

872708



UNIVERSIDAD "DON VASCO", A. C.
INCORPORACION No. 8727-08 A LA
Universidad Nacional Autónoma de México

Escuela de Administración y Contaduría

**"Asesoría para Micro y Pequeñas
Empresas, con problemas de
Financiamiento".**

SEMINARIO DE INVESTIGACION

**QUE PARA OBTENER EL TITULO DE:
LICENCIADO EN CONTADURIA**

PRESENTA:

Claudia Hernández Mora

ASESOR:

L. A. E. María Teresa Rodríguez Corona



**UNIVERSIDAD
DON "VASCO", A. C.
TESIS CON
FALLA DE ORIGEN**

URUAPAN, MICHOACAN, 1998.

267289



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.

FALTAN PAGINAS

De la:

I

A la:

IV

A mis padres Carlos y Ana Ma.,
por su ayuda.

A mi esposo Gerardo,
por su amor y su apoyo.

A cada uno de mis maestros,
en especial a la L.A.E. Ma. Teresa Rodríguez C.

GRACIAS.

ÍNDICE:

INTRODUCCIÓN.	x
I. GENERALIDADES.	1
1.1. Financiamiento.	2
1.1.1. Concepto de Financiamiento.	2
1.1.2. Clasificación del Financiamiento.	3
1.1.3. Costo del Financiamiento.	5
1.1.4. El Financiamiento en México.	6
1.2. La Empresa.	11
1.2.1. Concepto de Empresa.	11
1.2.2. Clasificación de la Empresa.	12
1.2.3. Importancia del Financiamiento en la Empresa.	13
1.2.4. Principales Problemas de Financiamiento en la Empresa.	14
II. FINANCIAMIENTO PARA LAS EMPRESAS EN LA CIUDAD DE URUAPAN.	17
2.1. Financiamiento Externo.	20
2.1.1. Banca Comercial.	20
2.1.2. Banca de Desarrollo y Fideicomisos del Gobierno Federal.	29
2.1.3. Uniones de crédito.	40

2.1.4. Sociedades Financieras de Objeto Limitado.	41
2.1.5. Sociedades de Ahorro y Préstamo.	42
2.2. Financiamiento Interno.	44
2.2.1. Utilidades retenidas.	45
2.2.2. Pasivos acumulados.	45
2.2.3. Depreciaciones y amortizaciones.	46
2.3. Programas de Apoyo a Deudores.	47
2.3.1. Unidades de Inversión.	47
2.3.2. Acuerdo de Apoyo Inmediato a los Deudores de la Banca.	47
2.3.3. Acuerdo de Apoyo Financiero y Fomento a la Micro, Pequeña y Mediana Empresa.	50
III. JUSTIFICACIÓN PARA LA CREACIÓN DEL DESPACHO.	53
3.1. Objetivos de la Investigación.	54
3.2. Metodología de la Investigación.	55
3.3. La Actividad Profesional Financiera en la Ciudad de Uruapan.	62
3.4. Interpretación de la Información.	63
3.5. Necesidad de Crear un Despacho.	67
3.6. Principales Problemas Financieros en la Ciudad de Uruapan.	68
IV. ORGANIZACIÓN DEL DESPACHO.	70
4.1. Servicios que Ofrecerá.	71

4.2. Entorno Legal.	72
4.2.1. Marco legal de la contaduría.	72
4.2.2. Elección del tipo de asociación.	73
4.2.3. Régimen fiscal.	74
4.2.4. Contratos.	75
4.3. Administración del Despacho.	76
4.3.1. Organigrama y principales funciones.	77
4.3.2. Objetivos.	80
4.3.3. Actividades.	81
4.4. Honorarios, Informes e Imagen.	86
4.4.1. Cobro de honorarios.	86
4.4.2. Presentación de informes.	87
4.4.3. Imagen.	91
CONCLUSIONES.	94
BIBLIOGRAFIA.	99

INTRODUCCION.

INTRODUCCIÓN:

En México, las necesidades económicas son múltiples y los recursos con que se cuentan son limitados. Con la crisis de 1994 y 1995, las empresas micro, pequeñas y medianas resintieron con mayor gravedad sus efectos y enfrentaron problemas de disminución de ventas, aumento de costos, reducción de cobranza a clientes, carteras vencidas, problemas fiscales y laborales, obsolescencia tecnológica, falta de experiencia empresarial, etc. Por lo que ahora los esfuerzos deberán estar encaminados a lograr el mejor aprovechamiento de los recursos disponibles y evitar su desperdicio.

La micro y pequeña empresa debe integrarse a la producción y, de ser posible, a la exportación, para generar mayor riqueza, mas fuentes de empleo y mejor distribución del ingreso en nuestro país. Hay gran oportunidad de penetrar a otros mercados, si somos suficientemente competitivos y mostramos calidad en lo que hacemos.

El sistema financiero debe seguirse modernizando para beneficio de la micro y pequeña empresa, apoyándola como a la mediana empresa con el Mercado para la Mediana Empresa Mexicana. Hoy en día los gastos de capacitación, entrenamiento, desarrollo empresarial y de asistencia técnica son gastos de inversión susceptibles de financiarse a largo plazo.

El licenciado en contaduría satisface las necesidades sociales de registrar, controlar y evaluar información contable y financiera para la empresa, así como realizar la canalización de los recursos económicos destinados a las actividades productivas del negocio. Debemos actuar responsablemente en relación a esta canalización de recursos. En el país hay ya 750 mil millones de pesos en la cartera total de los bancos y son las deudas bancarias de unos 8 millones de usuarios, de acuerdo a "*Deudas Bancarias*", publicado en agosto de 1996 (Chávez, 1996 :ix - xi). Si estos deudores hubieran consultado con un Licenciado en Contaduría experimentado en el área de financiamientos, cuántos hubieran salvado, su empresa, su economía, su futuro, su tranquilidad.

Con el Tratado de Libre Comercio debemos modificar y mejorar nuestro trabajo, estamos obligados a incrementar nuestra preparación profesional, a dominar nuevas técnicas y procedimientos y adoptar políticas empresariales distintas a las utilizadas hasta ahora para esperar la concertación de un mercado común y una unión económica.

En Uruapan hay una enorme cantidad de empresas, 3,550 aproximadamente, de las cuales unas 2,650 son micro, 850 son pequeñas y unas 50 son medianas, de acuerdo a la CANACO local; y en México, éstas tres forman el 99% de las empresas, según Herminio Blanco Mendoza, secretario de la SECOFI (Nafin, 1995 :5).

La ciudad cuenta con un numero de entre 60 y 80 despachos contables, de acuerdo a los registrados en la CANACO. Y en el país entero funcionan más de 2,500 despachos pequeños; entre 50 y 100 medianos; y no mas de 12 firmas grandes, según "*La Profesión Contable*" (Elizondo, 1990 :219).

Elegí el tema del presente trabajo de investigación porque la asesoría para la micro y pequeña empresa con problemas de financiamiento es un servicio poco usual en Uruapan (como función exclusiva), y por lo tanto, indispensable, debido a la gran cantidad de negocios de estos tamaños que se encuentran en la ciudad.

La planeación y las correctas decisiones sobre los financiamientos pueden hacer crecer a una empresa, salvarla de la quiebra, e incluso permitirle la exportación de sus productos.

Se trata de orientar a los empresarios hacia el tipo de financiamiento que más le convenga según el caso específico del negocio, y tomando en cuenta la capacidad de pago futura del mismo. También se busca ayudar a empresas endeudadas que no encuentren la manera de pagar sus créditos sin empeorar su situación.

La asesoría para las micro y pequeñas empresas con problemas de financiamiento es una área que debe aprovechar el licenciado en contaduría para

lograr una diversificación en su profesión, atendiendo a las personas en situaciones que requieren de dichos servicios.

Los objetivos de la tesis son:

- Exponer las fuentes de financiamiento disponibles para la micro y pequeña empresa, analizando las necesidades de cada cliente para aconsejarle la que cumpla más ampliamente con sus requerimientos y su posibilidad de pago.

- Organizar un despacho dedicado exclusivamente a la asesoría para la micro y pequeña empresa con el fin de ayudarles a resolver sus problemas de financiamiento.

A través del desarrollo de este trabajo se intentará comprobar la hipótesis:

"Existe un tipo de financiamiento adecuado para cada negocio, según los problemas y necesidades de cada uno, que un asesor financiero puede recomendar, tras realizar un estudio de la empresa."

A continuación un resumen el contenido de esta obra:

En el primer capítulo hacemos una introducción al tema, generalizando en el caso de México y su sistema financiero y conoceremos algunas definiciones básicas, clasificaciones, problemas y datos sobre el financiamiento y las empresas.

Después, en el segundo capítulo se explicarán las principales fuentes aplicables para el financiamiento de empresas pequeñas y micro en Uruapan, provenientes de bancos, del gobierno, de la misma empresa, entre otras, mostrando las características de cada una, sus ventajas, desventajas, comparaciones y recomendaciones.

En la Justificación para la Creación del Despacho se estudian los objetivos que pretendemos lograr con la tesis, es decir, con la creación del despacho y con el estudio de las fuentes de financiamiento; la forma en que se realizó el trabajo (mediante cuestionarios, entrevistas y la investigación teórica); y las respuestas obtenidas en los cuestionarios aplicados a contadores, funcionarios bancarios y empresarios uruapenses, donde contestan una serie de preguntas respecto a su conocimiento, uso y preferencia entre las diversas fuentes de financiamiento.

Por último, el capítulo 4 se refiere a la creación de un despacho y la forma en que se debe organizar para su correcto funcionamiento; todos los detalles que se tendrán que resolver antes de llevarlo a cabo como: sus servicios, el monto de los honorarios, aspecto fiscales, administración, objetivos, selección de personal, imagen, etc.

Cabe hacer mención antes de seguir con el desarrollo de los temas, que los datos proporcionados respecto a cantidades de empresas, despachos y bancos,

así como la elaboración de los cuestionarios, corresponden al año de 1992, ya que fue el año en que comencé a desarrollar este trabajo. El resto de los temas han sido actualizados a diciembre de 1997.

I. GENERALIDADES.

I. GENERALIDADES:

Dentro de la contaduría, las finanzas son una parte muy extensa, que tratan de hacer el mejor uso del capital de una empresa, aplicándolo en áreas que le permitan un crecimiento económico; y cuando el dinero de la empresa no es suficiente para llevarlo a cabo, el asesor financiero tiene que encontrar un medio que auxilie al negocio en su problema de falta de efectivo.

Las micro y pequeñas empresas son las más a los problemas de liquidez, ya que cuentan con menos garantías para obtener un financiamiento, y no todas las fuentes de crédito están disponibles para ellos, debido a su tamaño y capacidad de pago.

Por lo tanto, mostraremos las diversas opciones que tienen las micro y pequeñas empresas de encontrar las soluciones aptas para su caso, y para ello, comenzamos por definir los dos conceptos principales que se emplean en el trabajo de investigación: financiamiento y empresa.

1.1. FINANCIAMIENTO:

1.1.1. CONCEPTO DE FINANCIAMIENTO:

"...la obtención de recursos de fuentes internas o externas, a corto, mediano y largo plazo, que requiere para su operación normal y eficiente una empresa pública, privada, social o mixta." (Perdomo, 1990 :206).

"El financiamiento significa la adquisición real de fondos con qué obtener la

propiedad necesaria, tangible o intangible, y con qué perfeccionar la organización, iniciar operaciones y hacer que funcione hasta que el negocio se sostenga a sí mismo." (Gerstenberg, 1974 :266).

"Dar o conseguir los elementos pecuniarios necesarios para la organización, para el fomento, o la reorganización de un negocio." (Mancera et al., 1991 :170).

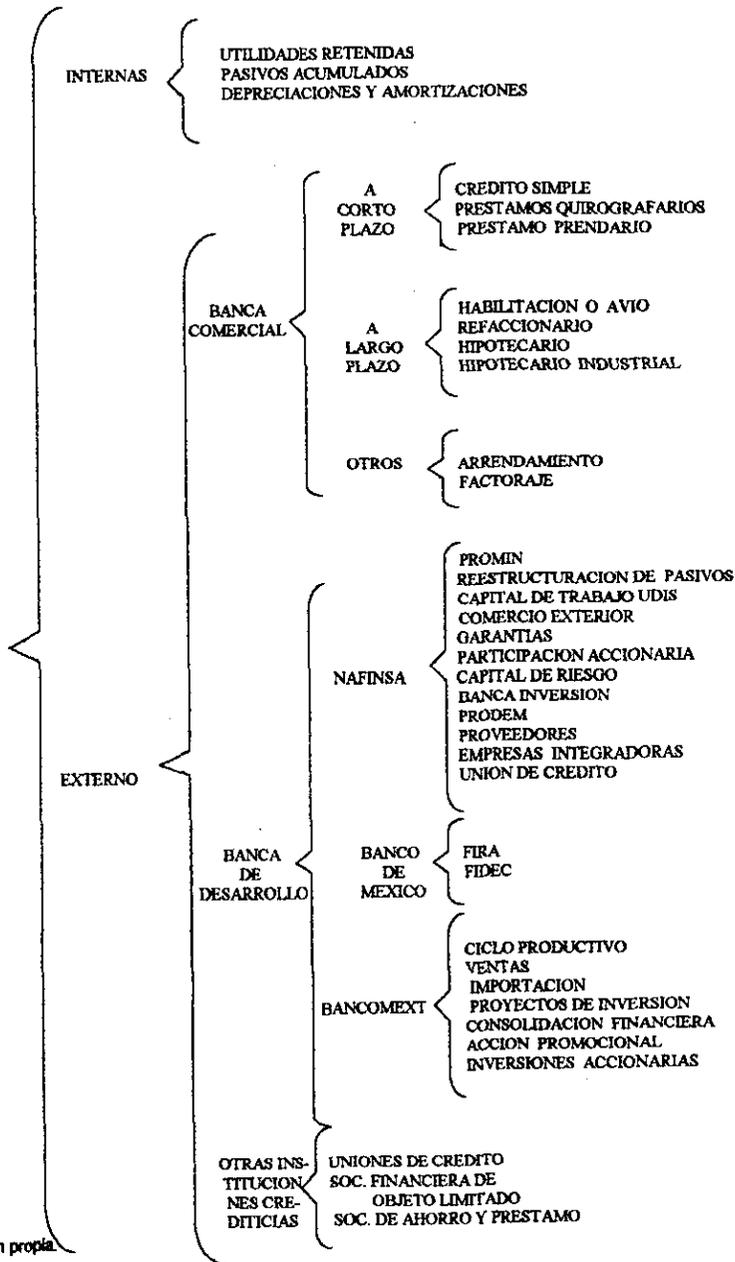
Finalmente, llegamos a la conclusión de que el financiamiento es la obtención de fondos, provenientes de fuentes internas o externas, suficientes para la organización y las operaciones normales de la empresa.

1.1.2. CLASIFICACIÓN DEL FINANCIAMIENTO:

Existen en México diversas fuentes de financiamiento, aunque en el caso de este trabajo nos referimos solo a las que se pueden aplicar en la ciudad; dichos financiamientos pueden utilizarse por las empresas uruapenses para obtener liquidez en un corto plazo para su negocio; buscando siempre que, además de satisfacer las necesidades de su empresa, tenga un costo fácil de cubrir con los saldos favorables que se generarán en el flujo de efectivo.

La clasificación se hará como sigue:

FINANCIAMIENTO
PARA LA MICRO
Y PEQUEÑA
EMPRESA EN
URUJAPAN



Fuente: Elaboración propia.

Las fuentes internas son las que provienen de ingresos generados por la misma empresa, sin el uso de dinero perteneciente a otra persona física o moral, fuera de la entidad.

Las fuentes externas se utilizan cuando el financiamiento interno es insuficiente. Se divide en banca comercial, banca de desarrollo y otras instituciones crediticias.

Estas pueden solicitarse a corto o largo plazo. En el financiamiento a corto plazo, la devolución del dinero debe hacerse en un plazo máximo de un año y se aplican exclusivamente para inversiones de tipo circulante, que se pagan mediante la cobranza que realiza la empresa (no debe usarse para adquirir bienes permanentes que generan fondos en un plazo mayor al del crédito). El financiamiento a largo plazo debe pagarse después de uno, cinco, diez o más años y se destina a la compra de activo fijo; como los créditos constituyen anticipos de beneficios que recibirá el negocio, deben amortizarse (pagar la deuda contraída en la fecha en que el título vence) con las utilidades que logra la empresa.

1.1.3. COSTO DEL FINANCIAMIENTO:

El capital cuesta porque es un recurso escaso, y la empresa debe compensar a quienes lo proporcionan por el hecho de cedérselo aunque sea temporalmente.

“...el costo del capital es una cifra negociada entre las dos partes que representa el precio que la empresa paga a los proveedores de capital, por lo general el precio se expresa como una tasa de interés... es el pago total que se tiene que hacer por allegarse de recursos vía deuda y capital...” (Rivera, 1997 :48).

Según “Planeación Financiera para Época Normal y de Inflación” (Perdomo, op. cit. :210 - 211), el costo del financiamiento, que es el costo real del dinero recibido, se integra por:

$$\begin{aligned} & \text{Importe del interés normal} \\ & + \text{Importe del interés por inflación} \\ & + \text{Comisiones, gastos por apertura y} \\ & \quad \text{manejo de garantías} \\ & + \text{Impuestos sobre el crédito} \\ & + \text{Reciprocidad del crédito (\%)} \\ & \hline & = \text{COSTO DEL FINANCIAMIENTO} \end{aligned}$$

1.1.4. EL FINANCIAMIENTO EN MÉXICO:

El Sistema Financiero Mexicano se encuentra actualmente más eficiente, de mayor calidad y más competitivo, lo cual permite al país tener estructuras organizativas capaces de competir y asociarse con el capital internacional.

A la cabeza de su estructura se encuentra la Secretaría de Hacienda y

Crédito Público, que tiene entre sus funciones (de acuerdo a la Ley Orgánica de la Administración Pública Federal), las de:

- Formular proyectos de leyes y disposiciones impositivas.
- Cobrar los impuestos, derechos, productos y aprovechamientos.
- Planear, coordinar, evaluar y vigilar el sistema bancario del país.
- Manejar la deuda pública de la Federación.
- Dirigir la política monetaria y crediticia.
- Ejercer atribuciones en materia de seguros, fianzas, valores y de organizaciones auxiliares de crédito.

La Secretaría maneja sus funciones referentes al Sistema Financiero Mexicano a través de:

1.- Banco de México. Regula y controla la política monetaria, crediticia y cambiaria del país, también representa a México en las negociaciones de la deuda externa.

2.- Coordinadora de Supervisión del Sistema Financiero (COSSIF). Está integrada por miembros de la Comisión Nacional Bancaria y de Valores y de la Comisión Nacional de Seguros y Fianzas, para resolver disputas sobre el campo de supervisión de cada comisión.

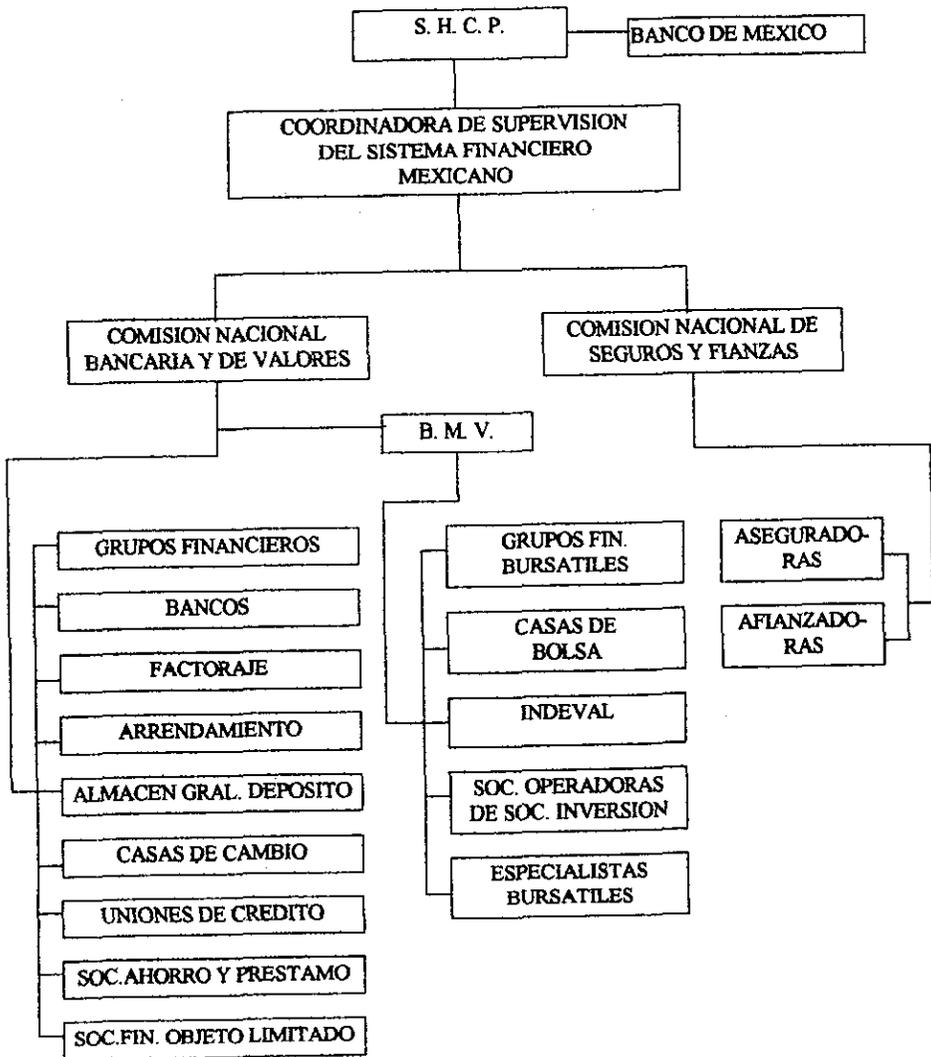
3.- Comisión Nacional Bancaria y de Valores. Órgano que se encarga de la inspección y vigilancia de las instituciones de crédito y Bolsa de Valores.

4.- Comisión Nacional de Seguros y Fianzas. Regula, vigila y puede sancionar a las instituciones de seguros, las sociedades mutualistas y las

instituciones de fianzas.

Cabe mencionar que todos los organismos que abarca el sistema financiero mexicano son empresas nacionales y extranjeras.

Gráficamente, está organizado de la siguiente manera:



a.) El subsistema bancario y de valores está dividido en instituciones de crédito y auxiliares; y organismos bursátiles. En el primer grupo tenemos:

1._ Grupos Financieros. Es una agrupación de varios intermediarios financieros, representados por una sociedad controladora.

2._ Bancos. O banca múltiple, incluye la banca comercial, la banca de desarrollo y los extranjeros.

3._ Empresas de Factoraje. Compran cartera de clientes a negocios, proporcionándoles liquidez.

4._ Empresas de Arrendamiento. El arrendador permite el uso de un bien a cambio de una retribución.

5._ Almacén General de Depósito. Guardan bienes, expiden certificados de depósito y bonos de prenda y ofrecen crédito a sus depositantes con garantía de lo depositado.

6._ Casas de Cambio. Venta, compra y cambio de divisas, billetes y piezas que no tengan curso legal en el país de emisión.

7._ Uniones de Crédito. Son organizaciones que permiten a cada empresa mantener su independencia, y al mismo tiempo, formar grupos económicos para suplir sus carencias.

8._ Sociedades de Ahorro y Crédito. Fomentan el ahorro y ofrecen alternativas de financiamiento con sus propios recursos a la micro y pequeña empresa.

9._ Sociedades Financieras de Objeto Limitado. Captan recursos a través

de la colocación de instrumentos (obligaciones subordinadas, pagarés financieros, papel comercial, etc.) para otorgar crédito a determinadas actividades o sectores.

Los organismos bursátiles están bajo el mando de la Bolsa Mexicana de Valores, la cual busca facilitar las transacciones con valores y desarrollar el mercado, es decir, dar liquidez al mercado de valores. Está formado por:

1._ Grupos Financieros Bursátiles. Agrupación de empresas financieras relacionadas con la B.M.V., que realizan sus operaciones mediante valores registrados y operados en sus salón de remates.

2._ Casas de Bolsa. Son personas que asesoran y administran los recursos del gran público inversionista.

3._ Instituto para el Depósito de Valores (INDEVAL). Guarda, administra, compensa, liquida y hace transferencia de valores.

4._ Sociedades Operadoras de Sociedades de Inversión. Permite el acceso al pequeño y mediano inversionista al mercado de valores y contribuye al financiamiento de la planta productiva del país.

5._ Especialistas Bursátiles. Actúa como intermediario en operaciones con valores.

b.) El subsistema de seguros y fianzas está compuesto por las afianzadoras, que complementan la administración de riesgos otorgando fianzas a título oneroso; y las aseguradoras, las cuales dan protección a los activos de las

empresas mediante sistemas de seguridad e índices de riesgos y estadísticas de accidentes en las mismas.

1.2. LA EMPRESA:

1.2.1. CONCEPTO DE EMPRESA:

La unidad económica denominada empresa debe entenderse como:

"... una unidad identificable que utiliza recursos materiales y humanos para la consecución de objetivos específicos." (Elizondo, 1988 :108).

Para Nacional Financiera, S. A., empresa es:

"Aquella persona física o moral que lleve a cabo operaciones de carácter económico con un objetivo lucrativo o no, para la satisfacción total en el aspecto comercial, industrial, cultural y de servicios, a través de proyectos de inversión."

"Una unidad de producción de bienes y servicios para satisfacer un mercado."
(Reyes, 1987 :74).

Por lo tanto, concluimos que la empresa es un ente o ser que maneja elementos materiales y humanos, pudiendo obtener utilidades, que busca satisfacer las necesidades de sus clientes.

Es importante hacer notar que el elemento humano es lo primordial en una empresa, ya que sin este recurso no se tendría quien realice el trabajo.

Al referimos a personas físicas, decimos que son las entidades representadas por una sola persona, con capacidad legal.

Las personas morales son representadas por un conjunto de personas físicas, formando una agrupación, asociación o sociedad con capacidad jurídica propia e independiente de sus integrantes individuales.

1.2.2. CLASIFICACIÓN DE LA EMPRESA:

Existen diversas formas de clasificar las empresas: por su objetividad (entidades lucrativas y entidades no lucrativas); por su régimen fiscal (entidades físicas y entidades morales); en función a la propiedad (entidades públicas, privadas o mixtas); pero para efectos del estudio de este tema, tomaremos la división que por su tamaño, hace NAFIN, con base en las ventas y número de trabajadores.

<u>Tamaño:</u>	<u>Ventas anuales:</u>	<u>No. trabajadores:</u>
Micro	\$ 1,500,000.00 (hasta 110 *)	hasta 15
Pequeña	\$15,000,000.00 (hasta 1,115 *)	hasta 100
Mediana	\$34,000,000.00 (hasta 2,010 *)	hasta 250
Grande	+ \$34,000,000.00 (más de 2,010 *)	más de 250

* salarios mínimos generales de la zona A anualizado.

Recordemos que en el presente trabajo únicamente se analizarán las fuentes de financiamiento aplicables a las micro y pequeñas empresas, debido a

que son las que más abundan en la ciudad de Uruapan. Constituyen aproximadamente un ochenta por ciento de los negocios, según datos proporcionados por la Cámara de Comercio local.

1.2.3. IMPORTANCIA DEL FINANCIAMIENTO EN LA EMPRESA:

El problema más grande al que se enfrenta el asesor financiero es el de satisfacer las necesidades de cada cliente según los requerimientos específicos para que crezca su negocio, obteniendo los recursos económicos adecuados, oportunos y suficientes para lograr el desarrollo.

Para resolver el problema, se cuenta con una amplia gama de fuentes de crédito, que se destinan a satisfacer las variadas necesidades de los empresarios. Entre estos financiamientos, se puede encontrar el adecuado según el tamaño y capacidad de pago de la empresa y con la tasa de interés aceptable para el negocio. Son oportunos, ya que, dependiendo de la fuente utilizada, puede obtenerse un crédito a las 24 horas siguientes a la que fue solicitado. Y son suficientes, siempre y cuando el asesor tome en cuenta el pago de las amortizaciones y la liquidez requerida en el momento de recibir el financiamiento para el proyecto de inversión.

El financiamiento permite al empresario adquirir materia prima, activos fijos, mercancías, etc., sin tener que descapitalizarse ni utilizar los fondos destinados a otros propósitos. El financiamiento externo, será preferible a los fondos propios,

cuando cobren una tasa de interés más baja de lo que cuesta usar su dinero.

De acuerdo al libro *"El Contador Público en México"* (Ceballos, 1992 : 55), para la micro, pequeña y mediana empresa, la banca representa la fuente de crédito dominante con sus préstamos a corto y mediano plazo. Mientras que las empresas grandes con frecuencia obtienen sus financiamientos mediante la emisión de obligaciones, papel comercial y colocación de acciones en la Bolsa.

1.2.4. PRINCIPALES PROBLEMAS DE FINANCIAMIENTO EN LAS EMPRESAS:

La razón principal por la cual se crean los negocios es para obtener utilidades. El éxito de la empresa se mide en relación a la generación, insuficiencia o falta de las mismas.

La utilidad se logra con base en el aprovechamiento de los ingresos del negocio, así, la reinversión de los recursos obtenidos se puede utilizar para la compra de materia prima o mercancías, inversiones en activos fijos, pago de gastos de organización, etc. Pero de la misma manera, cuando el total de las utilidades se distribuye entre sus dueños, no se puede aprovechar, incluso, si se reparten las ganancias, pueden ignorar necesidades del negocio, y entonces tener que recurrir al financiamiento externo, en vez de financiarse con sus utilidades propias.

Las principales deficiencias financieras que se encuentran en las empresas

según *"Análisis e Interpretación de Estados Financieros"* (Calvo, 1992: G1 -G10)

son:

A.- Insuficiencia de efectivo:

La insuficiencia se da cuando la empresa no puede cubrir sus deudas inmediatas con su presupuesto de caja. Las causas son: no preparar oportunamente sus presupuestos de caja, comprar materiales que no se necesitan, descuidar las cuentas por cobrar, Etc.

B.- Sobre-inversión en inventarios:

Cuando existe más de lo que demanda el mercado. Se motiva por una administración deficiente, no coordinar las compras con el departamento de producción o por tratar de conseguir descuentos con los proveedores sin la necesidad de la mercancía.

C.- Demasiadas cuentas por cobrar:

Se tiene una sobre-inversión cuando la empresa se excede en el otorgamiento de crédito y no logra la cobranza de sus cuentas. Si existe un desequilibrio de la inversión en clientes y los demás elementos financieros de la empresa, se produce una deficiencia o desperdicio, lo cual crea una reducción en las utilidades.

D.- Exceso de inversión en activo fijo:

Esto es, cuando la empresa no trabaja a toda su capacidad; y se motiva por una mala planeación de la inversión, por una baja en las ventas, por usar el excedente de capital en compras de activo fijo. La solución consiste en

deshacerse de ese activo o lograr el crecimiento necesario para aprovechar la capacidad instalada.

E.- Insuficiencia de capital:

Surge cuando la empresa no puede desarrollarse normalmente o no puede cumplir con sus obligaciones producto de sus operaciones normales.

Generalmente se da por una sobre-inversión en alguna otra área de la organización o por una mala distribución de recursos.

F.- Falta de ventas:

Existe una insuficiencia de ventas cuando el volumen de éstas es menor al volumen de producción o compras de mercancías.

Se debe a la falta de publicidad, una mala administración del departamento de ventas, precios elevados, desarrollo de la competencia, Etc. y ocasiona una disminución de utilidades.

G.- Insuficiencia de utilidades:

Cuando las utilidades alcanzadas no están en relación con el capital invertido o cuando los dividendos repartidos no son satisfactorios, existe insuficiencia de utilidades.

Sus causas son la falta de ventas y los costos y gastos excesivos.

**II. FINANCIAMIENTO PARA LAS EMPRESAS EN LA
CIUDAD DE URUAPAN.**

II. FINANCIAMIENTO PARA LAS EMPRESAS EN LA CIUDAD DE URUAPAN:

Al hablar de las empresas en Uruapan, hacemos referencia específicamente a las micro y pequeñas empresas.

Se aplicaron cuestionarios a empresarios, funcionarios bancarios y licenciados en contaduría uruapenses para conocer sus opiniones acerca del financiamiento (el tema de los cuestionarios será ampliado en el capítulo III en los puntos 3.3. y 3.4.). Después de analizar las respuestas de los cuestionarios aplicados, se obtuvieron las siguientes conclusiones:

- a.) Los empresarios desconocen las fuentes de financiamiento disponibles.
- b.) Generalmente solicitan todos sus préstamos directamente al banco.
- c.) No buscan la posibilidad de obtener créditos que se apeguen más a sus necesidades, como pudiera ser el caso de los fondos y fideicomisos de Nacional Financiera (por mencionar alguna alternativa).

Dividimos las fuentes de acuerdo a su origen, es decir, las externas, las cuales se solicitan a instituciones que no formen parte de la empresa, como son los bancos; y las internas, que son fuentes autogeneradoras de recursos y se crean por la propia operación del negocio y por la costumbre del funcionamiento de las mismas organizaciones.

A continuación se listan y exponen las principales fuentes de financiamiento al servicio de los empresarios de Uruapan:

Financiamiento Externo:

Crédito simple
Préstamos quirografarios
Préstamo prendario
Crédito de habilitación o avío
Crédito refaccionario
Crédito hipotecario
Crédito hipotecario industrial
Arrendamiento
Factoraje
Programas de NAFIN
FIRA
FIDEC
Programas de BANCOMEXT
Uniones de crédito
SOFOL
Sociedades de Ahorro y Préstamo

Financiamiento Interno:

Utilidades retenidas
Pasivos acumulados
Depreciaciones y amortizaciones
Programas de apoyo a deudores

2.1. FINANCIAMIENTO EXTERNO:

Como se recordará, el financiamiento externo proviene de entidades ajenas a la empresa y por lo tanto tiene un costo, del que las fuentes internas carecen (o si lo tienen es poco significativo), debido a que dichos organismos están prestando un servicio por el cual van a exigir una retribución; sin embargo también tiene la ventaja de que está disponible en cualquier momento, siempre y cuando el estudio de crédito, que se le realice muestre una situación favorable. Respecto al financiamiento interno, puede ocurrir que este no sea suficiente para cubrir las necesidades de la empresa en un caso de urgencia.

2.1.1. BANCA COMERCIAL:

La banca representa la fuente de financiamiento más utilizada por las empresas pequeñas y medianas, según "*Las Finanzas en la Empresa*" (Moreno, 1991 :322).

El cálculo de los intereses que se cobran por los créditos, en especial los de largo plazo, se basa en la Tasa de Interés Interbancaria de Equilibrio (TIIE), la cual es calculada por el Banco de México.

Actualmente las tasas de interés de los créditos bancarios fluctúan entre $TIIE + 8$ y $TIIE + 16$, es decir, se conviene con el cliente, dependiendo del tamaño del préstamo, de la solvencia del solicitante, de sus relaciones con el banco, etc.

Para otorgar financiamientos, los bancos toman en cuenta la viabilidad de los proyectos, la solvencia moral de la persona, su situación financiera, sus períodos de recuperación y otros datos que le permiten confiar en que no están arriesgando su dinero.

Los solicitantes de crédito deben de:

- 1º Llenar la solicitud del banco.
- 2º Tener y comprobar su solvencia económica y moral.
- 3º Demostrar que se puede pagar el crédito y que se utilizará para los fines por los que fue solicitado, a través de un estudio económico-financiero.

Además debe tomarse en consideración que cualquier financiamiento obtenido a corto plazo debe ser utilizado a corto plazo, y, de igual manera, las inversiones a largo plazo deben hacerse con créditos a largo plazo. Lo anterior, porque las inversiones a corto plazo deben generar recursos en un lapso menor a un año para pagar dicha deuda, y los créditos a largo plazo no presentan una liquidez inmediata, sino a un plazo mayor de un año.

A continuación se mencionan los financiamientos bancarios más comunes:

CRÉDITO SIMPLE:

También llamado crédito en cuenta corriente, se utiliza para cubrir sobregiros en cuentas de cheques o necesidades inmediatas y temporales. Su principal propósito es proporcionar liquidez inmediata. Es un crédito revolvente

del cual se puede disponer en el momento en el que se desee por una suma acordada utilizando cheques. Una derivación de éste es la tarjeta de crédito, por medio de la cual el banco se obliga a pagar por cuenta del acreditado, los bienes que éste adquiera.

El crédito se documenta con pagarés, con un plazo de pago no mayor a ciento ochenta días y se amortiza al liquidarlos en uno o varios pagos, o a través de mantener saldo positivo, por lo menos cada noventa días en la cuenta de cheques.

PRÉSTAMO QUIROGRAFARIO:

También se le llama *directo*. Se concede con base en la solvencia moral y económica del prestatario, en forma de línea de crédito. Puede requerirse de aval. Cuando se exigen garantías se le llama préstamo con colateral, y éstas pueden ser parte de la cartera de clientes u otro activo. Tiene un plazo legal de un año, pero realmente se maneja a noventa días. Los intereses pueden cobrarse anticipadamente, aunque son negociables en cuanto a tasa y plazos de pago.

El crédito debe destinarse a resolver problemas temporales de efectivo del solicitante, así como para el pago de pasivos, pero no para invertir en bienes.

Normalmente no se pide información respecto al destino del crédito.

PRÉSTAMO PRENDARIO:

El banco acreditante presta al acreditado una cantidad de dinero, garantizándose con la firma del segundo, por medio de pagarés, así como la entrega de bienes muebles en prenda que garanticen el pago. Los bancos prestan el 70% sobre el valor de la garantía.

Cuando los bienes consisten en acciones el banco se queda con éstas. Cuando la prenda consiste en maquinaria o bultos de granos, por ejemplo, se sugiere se utilicen los almacenes generales de depósito.

El plazo legal es de hasta 10 años, el real de 90 días y su amortización se hace al vencimiento de los documentos.

Es adecuado para obtener financiamiento a corto plazo, para mejorar la liquidez o flujo de caja en la empresa.

CRÉDITO DE HABILITACIÓN O AVÍO:

Se otorga a corto o mediano plazo, generalmente de dos a tres años y se utiliza para financiar la producción industrial (materia prima, material, mano de obra); agrícola (semillas, fertilizante, refacciones); y ganadera (compra de ganado, alimentos, vacunas).

Los intereses son cobrados sobre saldos insolutos vencidos, amortizando en forma mensual, trimestral o semestral. El cobro de intereses sobre saldos insolutos se refiere a pagar intereses únicamente sobre el monto de la deuda pendiente de amortizar.

Las garantías son los bienes adquiridos, así como los frutos o usufructos que se obtengan del crédito.

PRÉSTAMO REFACCIONARIO:

Se otorga a largo y mediano plazo y se emplea para financiar principalmente, la compra de activo fijo, inversiones o liquidación de pasivos.

Aunque se otorga a largo plazo, nunca supera la vida útil probable de los activos fijos financiados. Su plazo legal es de quince años en la industria y de cinco años en agricultura y ganadería, aunque actualmente se otorgan plazos de tres a diez años.

Las tasas de interés y las amortizaciones son semejantes a las de los créditos de habilitación o avío. Las garantías se constituyen por los bienes adquiridos más activo fijo en hipoteca o prenda. La operación se documenta con pagarés. Se pueden negociar los periodos de gracia (se entiende por periodo de gracia el espacio de tiempo, después de recibir el monto del préstamo, en el que no se pagan amortizaciones y, en algunos casos, tampoco intereses).

PRÉSTAMO HIPOTECARIO:

Son financiamientos a largo plazo para la adquisición, construcción o mejoras de inmuebles destinados a la empresa; también para el pago de pasivos originados en la operación normal.

La garantía la constituye el activo fijo tangible, y posiblemente garantías adicionales.

Los intereses se cobran sobre saldos insolutos vencidos mensuales o semestrales. Las amortizaciones se realizan en forma mensual, trimestral o anual y pueden concederse períodos de gracia.

Este tipo de crédito requiere contrato inscrito en el Registro Público de la Propiedad.

PRÉSTAMO HIPOTECARIO INDUSTRIAL:

Se otorga con garantía hipotecaria y debe tener otro destino diferente de los préstamos de avío y refaccionario, tampoco debe ser utilizado para adquirir o construir bienes inmuebles. Se utiliza principalmente para consolidar pasivos o cuando no existe un préstamo específico al cual acudir.

Es un crédito a largo o mediano plazo con pagos iguales al de los préstamos hipotecarios, y pueden existir períodos de gracia. Las tasas de interés y las amortizaciones del crédito son semejantes a los de habilitación o refaccionario.

Lo más pesado de este financiamiento, lo constituye la garantía que abarca todos los elementos materiales de la unidad productora, además de posibles garantías adicionales.

ARRENDAMIENTO PURO Y FINANCIERO:

Arrendamiento es el financiamiento de inversiones en bienes de carácter permanente que pueden contratarse a corto, mediano y largo plazo, evitando la necesidad de comprometer fondos en el momento de adquirir el uso del bien.

El arrendamiento financiero es el contrato por el cual se otorga el uso o goce temporal de bienes tangibles a cambio del pago de una renta y permite al usuario ir adquiriendo derechos sobre la propiedad y ejercer una opción de compra del bien arrendado a un plazo preestablecido.

El arrendamiento puro se da cuando las dos partes contratantes se obligan recíprocamente; por un lado, conceder el uso o goce temporal de una cosa; y por el otro, pagar por ese uso un cierto precio.

En el arrendamiento puro no es permisible que se vaya adquiriendo derecho de propiedad sobre el bien; al finalizar la vigencia del contrato, los bienes los recupera el arrendador, para nuevamente arrendarlos o enajenarlos a su valor comercial. En el arrendamiento financiero, el arrendatario va adquiriendo en propiedad el bien arrendado a medida que paga las rentas.

El arrendador (arrendamiento puro) deprecia los bienes arrendados de acuerdo a las tasas autorizadas por la Ley del Impuesto Sobre la Renta y reconoce como ingreso las rentas cobradas, mientras que el arrendatario carga a gastos los pagos efectuados, siendo deducibles hasta el 100%, salvo que se trate de un bien con tratamiento especial en legislación fiscal.

En cuanto al IMPAC, como arrendatario, no tenemos activo fijo para calcular la base sobre la cual se paga dicho impuesto.

La tasa utilizada, pagando una renta adelantada, llega a ser de Cetes + 2 puntos, una tasa realmente baja.

Este tipo de arrendamiento generalmente es utilizado cuando los bienes arrendados tienen un alto índice de obsolescencia, debido a los avances tecnológicos de los equipos electrónicos para cómputo, perforación de pozos petroleros, automóviles, etc.

El arrendamiento financiero se considera como una enajenación (en el ISR e IVA). El arrendatario podrá depreciar los bienes, como un activo propio; pero las rentas no son deducibles si no se tiene un régimen fiscal especial. El arrendador puede tomar los ingresos como ventas en abonos, o bien, acumular el total de las rentas y deducir el costo de adquisición de los bienes arrendados.

Las compañías que opten por el arrendamiento financiero, obtienen un financiamiento a un costo inferior al de otros instrumentos crediticios.

FACTORAJE:

El factoraje es también conocido como "factoring", consiste en dejar la cartera de clientes (facturas, pedidos, notas de remisión, contrarrecibos u otros documentos que demuestren la existencia de cuentas por cobrar negociables) en garantía prendaria, recibiendo a cambio un financiamiento, pudiendo, a criterio del factor, efectuar la cobranza o en su defecto, que el acreditado lo realice.

La operación consiste en que el acreditado recibe en 24 horas, a partir de la entrega de las facturas un porcentaje de efectivo que oscila entre un 70% y un 100% del monto de las facturas.

En caso de que el financiamiento sea de menos del 100%, el porcentaje restante se entregará cuando se lleve a cabo el cobro total de las facturas menos una comisión por concepto de costo por servicio.

Para lo anterior, se entrega una relación de facturas, mencionando su fecha, nombre del cliente, fecha de vencimiento e importe.

La tasa oscila de Cetes + 3 puntos en adelante, dependiendo de la negociación.

El descuento de la cartera de clientes disminuye el saldo de las cuentas por cobrar, y por lo tanto, la base del Impuesto al Activo.

Los tipos de factoraje son:

- I. Con recurso: se compra a un valor presente las cuentas por cobrar en función al plazo de su recuperación. Se calcula a valor presente entre el 70% y el 90% del valor absoluto de las cuentas por cobrar y se entrega al cedente el remanente de los porcentajes señalados, según el importe de lo recuperado.
- II. Sin recurso: el factor asume el peligro de insolvencia de las cuentas por cobrar, lo que le implica, un conocimiento amplio de los deudores, y el riesgo que existe en cada uno de ellos.

Beneficios para el cedente:

- a.) Incremento en sus utilidades.
- b.) Le permite realizar una planeación financiera efectiva.
- c.) Poder expandir su empresa sin recurrir al aumento de capital.
- d.) Lo libera de la administración a diario de crédito y cobranza.
- e.) Le otorga fondos sin incrementar su pasivo, ya que los recursos obtenidos mediante el factoraje no son una deuda, sino un traspaso de una cuenta de activo a otra.

2.1.2. BANCA DE DESARROLLO Y FIDEICOMISOS DEL GOBIERNO

FEDERAL:

La banca de desarrollo está formada por instituciones que llevan a cabo la intermediación financiera con fines de fomento y debe asumir la responsabilidad de auxiliar a los proyectos de más alto riesgo (en el caso de que la empresa que solicita el crédito no cuente con garantías para demostrar su solvencia moral y económica).

El gobierno federal también ha creado fondos que son administrados por el Banco de México, Nacional Financiera y el Banco de Comercio Exterior. Dichos fondos se manejan a través de fideicomisos, como bancos de segundo piso o de redescuento. Las tasas de interés son preferenciales y no se obtienen comisiones

por apertura de crédito. Además se cuenta con asistencia técnica y asesoría administrativa en forma adicional.

PROGRAMAS DE NACIONAL FINANCIERA (NAFIN):

Como banca de desarrollo, Nafin ha integrado un programa encaminado hacia el rescate y el fortalecimiento de la planta productiva para preservar el empleo y contribuir a la reactivación de la economía, principalmente para empresas del sector manufacturero, favoreciendo la articulación de cadenas productivas y el desarrollo de proveedores. Algunas de las ramas prioritarias son: carne, lácteos, cereales, azúcar, bebidas, hilados, tejidos, prendas de vestir, cuero, calzado, muebles, juguetes, hierro, acero, maquinaria y aparatos eléctricos, autos, etc.

Nafin opera por medio de los bancos de primer piso, uniones de crédito, entidades de fomento, empresas de factoraje y arrendadoras, entre otras.

Se establecen varios programas como los que se citan:

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

Se integra en un solo programa los Programas para la Micro y Pequeña Empresa; de Mejoramiento del Medio Ambiente, de Desarrollo Tecnológico; de Infraestructura Industrial; y de Modernización.

Los empresarios pueden obtener recursos para capital de trabajo, activos

fijos, contratación de asesorías, infraestructura tecnológica, reestructuración de pasivos, desarrollo de tecnologías y mejoramiento del medio ambiente.

Los créditos podrán tener plazos hasta de 20 años, incluyendo el período de gracia. Los montos máximos para la microempresa serán de \$1,200,000.00 y para la pequeña \$12,000,000.00.

2. ESQUEMA DE REESTRUCTURACIÓN DE PASIVOS:

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

Los sujetos de apoyo son las micro, pequeñas y medianas industrias, hayan o no redescotado con Nafin, así como las grandes industrias de los sectores prioritarios o que integren cadenas productivas.

Se podrá descontar hasta el 100% del crédito objeto de la reestructura; las tasas de interés y plazos serán los que establece el PROMIN.

3. APOYO EXTRAORDINARIO PARA CAPITAL DE TRABAJO EN UDIS:

Los sujetos son las micro, pequeñas y medianas empresas de todo el país a través de la banca comercial.

Sus objetivos son proporcionar liquidez, apoyar necesidades de capital de trabajo, adquisición de insumos, refacciones y el pago de sueldos y salarios, entre otros.

El límite máximo de financiamiento será el equivalente en pesos de 500 mil UDIs, y el plazo máximo de los créditos revolventes que otorguen los bancos comerciales será de dos años. Nafin podrá otorgar su garantía a los bancos hasta por 50% del monto del crédito.

4. FINANCIAMIENTO AL COMERCIO EXTERIOR:

Como complemento a sus programas de descuento crediticio, Nafin ofrece a empresas mexicanas financiamiento en moneda extranjera a tasas y plazos preferenciales a través de los siguientes instrumentos:

- Líneas Globales de crédito, para la importación a mediano y largo plazo.
- Líneas de Comercio Exterior a corto plazo, para preexportación, exportación e importaciones.

En el caso de Líneas Globales, los plazos pueden ser desde 180 días hasta 10 años. Para Líneas de corto plazo, varía de 90 a 180 días, según el tipo de operación a realizar.

5. PROGRAMA DE GARANTÍAS:

Para facilitar a las empresas el acceso al financiamiento de inversiones en activo fijo y capital de trabajo.

Serán sujetos de apoyo las micro, pequeñas y medianas empresas del sector industrial, así como empresas grandes de las ramas manufactureras prioritarias.

·Automática: el porcentaje máximo de garantía será el 50%. El monto máximo será de 4.5 millones de pesos. El banco podrá solicitar la garantía correspondiente, y Nafin después de una evaluación resolverá sobre la misma.

·Selectiva: el porcentaje máximo de será el 50%, excepto en los casos de proyectos de desarrollo tecnológico y mejoramiento del medio ambiente, que podrá ser del 70% para la micro y pequeña empresa. Esta modalidad aplica para montos mayores a 4.5 millones de pesos.

6. PROGRAMA DE PARTICIPACIÓN ACCIONARIA:

Su objetivo es incentivar la inversión privada con la participación temporal de Nafin como socio de empresas pequeñas, medianas y grandes. Los recursos cubrirán necesidades de capital de trabajo, adquisición de maquinaria y equipo, modernización y/o reubicación de plantas. La aportación se dará en forma directa mediante la suscripción de acciones o indirecta a través de las SINCAS o Fondos Multinacionales.

Estas aportaciones deberán ser minoritarias y temporales, hasta por 25% del capital social de la empresa y la presencia de Nafin como accionista no podrá ser por más de 5 años.

7. PROGRAMA EXTRAORDINARIO DE CAPITAL DE RIESGO DE NAFIN - BANCA COMERCIAL:

Es un esquema a través del cual Nafin y la banca comercial se asocian en

forma temporal y minoritaria con empresas viables que enfrentan problemas de endeudamiento excesivo.

Las características del programa son:

- + Apoyar a empresas pequeñas y medianas.
- + El banco capitaliza los créditos y Nafin aporta recursos frescos.
- + La aportación accionaria de Nafin no excederá del 24.5% del capital social pagado por la empresa.
- + La aportación de Nafin en cada empresa tendrá un monto máximo de 55 millones de pesos.
- + La aportación del banco y de Nafin no superará 49% del capital social pagado por la empresa.
- + Los recursos deberán ser aplicados a capital de trabajo, adquisición de maquinaria y equipo, modernización y/o reubicación de plantas.
- + La permanencia de Nafin en la empresa no excederá de 5 años.

8. SERVICIOS DE BANCA DE INVERSIÓN:

Apoya a las empresas mediante el diseño y operación de instrumentos de mercado de dinero y capitales.

9. PROGRAMA DE DESARROLLO EMPRESARIAL (PRODEM):

Otorga capacitación y asistencia técnica especializada para responder a las necesidades específicas de las micro, pequeñas y medianas empresas.

Ofrece estos servicios a través de una Red de Desarrollo Empresarial integrada por instituciones de educación media y superior, centros e institutos de investigación, expertos y firmas de consultoría, entre otras.

10. PROGRAMA DE DESARROLLO DE PROVEEDORES:

Sus objetivos son facilitar el desarrollo de una red de proveedores para las grandes empresas, favoreciendo la articulación de cadenas productivas, a través de esquemas integrales de atención que respondan a necesidades específicas, tanto de las micro, pequeñas y medianas empresas proveedoras, como de las grandes firmas compradoras.

11. PROGRAMA DE APOYO A LA CONSTITUCIÓN Y DESARROLLO DE EMPRESAS INTEGRADORAS:

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

Fomenta la asociación de micro y pequeñas empresas que son incapaces de competir en lo individual en términos de volumen de producción, precios, estándares de calidad, etc.

12. PROGRAMA DE FORTALECIMIENTO PARA UNIONES DE CRÉDITO:

Es un programa de reciclaje de recursos y de líneas de liquidez, así como créditos de largo plazo para financiar el desarrollo de su infraestructura física con el fin de mejorar y fortalecer la estructura financiera.

Se están desarrollando cursos de capacitación en áreas como: Análisis de Crédito y Evaluación de Proyectos; Administración y Control de Cartera; Supervisión y Seguimiento; Marco Legal y Fiscal; Administración de Tesorería.

FIDEICOMISOS INSTITUIDOS EN RELACIÓN A LA AGRICULTURA (FIRA):

FIRA es un conjunto de fideicomisos del gobierno federal y éstos son administrados por el Banco de México para dar apoyo a ejidatarios, campesinos, colonos, pequeños propietarios y agroindustriales que trabajen sus tierras con financiamientos, con el fin de impulsar las actividades agropecuarias, la industrialización de los productos primarios, su comercialización y el fomento de las exportaciones. También pretende elevar la productividad de las empresas agrícolas, otorgando financiamientos, asistencia técnica, capacitación y organización para los productores.

Para la formulación y ejecución de sus programas, FIRA tiene establecidas oficinas a lo largo del país denominadas según su función, como Residencias Regionales, Residencias Estatales y Agencias.

FIRA trabaja con todos los bancos y maneja principalmente créditos refaccionarios con tasa de Cetes + 4; y, de avío y prendarios con una tasa que no

debe exceder de Cetes + 8, dependiendo del banco.

Sus principales objetivos son:

- a.) Estimular una mayor participación de las instituciones nacionales de crédito en el financiamiento y asistencia técnica al campo, principalmente al sector de productores de bajos ingresos.
- b.) Impulsar las diversas actividades agropecuarias del país, la industrialización de los productos primarios y su comercialización; fomentar las exportaciones y sustituir importaciones.
- c.) Generar empleos en el sector rural.
- d.) *Propiciar la formación de capital en el campo.*

El apoyo financiero tiene el siguiente orden prioritario:

- 1° Producción de alimentos básicos.
- 2° Agroindustrias.
- 3° Productos primarios de exportación.
- 4° Otros conceptos.

Los principales fideicomisos que integran el FIRA son:

- **FONDO:** Fondo de Garantía y Fomento para la Agricultura, Ganadería y Avicultura. Otorga financiamientos a través de préstamos de habilitación o avío a corto plazo (hasta 3 años) destinados a la adquisición de semillas , fertilizantes , insecticidas, alimentos, medicinas, pago de salarios y gastos directos.

- **FEFA:** Fondo Especial para el Financiamiento Agropecuario. Otorga principalmente créditos refaccionarios a largo plazo (de 3 a 15 años) para la adquisición de maquinaria y equipo, construcción, apertura de tierras de cultivo, ejecución de obras de riego, adquisición de ganado, etc.

FONDO PARA EL DESARROLLO COMERCIAL (FIDEC):

Es un fondo gubernamental de segundo piso que otorga créditos por medio de la banca comercial, es de segundo piso porque traslada a la banca comercial fondos para ser prestados al consumidor de ingresos medios y bajos.

Su propósito es el de fomentar la modernización y competitividad del comercio, disminuyendo los costos de los recursos necesarios para la adquisición de insumos, manejo, operación, almacenamiento y distribución de los productos y servicios de consumo básico. Los sujetos de crédito son los detallistas y mayoristas; productores de bienes que comercialicen, uniones de compra, centros comerciales, etc.

El financiamiento se logra a través de:

- Crédito simple para financiar estudios y gastos de asistencia técnica.
- Crédito de habilitación o avío para apoyar al capital de trabajo.
- Crédito refaccionario para la adquisición, instalación o ampliación de locales, etc.

Las tasas que maneja el FIDEC son las mas bajas del mercado con tasa de interés TIIE - 1.5 puntos porcentuales para créditos menores a \$500,000.00 y de

TIIE - 0.5 puntos porcentuales para créditos mayores a \$500,000.00. La tasa de intermediación, estará en función del riesgo inherente del proyecto, las políticas internas de cada banco, y finalmente, de la capacidad de negociación que presente el solicitante.

Los destinos del crédito son: construcción, ampliación, remodelación y adquisición de infraestructura comercial y de abasto, donde se incluyen centrales de abasto, bodegas y locales, frigoríficos, centros de acopio, centros comerciales, mercados, tiendas departamentales y de autoservicio.

El plazo para el pago del principal de los créditos que se otorguen con financiamiento del FIDEC podrá ser hasta de 15 años y se determinará atendiendo a las características de cada proyecto y las normas específicas que dicte el comité técnico.

PROGRAMAS DE BANCO NACIONAL DE COMERCIO EXTERIOR (BANCOMEXT):

Apoya a los sectores del comercio exterior con financiamiento cuyo destino del préstamo sea:

- a.) Ciclo Productivo. Crédito a la producción, a la prestación de servicios, importación de insumos y adquisición de productos básicos de EE.UU. y Canadá.
- b.) Ventas. Crédito de corto plazo de ventas al exterior, sean directas o indirectas.
- c.) Importación. De maquinaria y equipo.
- d.) Proyectos de Inversión. Construcción, equipamiento, ampliación,

modernización y reubicación de instalaciones; desarrollo tecnológico y diseño; desarrollos inmobiliarios, industriales y de servicios, construcción de parques industriales y su infraestructura.

e.) Consolidación Financiera. Reestructuración de pasivos.

f.) Acciones Promocionales. Crédito para actividades promocionales internacionales y capacitación de personal.

g.) Inversiones Accionarias. Aportaciones al capital de exportadores directos e indirectos.

2.1.3. UNIONES DE CRÉDITO:

Son organizaciones auxiliares de crédito especializadas en el ramo agrícola, ganadero, industrial o comercial; constituidas como sociedades anónimas de capital variable con concesión de la Comisión Nacional Bancaria, formadas por un número de socios no menor a veinte, siendo éstos personas físicas o morales. Reciben financiamientos de instituciones financieras nacionales o del exterior.

Es una forma de financiamiento y organización que permite a los empresarios mantener su independencia y al mismo tiempo formar grupos económicos de relativo tamaño para suplir sus carencias como empresas micro, pequeñas y medianas.

Presta a sus socios los servicios de:

- a.) Facilitarles el uso del crédito.
- b.) Otorgar garantías y aval.
- c.) Efectuar operaciones de crédito, préstamo y descuento.
- d.) Promover la organización de la empresa mediante la creación de una área de consultoría administrativa.
- e.) Comprar, vender y alquilar los insumos y bienes necesarios para el desarrollo de las empresas.
- f.) Pueden recibir depósitos de ahorro.

En nuestra ciudad existe la "Unión de Crédito de Uruapan, S.A. de C.V.", la cual cuenta con 64 socios, su giro es mixto, y facilita la obtención de créditos bancarios, de FIRA, BANCOMEXT, etc.; además de ofrecer créditos propios a sus miembros, así como hacer un frente común para la compra y venta de sus productos e insumos. Los requisitos para pertenecer a esta organización son: entregar curriculum y una solicitud, la cual deberá ser aprobada por el consejo.

2.1.4. SOCIEDADES FINANCIERAS DE OBJETO LIMITADO (SOFOLES):

Son instituciones públicas crediticias con funciones similares a la de los bancos, pero dirigidas a sectores específicos del mercado, además están imposibilitadas para captar ahorro del público.

El objetivo principal es captar recursos financieros para canalizarlos a personas físicas o morales del sector al que están dirigidas. Tienen tasas de interés menores a los otros organismos financieros y trámites más sencillos, rápidos, confiables y novedosos. También tiene por objetivo modernizar y aumentar la competitividad de las empresas.

Algunos de los sectores a los que se dirigen son: hipotecarias e inmobiliarias; micro, pequeñas y medianas empresas; comunicaciones y transportes; bienes y servicios; y automotriz.

Presentan ventajas como:

- Costos administrativos reducidos.
- Son menos burocráticas por su pequeña estructura.
- Tienen una relación muy estrecha con el cliente.
- Presentan porcentajes mínimos de cartera vencida.
- Tienen estrategias de cobro flexibles y adecuadas a cada tipo de cliente.
- Su especialización les permite ser más competitivas frente a otro tipo de instituciones.

2.1.5. SOCIEDADES DE AHORRO Y PRÉSTAMO (SAP):

Son empresas de capital variable con patrimonio propio de carácter no lucrativo, requieren de autorización de la S.H.C.P. para operar, ya que la ley las considera como una organización auxiliar de crédito. Son supervisadas por la Comisión Nacional Bancaria y de Valores y por el Banco de México.

Las responsabilidades de los socios de una SAP se limitan al pago de sus aportaciones. El número mínimo de socios es de 500. No son consideradas como microempresas, ya que deben contar con activos totales de cuando menos \$1,500,000.00. Para evitar la quiebra de una SAP, éstas deben mantener reservas preventivas por el 50% o más de su cartera vencida.

Pueden participar como socios las personas físicas o personas morales consideradas como micro y pequeña empresa. Además pueden recibir depósitos de dinero de sus socios. En lo referente al rendimiento que otorga el ahorro, dentro de los montos de \$1,000.00 hasta \$10,000.00 ofrecen tasas realmente competitivas en comparación con su contraparte bancaria.

Actualmente hay 16 SAP en diferentes partes de la República Mexicana, que apoyan a los sectores productivos más vulnerables del país.

Sus principales objetivos son:

- .. Fomentar la cultura de ahorro.
- .. Ofrecer alternativas de financiamiento, a tasas preferenciales con menos garantías, a los sectores de la población que ha visto limitado su acceso a los sistemas tradicionales de crédito.
- .. Apoyar el crecimiento de la micro y pequeña empresa, así como el del campo, en general.
- .. Fomentar la capacitación y elevar el nivel de vida de sus socios.
- .. Impulsar la reactivación de la economía de nuestra localidad por medio de apoyos de inversión y financiamiento.

Los requisitos para solicitar los servicios de una SAP son:

- 1.) Acudir a la sucursal.
- 2.) Llenar una solicitud de admisión.
- 3.) Aportar una cantidad denominada parte social, que será recuperable en caso de retirar su afiliación.
- 4.) Definir la cantidad de ahorro, que varía de un período diario, semanal, quincenal o mensual.

Los créditos otorgados pueden canalizarse en actividades agrícolas, de comercio, pago de deudas, pago de educación, gastos familiares, gastos médicos, inversiones industriales, compra de muebles y equipo, pesca, vehículos, vivienda, etc. Las tasas de interés que cobran incluyen los costos financieros de operación y fondeo. Para determinarla se aplica la reciprocidad, el tipo de depósitos y el plazo; la tasa varía de acuerdo con las condiciones que presenta cada socio en particular al momento de solicitar un préstamo; sin embargo la tasa activa oscila entre 18 y 34% anual sobre saldos insolutos, la cual es mucho más baja comparada con las tasas de otros intermediarios financieros.

2.2. FINANCIAMIENTO INTERNO:

El financiamiento interno es una fuente que puede utilizar cualquier empresa, independientemente de su tamaño. Y es un recurso que no tiene que

devolverse, ni pagar por él intereses; aunque tampoco llega a ser por cantidades tan considerables como los que se pueden obtener externamente.

2.2.1. UTILIDADES RETENIDAS:

Por ser un recurso propio de la empresa, puede decirse que es la fuente más importante para lograr el crecimiento. Deben retenerse las utilidades suficientes para la expansión y como sobrante seguro en el caso de que en algún año tenga pérdidas o bajen sus ganancias.

Podría pensarse que la reinversión de las utilidades no cuesta, pero la realidad es que hacer esta inversión significa que los accionistas no participarán de todas las ganancias obtenidas en el ejercicio.

En México, la Ley General de Sociedades Mercantiles ordena que debe separarse de las utilidades anuales el 5% (como mínimo) para crear un fondo de reserva, hasta que su importe represente la quinta parte del capital social.

Tal medida tiene como fin proteger los intereses de los acreedores, en adición al capital social, en caso de ser necesario su reparto.

2.2.2. PASIVOS ACUMULADOS:

Es la fuente interna de financiamiento más usada por las empresas. Consiste en la adquisición de bienes y servicios que la empresa utiliza y se pagan posteriormente.

Es la diferencia entre el tiempo de la recepción de materiales o servicios comprados y su fecha de pago.

El recurso más común son los proveedores, aunque también se prestan por la facilidad de pago los enteros al IMSS, pagos al INFONAVIT y Afores, impuestos como el ISR y el IVA, etc.

Con los pagos que se retienen, pueden aprovecharse descuentos en otras compras o invertirlos a corto plazo. En este financiamiento intervienen personas ajenas a la empresa, mas no por ésto es externa, sino que son recursos negociados (aunque no autogenerados) pero que se obtienen con recursos propios.

2.2.3. DEPRECIACIONES Y AMORTIZACIONES:

El financiamiento por medio de las depreciaciones y amortizaciones es muy sencillo y consiste en distribuirlos, en el caso de las depreciaciones, para que al cargar a gastos cada año, se llegue a recuperar el valor de la compra, por medio de su inclusión en el costo de ventas. Además, si posteriormente se llegara a vender el bien, se tendrá una doble recuperación de su valor.

También se logra, a través de incluirlo en los gastos, que se convierta en una deducción para que el resultado gravable del ejercicio disminuya y los impuestos por pagar sean menores y aumente la utilidad.

2.3. PROGRAMAS DE APOYO A DEUDORES:

2.3.1. UNIDADES DE INVERSIÓN:

Es una unidad de cuenta de valor real constante, en la que se pueden denominar créditos, depósitos y otras operaciones financieras.

El valor de la UDI será dada a conocer para cada día. En la fecha de su establecimiento será igual a 1.00 peso. Posteriormente el valor de la UDI evolucionará en forma proporcional a la variación del Índice Nacional de Precios al Consumidor. La UDI es una unidad de cuenta , no una moneda.

El capital de las inversiones que se constituyan en instrumentos denominados en UDI's, mantienen su valor real. Dicho valor no es erosionado por la inflación.

Los intereses se calculan a la tasa real. Tampoco se ven expuestos al riesgo de pérdida de valor real.

Los usuarios de crédito, por su parte, pagan una tasa de interés menor, en términos reales. Ello en virtud de la eliminación de la prima por riesgo.

Más importante aún, para los acreditados, es que se elimina la amortización acelerada de los créditos causada por la inflación.

2.3.2. ACUERDO DE APOYO INMEDIATO A LOS DEUDORES DE LA BANCA:

El ADE constituye un esfuerzo por parte del gobierno federal y de los bancos , que complementa y fortalece los diversos programas que se han

implementado para la reestructuración de adeudos en UDI's. Está dirigido principalmente a los deudores medianos y pequeños y prevé beneficios específicos para los deudores agropecuarios.

El acuerdo beneficiará a todos los deudores de la banca por los adeudos denominados en moneda nacional o en UDI's, contraídos con anterioridad al 22 de agosto de 1995 por concepto de:

- Tarjetas de crédito.
- Créditos para la adquisición de bienes de consumo duradero (ABCD) y personales.
- Créditos a empresas (personas físicas o morales en cualquier rama de la actividad económica, incluyendo aquellos descontados con la banca de desarrollo y los fideicomisos de fomento del gobierno).
- Créditos para vivienda.

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

Los deudores que no se encuentren al corriente en sus pagos podrán, de manera voluntaria e individual, participar de los beneficios del Acuerdo mediante la firma de una Carta de Intención.

La carta establece la buena voluntad del banco y del deudor de negociar para llegar a un Convenio de Reestructuración.

La banca otorgará unilateralmente a los deudores que no se encuentren al corriente de sus pagos, una tregua judicial hasta el 31 de octubre de 1995. Dicha tregua se extenderá hasta el 31 de enero de 1996 a aquellos deudores que firmen la referida Carta de Intención. En virtud de esta tregua, la banca no realizará actos y promociones de cobro en juicios civiles o mercantiles, salvo los necesarios para conservar sus derechos.

Los deudores podrán reestructurar y beneficiarse de los plazos y de las tasas de interés previstas en los programas en UDI's apoyados por el gobierno federal.

Una vez reestructurados los créditos, los deudores deberán mantenerse al corriente en sus pagos para conservar los beneficios del Acuerdo.

Hay una reducción de tasas de interés para créditos otorgados hasta el 22 de agosto de 1995, y que están al corriente en sus pagos.

Beneficios adicionales:

- * Condonación de intereses moratorios. Al llegar a un convenio de reestructuración, la banca condonará los intereses moratorios, entendiéndose por tales los adicionales a los que resultan de aplicar la tasa de interés ordinaria.
- * Garantías. No se exigirán garantías adicionales para las reestructuraciones, salvo tratándose de empresas cuyo adeudo sea mayor de \$400,000.00.

Beneficios específicos al campo:

- * Mayor plazo en la reducción de la tasa de interés aplicable. Se extenderá hasta el 28 de febrero de 1997.

* Ampliación de los plazos en las reestructuras. Las reestructuraciones de los créditos agropecuarios contemplarán un plazo de hasta 15 años, incluyendo 3 de gracia para el pago del principal.

* Otorgamiento de nuevos créditos. Los bancos se comprometen a agilizar el otorgamiento de créditos para capital de trabajo a los deudores agropecuarios que se encuentran al corriente en sus pagos y a los que reestructuren sus adeudos.

La Comisión Nacional Bancaria y de Valores, en uso de sus facultades, supervisará la debida aplicación por parte de los bancos de los beneficios del Acuerdo.

2.3.3. ACUERDO DE APOYO FINANCIERO Y FOMENTO A LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA (FOPYME):

Concede los siguientes beneficios:

-- Descuentos de hasta el 30% en los pagos de créditos no revolventes, otorgados antes del 31 de julio de 1996.

-- En el caso de pagos anticipados, se aplicará el descuento ponderado que les corresponda, de acuerdo con el saldo total del adeudo al 31 de julio de 1996.

- Subsidio en la tasa de interés, si el crédito fue a través de una línea revolving.
- El acuerdo entra en vigor a partir del 1º de enero de 1996. El plazo para ponerse al corriente o reestructurar y obtener los beneficios, vence el 31 de enero de 1997.

Características (para clientes al corriente):

- Beneficio automático a quienes se mantengan al corriente en sus pagos al 1º de octubre de 1996 con efectos retroactivos al 1º de agosto anterior.
- Los descuentos de agosto y septiembre se aplicarán al saldo del acuerdo.

Características (para clientes no al corriente):

- Posibilidad de reestructurar en UDI's.
- Deberán reestructurar o ponerse al corriente al 1º de octubre de 1996 hasta el 31 de enero de 1997.
- Obtendrán los beneficios a partir de que se pongan al corriente o reestructuren, y se mantendrán siempre y cuando se esté al corriente en los pagos.
- Se condonará la sobretasa moratoria a clientes que reestructuren o se pongan al corriente (antes del 31 de enero de 1997, o sea, no se cobrará intereses moratorios).

En créditos no revolventes se aplicarán descuentos de acuerdo con la siguiente tabla:

Rangos por saldo a la deuda (\$):	Descuento por rango:	Descuento total ponderado:
Hasta 500,000	30%	30%
Más de 500,000 a 2,000,000	17	30 - 20
Más de 2,000,000 a 6,000,000	0	20 - 6.7

Para los créditos de líneas revolventes en las que se pague, cuando menos intereses con periodicidad anual, el acuerdo contempla subsidios en tasas de interés; se aplicará en base al descuento que corresponda al monto del adeudo al 31 de julio de 1996 por un período de dos años a partir del primero de octubre del mismo.

La banca se compromete a otorgar nuevos financiamientos a las empresas micro, pequeñas y medianas con ventas netas de hasta 50,000,000 pesos en el ejercicio inmediato anterior, que sean sujetos de crédito.

Estos nuevos créditos serán por 13 mil millones de pesos (cartera total del sistema) y representarán flujos netos de recursos a las actividades productivas de las micro, pequeñas y medianas empresas.

**III. JUSTIFICACIÓN PARA LA CREACIÓN
DEL DESPACHO.**

III. JUSTIFICACIÓN PARA LA CREACIÓN DEL DESPACHO:

En seguida se comentarán algunos puntos introductorios al tema del presente trabajo de investigación, la forma en que se llevó a cabo el proyecto y las razones por las cuales se eligió tratar la asesoría a empresas y el financiamiento a los micro y pequeños negocios.

3.1. OBJETIVOS DE LA INVESTIGACIÓN:

Se presentan dos objetivos principales a lograr en el trabajo:

- 1._ Exponer las fuentes de financiamiento disponibles, haciendo recomendaciones sobre su uso.

- 2._ Mostrar la organización de un despacho de asesoría en financiamientos.

Del primer objetivo se desprenden los siguientes puntos:

- a.) Las fuentes de financiamiento aplicables a micro y pequeñas empresas únicamente.

- b.) Dichas fuentes deben ser disponibles en la ciudad de Uruapan.

- c.) Se tomará en cuenta la posibilidad de pago de cada cliente para definir cuál financiamiento le conviene aplicar.

El segundo objetivo incluye las siguientes cuestiones:

a.) El despacho se dedicará exclusivamente a la asesoría de micro y pequeñas empresas.

b.) Se analizarán las necesidades de cada cliente para aconsejarle el financiamiento que más cumpla con sus requerimientos.

c.) Se estudiarán las actividades que se llevan a cabo en un despacho dedicado a este servicio.

3.2. METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN:

Presentamos los distintos puntos que se efectuaron para realizar las etapas del trabajo de investigación.

1º Se diseñó un anteproyecto como base para la obra a desarrollar, especificando tema, fundamentación de su elección, planteamiento del problema, objetivos, hipótesis e índice tentativo.

2º La creación de tres cuestionarios distintos, dirigidos a contadores que tienen un despacho, dueños de micro y pequeñas empresas y funcionarios de bancos locales. Dichos cuestionarios se presentan a continuación:

CUESTIONARIO DIRIGIDO A LOS EMPRESARIOS:

Uruapan, Mich., noviembre de 1992.

ESTIMADO SEÑOR EMPRESARIO:

Con el fin de recabar datos sobre la necesidad de un despacho dedicado exclusivamente a la asesoría sobre financiamientos, y con absoluta confidencialidad, le pido conteste el siguiente cuestionario. Sus respuestas servirán como muestra y no se dará a conocer la fuente de información utilizada.

De antemano le agradezco la atención prestada y su valiosa cooperación.

1.- ¿Qué opina sobre el financiamiento? Bueno _____ Malo _____ Regular _____

¿Porqué?

2.- ¿Cómo considera el servicio de financiamiento del banco?

3.- ¿Qué tipos de financiamientos conoce?

4.- ¿Cree necesario el financiamiento externo (bancos, arrendamiento, NAFIN, etc.) para que su empresa crezca?

5.- ¿Recibe usted asesoría financiera de algún despacho?

6.- ¿Qué servicio le proporciona su despacho actual? Fiscal ___

Administrativo ___ Contable ___ Financiero ___ Auditoría ___

Otro _____

7.- ¿Requiere usted de financiamiento temporal o a largo plazo?

% necesario a largo plazo ___ % necesario corto plazo ___

8.- Cuando utiliza un crédito ¿en dónde lo prefiere
solicitar?

Banco ___ Arrendadora ___ Prestamista privado ___

NAFIN ___ Por medio de un despacho ___ Otro _____

9.- ¿Cuales son sus principales necesidades de asesoría
financiera?

Análisis de Edos. financieros ___ Inversiones ___ Financiamiento ___

Planeación ___ Contraloría ___ Otros _____

10.- ¿Cree necesario la creación de un despacho de asesoría
sobre financiamientos? ¿Porqué?

MUCHAS GRACIAS

CUESTIONARIO DIRIGIDO A BANCOS:

Uruapan, Mich., noviembre de 1992.

ESTIMADO SEÑOR FUNCIONARIO:

Con el fin de recabar datos sobre la necesidad de un despacho dedicado exclusivamente a la asesoría sobre financiamientos, y con absoluta confidencialidad, le pido conteste el siguiente cuestionario. Sus respuestas servirán como muestra y no se dará a conocer la fuente de información utilizada.

De antemano le agradezco la atención prestada y su valiosa cooperación.

1.- ¿Qué tipos de créditos ofrece esta institución?

2.- ¿Dan ustedes asesoría financiera a sus clientes?

3.- ¿Cuáles son los servicios financieros que prestan a la micro y pequeña empresa?

4.- ¿Cuáles son los nuevos tipos de financiamientos disponibles para la micro y pequeña empresa?

5.- ¿Para qué piden crédito las personas ya mencionadas?

6.- ¿A qué plazo acostumbran pedir estos préstamos?

7.- ¿Qué tan frecuente es la renegociación de créditos y por qué se piden?

% _____

8.- ¿Cuántas personas que cubren un préstamo, vuelven a pedir otro posteriormente?

9.- ¿Usted apoyaría la creación de un despacho de asesoría financiera?

10.- ¿Qué beneficios traería dicho despacho?

MUCHAS GRACIAS.

CUESTIONARIO DIRIGIDO A CONTADORES:

Uruapan, Mich., noviembre de 1992.

ESTIMADO SEÑOR CONTADOR:

Con el fin de recabar datos sobre la necesidad de un despacho dedicado exclusivamente a la asesoría sobre financiamientos, y con absoluta confidencialidad, le pido conteste el siguiente cuestionario. Sus respuestas servirán como muestra y no se dará a conocer la fuente de información utilizada.

De antemano le agradezco la atención prestada y su valiosa cooperación.

- 1.- ¿Qué tipo de asesoría da su despacho?
- 2.- ¿Con qué frecuencia sus clientes le piden asesoría financiera?
- 3.- ¿Analiza los estados financieros de sus clientes?
- 4.- ¿Cómo determina el tipo de crédito que recomienda a cada cliente?

5.- ¿Qué tipo de crédito recomienda para la micro y pequeña empresa y porqué?

6.- ¿Existe una persona especializada en el manejo de créditos dentro de su despacho?

7.- ¿Ustedes realizan los estudios que solicitan las instituciones de crédito para sus clientes?

8.- Según su opinión, ¿qué proporción de los créditos solicitados se utilizan para el fin por el cual fue solicitado?

9.- ¿Qué porcentaje de sus clientes tienen deudas que no pueden cubrir?

10.-¿Cuáles son las razones por las que estas personas no pueden pagar sus préstamos?

MUCHAS GRACIAS.

3° Amplia recopilación de material documental para fundamentar el trabajo de investigación.

4° Entrevistas con algunos contadores públicos y con el gerente de la Cámara Nacional de Comercio de Uruapan.

5° Desarrollo de cada uno de los temas incluidos en el índice tentativo.

6° Realizar ajustes, tanto al índice tentativo, como a algunos temas con el fin de ofrecer un mejor seguimiento y una buena presentación al trabajo que se abordó.

3.3. LA ACTIVIDAD PROFESIONAL FINANCIERA EN LA CIUDAD DE URUAPAN:

Para tener una información veraz sobre los financiamientos que ofrecen los bancos, las actividades de los contadores públicos y las observaciones al respecto de los micro y pequeños empresarios, se distribuyeron cuestionarios (la muestra fue de 10 despachos contables de los aproximadamente 70 que existen, 8 bancos y 35 empresas de las Aprox. 3,500 micro y pequeños negocios existentes), los cuales se estudiaron y de acuerdo a las respuestas obtenidas llegamos a la conclusión de que:

a.) De los aproximadamente setenta despachos contables que existen en la localidad, solo un 50% proporciona una asesoría financiera constante, el resto se dedica únicamente a llevar contabilidades y a la asesoría fiscal, principalmente.

b.) Por esta razón, no todas las personas que trabajan en despachos contables tienen la experiencia que se necesita para resolver las consultas sobre financiamientos que reciben.

c.) A su vez, el inciso anterior significa que los contadores sin experiencia en cuestiones de financiamientos, tengan una visión más limitada respecto a las fuentes disponibles para las empresas, que un contador preparado específicamente y cabalmente en ese sentido.

d.) Con un profesional contable especializado, se tendrán menos negocios con deudas que no pueden cubrir, ya que se les informará acerca del pago de las amortizaciones y las tasas de interés aplicables para su tipo de crédito; y existirá también una mayor agilidad respecto a los trámites para obtener préstamos, gracias a sus avanzados conocimientos.

Finalmente, observamos que se hace notar la necesidad de contadores públicos dedicados exclusivamente a la asesoría en financiamientos, con los conocimientos y la experiencia suficiente para orientar al público acerca de las fuentes de crédito que más le convengan, tomando en cuenta las características especiales de cada uno de los clientes.

3.4. INTERPRETACIÓN DE LA INFORMACIÓN:

Se detallan las preguntas y contestaciones que resultaron por la aplicación de los cuestionarios mencionados.

A_ Cuestionario Dirigido a Empresarios:

Contiene preguntas destinadas a resolver tres principales aspectos. El primero es conocer qué tanto conoce el empresario uruapense sobre financiamientos; el segundo es conocer la necesidad de crear o no un despacho de asesoría financiera; y por último qué tipos de fuentes de crédito ocupa la empres micro y pequeña.

En los cuestionarios aplicados, los entrevistados contestaron que el financiamiento es bueno para crear o hacer crecer una empresa y no quedarse sin capital. Todos los entrevistados afirman conocer únicamente el crédito bancario como posible fuente de financiamiento (no tomando en consideración los créditos de Nacional Financiera como opción).

Todos reciben asesoría contable y/o fiscal, y en algunos casos administrativa. Pero en solo un 20% se percibía además una asesoría financiera. Por lo tanto, cada uno afirmó necesario establecer un despacho de asesoría en financiamientos, para facilitar el otorgamiento y obtención de créditos, y para lograr una mejor utilización de los fondos recabados.

Respecto al tipo de créditos requeridos, la mayoría contestó que utilizan un 70% para pagar a largo plazo y un 30% que necesita a corto plazo.

B._ Cuestionario Dirigido a Bancos:

La primera parte se refiere a los servicios de financiamiento que presta el banco. Después hay preguntas sobre las personas que piden los créditos. Y posteriormente su opinión respecto a la creación del despacho de asesoría en financiamientos.

En la primera etapa, la mayoría de los entrevistados presentan las mismas opciones, como préstamos quirografarios, de habilitación o avío, refaccionarios, créditos simples, etc., incluyendo los financiamientos de NAFIN. Todos éstos se estudiarán más adelante.

Segundo, la gente que pide créditos lo aplica en capital de trabajo y compra de materia prima o inventarios, principalmente. Sus préstamos generalmente se pagan de uno a cinco años después, y en un 80% se vuelve a pedir otro crédito posterior.

Por último, los funcionarios cuestionados piensan que un despacho de asesoría en financiamientos es muy útil para orientar a las personas hacia la opción que más le convenga, fomentar el crecimiento económico del país y disminuir los costos de las instituciones (por los errores que se cometen al presentar la documentación solicitada).

C._ Cuestionario Dirigido a Contadores:

La primera parte pretende analizar los requerimientos de los clientes de despachos contables, su grado de especialización y el trabajo que se realiza en estos lugares.

La segunda es sobre su opinión acerca de las personas que tienen préstamos para llevar a cabo sus inversiones.

En lo que respecta a la primera parte, un 75% de los entrevistados incluyen la asesoría financiera como uno de los servicios que ofrecen (todos imparten la asesoría fiscal y un 25% da asesoría administrativa). Se requiere del servicio de asesoría financiera en la misma proporción (75%). Se llevan a cabo estudios de los estados financieros para considerar el tipo de crédito que se recomienda. La mayoría aconseja el crédito de habilitación o avío y el refaccionario.

En lo referente a los usuarios de este servicio, solo el 80% de los créditos otorgados se aplican al fin por el cual fue solicitado. El 35% de sus clientes tienen deudas que no pueden cubrir debido a los altos costos del financiamiento, a la falta de un estudio de mercado previo a la inversión y a la mala planeación financiera (por lo tanto se puede interpretar como una asesoría defectuosa).

3.5. NECESIDAD DE CREAR UN DESPACHO:

La asesoría para la micro y pequeña empresa con problemas de financiamiento es un servicio poco usual en Uruapan, como asesoría en financiamientos únicamente. Y por lo tanto, es indispensable debido a la gran cantidad de negocios de estas dimensiones, que se encuentran en la ciudad.

La planeación y las correctas decisiones sobre los financiamientos pueden hacer crecer a una empresa, salvarlo de la quiebra, abrir un negocio, o incluso, permitirle la exportación de sus productos; mediante el uso del capital proveniente de las aportaciones de socios, emisión de papel comercial, etc., o con el auxilio de la banca comercial, NAFIN o el Banco de México.

Se trata de orientar a los empresarios hacia el tipo de financiamiento (externo o interno) que más le convenga según el caso específico del negocio y tomando en cuenta la capacidad futura de pago del mismo.

También, se busca ayudar a empresas endeudadas por un mal uso o mala planeación de sus créditos, que no encuentran la manera de pagar sus deudas sin empeorar su situación. Esto se logra, generalmente con el financiamiento interno o con la emisión de obligaciones, para adquirir dinero, y pagar así lo que se debe y darle liquidez al negocio.

La asesoría para micro y pequeñas empresas con problemas de financiamiento es un área que debe aprovechar el contador público para lograr una diversificación en su profesión, atendiendo a personas con empresas necesitadas de los servicios que se ofrecen.

3.6. PRINCIPALES PROBLEMAS FINANCIEROS EN LA CIUDAD DE URUAPAN:

De acuerdo a las respuestas que se obtuvieron de los cuestionarios aplicados, nos damos cuenta de los problemas respecto al financiamiento y a los despachos dedicados a la asesoría existentes en Uruapan.

A continuación se enumeran las deficiencias que más se hicieron notar:

1.- Difusión insuficiente sobre las fuentes de financiamiento aplicables a las micro y pequeñas empresas de Uruapan.

2.- Inexistencia de oficinas para solicitar algunas de las fuentes de financiamiento, como las SOFOLES, el arrendamiento, el factoraje, etc.

3.- El arrendamiento financiero existente resulta muy caro, debido a la poca oferta que se presenta.

4.- Mala administración o uso inadecuado de los préstamos destinados a financiar un negocio.

5.- En Uruapan (como en otras partes del país) existe el problema de la falta de liquidez, debido a la inflación, los clientes morosos y la situación

económica general de los mexicanos, por lo tanto se tiene que recurrir al financiamiento disponible.

6.- La falta de expertos en materia de asesoría en financiamientos a quienes acudir.

7.- Debido a la inexperiencia en financiamientos de algunos contadores que asesoran a los empresarios, no siempre se eligen los créditos más adecuados para el negocio, tomando en cuenta sus características particulares.

8.- No considerar el costo del financiamiento al momento de cuantificar el efectivo que necesitará una empresa.

9.- Inexistencia de estudios de mercado, realizados por gente capacitada, para llevar a cabo inversiones.

IV. ORGANIZACIÓN DEL DESPACHO.

IV. ORGANIZACIÓN DEL DESPACHO:

Dentro del área de la organización, tomaremos en cuenta los factores que intervienen en la creación, desarrollo y éxito de un despacho dedicado a la asesoría. Se explicarán de una manera breve, ya que el tema es suficientemente amplio como para crear un trabajo de investigación por separado; pero se procurará abarcar los puntos más importantes, como: el tipo de servicio que se dará, contratos con los clientes, el personal del despacho, cobro de honorarios e imagen a proyectar.

4.1. SERVICIOS QUE OFRECERÁ:

El despacho, cuya razón social es "Hernández Mora y Asociados, Sociedad Civil" proporciona su servicio únicamente a empresas micro y pequeñas, con el objeto de especializarse sólo en los financiamientos adaptables a negocios de este tamaño.

Se le presentan al empresario todas las alternativas de financiamiento aplicables en Uruapan para determinar cuál es la que cumple más cabalmente con las necesidades del negocio para realizar sus operaciones normales o alcanzar el crecimiento, ya sea en una empresa nueva o para lograr la recuperación económica de un negocio ya existente.

Más adelante se explicará, punto por punto, los pasos que se siguen para desarrollar el trabajo de la asesoría.

4.2. ENTORNO LEGAL:

Es de suma importancia el aspecto legal en el trabajo del contador público, ya que debe ser él quien cumpla primero con todas las leyes y disposiciones relativas a su profesión, para poder rendir su servicio hacia la comunidad, a la que guiará para que también cumpla con los requisitos legales y obligaciones existentes ante el gobierno.

4.2.1. MARCO LEGAL DE LA CONTADURÍA:

El contador público que ejerce en forma independiente debe obedecer las siguientes disposiciones:

En primer lugar, la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos, que en su artículo 5º garantiza la libertad de profesión, siempre y cuando sea lícita y no afecte a otra persona.

La Ley de Profesiones también contiene normas respecto al título profesional: éste debe expedirse por instituciones con validez oficial de estudios, los requisitos para ejercer, celebración de contratos, secreto profesional, etc.

Las disposiciones emitidas por el Instituto Mexicano de Contadores Públicos, por ejemplo, el Código de Ética Profesional, las Normas de Actuación Profesional, y los Estatutos y Reglamentos.

Cabe enfatizar en la importancia que tiene el Código de Ética para el

Licenciado en Contaduría. Además de ser regido por el Colegio de Contadores al que pertenezca, el contador siempre debe guardar respeto hacia lo dispuesto en dicho Código, que es la base sobre la que se fundamenta su actuación profesional.

4.2.2. ELECCIÓN DEL TIPO DE ASOCIACIÓN:

Por ser un despacho formado por tres colaboradores, que buscan la superación profesional en un ambiente de armonía, estudio y trabajo, en donde los socios están obligados a combinar sus recursos y esfuerzos para conseguir el éxito de su negocio, se constituirá en una sociedad civil. Esta tiene un fin común, de carácter preponderantemente económico, pero sin constituir una especulación comercial, como lo menciona el Código Civil del estado de Michoacán en su Art.2542; y es el apto para las circunstancias en que se encuentran los tres profesionistas sin fin comercial, aunque con un fin económico que no ofrecen las asociaciones civiles.

La sociedad civil debe obedecer las disposiciones legales contenidas en el Código Civil del Estado de la República a la que pertenezca. El contrato de sociedad debe constar en un documento privado para ser válido. Además debe contener los nombres y apellidos de los otorgantes, la razón social, el objeto de la sociedad, el importe del capital social y la aportación con que cada socio debe

contribuir. Para que el contrato de sociedad produzca efectos con relación a terceros debe inscribirse en el Registro Público de la Propiedad.

4.2.3. RÉGIMEN FISCAL:

El régimen fiscal federal para las sociedades civiles incluye lo dispuesto en las siguientes leyes:

a.) Código Fiscal de la Federación y su Reglamento.

Llevar un sistema contable, expedir comprobantes fiscales (debidamente requisitados), presentación de declaraciones, pago de impuestos, entre otras.

b.) Ley del Impuesto Sobre la Renta y Reglamento.

Realizar pagos provisionales, declaraciones anuales, ingresos, deducciones y gastos no deducibles, retenciones, etc.

c.) Ley del Impuesto al Valor Agregado y Reglamento.

Sujeto, objeto y tasa del impuesto, acreditamiento y traslado, requisitos para acreditar, pagos provisionales y declaración anual, valor gravable y otras.

d.) Ley del Impuesto al Activo y su Reglamento.

Sujeto y tasa del impuesto, realización de pagos provisionales y declaraciones anuales, acreditamiento del ISR, etc.

En base a dichas leyes se establece que la sociedad en estudio es una persona moral contribuyente del régimen general del Impuesto Sobre la Renta pero que no presenta pagos provisionales, durante este año, de ISR ni de IMPAC,

por ser 1997, el ejercicio de inicio de operaciones (Art. 12 de la LISR y Art. 6 de la LIÁ).

Además el despacho tiene obligaciones fiscales como patrón, por las remuneraciones pagadas (aparte de las obligaciones implícitas en la Ley Federal del Trabajo, Ley del Seguro Social y Ley del INFONAVIT).

4.2.4. CONTRATOS:

Para llevar a cabo su trabajo, el contador debe celebrar con el cliente un contrato denominado de prestación de servicios profesionales, en el que el profesionista se obliga a realizar un trabajo (que requiere de preparación técnica y título profesional para ponerlo en práctica) en favor del cliente, a cambio del pago de sus honorarios.

Las obligaciones del contador público consisten en prestar el servicio profesional en el tiempo, forma y lugar convenidos; avisarle al cliente en el caso de que no pueda seguir prestando sus servicios; guardar el secreto profesional; y, responder por su negligencia, impericia o dolo.

A su vez, el cliente debe pagar los honorarios y cualquier otro gasto originado por el contrato al contador.

Los aspectos que debe contener la carta convenio son:

- * Antecedentes y naturaleza del problema del cliente.
- * Solución propuesta.

- * Forma de desarrollar el trabajo.
- * Duración del proyecto.
- * Costo aproximado del servicio.

En el caso de su personal, el profesionista necesita asistentes técnicos y administrativos para satisfacer eficientemente a sus clientes.

La contratación del personal puede ser mediante relación de trabajo (en forma dependiente y regido por la Ley Federal de Trabajo) o mediante contrato de prestación de servicios (siendo de manera independiente y regido por el Código Civil). La empresa en cuestión contratará a todo su personal por medio de relación de trabajo, ya que serán empleados, en su mayoría, por turno completo, y por lo tanto se presume que recibirán más de la mitad de sus ingresos por esta fuente.

El personal, en su totalidad, tendrá los derechos comprendidos en la Ley Federal de Trabajo, la Ley del Seguro Social y del INFONAVIT, así como las obligaciones implícitas en ellas.

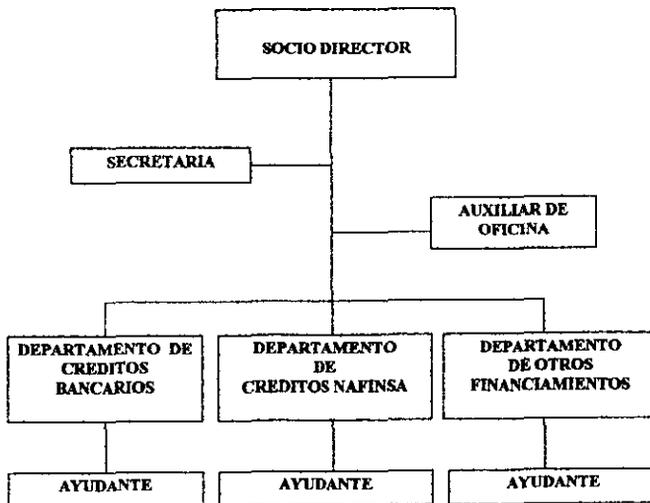
4.3. ADMINISTRACIÓN DEL DESPACHO:

La administración consiste en lograr objetivos mediante el esfuerzo de varias personas. Por lo que, mencionaremos en los puntos subsecuentes, algunos de los pasos que se llevarán a cabo para realizar los fines del despacho.

En primer término observemos la estructura jerárquica de nuestra empresa.

4.3.1. ORGANIGRAMA Y PRINCIPALES FUNCIONES:

GRÁFICA DE ORGANIZACIÓN DEL DESPACHO "HERNÁNDEZ MORA Y ASOCIADOS, S.C."



PERFIL DEL SOCIO DIRECTOR:

- Atender a los prospectos de clientes, hasta encaminarlos al tipo de financiamiento que les convenga.
- Dirigir al despacho hacia la calidad y el crecimiento.
- Mantener unido y en comunicación a su equipo de trabajo.
- Promover nuevos clientes.
- Lograr la cobranza convenida con los clientes.
- Actuar como representante legal del despacho.
- Llevar a cabo la calendarización de los trabajos.
- Edición de los boletines informativos para clientes.
- Presentar cursos, en compañía del socio encargado del departamento que se trate, con el fin de dar a conocer las novedades de alguna fuente de financiamiento, para los clientes.
- Asistir y participar en conferencias técnicas y cursos no técnicos, como oratoria, supervisión, personalidad, liderazgo, etc. en compañía de sus socios.
- Dar instrucciones a la secretaria y auxiliar de oficina para la ejecución de sus tareas.

PERFIL DEL ENCARGADO DEL DEPARTAMENTO DE CRÉDITOS BANCARIOS:

- Mantenerse actualizado respecto a los créditos bancarios disponibles en Uruapan.

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

- Atender a clientes que requieren de financiamientos provenientes de instituciones bancarias.
- Escribir artículos que se publicarán en los boletines informativos.
- Efectuar reportes de avance de trabajo.
- Capacitar a su ayudante para que lo auxilie en su trabajo.

PERFIL DEL ENCARGADO DEL DEPARTAMENTO DE CRÉDITOS DE NAFINSA:

- Tener la información suficiente y actualizada para llevar a cabo asesorías en su área.
- Asesorar a los clientes que necesiten créditos de Nacional Financiera.
- Participar en la edición de los boletines informativos aportando noticias sobre su departamento.
- Efectuar reportes de avance de trabajo.
- Adiestrar a su ayudante para que éste lleve a cabo los encargos que le haga.

PERFIL DEL ENCARGADO DEL DEPARTAMENTO DE OTROS FINANCIAMIENTOS:

- Mantener información actualizada respecto al arrendamiento, factoraje, financiamiento interno, etc.
- Recibir y auxiliar a los clientes que opten por este tipo de financiamiento.
- Dar información sobre su área de especialización al socio director para la publicación de los boletines informativos.

- Efectuar reportes de avance de trabajo.
- Capacitar a su ayudante para que realice las tareas que se le encomienden.

4.3.2. OBJETIVOS:

Además del objetivo principal de obtener utilidades (como cualquier otra sociedad) para seguir prestando sus servicios y para cubrir las necesidades económicas de los dueños, el objetivo por el cual el despacho será creado es:

-- Auxiliar a los dueños de negocios pequeños y micro para encontrar la fuente de financiamiento aplicable (por su plazo, costo, condiciones, fines, etc.) para resolver la falta de efectivo en dicha entidad.

De este objetivo se desprenden otros objetivos secundarios que deben cumplirse, como son:

- Identificar y estudiar los recursos crediticios existentes en Uruapan, aplicables a las micro y pequeñas empresas.

- Asesorar efectivamente a los micro y pequeños empresarios de nuestra ciudad, para recomendarles el financiamiento adecuado a sus necesidades.

- Proponer soluciones para desendeudar a las micro y pequeñas empresas que ya cuentan con créditos pero no tienen la liquidez suficiente para pagarlos.

- Mantener una actualización constante sobre las fuentes de financiamiento, referente a nuevos recursos disponibles, cambios en los montos, desaparición de instrumentos obsoletos, etc.

- Efectuar cursos para dar a conocer nuevos tipos de financiamientos a los que pueden recurrir los micro y pequeños empresarios uruapenses.

Así mismo, los objetivos personales de todos los que trabajen en el despacho de asesoría, deben estar encaminados hacia tal fin, por ser profesionales dispuestos a dar un servicio a los empresarios de Uruapan; aún cuando tengan otros objetivos como sus remuneraciones económicas, ampliación de conocimientos, adquisición de experiencia, entre otros.

4.3.3. ACTIVIDADES:

a.) Obtención de Clientes:

Para que un profesional decida abrir un despacho, ya sea individualmente o en sociedad, debe estar convencido que hay un mercado que requiere de sus servicios. Tal mercado, puede o no tener conocimiento de la necesidad de asesoría para su negocio. El contador público se encargará de ofrecer sus servicios a los clientes potenciales, dando a conocer los beneficios que traería a las empresas que decidan consultar con él. Todo esto debe hacerse tomando en cuenta la cuestión ética de la promoción de su servicio.

Algunos medios que se utilizarán son:

- 1._ Participar de la inauguración del despacho.
- 2._ Relaciones con otros profesionistas.
- 3._ Aviso a ejecutivos de instituciones de crédito.
- 4._ Relaciones amistosas.

5._ Realización de conferencias.

6._ Mostrar interés por los prospectos.

b.) Prestación de Servicio: dividido en etapas previa y ejecutiva según *"El Proceso Contable"* (Elizondo, *op.cit.* :218 - 219).

Etapas Previas:

1.) Entrevista inicial. Indagación de las características y solvencia del cliente y la legitimidad del servicio solicitado.

2.) Evaluación de las circunstancias. Definir el alcance y dificultad del trabajo para establecer la posibilidad de proporcionarle servicio.

3.) Estudio preliminar para la fijación de honorarios.

Incluye visita a las instalaciones y observación de documentos y estados financieros.

4.) Discusión de limitaciones en el trabajo. En el caso de que existieran obstáculos como malos antecedentes del cliente respecto a su solvencia, por ejemplo.

5.) Estimación de tiempo. Proponer el número de horas que serán necesarias para desarrollar el trabajo profesional, dependiendo de las características del negocio y el papeleo que implique.

6.) Fijación de honorarios. Basado en un porcentaje, en el que se considera para su fijación, si el cliente es nuevo o rutinario, los gastos del despacho, la utilidad deseada, los sueldos a empleados, etc.

7.) Firma de la carta convenio. Documento formal que incluye las cláusulas que regularán los derechos y obligaciones del cliente y del contador público.

Etapa Ejecutiva:

La etapa ejecutiva implica la realización del trabajo contratado.

1.- Tras la evaluación de las circunstancias, ya realizada, se hace un estudio que complete esta información para conocer todos los requerimientos y posibilidades del negocio.

2.- Análisis de las distintas fuentes de financiamiento para elegir las que cumplan más con las necesidades y especificaciones de la empresa.

3.- Tomar una decisión junto con el empresario sobre cuál es la fuente crediticia que se empleará.

4.- Realizar todos los trámites que exige la institución que otorgará el financiamiento, como son los estados financieros y las proyecciones de dichos estados, en el caso de las fuentes externas.

5.- Si se deciden por una fuente interna se llevan a cabo los movimientos necesarios para poder realizarlo.

6.- Mantener contacto con la entidad que concederá el financiamiento, con el fin de conocer los avances del crédito, o en su caso, del rechazo de la propuesta. También se le notificará al cliente del progreso de su solicitud, si se trata de financiamiento externo.

7.- En la situación de la aprobación del crédito, el contador público asesorará al cliente sobre el uso adecuado (o recordarle el fin que se estableció en la solicitud) del financiamiento recibido y sobre cualquier duda que tenga respecto a las obligaciones que contrajo en el momento de recibir el recurso. También puede ofrecerle un sistema de control para las operaciones que debe llevar a cabo para registrar el crédito, así como los movimientos en la contabilidad de su empresa.

c.) Trato de la correspondencia de clientes:

Debe quedar documentado cualquier acuerdo o compromiso con los clientes. Por lo tanto, se abrirá un expediente para cada uno, en donde se archive toda su correspondencia (se puede incluir tarjetas de presentación de la persona encargada, la carta convenio y otros datos de uso recurrente).

d.) Selección del personal administrativo y técnico-operativo:

Para presentar trabajos con una calidad total, también debe considerarse al personal administrativo, el cual consiste en personas con menor nivel de estudios o experiencia para realizar trabajos de contabilidad interna, cobranza y otras funciones que le restarían tiempo al ejecutivo si tuviera que realizarlo él solo.

En el caso de esta empresa, solo hay necesidad de dos puestos administrativos:

- **Secretaria.** Será la recepcionista para la gente que acuda o llame a la oficina, hará el traspaso de información requerida a máquina de escribir o en computadora y tendrá el control de los archivos de los clientes.

- **Auxiliar de oficina.** Realizará tareas sencillas que se le indiquen, llevará la contabilidad interna del despacho, cobranza, etc.

En el caso del personal técnico-operativo, se reclutará por medio de recomendaciones de otros profesionales y a través de la Universidad y otras escuelas.

Las características para su selección son: *inteligencia, ambición, motivación, responsabilidad*, que posean o estén en vías de obtener su título profesional y que hayan cursado sus estudios exitosamente.

Para la contratación del personal técnico-operativo se hará lo siguiente:

- Recibir solicitud de empleo.
- Entrevista con alguno de los socios del despacho.
- En el caso de ser un candidato viable, realizará un examen escrito.

- Investigar la veracidad de los datos obtenidos de su solicitud de empleo.
- Por último, para ser aprobado, deben estar de acuerdo los tres gerentes del despacho.

4.4. HONORARIOS, INFORMES E IMAGEN:

En este apartado señalaremos otros aspectos importantes que no se han manejado, y que corresponden a la *forma* del trabajo del despacho, más que a su *fondo*.

4.4.1. COBRO DE HONORARIOS:

Los honorarios a cobrar por el trabajo realizado se estimarán mediante la siguiente tabla:

Financiamiento		Porcentaje
solicitado desde:	Hasta :	a cobrar:
\$0.00	\$1'000,000.00	1.0 %
\$1'000,000.01	\$5'000,000.00	0.8 %
\$5'000,000.01	en adelante	0.5 %

Esta tabla da las bases para cobrar, sin embargo también pueden y deben tomarse en cuenta los factores que mencionamos con anterioridad.

El margen de utilidad debe cubrir una utilidad justa a los socios, una mayor capacidad técnica y económica a los miembros del despacho y un servicio en el que no se sacrifique la calidad del trabajo (sin perder de vista que el fin de la profesión es servir, no solo el cobro de dichos honorarios).

El cobro de los honorarios se hará en parcialidades, al comenzar el trabajo un treinta por ciento, durante el trabajo el cuarenta por ciento y al finalizarlo otro treinta por ciento.

El socio responsable del trabajo tomará la decisión de la cantidad a cobrar y su facturación, que se hará al firmar la carta convenio, entregando al cliente el recibo de honorarios por cada parcialidad en el momento que éste lo pague.

4.4.2. PRESENTACIÓN DE INFORMES:

El despacho contará con documentos que le serán útiles en el desarrollo de su trabajo, como son el modelo de carta convenio, los recibos de honorarios, papel y sobres membretados, tarjetas de presentación, carpetas membretadas para la entrega de informes o solicitudes de crédito, carpetas para papeles de trabajo, etc.

Aquí, mostramos un ejemplo de carta propuesta que el despacho utiliza al celebrar contrato con un cliente:

Uruapan, Mich., a 5 de diciembre de 1997.

Constructora Deco, S.C.

Acapulco 24-A Ciudad.

Ciudad.

At'n: Arq. Gerardo Avila Figueroa

Gerente General

Estimado Arq. Avila:

De acuerdo con nuestras conversaciones anteriores, a continuación precisamos a usted las bases sobre las que estamos en aptitud de proporcionarles nuestros servicios profesionales de asesoría en financiamientos, conforme a sus deseos:

1. Objetivos del trabajo

En nuestra última entrevista detectamos que el financiamiento que su empresa requiere es a largo plazo, para ser utilizado en la compra de maquinaria para la construcción...

Por lo tanto, el objetivo a lograr es:

1.1. La aprobación de un crédito hipotecario... *

* (dependiendo de las necesidades del cliente).

2. Plan de trabajo

Nuestro plan de trabajo consiste en:

- 2.1. Estudio de las necesidades de su negocio y recopilación de información.
- 2.2. Estudio de la información obtenida.
- 2.3. Formulación de diversas alternativas de solución.
- 2.4. Discusión y aprobación de alguna alternativa.
- 2.5. Llenado de solicitudes y requisitos para obtener el recurso económico.
- 2.6. Seguimiento y obtención de resultados.
- 2.7. Revisión de la correcta aplicación del financiamiento.

3. Duración del trabajo

El tiempo que consideramos necesario para el desarrollo de nuestro trabajo se ha determinado en base al plan de trabajo propuesto, en el período de _____ semanas, estimando concluir el ____ de _____ próximo. Le recordamos que para hacer la estimación de tiempo contamos con su amplia colaboración.

Al final de este tiempo se habrá enviado la solicitud del financiamiento, y solo quedará esperar obtener una respuesta, ya sea positiva o negativa, para seguir con la aplicación del recurso o buscar otra alternativa, según sea el caso.

4. Honorarios y forma de pago

Nuestros honorarios han sido calculados en base a un porcentaje sobre el crédito solicitado, importando la cantidad de \$ _____
(_____ PESOS 00/100 M.N.).

El pago de honorarios deberá hacerse en tres parcialidades, la primera a la

firma de la presente carta convenio, la segunda el ____ de _____
próximo y la tercera al concluir nuestro servicio.

Los gastos que fuera necesario erogar por cuenta de la empresa serán
cargadas a su cuenta para su posterior reembolso.

De merecer su aprobación la presente carta convenio, le agradeceremos
manifestarlo mediante la firma de conformidad de la copia que acompañamos.

Atentamente

HERNÁNDEZ MORA Y ASOCIADOS, S.C.

L.C. Claudia Hernández Mora

Socio Director

Conforme

CONSTRUCTORA DECO, S.C.

Arq. Gerardo Avila Figueroa

Gerente General

4.4.3. IMAGEN DE CALIDAD:

El prestigio que logra un despacho de contadores es a través de la calidad de sus servicios. Dicha calidad conlleva una serie de factores como la rectitud de sus miembros, la atención al cliente, la preparación y experiencia de sus socios, la responsabilidad que se demuestra al entregar puntualmente trabajos con pulcritud, etc.

Y no solo se pretende convencer al cliente de una imagen, creada con engaños y utilizada como gancho para atraer a las personas y luego defraudarlas; sino una imagen que refleje la realidad de nuestros servicios ante la comunidad y que permita el éxito y el crecimiento de la empresa.

Los principales participantes de esta actividad son los socios, por lo tanto, señalaremos las características que deben poseer para dar la proyección que se desea.

- a.) Conocimientos técnicos. Curriculum comprobado respecto a su preparación profesional. Y de preferencia, práctica en alguna especialidad.
- b.) Experiencia profesional. Para desarrollar su trabajo en el menor tiempo posible, cumpliendo con su actuación profesional.
- c.) Características personales: capacidad de relacionarse con los clientes, ser creativo e innovador, capacidad de tomar decisiones, ser líder, facilidad de expresión oral y escrita.

Por otra parte, el cliente es la persona que va a difundir nuestro prestigio, y por eso debe dársele un trato especial.

Debe existir una persona, el socio encargado, que coordine y vigile la prestación del servicio, que atienda las exigencias del cliente y maneje la relación con él. El socio debe estar cerca del cliente, con disposición de escucharlo para entender sus necesidades.

Algunas políticas que se observarán con los clientes son:

* Absoluta discreción.

El Código de Ética obliga a manejar toda información de manera confidencial, evitando discutir asuntos de los clientes en presencia de personas ajenas a ellos.

* Envío de boletines informativos.

Se les mandará a los clientes boletines, mencionando las actualidades en las fuentes de financiamiento en México y otras cuestiones, que sirva para que el cliente tenga presente nuestro despacho.

* Sugerencias para el desarrollo de su negocio.

Como contadores públicos, tenemos conocimientos suficientes para aconsejar sobre situaciones que se hayan hecho notar al llevar a cabo el estudio.

* Explicación amplia del desarrollo del trabajo.

En el caso de que el cliente se interese por conocer con profundidad los pasos del trabajo que se ejecutó.

Otro aspecto que refleja una buena imagen es la apariencia física de la oficina de los socios. Esta debe estar limpia y ordenada, sus empleados deben ser atentos y vestir apropiadamente. Los muebles estarán en buenas condiciones y actualizados, en la medida que sea posible, con equipo de cómputo adecuado al uso que requiera el despacho, fotocopiadora y fax. Dichos artículos servirán para satisfacer las necesidades de los clientes y solo así se justificará su adquisición; de otra manera, únicamente serán gastos adicionales que el despacho costeará con las ganancias generadas.

CONCLUSIONES.

CONCLUSIONES.

Como conclusión, enuncio los puntos más importantes analizados en el curso del trabajo de investigación:

1.- El financiamiento es un medio importante para lograr el desarrollo de una empresa; con la obtención de fondos, siempre y cuando no representen un gasto excesivo por parte del negocio, se realizan las operaciones para motivar su crecimiento y hacerlo funcionar al máximo, sin que se descapitalice y optimizando sus recursos propios.

2.- Existen en México una gran variedad de fuentes de financiamiento con características aplicables para satisfacer las distintas necesidades de los empresarios. Estas necesidades varían en cuanto al monto, su finalidad, plazo de pago, la rapidez requerida, capacidad de pago, etc.

3.- Por su crecimiento, la ciudad de Uruapan requiere de más fuentes de financiamiento aplicables a la micro y pequeña empresa, para así contar con diversas opciones para hacer su elección; así como que dichas fuentes reciban la difusión adecuada para hacerlas del conocimiento de la población.

4.- Los empresarios uruapenses no conocen toda la gama de fuentes de financiamiento que pueden utilizarse en sus micro y pequeños negocios, por lo tanto, requieren de asesoría de alguien con experiencia en empresas de estos tamaños.

5.- Se requiere de licenciados en contaduría especializados en asesoría en financiamientos para que brinden los conocimientos suficientes y conseguir el recurso crediticio apto para cada cliente, tomando en cuenta las necesidades del mismo y las posibilidades en cuanto al financiamiento.

6.- La asesoría en financiamientos facilita la obtención de crédito a los clientes, ya que el contador sabrá presentar la información con todos los requisitos que son indispensables y de la manera adecuada para su aceptación.

De igual forma el contador solicitará el tipo de crédito dependiendo del tipo de cliente, y por lo tanto, asegurarse que sea admitido.

7.- Para tener un despacho contable eficiente, debe existir una organización bien planeada, incluyendo una estructura

jerárquica, objetivos bien definidos, actividades a realizar y revisión constante.

8.- Para que un despacho de contadores tenga prestigio, es necesario tener la mejor calidad, ofreciendo conocimientos avanzados, responsabilidad, buena presentación, puntualidad, experiencia, seriedad, pulcritud, ética profesional, etc.

9.- Lo más importante en un despacho son los clientes, por lo tanto debe dárseles atención especial, prestando un servicio superior y distinguido a cada uno de ellos, tomando en cuenta que éste es un servicio que se puede prestar una y otra vez a la misma persona, y si la mantenemos satisfecha, regresará en futuras ocasiones, además de recomendarnos con sus clientes, amigos y otros conocidos.

10.- Con el Tratado de Libre Comercio, los extranjeros vendrán a México con una tecnología más avanzada y sin restricciones para trabajar; por esto, los contadores estamos obligados a capacitarnos y mantenernos actualizados para estar a la altura y competir con ellos.

Además debemos ver la posibilidad de asociarnos con una firma internacional o establecer alianzas con firmas que amplíen los servicios o extiendan territorios.

Finalmente y después de revisar los puntos anteriores, notamos que se logró probar la hipótesis que fue:

"Existe un tipo de financiamiento adecuado para cada negocio, según los problemas y necesidades de cada uno, que un asesor financiero puede recomendar, tras realizar un estudio de la empresa."

BIBLIOGRAFÍA.

BIBLIOGRAFÍA:

Libros:

Calvo Langarica, César. "ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE ESTADOS FINANCIEROS." Editorial PAC, 7ª edición. México, 1992.

Ceballos Huerta, Jaime. "EL CONTADOR PÚBLICO EN MÉXICO." Editorial PAC, 1ª edición. México, 1992.

Chávez, Omar R. "ORIGEN, CRECIMIENTO Y DESTINO DE LAS DEUDAS BANCARIAS". Grupo Ed. Iberoamérica, 1ª edición. México, 1996.

Elizondo López, Arturo. "EL PROCESO CONTABLE. CONTABILIDAD PRIMER NIVEL." Ediciones Contables y Administrativas, S.A., 9ª edición. México, 1988.

Elizondo López, Arturo. "LA PROFESIÓN CONTABLE". Ediciones Contables y Administrativas, S.A., 4ª Edición. México. 1990.

Gerstenberg, Charles. "FINANCIAMIENTO Y ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS." Ediciones Contables y Administrativas, S.A., 1ª edición. México, 1974.

Instituto Mexicano de Contadores Públicos. Comisión de Apoyo al Ejercicio

Independiente. "MANUAL PARA ESTRUCTURAR Y ORGANIZAR PEQUEÑAS Y MEDIANAS FIRMAS DE CONTADORES PUBLICOS." 1º reimpresión. México, 1991.

Mancera Hnos. y Colaboradores. "TERMINOLOGIA DEL CONTADOR." Editorial Banca y Comercio, 9º edición. México, 1991.

Marmolejo, Martín. "INVERSIONES...PRÁCTICA, METODOLOGÍA, ESTRATEGIA Y FILOSOFÍA" Ed. IMEF. México, 1986.

Moreno Fernández, Joaquín A. "LAS FINANZAS EN LA EMPRESA." Ed. McGraw Hill, 4º edición. México, 1991.

Perdomo Moreno, Abraham. "PLANEACIÓN FINANCIERA PARA ÉPOCAS NORMAL Y DE INFLACIÓN." Ediciones Contables y Administrativas, S.A., 3º edición. México, 1990.

Reyes Ponce, Agustín. "ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS. PRIMERA PARTE." Ed. Limusa, 34º reimpresión. México, 1987.

Rivera Carmona, Alfredo. "LA ADMINISTRACIÓN FINANCIERA ANTE EL RETO

ACTUAL DE LA CRISIS EN LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA".
Editorial PAC, 1º edición. México, 1997.

Villegas, Eduardo y Ortega, Rosa. "EL NUEVO SISTEMA FINANCIERO MEXICANO." Editorial PAC, 1º y 2º edición. México, 1991 y 1994.

Revistas:

Asociación de Banqueros de México, A.C. FOPYME. Acuerdo de Apoyo Financiero y Fomento a la Micro, Pequeña y Mediana Empresa. "ADMINÍSTRATE HOY." Año III, No. 31. Noviembre, 1996. p. 111.

Blanco Mendoza, Herminio. "EL MERCADO DE VALORES." Año LV, No. 6. Junio, 1995. p. 5.

Díaz González, Luís R. El Factoraje Financiero. "CONSULTORIO FISCAL." Año VI, No. 64. Marzo, 1992. pp.51 a 53.

Elizondo Cantú, José L. Perspectivas para las Firmas Pequeñas y Medianas de Contadores Públicos. "CONTADURÍA PÚBLICA." Año XXI, No. 251. Julio, 1993. pp. 66 a 71.

Espinosa Villareal, Oscar. Financiamiento, Apoyo y Desarrollo de la Micro,

Pequeña y Mediana Empresa. "EJECUTIVOS DE FINANZAS." Año XXII, No. 2. Febrero, 1993. pp. 23 a 37.

Montaño Sánchez, Francisco A. Principales Operaciones de Crédito Bancario. "ADMINÍSTRATE HOY." Año IV, No. 43. Noviembre, 1997. pp. 77 a 80.

Nyssen Ocaranza, Eduardo. Empresas Integradoras: Una Oportunidad Desaprovechada. "EJECUTIVOS DE FINANZAS." Año XXV, No. 5. Mayo, 1996. pp. 32 a 38.

Ponce F., Francisco. Factoraje Financiero. "CONSULTORIO FISCAL." Año IV, No. 58. Octubre, 1991. p. 12.

Rodríguez, Guadalupe y Uribe, Rosalinda. Presencia de las SOFOLES en el Sistema Financiero Mexicano. "EJECUTIVOS DE FINANZAS." Año XXVI, No. 3. Marzo, 1997. pp. 16 a 20.

Vázquez, Jorge y Gasca, Hugo. Fondo para el Desarrollo Comercial del Banco de México (FIDEC). "ADMINÍSTRATE HOY." Año IV, No. 34. Febrero, 1997. pp. 58 a 75.

Vázquez, Jorge y Gasca, Hugo. Las Sociedades de Ahorro y Préstamo. "ADMINÍSTRATE HOY." Año IV, No. 37. Mayo, 1997. pp. 54 a 56.

Acuerdo de Apoyo Inmediato a los Deudores de la Banca. "EL MERCADO DE VALORES." Año LV, No.10. Octubre, 1995. p.14 a 17.

Apoyos a la Micro, Pequeña y Mediana Empresa. "PUBLICACION DE NACIONAL FINANCIERA, S.A.", 1996.

Arrendamiento. "IDC-CORPORATIVO." Año VII, No.162. 28 de octubre, 1992. pp. 1926 a 1929.

Arrendamiento: ¿Financiero o Puro? "TENDENCIAS." Vol.6, No.272. 4 de mayo de 1992.

Factoraje, Almacenaje y Arrendamiento Puro Contra los Financiamientos Bancarios. "ANALISIS FISCAL." Año II, No. 18. Junio, 1992. pp. 82 a 83.

Fuentes de Financiamiento en México. "CONTADURIA PUBLICA." Año XIX, No.224. Abril, 1991. p.45.

Los Servicios de la Contaduría Pública Ante el Tratado de Libre Comercio . "IDC-FISCAL." Año VI, No.138. 13 de noviembre, 1991. p. 2299.

Qué Son las UDI's . "EL MERCADO DE VALORES." Año LV, No. 5. Mayo, 1995. pp. 18 a 20.