.1
T O T A L (20 BANCOS)	24044.7	30430.6	59.8

FUENTE: EXCELSIOR, 24 DE MAY. 1996
ELABORADO APARTIR DE CIFRAS DE LA
COMISION NACIONAL BANCARIA
REFORMA FINANCIERA Y CARTERA VENCIDA:
MTRA. EUGENIA CORREA.
ECONOMIA INFORMA MAYO-JUNIO 1996.

NAFINSA

PROGRAMAS DE FOMENTO

PARA FONDEAR CREDITOS SOLICITADOS POR EMPRESAS A INTERMEDIARIOS FINANCIEROS

PROGRAMA	EMPRESA	CONCEPTO A FINANCIAR
PROGRAMA PARA LA MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA (PROMYP)	MICRO Y PEQUEÑA	CAPITAL DE TRABAJO MAQUINARIA Y EQUIPO INSTALACIONES FISICAS CONSOLIDACION DE PASIVOS
PROGRAMA DE MODERNIZACION	MEDIANA Y GRANDE	CAPITAL DE TRABAJO MAQUINARIA Y EQUIPO INSTALACIONES FISICAS CREDITO A ACCIONISTAS CONSOLIDACION DE PASIVOS
PROGRAMA DE INFRAESTRUCTURA	MEDIANA Y GRANDE	CONSTRUCCION DE PARQUES INDUSTRIALES REOBICACION DE EMPRESAS
PROYECTO DE DESARROLLO TECNOLÓGICO	MEDIANA Y GRANDE	DESARROLLO TECNOLÓGICO ESCALAMIENTO
PROYECTO DE MEJORAMIENTO DEL MEDIO AMBIENTE	MEDIANA Y GRANDE	MAQUINARIA Y EQUIPO INSTALACION FISICA CAPACITACION Y ASISTENCIA TECNICA
PROGRAMA DE ESTUDIOS Y ASESORIAS	MEDIANA Y GRANDE	CONSULTORIA FIRMAS DE INGENIERIA ELABORACION DE ESTUDIOS

FUENTE: PROYECTO DE FACTIBILIDAD DE SERVICIOS FINANCIEROS DENOMINADO APOYO EMPRESARIAL, S.A.
MARTIN HERNANDEZ SIERRA.

CLASIFICACION DE LA PROBLEMÁTICA DE LA MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA (MYPES)
DE ACUERDO A LAS ACTIVIDADES QUE DESARROLLAN

CUADRO 3.22

GPO.	INNOVACION	VINCULACION	EXPANSION
------	------------	-------------	-----------

I	DE BAJO NIVEL	SE VINCULAN A LA DINAMICA DEMOGRAFICA Y SUS PRECIOS ESTAN INDEXADOS A NIVEL DE INGRESOS DE LA CLASE TRABAJADORA	SU CAPACIDAD DE EXPANDERSE SE RELACIONA DIRECTAMENTE CON EL INCREMENTO DEL NIVEL DE VIDA DE LOS TRABAJADORES EN GENERAL
II	A NIVEL MEDIO Y MEDIO BAJO	ESTAN VINCULADAS A EMPRESAS DECLINANTES EN SUS PROCESOS.	SU CAPACIDAD DE EXPANDERSE SE RELACIONA CON LAS PARIDADES CAMBIARIAS Y CON UN PROCESO SIMPLE DE SUSTITUCION DE IMPORTACION. SU FLORECIMIENTO SE DETIENE AL SOBREALORARSE LA PARIDAD.
III	A NIVEL MEDIO ALTO Y ALTO	ESTAN VINCULADAS AL SECTOR DE EXPORTACION DIRECTA O INDIRECTA.	SU CAPACIDAD DE EXPANSION ES CONSTANTE Y SE ADAPTA PERMANETEMENTE A ECONOMIAS DE ESCALA.

FUENTE: LA MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA MANUFACTURERA
VICTOR S. CASIQUE Y CLEMENTE RUIZ D.
AGOSTO 95.

CATEGORIA DE ANALISIS DE LAS RAZONES.

CUADRO 3.23

RAZONES	RAZON TIPICA	CALCULO	MEDIDAS
---------	--------------	---------	---------

RENTABILIDAD	RENDIMIENTO SOBRE LA INVERSION	UTILIDADES DESPUES DE IMPUESTOS ACTIVOS TOTALES	MIDE LA PROFUNDIDAD DE LOS ACTIVOS, REVELA EL EXITO CON LA EMPRESA EMPLEA SUS RECURSOS.
LIQUIDEZ	RAZON CIRCULANTE	ACTIVOS CIRCULANTES / PASIVOS CIRCULANTES	SOLVENCIA A CORTO PLAZO, ES DECIR, INDICA LA CAPACIDAD DE LA EMPRESA PARA LIQUIDAR SU DEUDA ACTUAL A CORTO PLAZO
ACTIVIDAD	ROTACION DE INVENTARIO	VENTAS / INVENTARIO	LA EFICIENCIA DE LA ADMINISTRACION DE INVENTARIOS A MENUDO SE COMPARA CON LOS PROMEDIOS Y CIFRAS DE LA INDUSTRIA EN AÑOS ANTERIORES CON EL PROPOSITO DE ESTIMAR LA EFICIENCIA
ENDEUDAMIENTO O APALANCAMIENTO	RAZON DE DEUDA	DEUDA TOTAL / ACTIVOS TOTALES	PROPORCION DEL FINAN. OTORGADO POR LOS ACREED. SE CALCULA A FIN DE ESTIMAR LA CAPACIDAD DE UNA COMPAÑIA PARA CUMPLIRSE SUS COMPROMISOS A LARGO PLAZO

CAPITULO IV.- EL BENEFICIO COMO INSTRUMENTO DE FINANCIAMIENTO.

Por parte de las empresas, existen limitantes para la obtención de financiamiento, derivadas por las condiciones económicas del País, las condiciones económicas de la empresa, la política del Gobierno en la materia y las exigencias de las instituciones para otorgar créditos. Por estas condiciones de la micro, pequeña y mediana empresa, a nivel Nacional, las Instituciones Financieras tienen la necesidad de hacer redituable su actividad ante la apertura financiera y la relación de ambos factores, como condición adversa a la micro, pequeña y mediana empresa, para lograr financiarse externamente.

A través de la Banca de Desarrollo, el Gobierno Federal, busca reorientar las características de la micro, pequeña y mediana empresa, mediante la utilización de avances tecnológicos y una mejor infraestructura, logrando encaminar a las empresas a la exportación a la eficiencia y a la expansión de las mismas, para que a través de lograr, que mejore su actividad económica consiga hacer a las mismas autofinanciables.

En el momento en que, la empresa encuentre restricciones para el financiamiento externo, esta ha de ser uso de sus propios recursos, en este caso, aplicando la política de beneficios, esto es sacrificando las utilidades para reinvertirlas y hacer frente a toda clase de gastos que implique la operación de una empresa.

4.1.- CARACTERIZACION DEL BENEFICIO.

La política de beneficios determina la división de las utilidades entre el pago a los accionistas y las utilidades retenidas, siendo estas últimas una de las fuentes más importantes para financiar el crecimiento de los negocios, estos beneficios constituyen las corrientes de efectivo que persiguen los inversionistas por aportación; aunque el crecimiento de los beneficios es conveniente, éstas dos metas se hayan en constante conflicto.

La mayoría de las necesidades de las empresas, se deben financiar en forma interna mediante la reinversión de sus utilidades y de cargos que son efectivos, tales como la depreciación, éstos fondos internos han proporcionado una parte sustancial de los costos de proyectos de inversión en nuevas plantas y equipo.

4.2.- LA MECANICA EN EL REPARTO DE UTILIDADES.

Las utilidades reflejan los beneficios que se deben de entregar a los inversionistas, pero hay ocasiones en que el efectivo no alcanza a cubrir los beneficios ganados; éstos beneficios, se clasifican en:

*Beneficios en efectivo:

Son autorizados por el consejo de administración de una sociedad mercantil y nacen de las utilidades que aparecen registradas en utilidades por aplicar, que es un superávit, es autorizada por una resolución del Consejo de Administración en donde se indica, la tasa en dinero que se pagará por acción, la fecha de la declaración, la

fecha en que los registros de acción han de cerrarse con objeto de tener precisamente, cuales son los accionistas a los que son aplicables los beneficios y a la fecha de pago.

***Beneficio en acciones:**

De cualquier clase de capital de la empresa que lo distribuye, es el pago en especie, con objeto de capitalizar utilidades anteriores, una distribución de acciones de una compañía diferente a la que distribuye el beneficio en propiedad, tampoco debe confundirse con un reparto de acciones adicionales.

El costo de las acciones antiguas, se debe de dividir conjuntamente entre el número de acciones antiguas y nuevas, aplicándose de ésta manera, el mismo costo por acción en caso de que se venda cualquier cantidad de acciones nuevas o antiguas.

Otras modalidades de los beneficios; el pago de beneficio cuando no se efectúa en efectivo, en acciones, o bonos u otras obligaciones; reciben diferentes nombres o modalidades, entre los principales, tenemos los siguientes:

- 1.- Beneficio Acumulativo
- 2.- Beneficio de Capital
- 3.- Beneficio de Fin de Año
- 4.- Beneficio de Liquidación
- 5.- Beneficio de regularización
- 6.- Beneficio Devengado

- 7.- Beneficio Diferido
- 8.- Beneficio en Propiedades
- 9.- Beneficio en Extraordinario
- 10.- Beneficio Garantizado
- 11.- Beneficio no Pagado
- 12.- Beneficio Omitido
- 13.- Beneficio Opcional
- 14.- Beneficio Virtual

TEORIA FINANCIERA DE LOS BENEFICIOS RESIDUALES.

El punto de partida, es que los accionistas prefieren que la empresa retenga las utilidades y las reinvierta en lugar de pagarlas en dividendos, si el rendimiento de las utilidades reinvertidas supera a la tasa de utilidad que el accionista podría obtener en otras inversiones de riesgo comparable.

Además, hay que considerar el costo de capital de utilidades retenidas, que es un costo de oportunidad que refleja las tasas de utilidad ofrecidas a los inversionistas en acciones.

Residual, significa, sobrante, la teoría de la política de beneficios, implica que los beneficios se pagan después de haberse agotado las oportunidades de inversión interna.

ESTANDARES DE LAS POLITICAS DE BENEFICIOS EN LA PRACTICA.

Las utilidades retenidas que figuran en el estado de situación financiera, en el renglón de utilidades por repartir o aplicar, pueden invertirse en activos necesarios para el negocio, así puede suceder que una empresa con utilidades de liquidez, las empresas en crecimiento aún las más lucrativas tienen necesidades urgentes de fondos.

Cuando una empresa ha contratado deudas para financiar la expansión o sustituir otras formas de financiación, se le plantean dos alternativas:

- 1.- Pagar la deuda a su vencimiento.
- 2.- Disponer del pago de la deuda.

Si la decisión es retirar la deuda, ésta decisión requerirá generalmente de la retención de utilidades.

Para evitar los problemas de decisión sobre cuanto hay que pagar de beneficios y cuánto hay que retener, sin causar problemas a los inversionistas, en algunas empresas se marcan estándares previos a las utilidades, los cuales se calculan en forma estimativa y casi siempre son porcentaje del total de las utilidades.

El beneficio estable, desde el punto de vista de la empresa y de sus accionistas, es un requisito para la Bolsa de Valores, que las acciones paguen beneficios y que no se reduzcan.

4.3.- ELEMENTOS QUE INCIDEN EN LA MECANICA DE BENEFICIOS.

Hemos dicho, que desde el punto de vista económico, puede argumentarse que las utilidades deben pagarse a los accionistas comunes, mientras que estos puedan obtener una mejor utilidad en otra parte, considerando los riesgos relativos incurridos, en cierto tipo de industrias, los beneficios tienden a ser estables y su análisis puede hacerse desde el punto de vista del llamado principio marginal de la distribución de beneficios, si éste principio teórico puede ser aplicado en la práctica, el inversionista colocará sus fondos en la mejor inversión y que le ofrezca mayor recompensa, su decisión ayudará a que los fondos del capital contable, deben ser distribuidos entre las empresas que puedan hacer el empleo más económico o valioso de éstos fondos. De ésta manera, los recursos de nuestra economía son colocados para su mejor empleo.

EL CAPITAL ADECUADO A LA POLITICA DE BENEFICIOS.

El capital adecuado, se refiere al capital contable, mismo que está en función de la actitud, la competencia, las ventas futuras y su estabilidad, así como la época, si un capital es adecuado a una fecha determinada, puede no serlo en el futuro, debido al incremento de las ventas, la planificación sobre nuevos productos.

Las actividades de los directores, influyen directamente en el capital adecuado, puesto que seleccionan el tipo de financiación que en el momento oportuno es más adecuado y se reflejan al control de la empresa y al riesgo, de ahí, que la política de beneficios ejerce, influencia sobre el autofinanciamiento, puesto que los

inversionistas esperan beneficios estables, como un rendimiento apropiado.

Aún más, el caso de las utilidades retenidas no está perfectamente definido, aún cuando una mayoría de accionistas se encuentre en el nivel de utilidades superiores, los factores que determinan el precio de mercado de las acciones comunes, con frecuencia son absurdos y probablemente varíen de una empresa a otra entre el peligro de que el precio de las acciones no aumenten al retenerse los beneficios para su reinversión, si los accionistas buscan utilidades de capital, pueden tener que pagar bastantes utilidades para interesar a los inversionistas, aún cuando ésto signifique reducir la cantidad de utilidades reinvertidas en el negocio.

EL CAPITAL INSUFICIENTE Y LA POLITICA DE BENEFICIOS.

Si en el caso de tener un capital apropiado, es aconsejable retener utilidades en el caso de un capital insuficiente es la necesidad no decretar beneficios mayores, puesto que se estaría descapitalizando el negocio.

FLUJOS DE EFECTIVO ESPERADOS Y LA POLITICA DE BENEFICIOS.

Para la determinación de la política de beneficios, es necesario hacer cálculos sobre los flujos de efectivo esperados, como lo observado en el punto anterior y será la alternativa más adecuada la que sirva de guía para la determinación de una política de beneficios apropiada.

EL VALOR DE LAS ACCIONES Y LA POLITICA DE BENEFICIOS.

Si la utilidad, esperada después de impuestos excede a la obtenida en otra parte y si nuestros accionistas están debidamente informados esperaríamos hacer máximo el precio de mercado de nuestras acciones comunes si fallamos al aplicar el principio marginal y retenemos más fondos de los que podríamos invertir con utilidad, los accionistas tomarán en cuenta el rendimiento menor ofrecido y pagarán menos por nuestros accionistas, es constante si se paga utilidades y se deja ir la oportunidad de inversiones lucrativas las acciones también se venderán a menor precio. Si los beneficios son estables, los inversionistas, pueden pagar una prima por beneficios estables, ésta política de beneficios es preferida por muchos inversionistas y pagarán mayor precio por este tipo de acciones, es decir hay una utilidad en la estabilidad, ésta utilidad, no se refleja en la tasa de rendimiento sino en la certeza de recibir beneficios.

RESTRICCIONES DERIVADAS DE LOS PASIVOS CONTRAIDOS.

El financiamiento por medio de pasivos, es el primero en la línea de espera, es decir, con relación a su vencimiento, en cambio los inversionistas en acciones comunes son los últimos en la línea de espera de los recursos únicamente satisfacen el pago de pasivos, hacen que surjan restricciones para poder declarar el pago de beneficios, en forma oportuna. Esta restricción puede ser momentánea y se puede programar los pagos con vencimientos más largos y periódicos.

ACCIONISTAS DE LA EMPRESA.

No obstante, que la necesidad de distribuir beneficios, constituye la limitación más importante del autofinanciamiento, ésta limitación no se ve materializada sino hasta el momento de pago, momento en que se gravan las utilidades por la ley del impuesto sobre la renta.

La empresa causa el impuesto sobre las utilidades en el momento en que las obtiene, los accionistas son causantes de éste tipo de impuesto en el momento en que reciben los beneficios. Además, están las influencias externas: banqueros, inversionistas, individuales, en grupos de inversión, etc.,.

INFLACION, DEPRESION ECONOMICA.

-EL PROBLEMA INFLACIONARIO Y LA POLITICA DE BENEFICIOS.-

En épocas de inflación la contabilidad tradicional, expresa los resultados de una empresa con utilidades infladas, al registrar costos históricos y al no actualizarlos, las utilidades son mayores a las reales, si los beneficios son producto de las utilidades, al entregarse éstos sobre datos irreales, se está dejando sin recursos o con menos recursos a la empresa, además, cuando la inflación es creciente, los medios son insuficientes para reponer los materiales, servicios, mano de obra, etc., en la misma capacidad, con el mismo recurso financiero.

LA POLITICA DE BENEFICIOS Y LA DEPRESION ECONOMICA.

Es una ley práctica, en que la producción, en nuestra economía está comprendida en un círculo de prosperidad y depresión, el paso de una fase a otra se realiza críticamente en un momento determinado de la prosperidad, surge un estancamiento en una serie de ramas de la producción.

El estancamiento y la modificación de precios se extienden, la depresión es una prolongación de la inflación, normalmente, surge cuando hay una producción y la demanda es mayor a la oferta, la posibilidad general de la depresión se da con la duplicación de la mercancía y dinero, esto implica que el río de la circulación de mercancías experimenta una interrupción al convertirse en dinero, en vez de emplearlo para la circulación de mercancías que queden invendibles y produce el estancamiento.

En épocas de depresión económicas, en términos generales, lo aconsejable, es que las utilidades se retengan, y los beneficios sean los más bajos posibles, con el fin de tener recursos para hacerle frente a los costos fijos y que la empresa no entre en crisis financiera.

RESTRICCIONES EN EL AREA DEL FINANCIAMIENTO EXTERNO.

Este factor puede referirse a épocas difíciles de obtener créditos externos, ya sea por motivos económicos del País, o bien por la situación económica de la empresa, a la carencia de fuentes de financiamientos externos o la insuficiencia de este tipo de fuentes, repercute en el autofinanciamiento, por medio de la retención de utilidades.

Las empresas bien establecidas, con tendencias de lucratividad y estabilidad en las utilidades, tendrán fácil acceso a los mercados de capital y otras fuentes de financiamiento externo, debido a que los banqueros inversionistas individuales y grupos de inversión optarán por invertir en éste tipo de empresas, más que en empresas pequeñas, nuevas e inseguras, por la mayor cantidad de riesgo hacia los inversionistas potenciales, su incapacidad para reunir fondos internos o pasivos en los mercados de capital (fuentes restringidas), por lo que se ven en la necesidad de retener más utilidades para financiar sus operaciones, de ahí que una empresa bien establecida probablemente tenga una tasa más alta del pago de dividendos que una empresa nueva o pequeña.

VENTAJAS Y DESVENTAJAS DE LA POLITICA DE BENEFICIOS.

Una tasa más alta de beneficios significa menos utilidades retenidas y en consecuencia, una tasa más lenta de crecimiento de las utilidades y de los precios de las acciones.

Interdependencia entre la política de beneficios, el grado de adecuación del capital de la empresa y los planes de inversión.

Al desarrollar las políticas de beneficios los administradores financieros, se encuentran con el problema que presenta la disyuntiva. Lo que es bueno para los accionistas, puede no serlo para los directores y funcionarios de la empresa, aún más, lo que es ventajoso para algunos accionistas puede no serlo para otros.

4.4.- LAS UTILIDADES COMO MEDIO DE FINANCIAMIENTO.

Las utilidades retenidas se consideran como una fuente de financiamiento ya que el pago de utilidades en la forma de dividendos en efectivo a los tenedores de acciones comunes y ordinarias resulta en la reducción del activo en efectivo. A fin de aumentar nuevamente los activos al nivel que hubieran prevalecido de no haberse pagado los dividendos, la empresa debe obtener una deuda adicional o un financiamiento de capital. Al renunciar a los pagos de dividendos y utilidades retenidas, la empresa puede evitar el verse obligada a obtener una cantidad específica de fondos o eliminar ciertas fuentes existentes de financiamiento. En cualquier caso, la retención de utilidades es una fuente de fondos.

La participación en los beneficios es un sistema de pago que se autofinancia porque los beneficiarios o dividendos se pagan solamente cuando hay ganancias para competir.

DISPONIBILIDAD DE FONDOS.

Una empresa, debe evaluar su posición financiera, seguir la redituabilidad, para obtener capital a partir de fuentes externas. Debe determinar no sólo sus posibilidades para la obtención de fondos, sino también el costo y capacidad para la obtención de fondos, sino también el costo y capacidad para obtener capital de fuentes externas. Debe determinar no sólo sus posibilidades para la obtención de fondos, sino también el costo y rapidez con la que puede conseguir un financiamiento. Generalmente, la empresa madura, tiene mayor acceso al nuevo capital que la empresa que se halla en su estado de crecimiento más o

menos acelerado. Por ello, los fondos disponibles para ésta última clase de empresas pueden no bastar para apoyar los proyectos aceptables. Es probable, que una empresa en desarrollo se vea obligada a depender en gran medida del financiamiento interno, por medio de utilidades retenidas, a fin de aplicar los proyectos que ofrecen redituabilidad. Por lo tanto, es muy probable que pague solo un porcentaje mínimo de sus utilidades en forma de dividendos.

Es mejor que las empresas, más sólidas que requieran de fondos de capital, solamente para desembolsos, pague una gran proporción de sus utilidades en especial si cuenta con fuentes accesibles de financiamiento, en vez de retener, éstas utilidades, para reinvertirlas en valores negociables, hasta que no se lleve a cabo el desembolso planeado. Se supone que los propietarios de la empresa pueden percibir mayores rendimientos sobre otras inversiones. Si las fuentes externas de fondos son limitadas, deberá entonces retener utilidades para el desembolso futuro planeado. Si de momento se requiere de fondos, la retención de utilidades puede ser también útil.

Una empresa, no debe retener fondos, para invertirlos en proyectos que produzcan menores rendimientos de los que los propietarios podrían obtener en inversiones externas de igual riesgo. La empresa deberá evaluar los rendimientos esperados sobre sus oportunidades de inversión y determinar si son tangibles mayores, rendimientos en inversiones externas, tales como valores Gubernamentales y otras acciones cooperativas, si todo indica que los propietarios tienen mejores oportunidades externamente, la empresa deberá parar un alto porcentaje de sus utilidades. Si la operaciones de inversión son por lo menos, tan buenas como las inversiones externas de riesgo semejante, es justificable un pago. Una empresa no deberá retener fondos en la forma de obligaciones negociables, con el fin de hacer desembolsos futuros, más bien habrá de pagar

éstas utilidades ahora y elevar los fondos necesarios más tarde, cuando lleve a cabo el desembolso. Al utilizarse éstos recursos, se evita el uso de fuentes externas de fondos, que han permitido usar modelos de estructura de capital adecuado.

La política de dividendos la puede aplicar la micro, pequeña y mediana empresa, en menor escala y con las adecuaciones correspondientes, de acuerdo con el tipo de organización, bajo el cual esté operando. En el caso del negocio unipersonal, se puede aplicar hacia sí mismo, cuando existan socios o miembros familiares o no, ya que tienen el carácter de socios y esto les permite participar de las ganancias obtenidas por la empresa, aunque esta no tenga una gran magnitud y una forma de organización más sencilla.

Lo más importante, es el poder mantener a la empresa y lograr la ampliación de la misma, en pro de mayores ganancias; aplicando la política de reinversión de utilidades, pero tal vez no mediante especificaciones técnicas y adecuadas, sino informal e intuitivamente, aunque, existen empresas que tienen una organización bien conformada y en consecuencia tiene mayor solidez y mejores procesos internos.

CAPITULO V.- PERSPECTIVAS DE FINANCIAMIENTO DE LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA, EN MEXICO Y DE LOS INTERMEDIARIOS FINANCIEROS.

Los factores que determinan el tipo de financiamiento a ser elegido por una determinada empresa son múltiples, dominando las condiciones económicas del país que repercuten tanto en la economía de la empresa, como en la política a aplicar en cuanto al Sistema Financiero Nacional, se refiere y en consecuencia sobre la política a seguir al interior de la empresa.

5.1.- LA APLICACION DE FONDOS EN LAS EMPRESAS MEXICANAS.

La aplicación de fondos en las Empresas mexicanas, tienen el antecedente, del período de 1969 a 1973, donde los establecimientos industriales, recurrían al 50% de los recursos internos y en un 50% a externos.

Sólo en tres ramas, la alimentación básica, metal mecánica y diversas, la deuda de largo plazo se ubica en torno al 20%; a excepción de la metálica básica que es superior al 30%; siendo poco significativa en la mayoría de las otras ramas, de un 10% y un 15% de los recursos totales. Esto sugiere que un alto porcentaje de la inversión nueva se financiaba con recursos internos.

Esto nos indica, la gran fuerza de las deudas a corto plazo, que se presentan en todas las ramas de nuestras Empresas Mexicanas.

Por lo que la pequeña y mediana empresa, dependían principalmente por recursos internos, por el escaso acceso al crédito, por el contrario, la empresa grande y

las muy grandes, estaban inclinadas hacia los recursos externos; la razón es, una menor capacidad de las primeras para captar recursos externos, la deuda con el exterior incrementa su presencia con relación con el tamaño de la empresa.

En casi todas las ramas, la inversión nueva se financiaba con recursos internos, teniendo una significativa participación de los mismos. En algunos casos (calzado, vestido y hule), entre 20% y 35% de los recursos totales, hay una presencia importante de crédito de proveedores.

Otro antecedente lo constituye el período de 1975-1983, pero este a diferencia del anterior sólo se consideran empresas cotizadas en bolsa, característica de las grandes empresa. Los diez años que van desde 1974 a 1983, representan una desaceleración en el ritmo de crecimiento (1976-1977) un ciclo de expansión sin precedente en la historia moderna de México (crecimiento del 8% del P.I.B., durante 1978-1981) y un freno brusco al crecimiento con la caída del P.I.B., producido en 1982 y 1983. En el período 1978-1981, se registro un fuerte crecimiento de las utilidades (tomadas en relación a las ventas), que, se tradujo en un crecimiento de las utilidades retenidas para reinversión.

En cuanto a los costos financieros, la tasa de interés activa local, comenzó a elevarse sostenidamente desde 1979, ampliando la brecha con la tasa activa en estados Unidos. Es de notar que la tasa internacional, se elevó también desde esa fecha, aunque menos que la Mexicana. Consiguientemente, se podría suponer que los costos financieros comenzaron a contrarrestar en crecimiento a las utilidades desde la segunda mitad de 1979 y más claramente a partir de 1980. En cuanto a la depreciación, luego que se modificara el tipo de cambio en

1976, se autorizó, para algunas empresas (cementeras), la depreciación acelerada. En tales casos, es fuente interna de recursos, por lo tanto, las utilidades obtenidas para inversión, así como la depreciación seguramente aumentaron entre 1977 y 1981 y ésto quiere decir que la fuente interna de recursos se habría movido, en términos absolutos, hacia arriba.

En las fases expansivas, los recursos internos se elevan pero el crecimiento es más dinámico, cabría esperar un fuerte endeudamiento empresarial en el período que estamos considerando. En principio entonces podríamos imaginar que las fuentes externas crecieron más rápidamente que las internas. Y este comportamiento de las distintas fuentes de fondos se vería reforzado por una Legislación impositiva que hace conveniente el endeudamiento.

Cuatro de las seis ramas, asimismo, muestran tendencia a incrementar el endeudamiento de largo plazo. Esto parece compatible con la necesidad de mayores recursos externos para expandir la inversión.

El sostenido incremento de las tasas de interés mexicanas desde 1979, por impulso de la elevación de las tasas internas, por impulso de las Internacionales, pero abriendo continuamente el diferencial entre ellas y las tasas locales, introducían un freno a la expansión industrial o impulsaban a los inversionistas a procurarse fondos en otras fuentes: el crédito subsidiado Gubernamentalmente o el crédito externo (deuda externa privada).

Con lo anterior, se observa que las empresas grandes tienen una tendencia mayor hacia la financiación externa, dadas sus dimensiones y mayores garantías de poder afrontar sus pasivos.

De igual manera, se puede apreciar, de que manera repercuten las condiciones externas a la empresa en el tipo de financiamiento a elegir, esto, cuando en primera instancia se tiene accesos al financiamiento externo y bien cuando las condiciones favorecen o hacen necesario en su caso la contratación de pasivos.

En relación a esto último, una encuesta hecha a empresas de la micro, pequeña y mediana empresa, realizada por Nafinsa y el Instituto Mexicano de Ejecutivos de Finanzas, A.C., en el año de 1985, en el Estado de Jalisco, de un total de 378 empresas se encontró que:

- * El 28% de las empresa, no utilizan financiamiento externo.
- * Al 14% de las empresas, se les ha negado el crédito
- * El 60% de las empresas en promedio, están mal preparadas para requisitar y tramitar financiamientos externos, principalmente por desconocimiento de trámites y requisitos, además de no contar con la información financiera adecuada.
- * El 68% de las empresas señalan como principales problemas para obtener financiamiento, los trámites elevados y el burocratismo.

Las empresas que representan sus estados financieros auditados en el trámite de sus créditos (el 42%), es representativo de la organización empresario Jalisciense, ya que se estima, que es difícil y costoso para una pequeña y mediana empresa cumplir con éstos requisitos.

La mayor asesoría que reciben los empresarios de sus intermediarios financieros es la de los bancos con un 58% de respuestas.

- * El 22% de las empresas manifiesta desconocimiento de los tipos de crédito Bancario.
- * El 51% de las empresas, tiene planes de expansión de sus negocios.
El 58% considera que lo hará con recursos propios de la empresa o con aportaciones.
El 29% a través de créditos bancarios
Y el 13% a través del mercado de valores.

Se observa que existe la misma tendencia similar a la descrita en el período 1969-1973, en el que un 50% y un 50% recurrió a recursos tanto externos como internos, en esta encuesta se observa que la micro, pequeña y mediana empresa, depende básicamente de los recursos internos, ya que un 58% considera que trabajará con sus propios recursos para expandir sus negocios.

Se muestra también, los obstáculos a que se enfrentan la micro, pequeña y mediana empresas, para la obtención de crédito externo y se hace hincapié en la falta de preparación de las mismas para trámitar y requisitar financiamiento externo.

Durante 1991, Nacional Financiera, realiza otra encuesta a la micro, pequeña y mediana empresa, donde las cifras indican que la micro, pequeña y mediana empresa, todavía presenta restricciones para obtener financiamiento y por consiguiente en muchas de las ocasiones tiene que hacer uso de sus propios recursos.

Las exigencias a que han de afrontarse los empresarios de la micro, pequeña y mediana empresa para conseguir un crédito continúan vigentes.

En la encuesta, el 28.2% de la micro, 31.4% pequeña y el 30.5% de la mediana empresa contesta que el principal

obstáculo en la tramitación de crédito son la complejidad que engloban los trámites, para la obtención del mismo.

Un segundo factor lo constituyen las altas tasas de interés que probablemente no puedan ser cubiertas, y en un tercer nivel la falta de garantías, que como ya es sabido son mayores los problemas en este sentido para la micro empresa, factor que trata de abrir la banca de desarrollo con la articulación de empresas de la micro, pequeña y mediana, con empresas de mayor envergadura. (cuadro 5.1).

Ahora bien para que le sea otorgado el crédito, el principal obstáculo lo constituyen entonces la falta de garantías que lógicamente son mayores para la microempresa con un 42%, la documentación insuficiente es un factor en contra de la micro, pequeña y mediana empresa, dado que en ocasiones ni siquiera cuentan con registros contables, nuevamente siendo mayor la tendencia en la empresa micro, y menor en la empresa mediana con un 18%, por otra parte la cantidad solicitada aunque es el tercero de los obstáculos, constituye el mayor problema para la mediana empresa, lo que se puede deber a dos factores, uno porque dado su tamaño y magnitud le resulta más viable solicitar crédito y por otra parte su necesidad de recursos es mayor debido a sus dimensiones que resultan ser mayores que el de los otros dos tipos de empresas y finalmente el crédito probablemente le sea negado por las condiciones económicas que prevalezcan en ellas, entre otros factores. (cuadro 5.2).

En el capítulo III, se hizo referencia a que una de las características de la micro, pequeña y mediana empresa, es su renuencia al trabajo en grupo lo que podía traducirse a su negativa para solicitar crédito, dado que un 55.2%, 66.1% y otra 66.1% de la micro, pequeña y mediana respectivamente, responde que no ha solicitado crédito por que no ha querido; los costos de las tasas de

interés también adquieren importancia para no solicitar crédito toda vez que muchas de ellas no pueden hacer frente a los costos que esto implica, lo que resulta en el temor que se manifiesta de no poder pagar como otro factor de peso para no solicitar crédito. (cuadro 5.3)

La microempresa, invierte mayoritariamente en materia prima, en un 62.3% por otra parte la mediana, destina su inversión en mayor porcentaje 47.3% a maquinaria y la pequeña aunque destina un 41.8%, invierte más en materia prima, 49.7%, factor que tal vez se deba a que la pequeña y mediana empresa son empresas mejor constituidas y emplean mayores recursos entre ellos, equipo y maquinaria.

Además las cifras indican que sus recursos en general los canaliza a los gastos de operación (en materia prima y maquinaria, salarios, instalación) de la empresa, lo que no sucede con la microempresa, porque destina un buen porcentaje 35.3% de inversión en asuntos ajenos al negocio, posiblemente para manutención personal. (cuadro 5.4)

Pero cuando ya se ha obtenido un crédito, éste se destina en mayor magnitud a la adquisición de materia prima, lo que tal vez se deba a que la Banca exige que el crédito tenga un fin predeterminado y por lo general las Instituciones Bancarias lo que financian es el capital de trabajo, y en menor medida la adquisición de maquinaria y equipo. (cuadros 5.5; 5.6).

Las empresas muestran una preferencia por el crédito bancario lo cual pueden ser un reflejo de que los Bancos Comerciales a pesar de ser selectivos al proporcionar créditos, también se constituyen como el mayor intermediario de Nacional Financiera. En cuanto a los recursos que se destinan a la micro, pequeña y mediana empresa, a través de los fondos de fomento puede explicar el bajo porcentaje del 16.0%, máximo de solicitudes de crédito

dirigidos a la Banca de Fomento que al ubicarse como Banca de segundo piso, canaliza recursos pero en muchas de las ocasiones no en forma directa sino a través de sus intermediarios financieros.

Se observa que las empresas micro, solicitan recursos en un 21.5% a particulares, lo que probablemente se deba a su característica de tratarse de talleres unipersonales. (cuadro 5.7).

Los obstáculos siguen existiendo y con ello la inaccesibilidad de la micro, pequeña y mediana empresa, para obtener financiamiento externo, ésto no constituye la generalidad. Gran parte de las restricciones impuestas a éste tipo de empresas, se derivan en algunos de los casos de sus precarias condiciones económicas, o por tratarse de empresas en desarrollo y con estructuras aún débiles. La empresa grande, por su parte no tiene esta problemática a no ser que se encuentre en situación de quiebra, pero en contraparte también puede tener como elemento adverso el medio económico que circunda a la empresa lo que tampoco es ajeno para la micro, pequeña y mediana empresa.

5.2.- LA CONDUCTA DE LOS INTERMEDIARIOS FINANCIEROS EN MEXICO.

De un universo de 1,316,952 empresas del país, durante el período de 1989 a junio de 1993, los intermediarios financieros no bancarios apoyaron un total de 59.605 empresas; por su parte la Banca Comercial apoyó un total de 170,238 representando un 4.5% y 12.9% respectivamente con relación al total del universo de 1,316,952 empresas a nivel nacional, haciendo un total de 229,843 negocios apoyados y un total del 17% en relación al universo. Siendo las Entidades de Fomento, las que mayor número de empresas atienden después de la Banca Comercial con 29,575 empresas, posteriormente se tiene a las Uniones de Crédito con 24,098, las arrendadoras ocupan un cuarto sitio con 6,307 y las de factoraje con 4625, en quinto sitio.

De las empresas apoyadas 130,959 son micro; 91,465 son pequeñas; 3,225 son medianas y finalmente 2,774 son empresas grandes; haciendo un total de 228,423 empresas.

En cuanto a montos se refiere, tenemos que otorgó un total de 55,168 millones de nuevos pesos, de los cuales 10,888 millones de nuevos pesos corresponden al monto otorgado a la microindustria; 29,307 millones de nuevos pesos a la pequeña y 16,866 millones de nuevos pesos otorgados a la mediana y gran empresa.

La rama de la actividad económica que más recibió apoyo en cuanto al número de empresas atendidas fué la del comercio con un total de 94.497 empresas y en segundo lugar se ubica la industria con un número de empresas apoyadas de 84,264, ubicándose en último término el sector servicios con 49,662.

En referencia a los montos, la industria es la que

obtiene un mayor apoyo con 27,060 millones de nuevos pesos el sector comercio con 17,267 millones de nuevos pesos y los servicios con un total de 10,861 millones de nuevos pesos, haciendo un total de 55,188 millones de nuevos pesos.

A partir de 1993, la red de intermediarios financieros y las uniones de crédito son las más representativas.

En relación al universo de contribuyentes que representa la micro, pequeña y mediana empresa, el financiamiento otorgado a la microindustria que es mayor que para el resto, corresponde con su universo nacional que es de un 97%, lo que no necesariamente significa que sea al sector al que más se brinda apoyo financiero ya que en cuanto a montos se refiere es la pequeña, mediana y gran empresa las que recibieron mayores montos de financiamiento.

Si se considera que el sector industrial es el que obtiene un mayor financiamiento con respecto al resto de los servicios y que tan sólo representa el 1% en la industria y el 11% en manufactura, de este tipo de empresas, no resulta tan significativa la cifra otorgada a éste sector. El comercio, que es donde existe mayor representatividad por parte de micro, pequeña y mediana empresa, con un 57%, se ubica en un segundo término si se considera el monto, en la obtención del crédito, lo cual se debe a que el objetivo principal del sistema Financiero Mexicano, es dar apoyo a los sectores productivos del País.

En cuanto al universo de las empresas ubicadas en el comercio, esto corresponde con el hecho de ser el sector que más se apoya en cuanto al número de empresas se refiere.

Las cifras en cuanto a la red de intermediarios

financieros, indican que el número de Bancos comerciales, es inferior al resto de los intermediarios financieros, pero no se está considerando el número de ventanillas a nivel nacional con que cuentan estos, en lo que respecta a las uniones de crédito que sobrepasan al resto en cantidad, no hay que olvidar que éstas son uniones de empresarios y que tan sólo reciben apoyo complementario por parte de la Banca de Fomento.

Las arrendadoras y las empresas de factoraje que han crecido significativamente en los últimos años, no tiene aun un número considerable de empresas atendidas en relación con la Banca.

Aunque el número de Instituciones Financieras aumentó durante el sexenio Salinista, por el impulso que se da a la industria Nacional, y que se caracteriza por la micro, pequeña y mediana empresa. Pero aún hace falta aumentar el número de dichas instituciones y orientar su actuación para con la micro, pequeña y mediana empresa, por lo que sólo, se podrá realizar reorientando a su vez la base productiva del país, lo que traduciría en un cambio radical de la economía Nacional.

Las limitaciones que tiene la empresa, sea esta del tamaño y magnitud que sea, existen y los propios empresarios lo ratifican en el orden de prioridad que le dan a las variables; esta es la realidad Nacional que através de la apertura financiera hará mas difícil la obtención de capital externo, hállese de la Bolsa, de la Banca, de Empresas de Factoraje, etc., todo esto aunado a la imprevisibilidad en el desenvolvimiento de la Economía Nacional.

5.3.- LA CONDUCTA DE LOS EMPRESARIOS EN LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS.

El empresario, como líder, es un aspecto importante dentro de las micro y pequeñas empresas, porque es el elemento vital de la dirección, por lo tanto el desconocimiento de las cualidades esenciales de un buen líder genera descontento y fallas dentro de una organización.

Los empresarios o jefes, de éstas empresas, sufren de inseguridad, por falta de conocimientos profundos y de entereza para tomas de decisiones; porque desconocen las pautas esenciales de comportamiento que debe tener un líder.

Los micros y pequeños empresarios no se han percatado de que el liderazgo es un tema muy importante; por el papel decisivo del grupo y de la organización. Por lo que el gerente, propietario o responsable desconoce que el liderazgo es un proceso de influir y dirigir las actividades de los miembros de un grupo relacionados con una tarea.

La mayoría de éstos empresarios no tienen definido un estilo de liderazgo.

"Una de las principales necesidades primordiales de cualquier empresa es contar con un buen liderazgo. Es indispensable que haya un líder para que la guíe, le resuelva los diferentes problemas por los que atraviesa en un momento dado, la conduzca a su expansión y crecimiento futuro, sepa motivar a los empleados y servirles de ideal y de modelo. Siempre detrás de toda empresa exitosa hay un liderazgo eficaz".

"Muchas veces el empresario, al frente del negocio se

ve presionado por las circunstancias a desempeñar un rol de líder. Puede pensarse que por el sólo hecho de ocupar un cierto puesto o de ser el dueño, demuestran que esto no siempre es cierto".

Por lo tanto, para que el responsable de la micro y pequeña empresa sea un buen líder deberá conocer, comprender y aplicar los estilos de liderazgo y tipos de poder que más se ajusten a sus necesidades.

Dentro de éstas empresas, predominan dos clases de liderazgo:

a).- **El autócrata;** Exclusivamente orientado a la producción que propicia la generación de una organización dependiente y difusa, que genera inconformidades del personal, limita la creatividad, exige autoritarismo, genera represiones (obedecer y callar), es muy rígida, obliga al establecimiento de controles externos y centra el interés de todos en la realización de tareas.

b).- **El Demócrata;** Centralizado exclusivamente en el bienestar de los trabajadores, el cual puede incrementar innecesariamente los costos de los productos, genera dependencia excesiva, procura autoridades complacientes, genera celos entre compañeros por el disfrute de privilegios, genera olvido de los propósitos de la empresa, es excesivamente flexible, elimina por completo los controles centra el interés de todos en el bienestar de los compañeros sin considerar la supervivencia de la empresa.

Otra cosa que suele suceder, es el mal entendimiento del poder, existiendo "Centralización del poder pues hay demasiada responsabilidad y autoridad sobre una sola persona, que no delega hacia otros, y la empresa se convierte en dependiente de ésta persona. Y pronto se convierte en un gigante incapaz de actuar por si mismo".

ALTERNATIVAS DE SOLUCION:

El micro y pequeño empresario, debe conocer que el liderazgo es el proceso de dirigir e influir en las actividades de los miembros del grupo relacionadas con las tareas y que incluyen tres vertientes:

*1a.- El liderazgo debe incluir a otras personas, los subordinados o seguidores, pues gracias a su disposición a aceptar órdenes del líder, los miembros del grupo ayudan a definir el estatus de él y hacer posible el proceso de liderazgo.

*2a.- El liderazgo, supone una distribución desigual del poder entre los líderes y miembros del grupo.

*3a.- Además de poder dar legítimamente órdenes o instrucciones a sus subordinados o seguidores, los líderes también están en condiciones de influir en ellos de otras maneras.

En éste sentido, es importante contestar las siguientes cuestiones ¿Por qué, los subordinados aceptan instrucciones por parte del gerente, propietario o responsable de la micro y pequeña empresa?, ¿Cuáles son las fuentes de poder o influencia?.

Para entender el Liderazgo, hay que saber que su origen es el poder, en donde hay cinco bases, que son:

1.- El poder para recompensar.- Que se basa en el hecho de que una persona (El influenciador), tenga la capacidad de recompensar a otra (El influenciado) por cumplir órdenes u otras disposiciones. Cuando mayor sea el atractivo de una tarea en particular a los ojos de quienes reciben la influencia, más grande será el poder de quien la ejerce.

No obstante, el empleo óptimo de los premios, consiste en reforzar las acciones deseables de los subordinados y no como una especie de "Soborno", para que realicen su trabajo.

2.- El poder Coercitivo.- Basado en la capacidad del influenciador para castigar al influenciado por no cumplir con las órdenes. Es el aspecto negativo del poder para recompensar. Los castigos pueden incluir desde la pérdida del trabajo.

El poder coercitivo suele utilizarse para mantener un nivel mínimo de desempeño u obediencia entre los subordinados.

3.- El poder Legítimo.- Existe cuando un subordinado o influenciado reconoce que el influenciador tiene el derecho de ejercer influencia. También implica la obligación de aceptar el poder.

4.- Poder de Experto.- Se basa en la idea o creencia de que el influenciador posee alguna pericia relevante o conocimiento especial de que carece el subordinado.

5.- Poder de Referencia.- Que puede poseer una persona o grupo, se basa en el deseo del influenciado de identificarse con el que ejerce la influencia o bien de imitarlo. Así, los gerentes, propietarios o responsables, concienzudos o simpáticos poseerán ese poder, si los subordinados se sienten motivados a emular sus hábitos de trabajo.

Estas son pues las 5 fuentes o bases de poder, que permitirá al micro y pequeño empresario identificar el que más suele usar.

El ejercer el poder, los gerentes, propietarios o responsables de la micro y pequeña empresa, pueden asumir

una actitud de dominio o sumisión frente a los subordinados o bien puede servirse de un estilo más positivo basado en el interés por las metas del grupo y en el estímulo y apoyo a los subordinados. Este último método parece dar mejores resultados y un buen micro o pequeño empresario aprenderá a matizar su uso del poder con madurez y autocontrol.

Resulta evidente que el líder debe de tener liderazgo diferente para cada clase de trabajador que tenga, pues no debe de tratar de igual forma a un trabajador responsable que a un negligente, por lo tanto la dirección debe ser flexible y productiva para lo cual el líder, tiene que identificar los estilos de liderazgos a fin de permitirle estar alerta a las consecuencias en el comportamiento de su gente y, por lo tanto, tener la posibilidad de confiar en su estilo para ejercerlo con seguridad y conocimiento, dentro de éste contexto se exponen los 4 estilos de liderazgo más comunes:

***"El Líder autoritario".-** Es el que no tiene confianza en sus empleados. El toma todas las decisiones y fija objetivos. A los subordinados solo les queda obedecer. Crea un ambiente de miedo, de amenaza, de castigo, en su comunicación con los empleados, el líder autoritario, se limita a dar órdenes, las repercusiones de ejercer este estilo son: sentimientos de temor, hostilidad y resentimiento; hay fuerte insatisfacción de los subordinados con su trabajo, sus compañeros, su jefe y la empresa; no hay trabajo en equipo, existe, resistencia oculta a ejecutar órdenes.

***"El líder paternalista".-** Tiene una confianza condescendiente en sus empleados, como un padre con su hijo, el toma la mayor parte de las decisiones, y deja tomar algunas a sus empleados en cosas de poca trascendencia, acepta algunos comentarios a sus órdenes. Da recompensas y

castigos. Controla todo lo fundamental, los subordinados se relacionan con él, con precaución, promueve poco el trabajo en equipo. Sus repercusiones son: lo que más los motiva es el dinero y el poder; los empleados no se sienten responsables del logro de los objetivos; suele haber insatisfacción con el trabajo; hay aceptación abierta a los objetivos, pero también resistencia clandestina.

***"El Líder Consultivo".-** Crea un clima participativo y tiene confianza en sus empleados. Aunque la mayor parte de sus decisiones importantes las toma él, permite que los empleados tengan su espacio en la toma de decisiones. Reconoce las cualidades, los logros y los esfuerzos de sus empleados y los premia. Estos tienen confianza en el líder. Promueve la responsabilidad y su liderazgo asume la forma de objetivos por alcanzar.

***"Líder Democrático".-** Tiene plena confianza en sus empleados y trabaja en equipo. También ellos tienen plena confianza en su líder y se sienten muy identificados con la empresa. La toma de decisiones es responsabilidad de todos. El líder democrático promueve la comunicación en todos los niveles. Involucra a los empleados en la búsqueda, definición y logro de objetivos.

Existen muchas teorías que estudian el comportamiento de los líderes y la relación con los subordinados dentro de las organizaciones, pero lo más importante es dar a la gente un propósito claro y digno de esforzarse para alcanzarlo. Dirijámoslo con una conducta ejemplar, buscando siempre la congruencia entre la planeación y la acción, con respecto al individuo y a sus ideas.

Por último mencionaremos que existen muchas funciones y responsabilidades que el líder debe asumir, independientemente de su estilo de poder y liderazgo y que nunca debe

descuidar y son las siguientes:

- 1.- *Comunicar a sus subordinados los propósitos que debe lograr la empresa*.
- 2.- *Vincular cada actividad de sus subordinados con los propósitos de la empresa*.
- 3.- *Crear un clima relajado para que el personal se exprese con toda libertad*.
- 4.- *No debe subrayar las fallas e imperfecciones del personal*.
- 5.- *Apreciar los esfuerzos y estimular las potencialidades del personal*.
- 6.- *Adoptar un estilo objetivo para la solución de problemas*.
- 7.- *Debe ser estricto en cuanto a los principios pero flexible en los procedimientos*.
- 8.- *Crear y mantener un buen nivel de comunicación en la empresa*.
- 9.- *Comprometer a todos los miembros de su organización en el desarrollo del grupo e individual*.
- 10.- *Reconocer que el principal recurso de la empresa son las personas y que debe tratárseles como tales*.

Además el líder debe compartir información y para atacar la centralización del poder se recomienda aprender a delegar, es decir, delegar de manera conveniente, por lo tanto conviene conocer a la gente, conocer su capacidad,

su responsabilidad, conocer sus fortalezas y debilidades.

Este proceso debe realizarse paulatinamente, aplicando el principio de DISCIPLINA MAS PERSEVERANCIA IGUAL A "EXITO".

Metafóricamente hablando, "NO HAY NEGOCIOS MALOS, HAY LIDERES MALOS".

CUADRO 5.2

OBSTACULOS EN LA TRAMITACION DE CREDITOS

RAZONES	MICRO	PEQUEÑA	MEDIANA
---------	-------	---------	---------

COMPLEJIDAD	20.2%	31.4%	30.5%
ALTAS TASAS DE INTERES	16.4%	17.3%	25.8%
FALTA DE GARANTIAS	21.2%	12.4%	10.7%
TRAMITES BUROCRATICOS	3.0%	3.4%	3.0%
OTROS	4.1%	3.5%	2.4%
NINGUNA	30.2%	33.9%	32.9%

NAFIN, LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA
ENCUESTA PILOTO 1996.

CUADRO 5.2

OBSTACULOS PARA LA OBTENCION DEL CREDITO

RAZONES	MICRO	PEQUEÑA	MEDIANA
---------	-------	---------	---------

FALTA DE GARANTIAS	42.4%	21.0%	27.3%
DOCUMENTACION INSUFICIENTE	29.0%	25.0%	18.1%
CANTIDAD SOLICITADA	14.7%	25.0%	54.5%
OTROS	9.2%	15.0%	15.1%

NAFIN, LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA
ENCUESTA PILOTO 1996.

CUADRO 5.3

RAZONES PARA NO SOLICITAR CREDITO

RAZONES	MICRO	PEQUEÑA	MEDIANA
NO HA QUERIDO	55.2%	66.1%	66.1%
ALTAS TASAS DE INTERESES	14.7%	14.3%	7.7%
TRAMITES	13.7%	9.8%	6.4%
NO REQUIERE	3.2%	5.8%	7.7%
TEMOR DE NO PODER PAGAR	21.9%	5.5%	1.9%
FALTA DE GARANTIAS	7.7%	2.5%	1.3%
DESCONOCIMIENTO	8.1%	1.3%	0.8%

NAFIN, LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA
ENCUESTA PILOTO 1996.

CUADRO 5.4

RUBROS DE INVERSION

FORMAS	MICRO	PEQUEÑA	MEDIANA
MAQUINARIA	15.3%	41.8%	47.3%
MATERIA PRIMA	62.3%	49.7%	40.8%
INSTALACION	14.2%	38.7%	40.8%
SALARIOS	13.9%	24.4%	27.5%
FUERA DEL NEGOCIO	35.3%	6.4%	4.9%
NO TIENE GANANCIAS	1.8%	3.6%	4.3%
OTROS	1.8%	1.7%	3.8%

NAFIN, LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA
ENCUESTA PILOTO 1996.

CUADRO 5.5

APLICACION DEL CREDITO

APLICACIONES DEL CREDITO	MICRO	PEQUEÑA	MEDIANA
COMPRA DE MAT. PRIMA.	69.3%	65.5%	63.5%
ADO. DE MAQ. Y EQUIPOS	19.5%	30.0%	36.6%
LIQUIDACION DE CUENTAS	2.4%	6.2%	5.9%
REMODELACION	1.4%	3.1%	3.1%
COMPRA LOCAL	3.6%	2.2%	3.4%
OTROS	4.8%	6.4%	10.7%

NAFIN, LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA
ENCUESTA PILOTO 1996.

CUADRO 5.6

DESTINO DEL CREDITO

DESTINO DEL CREDITO	MICRO	PEQUEÑA	MEDIANA
COMPRA DE MAT. PRIM. Y MERC.	62.6%	58.3%	53.6%
COMPRA DE MAQUINARIA	41.3%	45.2%	50.8%
COMPRA DE LOCAL	16.5%	8.7%	6.3%
PAGO DE CREDITOS	1.8%	3.9%	3.2%
PAGO DE DIVERSOS	0.9%	3.2%	4.0%
REMUNERACIONES	3.0%	2.4%	2.0%
OTROS	2.4%	5.1%	7.6%

NAFIN, LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA
ENCUESTA PILOTO 1996.

CUADRO 5.7
SOLICITUD DE CREDITO

INSTITUCIONES	MICRO	PEQUEÑA	MEDIANA
BANCA COMERCIAL	49.3%	70.3%	72.3%
BANCA DE DESARROLLO	12.9%	15.3%	16.0%
PARTICULARES	21.5%	5.3%	3.6%
SOCIOS	8.4%	2.5%	2.4%
GOBIERNO FEDERAL	3.5%	3.4%	1.5%
CAJA POPULAR	2.0%	1.2%	0.9%
OTROS	2.4%	2.0%	3.3%

NAFIN, LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA
ENCUESTA PILOTO 1996.

CONCLUSIONES .

Las conclusiones más importantes a las que se ha llegado, después de haber hecho un análisis de las principales fuentes de financiamiento y su relación con la micro, pequeñas y medianas empresas son las siguientes:

Invariablemente, el principal obstáculo radica en la propia economía de la empresa, lo que impide otorgarle el apoyo necesario.

Cuando una empresa, no encuentra las condiciones necesarias para poder ser sujeto de crédito, tendrá que hacer uso de sus recursos internos.

En forma congruente, el objetivo del Gobierno al funcionar como entidad de fomento, es lograr que éste tipo de empresas cuenten con garantías para poder tener acceso al crédito externo, ésto a través de lograr el fortalecimiento de este tipo de empresas, articulándolas en forma patente a otras de mayor magnitud, ésto, a través de fianzas que garanticen al otorgante del crédito el cumplimiento de la obligación, por parte del deudor.

También, la falta de garantías por parte de este tipo de empresas, constituye el principal obstáculo para que las empresas obtengan financiamiento por parte de los intermediarios financieros.

Otro de los objetivos fundamentales del Gobierno como rector del Sistema Financiero Mexicano, es lograr que las empresas se conviertan en autosuficientes y autofinanciables, con esto no se quiere decir que se pretenda su independencia total del crédito externo, porque como ya se planteo con anterioridad, una empresa cualquiera que sea la dimensión de esta y aún cuando su economía sea

sana, siempre necesitara de liquidez para hacer frente a sus obligaciones, mientras recupera su inversión. Pero si que la viabilidad económica de la misma sea un respaldo, un soporte, una garantía por si misma para poder ser sujeto de crédito en el momento de requerir capital externo.

Las empresas financieras requieren contar con la seguridad de recuperar los créditos que otorgan, por el hecho de poder hacer costeable y al mismo tiempo reedituable su actividad, que ante la apertura financiera será cada día más difícil, toda vez que las empresas extranjeras con las que tendrán que competir, trabajan con menores costos, tasa de interés más reeditables, etc.,.

A pesar de que existen fondos de fomento, los bancos tienen la determinación en sus manos, de quienes finalmente pueden ser sujetos de crédito, dado que utilizan un porcentaje de sus propios recursos.

La empresa de factoraje financiero constituiría una buena opción de financiamiento a la micro, pequeña y mediana empresa, si se le diera un mayor impulso.

Otro de los objetivos del gobierno a través del impulso a la pequeña y medianas empresas, es que crezcan, ya que son la base de la economía del País.

El Gobierno al impulsar programas de fomento a las actividades empresariales de la micro, pequeña y mediana empresa, reconoce los obstáculos que enfrentan este tipo de empresas.

En relación a lo anterior, aunque así lo reconozca, el presupuesto tampoco puede ser de grandes magnitudes dadas las condiciones económicas del país, por otra parte también impone condiciones y también solicita proyectos viables como requisitos para que las empresas puedan

acceder a este tipo de créditos y que al mismo tiempo también sea posible la recuperación de la inversión.

Además de la empresa también es considerado dado que dentro de los programas de Nafin, se considerará más el apoyo a la empresa grande y mediana y tan sólo un programa es exclusivo para la micro y pequeña empresa.

Se reconoce, la importancia de las empresas, micro y pequeñas, para el País, pero también se hayan en juego cuestiones de orden económico, que hacen difícil el poner recursos a su disposición con base en la incertidumbre en que éstas se hayan inmersas.

Consiguientemente, los micros y pequeños empresarios no se han percatado de que el liderazgo es un tema muy importante; por el papel decisivo del grupo y de la organización. Por lo que el gerente, propietario o responsable desconoce que el liderazgo es un proceso de influir y dirigir las actividades de los miembros de un grupo en un proceso de trabajo.

La mayoría de estos empresarios no tienen definido un estilo de liderazgo. Ya que una de las principales necesidades primordiales de cualquier empresa es contar con un buen liderazgo.

Es indispensable que haya un líder para que guíe, le resuelva los diferentes problemas por los que atraviesa en un momento dado, la conduzca a su expansión y crecimiento futuro, sepa motivar a los empleados y servirles de ideal y de modelo. Siempre detras de toda empresa exitosa, hay un liderazgo eficaz.

Luego entonces, la falta de liderazgo en este tipo de empresas, influye para que los intermediarios financieros marquen su limitante.

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

- 1.- ALVARES NORMA Y RUBIO LUIS. TECNOLOGIA E INDUSTRIA EN EL FUTURO. CENTRO DE INVESTIGACION Y DESARROLLO, A.C. EDITORIAL: DIANA, MEXICO 1989.
- 2.- ANZOLA ROJAS SERVULO. ADMINISTRACION DE PEQUEÑAS EMPRESAS. EDITORIAL: MC- GRAW- HILL, IBEROAMERICANA DE MEXICO, S.A. DE C.V., MEXICO, 1993.
- 3.- CONSTERNS, HENRY DAVIS. LA REGULACION DEL FACTORAJE EN MEXICO. TESIS, ITAM, 1990.
- 4.- CALVO THOMAS Y MENDEZ BERNARDO. MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA EN MEXICO, FRENTE A LOS RETOS DE LA GLOBALIZACION. EDITORIAL: CENTRO FRANCES DE ESTUDIOS MEXICANOS Y CENTROAMERICANOS, SIERRA LEONA 330, LOMAS DE CHAPULTEPEC, 11,000, MEXICO,D.F., 1995.
- 5.- CAMACHO VARGAS ANTONIO. EL SISTEMA DE PROPIEDAD INDUSTRIAL EN MEXICO. -ECONOMIA INFORMA- EDITORIAL: FACULTAD DE ECONOMIA / UNAM. (PUBLICACION MENSUAL). NUM. 232, OCT. 1994.
- 6.- CAMP RODERIC A. LOS EMPRESARIOS Y LA POLITICA EN MEXICO: UNA VISION CONTEMPORANEA. EDITORIAL: FONDO DE CULTURA ECONOMICA, S.A. DE C.V. MEXICO, 1990.
- 7.- CORONA TREVIÑO LEONEL. HACIA LA CONSOLIDACION DE LAS EMPRESAS INNOVADORAS. -ECONOMIA INFORMA-, EDITORIAL: FACULTAD DE ECONOMIA / UNAM. (PUBLICACION MENSUAL). NUM. 232, OCT. 1994
- 8.- COMPAÑIA EDITORIAL IMPRESORA Y DISTRIBUIDORA, S.A. MODERNO DICCIONARIO DE CONTABILIDAD. MEXICO, 1993.

- 9.- CHAVERO GONZALEZ ADRIAN. LA TERCERA REVOLUCION INDUSTRIAL EN MEXICO: DIAGNOSTICO E IMPLICACIONES. EDITORIAL: INSTITUTO DE INVESTIGACIONES ECONOMICAS, UNAM. 1992.
- 10.- GAIN SHARING. PARTICIPACION DE LOS BENEFICIOS. EDITORIAL VERGARA.
- 11.- C.P. GERARDO FCO. ORTIZ Y VALERO. ADMINISTRACION FINANCIERA. I, II. APUNTES.
- 12.- JOSE MANUEL QUINJANO. FINANZAS, DESARROLLO ECONOMICO Y PENETRACION EXTRANJERA. MEXICO: UNIVERSIDAD AUTONOMA DE PUEBLA. 1985.
- 13.- JOSEPH KLEE. DIRECCION DE LAS EMPRESAS, MEDIANAS Y PEQUEÑAS EDITORIAL, HISPANA EUROPEA.
- 14.- LAURENCE J. GITMAN. FUNDAMENTOS DE ADMINISTRACION FINANCIERA. TERCERA EDICION, EDITORIAL HARLA.
- 15.- NACIONAL FINANCIERA. IMBF. FUENTES DE FINANCIAMIENTO. MANUAL DE CONSULTA. BIBLIOTECA DE LAS MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA.
- 16.- NACIONAL FINANCIERA. FUENTES DE FINANCIAMIENTO. EDITORIAL: NACIONAL FINANCIERA. MEXICO, 1992.
- 17.- NACIONAL FINANCIERA E INSTITUTO TECNOLOGICO AUTONOMO DE MEXICO. PROGRAMAS DE DESARROLLO EMPRESARIAL. TEMAS GERENCIALES PARA LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA MEXICANA. EDITORIAL: NACIONAL FINANCIERA. MEXICO, 1993.
- 18.- NAFIN, COLECCION DE TEMAS DE ADMINISTRACION, GUIA PARA EL EMPRESARIO, PRINCIPIOS DE ADMINISTRACION, PAG. 40.

- 19.- NAFIN-ITAM, PROGRAMA DE DESARROLLO EMPRESARIAL, PAQUETE DE RECURSOS HUMANOS, MODULO 3, FASCICULO I, PAG. 6, 17 Y 18.
- 20.- NAFIN-ITAM, PROGRAMA DE DESARROLLO EMPRESARIAL, PAQUETE DE ADMINISTRACION, MODULO I, FASCICULO 4, PAG. 17.
- 21.- OSCAR ESPINOSA VILLARREAL. EL IMPULSO A LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA. UNA VISION DE LA MODERNIZACION DE MEXICO. EDITORIAL: FONDO DE CULTURA ECONOMICA. MEXICO. 1994.
- 22.- RUIZ DURAN, CLEMENTE Y KAGAMI, MITSUHIRO. POTENCIAL TECNOLOGICO DE LA MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA EN MEXICO. EDITORIAL: NACIONAL FINANCIERA. MEXICO, 1993.
- 23.- SOTO ALVARES CLEMENTE. SELECCION DE TERMINOS JURIDICOS, POLITICOS, ECONOMICOS Y SOCIOLOGICOS. MEXICO. LIMUSA, 1990.
- 24.- THOROW LESTER. LA GUERRA DEL SIGLO XXI. EDITORIAL: VERGARA. ARGENTINA, 1992
- 25.- VALENCIA RODRIGUEZ. COMO ADMINISTRAR PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS. MEXICO. ECASA, 1981.
- 26.- VAN HOME JAMES. ADMINISTRACION FINANCIERA, MEXICO. PENTICE HALL. 1986.
- 27.- VILLAVICENCIO DANIEL. LAS PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS INNOVADORAS, -COMERCIO EXTERIOR- EDITORIAL: BANCO NACIONAL DE COMERCIO EXTERIOR. (PUBLICACION MENSUAL). VOL. 44. NUM. 9. MEXICO, SEPTIEMBRE, 1994.
- 28.- ZORRILLA A. SANTIAGO. GUIA PARA ELABORAR LA TESIS. MEXICO. MAC-GRAW-HILL, 1994.