

00667

UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA DE MEXICO
FACULTAD DE CONTADURIA Y ADMINISTRACION
DIVISION DE ESTUDIOS DE POSGRADO

ADMINISTRACION Y FINANCIAMIENTO A PEQUEÑAS
Y MEDIANAS EMPRESAS CON PRODUCTOS DE EXPORTACION

T E S I S

QUE PARA OBTENER EL TITULO DE
MAESTRO EN FINANZAS
P R E S E N T A
JOSE FRANCISCO PONCE FLORES

CIUDAD UNIVERSITARIA, D.F.

2000.



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.

TITULO DE LA TESIS

ADMINISTRACION Y FINANCIAMIENTO A
PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS CON
PRODUCTOS DE EXPORTACION.

NOMBRE DEL SUSTENTANTE: L.C. JOSE FRANCISCO PONCE FLORES
ASESOR DE LA TESIS: M.A. BERNARDO VARGAS NEGRETE.

INDICE

Hipótesis

Introducción 3

Capitulo I

a).- ¿ Que es una Pequeña y Mediana Empresa ? 6

b).- Formas de Propiedad Empresarial

➤ Propiedad Individual. 13

➤ Propiedad en Sociedad. 16

➤ Empresas Familiares y Franquicias. 18

➤ Empresas Integradoras. 19

c).- Propiedad Publica 21

Capitulo II

a).- ¿ Como administrar a las pequeñas y medianas empresas ?

➤ Elementos que integran a la empresa 27

➤ Recursos Materiales 28

➤ El Recurso Financiero 29

➤ El Recurso Humano 30

➤ Recurso Tecnológicos 31

➤ Información 32

Capitulo III

a).- ¿ Como financiar a las pequeñas y medianas empresas ? 34

b).- ¿ Principales funciones del dinero ? 35

c).- El Papel de las Finanzas. 36

d).- Planeación Financiera 39

e).- ¿ Como utilizan sus fondos las Organizaciones ? 40

f).- El Proceso de Presupuestacion del Capital. 41

g).- Obtención de Financiamiento de Corto Plazo. 42

➤ Prestamos de Corto Plazo sin garantía. 43

➤ Prestamos de Corto Plazo con Garantía. 44

➤ Costo de los Prestamos de Corto Plazo. 45

➤ Obtención de Financiamiento de Largo Plazo. 46

➤ Apalancamiento. 47

➤ Capital de Deuda. 48

➤ Capital de Acciones. 49

i).- Divisiones de los Sectores Económicos de Acuerdo al Banco de México. 50

j).- Necesidades Financieras a Corto y Largo Plazo. 52

k).- Políticas de Crédito	61
➤ Tipos de Crédito	64
➤ Prestamos para la Adquisición de Bienes de Consumo Duradero	66

Capítulo IV

a).- ¿ En que consiste el Comercio Exterior y su impacto en las pequeñas y medianas empresas ?	73
b).- ¿ Qué es el tratado de Libre Comercio ?	75
c).- Definiciones de negociación.	77
d).- Temas de negociación.	79
e).- Oportunidades de la Pequeña y Mediana Empresa ante el TLC.	81
f).- ¿ De que manera debieran exportar sus productos las Pequeñas y Medianas Empresas.	83
g).- Regulaciones Arancelarias.	93
h).- Regulaciones no Arancelarias.	94
Regulaciones no Arancelarias Cuantitativas.	
Regulaciones no Arancelarias Cualitativas.	
i).- Otras Barreras Arancelarias.	96

Capítulo V

Conclusión.	99
Bibliografía.	105

A n e x o s .

PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA.

¿ Cuales son los Obstáculos que enfrentan las Pequeñas y Medianas Empresas Mexicanas en su Administracion, así como también en la obtención de Financiamientos (s/ sus necesidades), con el afán de desarrollarse como entes Exportadores Nacionales?

HIPOTESIS DE INVESTIGACION

Las Empresas Mexicanas “ Pequeñas y Medianas “, no han logrado llegar a exportar sus productos, debido a los siguientes factores : Falta de Conocimientos Administrativos, Falta de Liquidez de las mismas Empresas, Calidad en sus Productos, y sobre todo la falta de cultura empresarial (Éxito), que no se ha querido superar por parte de sus Directivos a través del tiempo.

INTRODUCCION.

En el desarrollo de la presente Investigación daremos a conocer a través de sus Capítulos la forma de Administrar y Financiar a las Pequeñas y Medianas Empresas Mexicanas que deseen extender su Mercado hacia el exterior de las Fronteras Mexicanas, y a todo esto lo llamaremos " Exportación ".

Las Pequeñas y Medianas empresas mexicanas que a través de los años se han encontrado con OBSTACULOS Administrativos (Internos y Externos), obedecen a que: En su Administracion Interna les a fallado una buena Planeación Integral, por parte de sus Ejecutivos, así como también la falta de preparación (conocimientos), en lo referente a los tramites Administrativos que deben de realizarse ante las diferentes oficinas gubernamentales, para la exportación de sus Productos. Y esto repercute en los planes de los Inversionistas que en su momento " pensaron en exportar ", pero por no tener al personal humano idóneo fracasan sus sueños de "exportar ", y que por lo tanto las pequeñas y medianas empresas a la fecha, no desean integrarse al cambio por temor al fracaso, que sus mismos ejecutivos la impregnan de dicha duda. Por lo que es importante preparar a profesionales que nunca se fijen en los obstáculos, sino que sepan trabajar con ellos y ser los mejores día a día. " Ya que no podemos exigir un trabajo sin antes haber enseñado, como se hace este ".

Y de esta forma a través de la enseñanza "Teórico – Practica ", llegar a la optimización de las Pequeñas y Medianas Empresas Mexicanas de Excelencia.

Y de acuerdo al párrafo anterior, en donde no se pueden desarrollar Pequeñas y Medianas Empresas de Excelencia por falta de recursos Economico-Administrativos, yo diría que es consecuencia de la poca experiencia y conocimientos con que cuenta las personas que están al frente de dichos negocios (independientemente de la mentalidad individualista), que por no querer realizar erogaciones (Gastos e Inversiones), ya que consideran que las plantas productivas se renuevan por si solas y aunado a un mantenimiento mediocre (arreglarla según sea el caso), así como también exigir al Personal (Recursos Humanos), que las hagan funcionar a marchas forzadas (Activo no Circulante), a lo cual consideramos totalmente erróneo, y además los recursos humanos se van agotando día con día innecesariamente, y esto con el tiempo se convierte en una rotación de los mismos, y que por lo tanto una empresa nunca crece de esa forma. Y el empresario a través del tiempo cree que la solución a sus problemas son: Obtención de Recursos Económicos al costo que sea y el despido indiscriminado de empleados (Mentalidad Equivocada).

Por lo que las Pequeñas y Medianas Empresas ahora en día deben de fijar sus metas en una Tecnología que ofrezca un ahorro considerable en los costos, así como también en la preparación de los empleados (capacitación), los cuales intervienen en dichas empresas, pero es importante inducir al personal de las empresas a través de una integración de Equipo (no en forma individual), y de esta forma la prosperidad en las empresas será para siempre. Y en estos momentos me viene a la mente un párrafo que comenta Jorge Valdano en su libro " Liderazgo ", " El líder es un hombre que vive bajo vigilancia, que esta solo ante el peligro, y al que no se le admite el desanimo ".

También podremos mencionar que todos los Grandes Consorcios Mexicanos, tuvieron que pasar primero por ser una PyME, y de esta manera ir adquiriendo experiencia en la Producción, en el manejo de los Recursos Económicos, Materiales y Humanos de la misma y así hasta llegar a consolidarse como grande Empresa, a través de una buena

Planeación Estratégica acorde a sus productos, y así cumplir con sus ideales de expansión hacia el exterior (Exportación).

Por lo que la presente investigación hace una invitación a toda aquella persona que desee emprender una Pequeña o Mediana Empresa (PyME), o si ya cuenta con su Empresa únicamente estos últimos estarán obligados a visualizar si cuentan con Servicios y Productos de Calidad, para la Exportación. Ya que en el desarrollo de la presente investigación a través de sus capítulos se explicaran paso a paso como se deben de Administrar y Financiar las PyME, para que sus productos sean de Exportación. Y lo mas importante BANCOMEXT, acaba de inaugurar (Junio /00), un CENTRO DE SERVICIOS AL COMERCIO EXTERIOR, y esta localizado en el Centro Internacional de Exposiciones y Convenciones (CIEC), del World Trade Center, el cual ofrece asesoría de primer nivel, como es: Información Electrónica, Capacitación y otros servicios Promocionales y Financieros que tiene esta Institución. Como verán existen todos los apoyos necesarios para que repunten las Pequeñas y Medianas Empresa Mexicanas de Exportación.

Ahora bien, en el primer capitulo se expone todo lo referente a la Pequeña y Mediana Empresa, explicando en que consiste un ente económico, y como se integran en sus diferentes modalidades. Posteriormente en el segundo capitulo, se expone la forma de Administrar ala PyME, y de esta manera identificar el concepto de la Administracion Moderna para la PyME de ahora en día, que no es mas que el cambio de mentalidad de los Empresarios Mexicanos para emprender un nuevo horizonte llamado Exportación, y todo esto visto a través de la " Visión ". Nadie triunfa sin sentir la pasión de crear futuro y en esa pasión es donde encontramos nuestros mas anhelados deseos y la fuerza necesaria para conseguirlos, por lo que una visión define y concreta nuestras metas, permitiéndonos visualizar anticipadamente la imagen exacta de nuestro éxito. Por lo que todo ser humano que tenga sueños podrá alcanzar el éxito de emprender una empresa de excelencia. Luego entonces podré resumir que la visión es la definición de nuestro futuro construido sobre los propios deseos de libertad, honestidad, responsabilidad y añoranza que pueda tener el ser humano para alcanzar la cima mas alta que jamas haya existido en el mundo. Luego después en el tercer capitulo se expone la conceptualizacion de la palabra Financiamiento, y la forma en que un ente económico puede llegar a la obtención de los Recursos Económicos, (cuando el caso lo amerite), ya que no se vale obtener Recursos Económicos y utilizarlos en conceptos distintos para los cuales fueron solicitados. En el cuarto capitulo, exponemos en que consiste el Comercio Exterior, un resumen del Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos de Norteamérica y Canadá, así como también con otros países, no olvidando los del Mercosur, y últimamente con la Unión Europea, y con esto podremos adelantar el horizonte tan amplio que tienen las empresas Mexicanas, (siempre y cuando lo deseen), y siguiendo con la integración de este capitulo también exponemos, el camino que deben de seguir, las empresas para exportar, ante las diferentes Oficinas Gubernamentales, así como también los Medios Administrativos que deben usarse para dichos fines.

CAPITULO I

¿ Que es una Pequeña y Mediana Empresa ?

Los términos de Sociedad, Compañía, Organización, Firma o Negocio son sinónimos de la palabra Empresa, mas aun, esta se explica como la acción de emprender.

También el Diccionario la define como una Sociedad o Compañía que pone en ejecución proyectos. Independientemente de su significado o acepción lingüística, lo cierto es que una empresa es él estaquillo de la esquina, el salón de belleza de la colonia, la fabrica de chocolates que despide ese olor que nos abre el apetito, la discoteque que frecuentamos el fin de semana, el partido político con el que compartimos ideales, la propia Universidad en donde estamos estudiando. Todas ellas, independientemente de su localización, actividad, objetivo, tamaño o propiedad, constituyen una empresa.

Por lo que entenderemos como empresa a toda aquella organización que utiliza materias primas, capital, trabajo y habilidades administrativas para producir o generar bienes y/o servicios que sean útiles a la sociedad para la cual se desea el beneficio.

Y para lo cual lo anteriormente descrito radica en reconocer que existe una relación entre los elementos que necesita la empresa en calidad de " entradas ", y los que se generan como " salidas ", ya que esta transformación requiere de un proceso productivo que de una u otra manera justifica la ejecución de proyectos por parte de la misma. Cualquier empresa que se origine y perdure, deberá, por consecuencia lógica, asegurarse de que el bien o servicio que ofrece sea necesario y útil para él publico que esta dispuesto a adquirirlo, podemos establecer que las empresas se crean para satisfacer las necesidades de una población que demanda bienes y servicios, de acuerdo con las condiciones económicas, políticas, culturales, tecnológicas y sociales en que se encuentran.

Por otro lado comentare que las empresas que se perpetúan son aquellas que constantemente viven preocupadas por mejorar la calidad de sus bienes o servicios y que están a la vanguardia en los avances tecnológicos que exigen una constante y renovada actualización para sostenerse en un mercado cada vez más competitivo.

Hoy en día la mayor parte de los Negocios que desaparecen o caen en bancarrota, son aquellos que olvidaron cuales eran sus propósitos, restaron importancia a la esencia por la cual fueron constituidos y distrajeran recursos, dinero y tiempo en otras actividades que eran distintas a los postulados con la que fueron iniciados. Por otra parte, vivimos una época en la cual el constante cambio hace girar de tal suerte el propósito de nuestros negocios, que por necesidad de supervivencia tenemos que abandonar el producto, bien o servicio que producimos para apuntar nuestras baterías hacia artículos que los han sustituido o por adelantos tecnológicos que debemos adoptar para mantenerse en el plano de competitividad (Benchmarking).

Ahora bien, un negocio es una entidad que se constituye para obtener una ganancia o beneficio económico, sin embargo, aunque el fin de cualquier negocio es la permanencia, debemos recordar que esta no se obtiene si antes no se procura satisfacer una necesidad y si el bien o servicio que ofrecemos no cumple por completo lo que espera obtener el cliente, en atender los constantes cambios tecnológicos que implique estar actualizados en el mercado que abastece, y en mejorar la calidad de los productos para evitar ser rebasados por otros mejores. La supervivencia de la empresa dependerá siempre de la constante preocupación que la misma le confiere a sus bienes y servicios, y en la convicción de mejorar todos los días.

Misión de una Empresa.

Los Objetos, las Personas, las Organizaciones, todo tiene una razón de ser o de existir, una esencia que, fundamentalmente, distingue a unas cosas de otras, a unas personas de otras, a unas organizaciones de otras, todos " soñamos " de alguna forma, con lo que quisiéramos ser en la vida y con base en estas premisas personales nos trazamos un rumbo y actuamos, de la misma forma, las empresas y negocios se crean pensando en lo que quieren llegar a ser: tienen una razón de existir, un rumbo a seguir, un cometido principal, una misión que lograr.

¿ Cómo se Formula una Misión ?

Existen una gran cantidad de elementos que pueden considerarse fundamentales al tratar de definir lo que un empresa desea lograr, consideramos como fundamentales lo siguiente:

Bien o Servicio a comercializar. ¿ Como explicar lo que la empresa pretende si no se menciona lo que esta produce y/o vende ? el producto o servicio debe definirse en función de lo que es y de lo que hace.

Mercado a quien piensa dirigirse. Se define con base en dos aspectos : ¿ Quienes son los Clientes ? y ¿ Por que adquieren el Bien o Servicio ?. seseo o preferencias de los accionistas. Los accionistas pueden manifestar las aspiraciones económicas o intereses personales que pretenden, ambos relacionados con el establecimiento de la empresa. Prioridades de la organización, este es el punto en donde se expresan aquellos valores, creencias o aspiraciones que guiaran la actividad u operación de la empresa. Aportaciones sociales que buscara le empresa, una empresa no solo debe preocuparse por satisfacer las necesidades de sus accionistas y clientes, también debe pensar, en la medida de sus posibilidades, en aportar beneficios a la sociedad en general.

Ahora estamos en posibilidades de responder al cuestionamiento planteado anteriormente. La misión es un concepto inherente a cada empresa, todas representan no solo su razón de ser, sino su filosofía, su legitimidad, su " IDENTIDAD ", es precisamente la misión la que distingue a una empresa de todas las demás de su mismo giro, y manifiesta su motivación y aspiraciones propias.

(**) ; Que es la Visión ;

Nadie triunfa sin sentir la pasión de crear futuro y en esa pasión es donde encontramos nuestros mas anhelados deseos y la fuerza necesaria para conseguirlos.

Se trata, por tanto, de un viaje de la imaginación al mundo de los deseos, con el fin de movilizar los sentimientos en busca de la imagen de la que seremos protagonistas en un plazo determinado. La visión es, entonces. La definición de nuestro futuro construida sobre nuestros deseos mas elevados. Llegar a esta definición es básico, pues no olvidemos que es " en el FUTURO donde vamos a pasar el resto de nuestros días ".

Ahora bien daré un ejemplo descrito por Víctor E. Frankl, psiquiatra judío, en su libro *Man's search for meaning*, donde relata su propia experiencia: Frankl era un psiquiatra judío con consulta en Viena, y al declararse la II Guerra Mundial fue capturado por los nazis y encarcelado en Auschwitz. Nada mas ingresar en ese infierno se propuso tres objetivos: uno, sobrevivir. Dos, ayudar a todos los que pudiera con sus conocimientos médicos. Tres, ; Tratar de aprender algo ;

Frankl describe como dos compañeros del barracón donde estaban confinados piensan un anoche en suicidarse y como consiguió salvarles la vida recordándoles una cosa importante que tendrían que hacer en el futuro: uno cuidar a su hijo, que se encontraba vivo en algún lugar, y le necesitaba como padre; el otro; que era científico, culminar una investigación de gran importancia que solamente el era capaz de realizar. De nuevo, su

conclusión fue que muchos consiguieron sobrevivir, porque su FUTURO encontró sentido.

(*)Ahora bien , las Empresas pueden clasificarse atendiendo a varios criterios, sin embargo, para la presente investigación haremos una selección de acuerdo con los aspectos mas generales y globales existentes a la fecha.

Por lo que las Empresas pueden clasificarse por su Actividad, por su Naturaleza de su Capital y por su Magnitud.

Actividad.

- a).- Industrial – Extractivas y de Transformación.
- b).- Comercial.
- c).- Servicio.

Capital.

- 1.- Privado.
- 2.- Publico.
- 3.- Mixto.
- 4.- Nacional.
- 5.- Extranjero.
- 6.- Coparticipación.

Magnitud.

- 1.- Micro.
- 2.- Pequeña.

3.- Mediana.

4.- Grande.

a).- Las Empresas Industriales: Se caracterizan por la transformación de elementos naturales en otro tipo de producto, o bien a la transmutación de elementos físicos o químicos a otros.

b).- Las Empresas Comerciales: Se caracterizan por la sola labor de comprar y vender, es decir, no necesitan alterar los productos que compran.

c).- Las Empresas de Servicio: Son aquellas que proporcionan beneficios a la sociedad, estas empresas han proliferado en las ultimas décadas debido, principalmente a la gran demanda de nuevas actividades, que tal vez a principios de siglo ni siquiera se conocían.

Clasificación de las Empresas de Acuerdo con la Naturaleza de su Capital.

Las Empresas se identifican por el tipo de inversión que tienen, por lo tanto podríamos agruparlas de la siguiente manera:

1.- Empresas cuya Inversión es de carácter privado, es decir, con la participación de varias personas que aportan un patrimonio para constituir las.

2.- Empresas cuya inversión es de carácter publico, es decir, donde el estado tiene el total de participación.

3.- Empresas cuya participación es de carácter mixto, cuyo capital es la mezcla de aportaciones publicas como privadas.

Por otra parte diré que existen otro tipo de empresas que, de acuerdo con su naturaleza, la de su capital, se componen de:

4.- Capital Nacional: a las aportaciones hechas por nacionales dentro de su país.

5.- Capital Extranjero: Aportaciones hechas por los de otras nacionalidades.

6.- Coparticipación o Conversión: Cuando las aportaciones son tanto de nacionales como de Extranjeros.

(*) " Información obtenida, a través de la entrevista al Ing. Juan Antonio Ramírez Bustos, Director General del Fideicomiso para la Modernización Empresarial del Sector Privado de NAFIN ".

(**).- Mateo Juan, Valdano Jorge, LIDERAZGO, Editorial: El País Aguilar, Edición 1999. Pag: 15, 17,18.

Clasificación de la Empresas de Acuerdo con su Magnitud.

<u>Magnitud</u>	<u>Ventas (SMGA)</u>	<u>Empleados</u>
Micro	Hasta 110	Hasta 15
Pequeña	Entre 111 Y 115	Hasta 100
Mediana	Entre 116 y 2010	Hasta 250
Grande	Mas de 2010	Mas de 250

(I) Formas de Propiedad Empresarial.

Propiedad Individual.

“ Como es sabido de todos nosotros hoy por hoy se conoce que muchas personas han amasado grandes fortunas individualmente sin el concurso ni la participación de otras personas o socios.

Resulta poco realista en nuestro ya tan complicado mundo, encontrar personas que piensen “ Cada Cabeza es un Mundo “. No obstante, creemos y estamos seguros, que hacer una empresa en forma individual nos da la libertad de ser nuestros propios jefes y no darle explicaciones a nadie acerca de nuestras decisiones. Cabe aclarar que este

tipo de actitudes se tiene cuando existe una plataforma de seguridad que nos hace sentirnos independientes.

Esta base o soporte puede traducirse en una sólida fuente de recursos financieros, o también en una gran experiencia en el negocio que se haya elegido. Así, y solo así, todo resultaría mas fácil, ya que no podemos aceptar responsabilidades que sobrepasen nuestras posibilidades de salir adelante en una empresa en la que hayamos decidido aventurarnos en una manera individual.

Por otra parte, cuando sabemos que el éxito de cualquier objetivo que pretendemos en la vida depende del esfuerzo personal, nos convertimos en jueces de nuestros propios planes, trabajamos en la meta idealizada y todo puede ser mas fácil de realizar, pero siempre existe la posibilidad de fracasar, la sombra de equivocarse y no se tiene la opinión de otro socio para acordar alguna decisión importante ante el futuro del negocio.

Ventajas y Desventajas de la Propiedad Individual.

Ventajas

Una sola persona es quien aporta o retira dinero de la empresa, s/sus necesidades.

Libertad e independencia para decidir.

El propietario conoce, en ocasiones, el negocio mejor que nadie.

No hay que repartir las Utilidades.

El Propietario conoce la información De su negocio y sabe como manejarla.

Desventajas

No tiene, en ocasiones, suficiente dinero para apoyar mas el Negocio.

El Propietario actúa s/su punto de vista, con sus ideas y puede caer en el error.

Si se ausenta, no hay quien pueda sustituirlo.

El Propietario asume todos los riesgos y perdidas.

Desconoce, en ocasiones, alguna etapa importante del negocio.

Propiedad en Sociedad.

Es claro que " La Unión Hace la Fuerza ", y que los grupos de personas constituyen una mejor manera de organizarse en lugar de hacerlo en forma aislada, sorda e impersonal. Ahora es claro que las naciones se constituyen en grupos para hacer frente a la cada vez mayor competitividad de los mercados internacionales (Globalización), y formen bloques económicos, que no son otra cosa que la unión de esfuerzos y potencialidades para tratar de ser menos vulnerables en aquellos segmentos que no están del todo cubiertos.

El participar en una sociedad nos hace, en cierto sentido, figurar en una de las necesidades del hombre: pertenecer a algo o a alguien nos hace partícipes de una serie de elementos que quizá, de manera individual no podríamos obtener tan fácilmente. Las Sociedades agrupan mayor cantidad de recursos financieros y elementos humanos, traducidos como experiencias, en varias ramas de negocios.

Así, se constituyen sociedades donde sus miembros tienen diferentes cualidades y talentos, que una vez mezclados nos dan como consecuencia conocimientos bastante sólidos que permiten asignar las diferentes funciones y actividades de una empresa, a las personas adecuadas.

Recordemos que el ser humano es gregario por naturaleza, que busca, en armonía con otras personas, sumar esfuerzos para el logro de sus objetivos y que desarrolla la capacidad de persuadir a otros para conseguir sus metas. La agrupación de varios seres humanos constituyen las sociedades, a donde concurren, con sus capitales, para el establecimiento de una empresa.

Ventajas y Desventajas de la Propiedad en Sociedad.

Ventajas

- 1.- Se cuenta con un mayor numero de socios que aportan mayor cantidad de Recursos Financieros.
- 2.- Se conjugan las experiencias y habilidades de cada uno de los socios.
- 3.- Se comparten las responsabilidades y el riesgo se divide en caso de tener perdidas.
- 4.- Se cuenta con mas puntos de vista y se dividen las funciones y actividades, aunque este ausente alguno de los socios, pueden decidir los demás.

Desventajas

- No se tiene la independencia para poder decidir individualmente.
- Las utilidades se reparten en función de las aportaciones, decir, se dividen las ganancias.
- No se puede crecer en inversión, sin el acuerdo de la mayoría de los socios.
- Una mala decisión en la selección, de los socios puede generar problemas a la sociedad.

Empresas Familiares.

Las Empresas Familiares son las que se constituyen y administran por dos o mas miembros de una misma familia.

Las Empresas Familiares como tales, no difieren de la empresa en sociedad en cuanto a su estructura jurídica o en lo referente a algunas de sus ventajas operativas. Pero en lo que definitivamente si son distintas es respecto de la forma de administrarlas y buscar su permanencia.

El éxito de una Empresa Familiar radicara en que se cuente con un plan de desarrollo bien definido y que los familiares se comprometen a seguirlo.

Esto evidentemente es difícil, motivo por el que, de manera general, las empresas familiares no tienen una duración prolongada, ya que muchas veces se anteponen intereses familiares y sentimentales a los objetivos propios del negocio.

Franquicias.

El proceso de Globalizacion de la economía, ha propiciado la aparición de nuevas y variadas formas de invertir y organizar negocios. Probablemente, la mas popular es el esquema de franquicias.

El punto clave de un negocio de franquicias es que existe una empresa que, con el tiempo y aceptación de sus productos o servicios, ha demostrado contar con la tecnología y administración necesarias para asegurar el éxito de sus operaciones, en ese momento decide duplicar su negocio en otras localidades pero con el apoyo de un socio local.

Dicho de otra forma, una franquicia es una alternativa de negocio, mediante la cual un individuo o empresa (Franquiciante), otorga ciertos derechos de uso de marca, y transfiere tecnología para la operación de un concepto de negocio probado, a otro individuo o empresa (Franquicitario), a cambio de ciertas cuotas y regalías “.

(a)Empresas Integradoras.

“ Estas empresas tiene la finalidad de unir los esfuerzos de los empresarios para con ello mejorar su capacidad de gestión, acceso a créditos mas económicos, etc. Todo ello para traducirse en una mayor eficiencia y competitividad.

Esta son la agrupación de un conjunto de empresas dedicadas a la misma actividad, que se unen con una nueva forma de organización para la producción, en la que cada una de las empresas, integradas en forma individual, sin perder su independencia o autonomía, tienen a su cargo la realización de una parte del proceso productivo.

El objetivo principal de la empresas integradoras, es el de agrupar a empresas para unir esfuerzos y, con ello, proporcionar un desarrollo industrial equilibrado.

La Organización de una Empresa Integradora, serán todas aquellas empresas que deseen hacerse acreedoras a los beneficios que otorga la formación de las miasmas, y deberán solicitar su inscripción en el Registro Nacional de Empresas Integradoras, para poder obtener su inscripción deberán de acatar lo siguientes requisitos:

1.- Tener personalidad jurídica propia y que su objetivo social preponderante sea la prestación de servicios especializados, de apoyo a las empresas micro, pequeñas y medianas.

2.- Constituirse, con las empresas integradoras, mediante la adquisición, por partes de estas, de acciones o partes sociales. Las empresas integradas deberán, además, ser usuarios de los servicios que preste la empresa integradora.

~~Forma directa o indirecta en el capital de las empresas~~

~~o. No participan en~~

integradoras.

a nacional o, bien circunscribirse a una región, entidad federativa,

4.- tener una cobertura

en función de sus propios requerimientos y los de sus socios.

municipio o localidad,

por ingresos por concepto de cuotas y prestación de servicios.

5.- Únicamente percib

6.- Que la Administracion y prestación de sus servicios los realice personal calificado ajeno a las empresas integradoras.

7.- Propiciar a sus socios algunos de los servicios mencionados en el punto anterior “.

(I).- Introducción a los Negocios, Autor (es): Lic. Carlos Prieto Sierra Y Lic. Carlos Suarez Obregon, Editorial: Banca y Comercio, S.A de C.V, año: 1997

(a).- La Administracion Financiera, Autor: L.C- Arturo Rivera Carmona, Editorial: PAC, S.A de C.V, año: 1997..

(II)Propiedad Publica

Esta forma de propiedad representa la manera en que el estado participa como empresario en sectores denominados " Clave ", concretamente en nuestro país tenemos la empresa " Pemex ", cuya actividad se considera clave y prioritaria en el desarrollo económico, al representar una de las mayores fuentes de recursos financieros que la nación tiene por su actividad, tanto en el propio territorio como en sus exportaciones de crudo.

Sin internarnos en los aspectos sociales de las naciones, consideramos que este tipo de empresas se encuentran mas en los países donde la participación estatal constituye la mayoría de las inversiones, es decir, se tienen pocas empresas privadas o inversiones de particulares.

El Estado se constituye rector único de la economía y monopoliza las actividades empresariales, sin embargo, los gobiernos han demostrado no ser, hasta ahora, buenos administradores, debido principalmente a la carga burocrática que arrastran y a la forma que tienen para distribuir sus recursos materiales y humanos. En algunos otros países, donde la participación de gobierno se reduce a controlar las empresas, clave, vemos que si existe la iniciativa privada y se respira un mejor ambiente social para sus habitantes, ya que se tiene la opción por adquirir bienes y servicios que ofrecen las Empresas Publicas y Privadas

La forma de propiedad publica es aquella a donde existe la participación del Estado o Gobierno de un país, se considera que la empresa es netamente publica, cuando la propiedad es totalmente del GobiernoFederal del País, y se considera Paraestatal, cuando la participación del Gobierno o el Estado es parcial, pudiendo ser mayoritario o minoritario, es decir, puede tener el control de mas del 50 % lo que le permitiría tener una mayoría o simplemente como un inversionista mas en alguna empresa que considere sea importante el concurso de su participación.

(II).- Introducción a los Negocios, Autor (es): Lic. Carlos Prieto Sierra Y Lic. Carlos Suarez Obregon, Editorial: Banca y Comercio, S.A de C.V, año: 1997

10 Mitos y Realidades sobre el Empresario.

Por: Pam Lund, Revista Entrepreneur, P.67 Vol. II Num 1, México.

" Pienso iniciar un negocio Propio ", es una frase fácil de decir, pero existe una enorme distancia entre decir y hacer antes de lanzarse a las filas del Mundo Empresarial, es necesario cimentar el puente estrecho e incierto entre los sueños y la realidad, para lograr este objetivo se requiere visión, planeación y acción " .

Comprender lo que depara el futuro facilita el camino, y los primeros obstáculos que es necesario despejar son diez mitos acerca del papel del empresario:

Mito 1: Seré mi propio jefe, no recibiré ordenes de nadie.

Realidad: Cualquiera que establezca tratos comerciales con usted se convertirá en su jefe, por tanto, el futuro empresario tendrá numerosos jefes, los cuales se conoce como clientes.

Mito 2: Podré hacer lo que quiera y trabajar con el horario que se me antoje.

Realidad: Casi todos los empresarios se encargan de algunas tareas de su interés, pero, además, son responsables de muchas otras funciones que jamas habían realizado, muchas industrias están sujetas a reglamentos rigurosos y a requisitos que exigen tiempo y papeleo, el presidente de una empresa es, al mismo tiempo, su conserje.

Mito 3: Ganare mucho dinero.

Realidad: Se necesita dinero para hacer dinero, si no se fija la meta de hacer fortuna, jamas lograra obtener beneficios económicos.

Mito 4: Los negocios me caerán del cielo.

Realidad: Los Empresarios deben generar todas sus transacciones, esto se logra mediante la comercialización a fin de mantener una presencia en el mercado y

garantizar beneficios, es necesario conocer su nicho específico, pero, sin importar cual sea su nicho en el mercado, tendrá que vender, vender y vender, y nada sustituye a la vista personal a sus clientes.

Mito 5: Ya no tendré que enfrentarme a políticos de oficina ni a la burocracia.

Realidad: Cada Industria tiene una política y una burocracia propias. Es necesario aprender las reglas de su ambiente y establecer criterios propios para manejarlo.

Mito 6: Como Propietario de una Empresa, lograre reconocimiento y seguridad.

Realidad: Necesitara darse ánimos continuamente, el papel del empresario implica soledad, debido al carácter esporádico de los ingresos y a los largos horarios de trabajo, los primeros cinco años son particularmente exigentes con sus relaciones familiares, se requiere energía y equilibrio para alentarse y seguir adelante.

Mito 7: Mis ahorros, Herencia y Fondo de jubilación servirían de capital para mi negocio, cuando se agoten solicitare prestamos.

Realidad: Si los ahorros, herencia o fondos de jubilación no se reponen, terminarían por agotarse, es necesario obtener ganancias y fijarse un sueldo, de lo contrario acabara en la quiebra (ver mito 3), los bancos conceden prestamos solo a los empresarios con un presente, se requiere una estrategia bien planeada para obtener financiamiento.

Mito 8: Contratare a mis amigos, tengo confianza en ellos.

Realidad: Los amigos son, a menudo, los peores empleados, debido a que les imposible juzgar objetivamente su rendimiento. Esto dificulta la Administracion y crea problemas cuando surge la necesidad de despedirlos. Es mas, con frecuencia, los amigos no están capacitados para desempeñar el empleo.

Mito 9: No necesito ayuda, tengo talento y una trayectoria probada, por tanto, tendré éxito.

Realidad: Necesitara toda la ayuda que pueda obtener, procure contar con la mejor orientación legal, contable, financiera, administrativa y de comercialización, la asesoría

adecuada tiene como fin proporcionarle mejores rendimientos a su inversión escuche sin prejuicios y olvide su orgullo.

Mito 10: Cualquiera puede convertirse en empresario.

Realidad: El Mundo Empresarial es un desafío que ofrece muchas satisfacciones personales, le permite tener libertad para elegir el ambiente y desarrollar el tipo de negocio que desea.

A pesar de que el sueño de convertirse en empresario no es para todos, si el individuo cuenta con la energía necesaria, ¿ Porque no aventurarse ?, incluso si fracasa, es mejor intentar – con visión, planificación y acción – que no atreverse al riesgo.

CAPITULO II

(III) ¿ Como Administrar a las Pequeñas y Medianas Empresas ?

Elementos que Integran a la Empresa.

Así como el cuerpo humano esta integrado por una serie de elementos que le dan vida, y que necesitan de una cierta interdependencia para funcionar, de igual manera , la empresa requiere de componentes para su sobrevivencia.

Cada parte es importante, no debemos darle mayor valor a un recurso que a otro, pues ni nuestro cuerpo esta limitado a darle mayor peso al cerebro que al corazón o inclusive a los intestinos. De nada nos serviría tener en perfectas condiciones nuestro corazón, si el cerebro no funciona, de la misma manera sucede en las empresas: Los elementos que la integran son piezas insustituibles en vida de cualquier negociación.

Recursos Materiales.

Cuando se piensa en realizar un proyecto (hacer una Empresa Manufacturera), debemos de pensar que una de sus herramientas fundamentales es el hecho de los recursos materiales, y estos no son otra cosa mas que los medios necesarios de fabricación. Por lo que es muy importante tener especial cuidado a cerca de los insumos que se requieren para la transformación de productos, ya que estamos hablando de una empresa manufacturera (transformación).

Por otra parte no solo es importante la serie de materias primas que necesitamos en la producción del producto a realizar, sino también el flujo constante de esos mismos insumos. Por lo que es importante saber a través de la palabra logística de la instalación de la Empresa Manufacturera en donde se va a ubicar geográficamente hablando, dicho de otra manera, tener cuidado que los proveedores estén lo mas cerca posible para la entrega de dichos materiales, ya que de lo contrario se encontraran con las dificultades que a diario ocurren en la gran mayoría de empresas " No les llega la Materia Prima en Tiempo ", y todo por no haber elaborado la investigación respectiva. Otro de los recursos materiales con los cuales tendríamos que contar, seria la maquinaria y herramientas necesarias para la elaboración del producto deseado.

Así mismo; necesitaríamos de una estructura, edificio, instalaciones, nave industrial, en donde colocar y disponer de nuestros recursos materiales.

Los Recursos Materiales son todos aquellos componentes físicos indispensables para la elaboración de nuestros productos. Los Recursos Materiales constituyen piezas fundamentales de ese todo que conforma a la empresa. Son el principio sobre el cual todos los demás elementos que conlleven a la consecución de un fin (Empresa, en este caso). Y que se aplican, para conseguir los Bienes o Servicios que elaboran o prestan las Empresas.

Recursos Financieros.

Resulta esencial que en cualquier Recurso Material que necesitemos este involucrado un elemento financiero. No podemos olvidar que todo tiene un precio, y que todo proyecto requiere de un desembolso para reunir esos Recursos Materiales. Así que para instalar una Empresa Manufacturera se requiere de un flujo de fondos de efectivo, mismo que nos reflejara el siguiente:

- a).- Inversión Inicial (Puede sé dinero propio o ajeno). " Entradas de Efectivo ".
- b).- Erogaciones a realizar (La Planeación Estratégica de cómo se gastara la Inversión Inicial). " Salidas del Efectivo ".

Por lo que debemos recordar que los recursos se identificaran en base al tamaño de la empresa que se desee instalar, es decir, de acuerdo con la magnitud de ella deberá tenerse una corriente de capital que compre, por así decirlo, nuestros medios materiales. Cualquiera que sea el origen o al fuente de este tipo de medios, el aspecto financiero constituye una parte fundamental de ese todo.

Al advertir que en función de nuestros recursos financieros se establece y desarrolla una empresa, no debemos pensar que los recursos materiales se consiguen fácilmente. Una de las principales razones por las cuales las empresas fracasan, es por la desproporción que existe entre unos y otros. Esto resulta más elocuente cuando en la vida personal de un individuo adquiere una serie de Recursos Materiales sin estar en concordancia con nuestros Recursos Financieros (Gastamos mas de lo que ingresa a nuestro bolsillo). Indefectiblemente fracasaremos si no existe una perfecta armonía entre lo que compramos y lo que tenemos. También recordaremos que la empresa se constituye para generar una riqueza, utilidad o ganancia, pero si esta no es proporcional a nuestra inversión o nuestro financiamiento, pronto estaremos en una situación difícil de afrontar. Por lo que los Recursos Financieros constituyen un instrumento

indispensable que da soporte a la organización y su uso adecuado, razonable y atinado, fortalece la economía de la misma.

El Recurso Humano.

Una de las piezas más importantes dentro de los componentes que integran a la empresa lo constituye el elemento humano, una empresa con excelentes instalaciones, maquinaria, equipo, materia primas y recursos financieros óptimos, de nada servirían, de no contar con un eficiente personal. En alguna ocasión sé penso en el cómo un medio adicional, a los Recursos Materiales, ya que se le consideraba un engrane mas de la compleja maquinaria incluso era objeto de estudio, únicamente con el fin de aumentar su productividad mecánica. Hoy por Hoy el elemento Humano no es menos importante que los Recursos Materiales y Financieros. Este factor es el ser pensante de cualquier organización, pues el elemento humano determina y logra las metas y objetivos de la empresa. Creemos que existe una razón lógica cuando se afirma que el componente más valioso de esta es su elemento humano, pues hace que una organización prospere. Esto dependerá en gran parte de las condiciones en la que los individuos se desenvuelvan.

Un personal bien dirigido y motivado, trabajara con entusiasmo, tratando de optimizar los Recursos Materiales y Financieros de que dispone, sin embargo, en algunos casos, no obstante contar con todo lo necesario, la apatía y la indolencia llevan a la quiebra a muchas organizaciones.

Consideramos que el aprovechamiento adecuado de este elemento debe verse como un medio en el cual el individuo vea realizadas sus metas conjuntamente con las de la empresa. En ocasiones no es fácil lograr lo anterior, pero el hombre es el que determina hasta donde puede llegar su empresa.

Recursos Tecnológicos.

En estos momentos estamos viviendo una época en la cual el ser humano a podido ver, en tan solo un siglo, un desarrollo tecnológico impresionante, es mas, quizás en estas ultimas dos décadas hemos visto como aquello que parecía insustituible, ha sido derrumbado y borrado de nuestra mente.

Vivimos una era de constantes cambios en todos los ámbitos inclusive, en el terreno de la educación, se sabe que todo lo que posiblemente se aprenda en los siguientes cinco años llegara a ser obsoleto, lo que nos lleva a estar mejor preparados y con una postura alerta para anticiparnos a mas cambios inminentes.

Las empresas que dedican parte de sus utilidades a la investigación y desarrollo de la materia en que se desenvuelve, son aquellas que en un futuro a corto plazo tienen éxito por estar constantemente a la vanguardia en los adelantos tecnológicos. La era en que estamos viviendo nos demanda mas conocimientos, requiere de mayores esfuerzos, y como regla apocalíptica, solo los más aptos y los mejor preparados podrán sobrevivir.

Las empresas no son ajenas a estas acotaciones, es por ello que las personas que las dirijan deberán considerar que la supervivencia de las mismas, estará en proporción con una excelente y continua preparación y anticipación a los constantes cambios tecnológicos a que se enfrentan.

Información.

Se dice por ahí que quien es dueño de la información es dueño del mundo, esta aseveración, justa y razonable, es la que ha hecho que algunas empresas sean líderes en su mercado al estar a la vanguardia de todos los sucesos relacionados con su materia, que les permite tomar decisiones orientadas a que sus empresas mantengan la excelencia en su campo de acción. La Información clara, veraz y oportuna es importante para la correcta toma de decisiones sin embargo, no basta que tenga esas tres características, sino que también deberá ser significativa, relevante e imparcial.

Cuantas veces nos sentimos desatinados, cuando escuchamos por los noticieros informaciones tendenciosas y enmarañadas, que solo confunden y hacen suponer otra corriente de ideas distintas a las que ya teníamos, o a las que ya dábamos por ciertas.

El Empresario Moderno cuenta con un torrente de Información, que tiene que analizar y sintetizar. Cabe señalar por ultimo que el proceso administrativo, así como también la Planeación Estratégica (Comentada en Párrafos Anteriores), son la base fundamental para que una empresa tenga éxito, ya que de lo contrario será una empresa de fracaso.

(III).- Introducción a los Negocios, Autor (es): Lic. Carlos Prieto Sierra Y Lic. Carlos Suarez Obregon, Editorial: Banca y Comercio, S.A de C.V, año: 1997

CAPITULO III

(IV) ¿ Cómo Financiar a las Pequeñas y Medianas Empresas ?

Parecería fácil, consigo el dinero y arranca tu empresa, pero no es así. Hay que tener en mente que sin una buena Administración, que conjuntamente se lleve con Recursos Humanos que entiendan la función de trabajar en grupo, una empresa no existiría en el presente y hacia el futuro. Ya que el concepto de administración es vital para la subsistencia de una empresa " Bueno es mi acepción personal sobre la filosofía de una Empresa ".

La historia nos a dejado grandes lecciones a nivel Nacional e Internacional en el entendimiento de una buena administración dentro de las empresas, y de no ser así, se pasara de ser Director y dueño de Empresa a ser un empleado mas de Empresas Transnacionales, como hasta la fecha sé esta observando.

¿ Que es el Dinero ?

El Dinero es usado por Personas, Empresas y Gobiernos para realizar transacciones y medir valores. Interviene en nuestras vidas de muchas formas. Lo ganamos, lo gastamos, lo ahorramos y a menudo quisiéramos tener más. Empresas y Gobiernos lo utilizan en forma muy similar. Ambas entidades lo necesitan para financiar sus operaciones. Ejerciendo el control sobre la cantidad de dinero en circulación, un Gobierno Federal puede promover el crecimiento y la estabilidad económica, y es por esto y otros muchos detalles que a través de la historia que al dinero se le ha considerado como el lubricante que aceita la maquinaria de todo sistema económico.

Los Sistemas Bancarios fueron desarrollados para facilitar el manejo de dinero.

Sin dinero, los Bienes y Servicios tendrían que ser intercambiados directamente, costumbre conocida como trueque. El trueque puede llegar a ser sumamente inconveniente. En términos específicamente económicos, el dinero debe ser generalmente aceptable como pago de transacciones.

¿ Que Funciona Como Dinero ?

Muchas de las primeras formas de dinero ya no serian útiles en la actualidad. Seria ilógico comprar únicamente dos pieles de búfalo, con un caballo de vale siete. Como puede advertirse, para que el dinero sea un medio de intercambio adecuado, debe poseer cuatro características esenciales: Escasez, Durabilidad, Portabilidad y Divisibilidad.

El Dinero debe ser lo suficientemente escaso para poseer valor pero no al grado de resultar inaccesible. Lo guijarros, que cumplen algunos de los otros criterios, no funcionarían apropiadamente como dinero porque su difusión es muy amplia. El hecho de que haya demasiado dinero en circulación se traduce en una elevación de precios (Inflación).

Lo Gobiernos controlan actualmente la escasez de dinero limitando la cantidad del que se produce. Cualquier articulo utilizado como dinero debe poseer también durabilidad. Un bien perecedero: La leche, por ejemplo, deja de ser útil como dinero cuando se degrada. Aun las Sociedades más antiguas desarrollan formas de dinero, como las monedas de metal y el papel moneda, que duraban mucho tiempo.

¿ Principales Funciones del Dinero ?

La utilización como dinero de varios tipos de bienes daría lugar a confusiones, es por ello que las Sociedades desarrollan un Sistema Monetario uniforme para medir el valor de bienes y servicios para que el dinero sea generalmente aceptable, debe funcionar como un medio de intercambio, una norma de valor y un deposito de valor. Para que el dinero sea generalmente aceptable, debe funcionar como medio de intercambio, una norma de valor y un deposito de valor.

Como medio de Intercambio, el dinero facilita las transacciones, disponer de una forma común de pago en cada país es mucho menos complicado que tener que ajustarse a un

sistema de trueque. El Dinero permite que el Intercambio de bienes y Servicios sea un proceso muy sencillo.

El Papel de las Finanzas

Todas las Empresas, ya sean grandes o pequeñas, necesitan dinero para operar, para ganar dinero necesitan antes gastarlo, para ganar dinero necesitan antes gastarlo. Es preciso adquirir inventario y provisiones, instalaciones y equipo, y pagar el trabajo de los empleados. Los ingresos por concepto de ventas de los productos de la firma deberían ser su principal fuente de fondos. Sin embargo, el dinero proveniente de las ventas no siempre llega cuando se necesita pagar las cuentas por pagar. Los Directores Financieros son quienes se ocupan de revisar en que forma el dinero esta fluyendo, tanto dentro como afuera. Se ocupan asimismo de decidir como serán utilizados los fondos disponibles, de cuanto dinero habrá de necesitarse y donde será posible obtenerlo. La Dirección Financiera es el Arte y la Ciencia de Administrar el dinero de una firma para que pueda alcanzar sus metas.

La Dirección Financiera esta estrechamente relacionada, con la Contabilidad. En la mayoría de las firmas ambas áreas son responsabilidad del Vicepresidente de Finanzas o Director General Financiero, sin embargo, la principal función de los contadores es reunir y presentar datos Financieros (ver anexo Edos Financieros), los Directores Financieros utilizan los Estados Financieros y toda la información adicional preparada por los contadores para tomar decisiones financieras. Los Directores Financieros se concentran en los flujos de efectivo. Los flujos de dinero en dinero en efectivo desde y hacia dentro de la empresa.

Planean y realizan un seguimiento de los flujos de efectivo de la firma para garantizar que el efectivo este disponible cuando se requiera.

Las Responsabilidades y Actividades del Director Financiero.

Las Finanzas son una actividad central en toda empresa llámesele pequeña, mediana y/o grande. Quizá no sean tan visibles como la Comercialización o la Producción, pero la buena Administración de las Finanzas de una empresa es nada menos que una de las claves esenciales del éxito. En una empresa, todas las decisiones tienen consecuencias financieras. Los Directores Financieros desempeñan un trabajo complejo y desafiante, analizan los datos financieros preparados por los contadores, revisan constantemente la Situación Financiera de la empresa y preparan e instrumentan los planes financieros. Los Directores Financieros y su equipo coordinan la información de áreas como las de comercialización y producción para desarrollar y aplicar estrategias financieras.

En una pequeña empresa, la función financiera puede ser ejercida ya sea por el área de contabilidad o por una o dos personas. Conforme la empresa crece, la función de las finanzas se desarrolla hasta convertirse en un departamento por separado. El área de finanzas vigila las operaciones financieras cotidianas (como la Planeación Financiera, la Administración del Efectivo, el Crédito y la Cobranza), y las actividades financieras de largo plazo (como la realización de inversiones, la recaudación de fondos y la Administración del Plan de Jubilaciones de la empresa, entre otras).

Las siguientes son las actividades primordiales del Director Financiero:

a).- Planeación Financiera: El Director Financiero prepara el plan financiero, que sirve como el "Plan de Juego ", general de la empresa para optimizar su valor. Este importante documento es resultado del proceso de la Planeación Financiera (en donde se proyectan ingresos, costos, gastos y necesidades financieras a lo largo de un periodo determinado).

b).- Inversión (Gastos de Dinero): El Director Financiero invierte los fondos de la empresa en proyectos y valores que redunden en altos rendimientos en relación con los riesgos. Las ganancias y el crecimiento futuro de la empresa bien pueden depender de las inversiones realizadas por el Director Financiero.

c).- Financiamiento (Recaudación de Dinero): El Director Financiero se allega de dinero para las operaciones e inversiones de la empresa. El Financiamiento interno esta compuesto por las ganancias reinvertidas en la empresa. El Financiamiento externo es dinero obtenido de fuentes externas, bajo la forma de deuda y acciones. El Director Financiero busca también el mejor equilibrio entre deuda y acciones y entre deuda de corto y largo plazo.

La Meta del Director Financiero.

La Principal meta del Director Financiero es optimizar el valor de la empresa para sus Propietarios, el valor de una Sociedad Anónima se mide por el precio de sus Acciones.

¿Cómo Puede el Director Financiero Optimizar el Valor ?

Uno de los medios de que dispone para ello es la utilización de las ganancias " Utilidades ", aunque de ninguna manera es lo único, este enfoque privilegia la obtención de ganancias a corto plazo sobre la consecución de metas a largo plazo. Con la Intención de optimizar el valor de la empresa, los Directores Financieros persiguen permanentemente un equilibrio entre la oportunidad de ganancias y el potencial de perdidas, en finanzas, a la oportunidad de ganancias, se le llama Rendimiento, al potencial de Perdidas se le conoce como Riesgo.

" Cuanto más alto el riesgo, mayor es el rendimiento que se espera, a este concepto se le conoce como Riesgo – Rendimiento ".

Los Directores Financieros toman en cuenta muchos factores de riesgo y rendimiento cuando toman decisiones financieras de inversión. Entre ellos están los cambiantes patrones de la demanda en el mercado, las tasas de interés, las condiciones del

mercado y los aspectos sociales (como los efectos ambientales y las políticas de igualdad de oportunidades en el empleo, entre otras que se podrían mencionar).

Planeación Financiera.

Un Plan Financiero es lo que le sirve de guía a la empresa para alcanzar sus metas de negocios al tiempo que contribuye a optimizar su valor, el Plan Financiero le permite a la firma calcular el monto y el momento de sus necesidades de inversión y financiamiento.

Para preparar un Plan Financiero, el Director Financiero debe considerar inicialmente los productos existentes y propuestos. Los recursos disponibles para producirlos y el financiamiento necesario para apoyar la producción y las ventas. Esenciales para la Planeación Financiera de la empresa son los pronósticos y los presupuestos, así como también la Planeación Estratégica en sus diferentes etapas para llegar a tener el éxito, no llegar a improvisar, que es el pecado del Empresario Mexicano a través de los años, (tuvo su éxito por que no existía competencia, pero nunca se imaginaron a la Globalización, o lo que es equivalente nunca futurizaron, siempre pensaron ser eternos y ganar y ganar sin modernizar su planta productiva, que tristeza para un país como México que tiene todo para llegar al ÉXITO).

¿ Cómo utilizan sus Fondos las Organizaciones ?

Para crecer y prosperar, una empresa debe invertir dinero en sus operaciones de forma permanente. Al Director Financiero le corresponde elegir la mejor forma de utilizar el dinero de la empresa, sobre los gastos de corto plazo se apoyan las actividades cotidianas de la empresa.

Gastos de Corto Plazo.

Los Gastos de Corto Plazo, comúnmente denominados " Gastos de Operación ", son desembolsos utilizados para apoyar las actividades de producción y ventas del momento.

Administración del Efectivo .

El dinero en efectivo es el líquido vital de los negocios, sin él, una empresa sería simplemente incapaz de operar, uno de los deberes más importantes del Director Financiero es la Administración del Efectivo, la garantía de que se dispone del efectivo suficiente para pagar las obligaciones conforme llega su vencimiento y para enfrentar los gastos inesperados.

Los requerimientos de efectivo durante un periodo específico pueden ser calculados a partir del presupuesto de la empresa. Algunas o sino es que en su mayoría las empresas conservan un saldo mínimo en efectivo para cubrir gastos inesperados o hacer frente a cambios en los flujos de efectivo proyectado. El Director Financiero negocia los empréstitos para solventar cualquier carencia.

Si el tamaño y la oportunidad de los flujos de efectivo que recibe la empresa coinciden cercanamente con el tamaño y la oportunidad de los flujos de efectivo que deben salir de ella, la empresa puede conservar a su disposición únicamente una proporción reducida de efectivo. Una empresa cuyas ventas e ingresos son sumamente previsibles y regulares a lo largo de año precisa menos efectivo que una empresa con un patrón estacional de ventas e ingresos.

El Proceso de Presupuestacion del Capital.

La Presupuestacion del Capital implica cinco complejos pasos:

- 1).- Los Gerentes de las diversas áreas desarrollan propuestas de proyectos.
- 2).- El personal de finanzas estudia cada propuesta para comprobar que se factible y congruente con las metas y planes de la empresa.
- 3).- Para medir la factibilidad financiera, los analistas comparan los costos totales de un proyecto (los flujos de efectivo hacia fuera), con los beneficios (los flujos de efectivo hacia adentro), que supuestamente habrá de ofrecer en su transcurso. Evalúan asimismo el impacto de la inversión propuesta sobre el valor de la empresa y el grado de riesgo que implica. Se envía entonces un informe por escrito a la persona o comité que habrá de tomar las decisiones de Presupuestacion del capital. Decidir si aceptar o rechazar una inversión de capital propuesta.
- 4).- La mayoría de las empresas disponen de un presupuesto de capital limitado, de manera que deben comparar las diversas propuestas. A menudo cuentan con una serie de normas para juzgar las propuestas. El factor esencial es habitualmente hasta que punto la inversión de capital propuesta habrá que añadirle valor a la empresa. Cuando los proyectos aceptables exceden los fondos del presupuesto, la persona o grupo encargado de la Presupuestacion del capital visualiza en conjunto los proyectos que más contribuyen al aumento de valor de una empresa.
- 5).- La instrumentación del proyecto, el paso final consiste en el desenvolvimiento del proyecto. Lo que supone comparar sus costos y beneficios reales con los originales calculados.

Obtención de Financiamiento de Corto Plazo.

¿ Cómo consiguen las Empresas los Fondos que necesitan ? Piden Dinero (Deuda), venden la participación en la propiedad (Acciones) y retienen ganancias (Utilidades). El Director Financiero debe evaluar todas estas fuentes y elegir la que más probablemente contribuirá a optimizar el valor de la empresa.

Al igual que los gastos, los fondos obtenidos en prestamos pueden dividirse en prestamos de corto plazo deberá pagarse al termino de un año; un préstamo de largo plazo tiene un periodo de vencimiento superior a un año. El Financiamiento de corto plazo aparece como un pasivo circulante en el Estado de Situación Financiera, se le utiliza para financiar activos circulantes y apoyar las operaciones.

Prestamos de corto Plazo sin Garantía.

Los prestamos sin garantía son otorgados sobre la base del crédito de la empresa y de las anteriores experiencias del prestamista con ella. El Prestatario no tiene que ofrecer bienes específicos en calidad de garantía, los tres tipos principales de préstamo de corto plazo sin garantía con:

1).- Crédito Comercial.- " Cuenta por Pagar ".

2).- Prestamos Bancarios.- " Se Financian Negocios Cíclicos ".

- Líneas de Crédito.

- Crédito Revolvente.

3).- Papel Comercial.- Es una Deuda a corto Plazo sin garantía (una pagara), ofrecida por Sociedades Anónimas de Grandes dimensiones, y probada solidez financiera.

En consecuencias este ultimo, se trata de una inversión de corto plazo para aquellas empresas con excedentes temporales de efectivo, y de una opción financiera para grandes corporaciones.

Prestamos de corto plazo con Garantía.

Estos Prestamos requieren que el prestatario ofrezca bienes específicos como colateral, o garantía. El Prestamista así asegurado puede apropiarse legalmente del colateral si el prestatario no paga el Préstamo. Los Bancos Comerciales y las empresas financieras comerciales son las principales fuentes de prestamos de corto plazo con garantía para las empresas, a estos prestamos suelen acudir aquellos que no pueden obtener prestamos sin garantía. Los Prestamos de corto plazo con garantía son habitualmente asegurados con cuentas por cobrar o con inventario.

Costo de los Prestamos de Corto Plazo.

Las tasas de interés de los prestamos de corto plazo suelen estar ligadas a la tasa prima de interés, las tasa de interés de corto plazo que los bancos les cobran a sus mejores prestatarios comerciales, las empresas mas dignas de crédito. La tasa Prima suele cambiar según las variaciones de la oferta y la demanda de fondos de corto plazo.

Obtención de Financiamiento de Largo Plazo.

Los gastos de corto plazo deben ser financiados a corto plazo, en tanto que los gastos de largo plazo, deben ser financiados a largo plazo. La regla básica en este caso es conciliar la duración del financiamiento con el periodo durante el cual se espera recibir las ganancias de las inversiones. Las fuentes de financiamiento de largo plazo son tanto la deuda (Préstamo), como las acciones (Propiedad), el financiamiento con acciones puede provenir ya sea de la venta de nuevos intereses de propiedad o de la incorporación de utilidades.

Apalancamiento.

¿ Por que el riesgo financiero de una empresa es mayor en el caso de la deuda que en el de las Acciones ?

El uso del financiamiento de deuda para optimizar la tasa de rendimiento de la empresa.

El uso de deuda incrementa el riesgo, pero también las ganancias potenciales. Si las utilidades de la empresa son mayores que sus pagos de interés sobre la deuda, los accionistas obtendrán una mayor tasa de rendimiento que en caso de recurrir al financiamiento de acciones, sin embargo el apalancamiento funciona en ambos sentidos: incrementa las ganancias pero también las perdidas.

Cabe aclarar que existen diversos tipos de apalancamiento como son: Operativo – Financiero y Combinado; en este orden se va midiendo a la empresa para identificar su rentabilidad, según sea el caso, así como también corroborar el párrafo anterior a través del apalancamiento financiero y aun si se tiene éxito en la misma se visualiza a través del apalancamiento combinado, en donde este ultimo indica el precio de la acción de la empresa, cuando esta siendo bursátil.

Capital de Deuda.

La Deuda de largo plazo se utiliza para financiar gastos a largo plazo (Capital), el vencimiento de la deuda de largo plazo suele ir desde 5 hasta 20 años. Las tres formas más importantes de deuda de largo plazo son los préstamos a plazo, los Cetes y los Préstamos Hipotecarios.

a).- Préstamo a Plazo: Es un Préstamo Comercial cuyo vencimiento es mayor a un año, por lo general, el vencimiento de los préstamos a plazo es de entre 5 y 12 años. Pueden ser sin garantía o con garantía, se les consigue en Banco Comerciales, Compañías de Seguros, Empresas Financieras Comerciales y subsidiarias Financieras Fabricantes.

El Contrato celebrado entre el Prestatario y el Prestamista establece el monto y vencimiento del préstamo, la tasa de interés, la fecha de pago, el propósito del préstamo y otras condiciones. Los préstamos a plazo pueden ser pagados de acuerdo con un programa trimestral, semestral o anual.

Los pagos incluyen tanto los intereses como el principal de manera que el saldo del préstamo descende con el paso del tiempo.

b).- Los CETES: Son deudas a largo plazo de Corporaciones y Gobierno, al igual que los préstamos a plazo, los Cetes o Bonos Corporativos son emitidos junto con contratos formales que establecen las obligaciones de la Corporación Emisora y los Derechos de los tenedores de los Cetes o Bonos.

c).- Préstamo Hipotecario: Es un préstamo de largo plazo en el que un bien raíz funge como colateral, el prestamista recibe la hipoteca de la propiedad, lo que le permite tomar posesión de ella, venderla y utilizar los réditos para pagar el préstamo si el beneficiario no hace los pagos programados. Los Préstamos Hipotecarios de largo plazo se utilizan a menudo para financiar Edificios de Oficinas, Fabricas y Bodegas.

Capital de Acciones.

Las Acciones son la inversión que los propietarios realizan en la empresa, en el caso de Sociedades Anónimas, los dueños son los accionistas preferentes u ordinarios. Una empresa puede obtener financiamiento de acciones mediante la venta de nuevas acciones (Financiamiento Externo), o mediante la incorporación de utilidades (Financiamiento Interno). Una de las ventajas del financiamiento de acciones es que no implica riesgo financiero, el emisor no tiene que efectuar ningún pago de ganancias a los dueños o pagar su inversión.

(IV)El Mundo de los Negocios, Autores: Lawrence J. Gitman y Carl McDaniel, Editorial: Harla, S.A de C.V, año: 1995.

División de los Sectores Económicos de Acuerdo al Banco de México.

Clasificación por origen de la producción de los bienes a nivel de las 72 ramas de actividad económica definidas por la Secretaría de Hacienda, de acuerdo a la publicación mensual de Índices Nacional de Precios al Consumidor del Banco de México.

I.- SECTOR ECONOMICO PRIMARIO.

- a).- Agricultura.
- b).- Ganadería.
- c).- Caza y Pesca.

II).- SECTOR ECONOMICO SECUNDARIO.

- a).- Procesamiento productos cárnicos y lácteos.
- b).- Preparación de frutas y legumbres.
- c).- Molienda de trigo.
- d).- Molienda de nixtamal.
- e).- Derivados y molienda de café.
- f).- Azúcar.
- g).- Aceites y grasas comestibles.
- h).- Otros productos alimenticios.
- i).- Bebidas Alcohólicas.
- j).- Cerveza.
- k).- Refrescos y aguas gaseosas.
- l).- Tabaco.

- m).- Hilados y Tejidos de fibra blanda.
- n).- Prendas de vestir.
- ñ).- Otros productos de Madera.
- o).- Papel y Cartón.
- p).- Imprenta y Editoriales.
- q).- Refinación petróleo y Fabricación de Derivados.
- r).- Productos Farmacéuticos.
- s).- Otros Productos Químicos.
- t).- Artículos de Plástico.
- u).- Productos de minerales no Metálicos (Vidrio y sus derivados).
- v).- Productos metálicos, maquinaria y equipo.
 - Muebles Metálicos.
 - Maquinaria y Equipo no Eléctrico.
 - Aparatos Electrodomésticos.
 - Automóviles
 - Equipo y Material de Transporte.
- w).- Otras Industrias Manufactureras.

III).- SECTOR ECONOMICO TERCIARIO.

- a).- Electricidad.
- b).- Restaurantes y Hoteles.
- c).- Transporte
- d).- Comunicaciones.
- e).- Servicios Financieros.
- f).- Servicios de Educación
- g).- Servicios Médicos.
- h).- Servicios de Esparcimiento.
- i) .- Otros Servicios.

(V) Necesidades Financieras a Corto y Largo Plazo.

Para otorgar financiamiento, estas organizaciones deben tomar en cuenta la viabilidad de los proyectos que van a financiar, sus periodos de recuperación, la Situación Financiera o Económica del solicitante, así como su capacidad Administrativa y solvencia Moral, mas allá de las garantías que ofrece.

Para conceder prestamos, el Sistema Bancario debe ser muy cuidadoso, ya que esta arriesgando dinero o capital ajeno en su mayor parte. Lo menos que puede requerir de los solicitantes de crédito es que cumplan con los siguientes pasos:

1.- Hacer la Solicitud.

2.- Demostrar solvencia Moral y Económica. Esto a través de la reputación moral de la persona (Física o Moral); el cumplimiento de sus obligaciones y la Situación Financiera de la Empresa a través de sus Estados Financieros.

3.- Demostrar la compatibilidad del crédito con la solicitud y la posibilidad de cubrirlo.

El aspecto inicial de toda solicitud de crédito, debe ser la determinación del mismo en base a las necesidades y capacidad de pago, debiéndose enfatizar en los siguientes aspectos:

1.- Destino y Plazo.

El destino del crédito determinara en cierta forma, el plazo mas adecuado al que debe otorgarse el financiamiento, esto es, que si la necesidad de la empresa es la ampliación de su planta productiva, no deberá otorgársele un crédito a corto plazo, en virtud de que podrá colocar a la empresa en serias dificultades, para la liquidación del mismo, dada la recuperación de la inversión a realizar.

II.- Giro y Naturaleza.

Deberá tenerse presente la actividad económica realizada por el solicitante, a fin de que la naturaleza o tipo de crédito solicitado, se apegue a las necesidades de la misma.

III.- Monto Máximo Acreditado.

Hay que recordar los límites máximos de responsabilidades directas y contingentes, a cargo de una misma persona, entidad o grupo de personas, según las disposiciones de la Comisión Nacional Bancaria y de Valores, y del Banco de México; sin embargo, con el objeto de diversificar adecuadamente la cartera y minimizar el riesgo, en los casos que así lo ameriten, se determinan límites inferiores a los legales.

Dictamen del Crédito – Unidades Económicas Pequeñas.

I.- Antecedentes.

Presentar un resumen de la historia de la empresa solicitante y sus relaciones con el Banco, así como el motivo de la solicitud.

II.- Giro y Organización.

Hacer una breve descripción de la actividad de la empresa solicitante, y su estructura.

III.- Situación Financiera.

- Hacer énfasis en las conclusiones básicas del análisis financiero.
- No repetir las cifras registradas.
- Se deben comentar específicamente el comportamiento y perspectivas de:
 - a).- Ventas.
 - b).- Utilidades.
 - c).- Liquidez.
 - d).- Estructura de la Inversión.

IV.- Proyecciones.

Se presentara para prestamos a largo plazo (mas de tres años), en cuyo caso se comentara la razonabilidad de las bases de proyección.

V.- Análisis Cualitativo.

En esta sección se deben tratar los aspectos cualitativos del solicitante del crédito, tales como:

- Experiencia de sus administradores, escolaridad y su moralidad.
- Sus relaciones con proveedores, bancos y publico en general.
- Aceptación de sus productos en el mercado y su calidad.

VI.- Análisis de las Garantías.

Enfatizar el valor de la liquidación de las garantías, y la protección que las mismas confieren.

VII.- Evaluación del Crédito.

Mencionar los factores que apoyan en otorgamiento del crédito, y los elementos en contra, con la explicación lógica de porque estos últimos puedan ser descartados prudentemente.

Elementos para la Integración del Expediente de Crédito.

Para poder llevar a cabo el ejercicio del Crédito autorizado, es requisito contar con el expediente de crédito, debidamente integrado con los siguientes elementos:

- Estados Financieros.
- Escritura Constitutiva y sus Reformas, así como poderes, tratándose de Sociedades.
- Copia de paquete de aprobación de Crédito.
- Copia de la Autorización.

Documentación para Crédito General.

Para los créditos de esta Naturaleza, (Prestamos Directos, Descuentos Mercantiles, Prestamos Prendarios, Apertura de Crédito Simple o en Cuenta Corriente, Prestamos de Habilitación o Avío, Prestamos Refaccionarios y Prestamos Hipotecarios), será necesario recabar la documentación señalada como mínima, además existen casos en donde por ley, la institución acreditante debe vigilar la inversión vigente; tal es el caso de los Avíos y Refaccionarios, en cuya situación se deberá contar con elementos de juicio adicional, que permitan conocer minuciosamente, tanto la inversión como el desarrollo del financiamiento, así como la recuperación del mismo.

En todas las operaciones independientemente de la naturaleza que tengan, se solicitara el prospecto del crédito la siguiente información:

a).- Personas Físicas.

Estado de Situación Financiera, Estado de Resultados, Estado de variaciones en el Capital Contable, Estado de Cambios en la Posición Financiera.

En el Estado de Situación Financiera se deberá hacer alusión a los efectos del art. 149 de la Ley General de Crédito y Organizaciones Auxiliares, así como el art. 386 del Código Penal para el Distrito Federal, y de la misma manera los artículos s/Código Fiscal de la Federación, respecto a la documentación que la Empresa debe elaborar mensualmente, para el Control de sus Operaciones o correlativo del Estado en donde se solicite el Crédito. (Se refiere a la sanción a que será sujeta la persona en caso de falsear información, y del funcionario de la Institución que sabiendo de la falsedad propicie el otorgamiento del Crédito).

- Relaciones Analíticas de las Cuentas Colectivas del Estado de Situación Financiera. (Firmadas por el Solicitante del Crédito " Apoderado ").
- Relación de referencias bancarias y comerciales, mínimo 7, que le hayan o estén otorgando crédito.

- Régimen de Contrato Matrimonial específico.
- Presentar por escrito causas de solicitud y aplicación del crédito (solicitud).
- Las Personas Físicas que no lleven contabilidad, entregaran relación patrimonial y adeudos firmados para contar con su historia de por lo menos tres años.

Personas Morales.

- Estado de Situación Financiera, Estado de Resultados, Estado de Variaciones en el Capital Contable y Estado de Cambios en la Posición Financiera, de los tres Ejercicios inmediatos anteriores.
- Relación Analítica de las Cuentas Colectivas del Estado de Situación Financiera.
- Copia de la Escritura Constitutiva de la Sociedad y de sus Reformas a la fecha del Crédito.
- Copia de la Escritura de los Poderes a la persona o personas, que representen a la Sociedad en la petición del Crédito, y que puedan obligarla a contraer ese tipo de Pasivos.
- Copia de la última Acta de Asamblea de Accionistas que se haya celebrado.
- Relación de los principales Funcionarios de la Empresa, con sus antecedentes principales.

Para tramitar cualquier petición de crédito, variara de acuerdo al monto de las solicitudes de la naturaleza de la misma. En lagunas de ellas, la Ley exige vigilancia estrecha sobre su concesión, desarrollo y recuperación, en caso de ser mayores de \$ 1'000'000.00, el último Estado de Situación Financiera deberá estar dictaminado por Contador Público Titulado.

1.- Documentación para Créditos Especiales.

En estos casos, además de la documentación mínima que se requiera por tratarse de financiamiento a largo plazo, con montos bastante elevados y con programas y

financiamiento sofisticado, se requerirán en un momento dado, elementos y características tanto internas, como externas del negocio, estas pueden ser presentadas en el estudio, de acuerdo al siguiente orden:

Razón Social.

Datos de Constitución.

- Socios.
- Aportaciones.
- Cargos y Poderes.
- Capital Actual.
- Giro de Negocio.
- Duración y Ciclo Fiscal.

Administración

- Estructura y títulos de los puestos.
- Personas y Curriculum breve de los primeros niveles.

Productos y/o Servicios.

- Características.
- Grado de Integración.
- Proceso Productivo.
- Elementos de Costo.
- Precio.

- Distribución.
- Mercado al que esta destinado.
- Posición en el Mercado.
- Volumen de Ventas,
- Aspectos Legales del Producto.
- Autorizaciones.
- Licencias.
- Patentes.

Instalaciones, Equipo y Maquinaria.

- Ubicación.
- Facilidades del Edificio o Fabrica.
- Características Técnicas del Equipo.
- Descripción Genérica de la Maquinaria.
- Cuadro de Antigüedad y Origen de dicha Maquinaria.
- Tipo de Mantenimiento.
- Políticas de Depreciación.

Análisis de Ventas.

- Ventas por Regiones.
- Ventas por Países. (si existen).
- Principales Clientes.
- Rotación de la Cartera en los últimos seis meses.
- Porcentaje de sus Ventas Totales.

Aspectos Legales del Negocio.

- Regulaciones en cuanto a su giro.
- Concesiones.
- Representaciones Legales.

Aspectos de Organización Financiera.

- Estados Financieros, de los últimos tres años.
- Estado de Resultados, por los mismos periodos.
- Estado de Variaciones en el Capital Contable, por los mismos periodos.
- Estado de Cambios en la Posición Financiera, por los mismos periodos.
- Flujos de Efectivo actual y proyectado.
- Políticas de la Empresa relacionadas con Utilidades y Reparto de Dividendos.
- Todos aquellos aspectos que representen apoyo al Crédito Solicitado.

Lo anterior es una vista general a las características del negocio, que nos darán un conocimiento amplio del mismo. Ahora bien, por lo que respecta a la petición específica del financiamiento, este también deberá contar con un orden de información que se puede resumir en lo siguiente:

Definición del Proyecto a Realizar.

- Tipo de Crédito Solicitado.
- Monto Requerido.
- Plazo.
- Destino del Crédito.
- Proyecto de Liquidación.

- Forma en que se Administrara.
- Presupuesto de Aplicación.
- Etapas a cubrir con tiempo de cada una.
- Justificación de la importancia que el Financiamiento tiene para el negocio en pesos.
- Proyecto de Recuperación que la Empresa tiene sobre la Inversión.
- Modelos , Planos, Dibujos, etc.
- Estados Financieros Proforma, por el tiempo en que se tiene pensado liquidar el financiamiento.

Es importante destacar que los Funcionarios del Area de Crédito con los puntos citados en la dos fases anteriores, cubrirán sus necesidades de análisis de cualquier crédito, ya que los conceptos citados anteriormente son la base para que la institución "Conozca ", a sus posibles Clientes.

Políticas de Crédito.

Políticas Específicas.

Estudio de Crédito.

- La concesión de Crédito independientemente de que se trate de operaciones aisladas o líneas de crédito, deberá hacerse previo estudio de los Estados Financieros y documentación complementaria del cliente a quien se considera sujeto de crédito.
- Ningún estudio de Crédito deberá efectuarse como rutina, problema que se contempla principalmente en las renovaciones de líneas, aun cuando se cuente con apoyo de informaciones sobre índices promedio del mercado, que permitan una objetiva comparación entre nuestro prospecto o cliente, y su mercado siempre deberá contemplarse como un estudio nuevo.
- El Funcionario que efectúe el estudio de crédito de un cliente, deberá firmar el dictamen del Crédito.

Autorización de Crédito.

Los acuerdos sobre el establecimiento o rechazo de Líneas de Crédito y Operaciones aisladas por cualquier organismo, con excepción de las resoluciones del Consejo de Administración, deberán tomarse por unanimidad o bien de acuerdo a las normas de operación de los organismos de resolución.

Políticas Generales.

1. Exacto cumplimiento de las disposiciones legales y administrativas que dicten las Autoridades Hacendarais.
2. Actuar de acuerdo a los principios de ética profesional.

3. Realizar el Proceso Crediticio de conformidad con la mejor técnica financiera bancaria.
4. Limitar las operaciones de crédito de aquellas actividades económicas en que se advierte concentración.
5. Procurar dar la mayor diversificación a la cartera de crédito, obteniendo una sana distribución, de riesgo y por lo que respecto a los plazos, buscar una mayor liquidez, a base de escalonar los vencimientos.
6. Cuando se este dispuesto a otorgar un Préstamo, el Ejecutivo que opera Crédito además de evaluar el riesgo, será responsable de verificar cual es el monto real de recursos que requiere el prestatario, el verdadero propósito y razón del préstamo y como podrá pagarlo.
7. Cada préstamo deberá tener dos soluciones independientes de generación de flujo de caja propio de su operación, y además por los bienes que integran el patrimonio de la empresa o bien avales o fianzas.

Independientemente de lo anterior, se deberá tomar en consideración que no debemos depender de un acontecimiento futuro contingente de escasa probabilidad, de cumplimiento, para la recuperación de un crédito.
- 8.- Es evidente que los créditos se pueden otorgar a personas o entidades, sin embargo, estas ultimas son representadas y manejadas por personas, por lo tanto su capacidad y solvencia moral deben estar fuera de toda duda.
- 9.- En los financiamientos otorgados a los Gobiernos de los Estados de la República, buscara que la liquidez del crédito, destinados a financiar el gasto corriente. Por ultimo, su plazo no debe exceder al periodo del Gobierno vigente.

Reglas para el Otorgamiento de Crédito.

- La autorización para cualquier operación de Crédito deberá presentarse en las formas llamadas " Carátulas de Resolución de Crédito ", con las formas y nombres de los funcionarios que aprueban el Crédito.
- Las Carátulas de Resolución que se someten a comités debido a Créditos Superiores, deberán ser firmadas por el ponente, indicando el organismo de resolución que recomienda el Crédito, y la fecha del acuerdo.
- La Autorización para cualquier Operación de Crédito, deberá contar con la aprobación conjunta de los miembros que integren el quórum mínimo señalado, para cada Comité de Crédito.
- El Crédito en firme de remesas en camino, deberá hacerse dentro de líneas debidamente autorizadas por el Comité de Crédito, y su monto deberá agregarse al riesgo total del Cliente. Cuando no se cuente con Línea Aprobada o el límite no sea suficiente, se obtendrá la autorización del Comité de Crédito.

En los casos en que el cliente tenga Línea para Prestamos Quirografarios (Sin Aval), que no se haya utilizado total o parcialmente, el monto no dispuesto podrá ser aplicado temporalmente para la autorización de remesas en camino tomadas en firme, cuidando de no afectar los registros correspondientes.

- Las operaciones eventuales y ocasionales estarán sujetas a la aprobación del Comité de Crédito, y requerirán de la presentación de la Carátula de Resolución de Crédito acompañada de la Solicitud de Autorización de Operación Eventual.
- Toda Línea de Crédito y Operación Especial, deberá ser revisada por lo menos una vez al año a partir de la fecha de su expedición, o en fecha anterior si ha sido específicamente establecida al momento de su autorización.

Las revisiones anuales de Créditos Revolventes y/o Prestamos a largo plazo, deberán ser sometidos a la consideración del Comité de Crédito que corresponda, según el total de la deuda del cliente o del grupo si ese es el caso.

Tipos de Crédito.

Créditos Inmobiliarios a Empresas de Producción de Bienes o Servicios.

Concepto:

Mediante esta operación la Institución de Crédito, facilita a una persona llamada acreditado, dedicado a la producción de bienes o servicios, una determinada cantidad de dinero.

Destino:

Adquisición o Edificación de Inmuebles, para obras o mejoras de los mismos destinados al objeto del acreditado.

Plazo:

El plazo se establece de acuerdo al objeto de la operación, generalmente a mediano y largo plazo.

Garantía:

Hipoteca en primer lugar sobre los inmuebles a financiar, además se pueden pactar garantías adicionales sobre los activos del negocio del acreditado, o sobre inmuebles u otros bienes de terceros otorgantes de garantía.

Amortización:

La amortización del capital se señala mediante pagos mensuales, trimestrales o semestrales, pudiendo pactarse que la primera amortización se difiera hasta el tercer año, sin que la última amortización exceda del vencimiento del contrato.

Observaciones:

Generalmente, los intereses son cubiertos por el acreditado a su vencimiento, o sea mensualmente; también se establece una comisión a favor de la institución.

Créditos Personales o al Consumo.

Se otorgan a Personas Físicas, que reúnen las condiciones para ser sujetas de crédito, siempre y cuando exista conveniencia para la Institución. Estos Créditos se clasifican en:

- Prestamos Personales.
- Prestamos para la Adquisición de Bienes de Consumo duradero.

Prestamos Personales.

Concepto:

Situación en la cual el Banco presta Dinero, a un plazo determinado a Personas Físicas de recursos medios para cubrir gastos de naturaleza diversa, que impliquen la satisfacción, de una necesidad legítima y no suntuaria, tales como las de atención médica, arreglos o compostura del inmueble habitacional, impulsar el pequeño negocio artesanal y/o familiar, etc.

Amortización:

Se refiere a la forma de pago mensual incluyendo capital e intereses, según el plazo pactado y con el talonario que se entregue al cliente para su control.

Observaciones:

Los préstamos personales no deberán otorgarse:

- a).- Para Pagos de Pasivos.
- b).- A Personas morales.
- c).- A Clientes en otros tipos de Crédito, y menos aun para cubrir una misma finalidad.

Prestamos para la Adquisición de Bienes de Consumo Duradero.

Concepto:

El Banco otorga a una Persona Física, un Préstamo para la compra de Bienes de Consumo, tanto de Línea Blanca (refrigeradores, estufas, etc.), como de Línea Negra (radios, televisores y en general artículos o aparatos eléctricos para el hogar); así también, equipos e implementos y herramientas para profesionistas, artesanos, agricultores, etc, también para la adquisición de vehículos de motor, bicicletas y otros similares.

En estos financiamientos se estipula que los bienes quedan en poder físico del acreditado, pero afectados en prenda a favor del Banco, hasta la liquidación total del Financiamiento.

Amortización:

El acreditado deberá amortizar el préstamo mediante pagos mensuales iguales.

Observaciones:

Los financiamientos pueden otorgarse hasta por el 80 % del valor de los bienes a adquirir, y sin exceder las cantidades y plazos para su amortización que de acuerdo con su clase y destino se establecen.

La productividad de estos Financiamientos es inferior a la que se obtiene por el otorgamiento de prestamos personales, Tarjeta de Crédito y Otros, además de que su periodo de vigencia es muy amplio, lo que hace que los recursos que utiliza el banco sean muy lentos.

Por eso se recomienda su otorgamiento siempre que implique una conveniencia extraordinaria para la institución bancaria; como ser Cuenta habiente con arraigo mayor de un año y con promedios adecuados, o tener con el Banco Inversiones a Plazo, etc.

Créditos Especiales.

Entre los cuales se encuentran:

- Créditos por Aval.
- Créditos Sindicados.

Créditos por aval.

Concepto:

Mediante el crédito por aval, aceptaciones o endosos, una institución de crédito con previa autorización del Banco de México, se obliga a asumir obligaciones por cuenta de terceros garantizando, suscribiendo por aval, otorgando la aceptación, o suscribiendo el endoso; el pago de Títulos de Crédito.

Plazo:

El Plazo es variable según la operación que se pretende garantizar con el aval de la institución.

Generalmente el acreditado se obliga a proveer oportunamente de fondos a la Institución acreditante, para que por conducto de esta se haga el pago de los títulos de créditos avalados, al llegar la fecha de su vencimiento.

Garantía:

En caso de que el aval se hiciera efectivo en contra de la Institución, esta se considera sustituida o subrogada en todos los derechos del acreedor.

El acreditante deberá recibir garantías adicionales, como consecuencia del establecimiento del Crédito por Aval.

Observaciones:

Por el otorgamiento de Crédito por Aval, el acreditante percibe una comisión a cargo del avalado, y además en el caso de que no hiciera oportunamente la provisión de fondos

antes mencionados, se cobrarán, al avalado los intereses pactados desde la fecha en que se realice el pago de títulos, hasta la fecha en que sea reembolsado su importe.

Créditos Sindicados.

Definición:

Un Crédito a corto, mediano o largo plazo organizado por una entidad bancaria, quien invita a otros bancos a compartir el riesgo Crediticio, es conocido como un " Crédito Sindicado ".

¿ Por Que ?

1. Por la magnitud del Crédito.
2. Por el riesgo Crediticio.
3. Por su Capacidad de limite legal de prestamos.
4. Para mantener la relación con el Cliente.
5. Para establecer una relación bancaria nueva.
6. Para mantenerse las relaciones de corresponsalia con otras instituciones bancarias.
7. Por la Utilidad inherente a recibir por comisiones de manejo y apertura.

¿ Como ?

Los Créditos Sindicados pueden ser estructurados de la siguiente manera:

- a).- Crédito Sindicado Abierto: Significa que no hay un mínimo o máximo de bancos participantes.
- b).- Crédito Sindicado Cerrado: Significa que si hay un mínimo o máximo de bancos participantes.
- c).- Joint Venture Deals: Significa un Crédito Sindicado Compartido por 2 o mas Instituciones Bancarias.

Estructura: Carta de Oferta o de Intención.

Representa la oferta del banco a la empresa detallando claramente las características básicas del crédito: Monto, Moneda, tasa, plazo, periodo de gracia y las cláusulas mas relevantes en cuanto a condiciones precedentes, convenios y restricciones que se incluirán dentro del contrato de préstamo.

Línea de Crédito:

Definición:

Por este tipo de autorización, se debe entender el crédito o créditos en montos máximos de utilización, que la institución pone a disposición de un cliente duradero el lapso de un año, hasta un monto determinado en forma Revolvente bajo el rubro de " Préstamo Quirografario, Descuentos o Prendarios ", tomando como base meses calendario completos, tras de lo cual se extiende su vigencia por 30 días para dar tolerancia, si su renovación no fue efectuada al vencimiento. Si no es renovada en este lapso la línea se considerara automáticamente cancelada.

Destino:

Financiar capital de trabajo, esta necesidad de financiamiento puede ser transitoria, debiendo ser auto liquidable con la operación normal del negocio del acreditado a través de la conversión en efectivo de las Cuentas por Cobrar y los Inventarios.

Plazo:

Su vigencia será de un año. El Comité de Crédito que la aprueba , estará facultado para fijar una vigencia menor.

Garantía:

Tratándose de necesidades de capital de trabajo permanente cuando el desarrollo acelerado de la empresa origina que el flujo del Efectivo sea insuficiente para financiar el crecimiento de Capital de Trabajo.

El Banco debe contar con una garantía que podrá constituirse sobre su cartera e inventarios.

(V) Información obtenida a través de la entrevista con el Ing. Juan Antonio Ramírez Bustos, y el L.A.E. Javier Quiroz, Director General del Fideicomiso para la Modernización Empresarial del Sector Privado y Asistente de dicha Dirección.

CAPITULO IV

¿ En que consiste el Comercio Exterior y su impacto en las Pequeñas y Medianas Empresas ?

(VI) Concepto General.

Las exportaciones consisten en vender los productos de algunas empresas (Aquellas que cumplan con los requisitos), en naciones diferentes a la propia.

Características:

Los permisos de exportación se exigen para las mercancías sujetas al régimen de permiso previo y en torno a ellos se han expuesto dos argumentos básicos para apoyar al uso continuo de los permisos:

1.- Se dice que a través de su uso combinado con el de aranceles, la industria obtiene materias primas y bienes de capital importados a bajo costo, protegiendo la producción nacional de la competencia extranjera.

2.- Cualquiera que sea el nivel de aranceles, los consumidores de los países en desarrollo pueden escoger libremente entre las variedades locales e importadas (con un precio mas alto), de un mismo producto; aunque esto afecte a la industria nacional.

Por otra parte comento que, el sistema de permisos ha creado dificultades administrativas, que surgen tanto del diverso numero de solicitudes de permisos de importación como de los criterios que intervienen en la decisión sobre si los permisos deben concederse. Cada solicitud debe ser presentada a SECOFI, con una declaración del porque se requiere la importación.

Uno de los criterios fundamentales para decidir si un determinado producto quedaba o no sujeto a permiso de importación, era ver si se producía o no en México. Por eso la mayor parte de los artículos excluidos de la lista de productos sujetos a permisos están los que no se producían en el país. El permiso previo también busca limitar la importación de artículos suntuarios, aquellos que no contribuyen directa o inmediatamente a mantener o a ampliar al aparato productivo o que no contribuyen a

satisfacer necesidades populares, excepto en los casos en que sean plena y permanentemente compensados con exportaciones.

Para que una mercancía este sujeta al requisito de permiso previo, es necesario que SECOFI, lo haga saber así, a través de un acuerdo publicado en el diario oficial de la federación, en ese mismo acuerdo se fija el plazo durante el cual la mercancía queda sujeta a control, significa que esa mercancía ha quedado automáticamente liberada del requisito.

También comento que México es miembro activo de la Asociación Latinoamericana de la Integración (ALADI), por lo que, cuando las mercancías son originarias de países miembros de la ALADI y en virtud de acuerdo multilaterales o bilaterales, se libera el requisito de permiso previo a mercancías específicas, señalándose de este modo en la respectiva fracción arancelaria. De no estar publicada la liberación y si la fracción esta sujeta a permiso, aunque proceda de países miembros y este acordada la liberación, el permiso procede.

Para la transmisión , concesión o negación del permiso, se toman en cuenta factores económicos, ya sea del país, de grupos o de un fabricante en particular.

¿ Que es el Tratado de Libre Comercio ?

El TLC, es un acuerdo entre México, Estados Unidos de Norteamérica y Canadá, para facilitar la compra y venta de productos industriales y agrícolas entre los tres países.

También se incluyen reglas para regular la compra y venta de los llamados servicios que son, entre otros el transporte terrestre, las telecomunicaciones, los servicios profesionales, así como los bancos y compañías aseguradoras.

El TLC establece las condiciones y el calendario para la entrada de productos a los otros países, sin pagar impuestos. El numero de productos mexicanos que ingresaran a los Estados Unidos de Norteamérica y Canadá de inmediato es mayor que el ingreso de productos de esos dos países a México. Esto se hizo en reconocimiento del distinto grado de desarrollo entre los tres países.

El TLC también tiene disposiciones generales para aquellos productos que se intercambien cumplan con ciertas normas para proteger la salud humana, animal y vegetal; el medio ambiente, los derechos del consumidor, el sentido de que se indique el contenido y composición de los productos alimenticios, la clase de fibras con la que esta hecha una prenda de vestir, así como las recomendaciones para su cuidado y lavado. Todas esas normas son indispensables en la vida moderna, pero su cumplimiento no debe utilizarse para impedir el comercio entre los tres países, de ahí la importancia del capitulo sobre normas que se explicara mas adelante.

Pero el impacto de ciertas actividades económicas en el empleo como lo son las Industria textil, que emplea a mas de 800 mil personas, la Automotriz que emplea a 450 mil personas y la Actividad Agrícola, se negociaron capítulos especiales.

El comercio entre Estados Unidos de Norteamérica y México, asciende a mas de 60 mil millones de dólares, y con Canadá a 1200 Millones de dólares, respectivamente. Con el Tratado las compras y ventas entre los tres países aumentaran con mucha prudencia,

se previo que habrá diferencias de carácter comercial y por el mismo se crearon instancias y mecanismos para resolverlos cuando se presenten. El TLC, es por lo consiguiente, un conjunto de reglas para fomentar las compras y las ventas entre los tres países, quitando paulatinamente los aranceles o impuestos que pagan los productos para entrar a otro país; las normas que deben ser respetadas por los productores de los tres países y los mecanismos para resolver las diferencias que puedan surgir.

Al aumentar el comercio entre los tres países, México tiene la oportunidad de aumentar su producción para venderla en el exterior, por lo cual crearan nuevos empleos que estarán mejor pagados. El tratado es así, tan solo un medio mas de la política mexicana del gobierno para atraer nuevos capítulos, abrir nuevos mercados, crear mejores empleos y elevar el nivel de vida de los mexicanos. Desde el inicio de la negociación, el presidente Salinas de Gortari, claramente señalo que el tratado seria plenamente congruente con las disposiciones de la Constitución y que, por lo mismo, el tratado se adaptaría a lo establecido en nuestra Carta Magna.

Por lo que el tratado pretende:

- a).- Promover un mejor y mas seguro acceso de nuestros productos a los Estados Unidos de Norteamérica y Canadá.
- b).- Reducir la vulnerabilidad de nuestras exportaciones ante medidas unilaterales y discrecionales.
- c).- **Permitir a México profundizar el cambio estructural de su economía fortaleciendo la Industria Nacional mediante un sector Exportador sólido y con mayores niveles que eleven el bienestar de la Población Nacional.**

" En los Tratados de Comercio que México a llevado a cabo a través de las diferentes regiones del Mundo la base es el párrafo anterior " .

DEFINICIONES DE NEGOCIACION.

“ Una negociación es un proceso mediante el cual dos o mas partes con un problema común buscan, mediante el empleo de comunicación interpersonal, obtener un resultado o solución acorde a sus objetivos, intereses, necesidades y aspiraciones “.

“ El proceso mediante el cual dos o mas intentan acordar lo que cada uno debe dar y recibir en una transacción entre ellas “.

“ El uso del sentido común bajo presión para alcanzar los objetivos de una organización interactuando con otra organización “.

“ Proceso mediante el cual se presentan propuestas a futuro explícitas con el propósito de alcanzar un acuerdo en un intercambio, o en la búsqueda de un interés común donde intereses y conflicto están presentes “.

Por lo que de nueva cuenta el impacto del Tratado de Libre Comercio entre México, Estados Unidos de Norteamérica y Canadá, así como también el del Mercosur y últimamente (año 2000), con la Unión Europea, son vitales para el desarrollo de las Pequeñas y Medianas Empresas Mexicanas que deseen obtener éxito en sus Productos. Ya que el Gobierno (macroeconomía), seguirá haciendo su parte al seguir concretando tratados de Libre Comercio en las diferentes Regiones del Mundo que deseen obtener Productos Mexicanos de buena calidad. Y ahora que en México se esta viviendo una época de cambios, considero que no hay que desaprovechar las oportunidades de negocios hacia futuro.

Temas de Negociación.

Los seis temas de negociación y los diez y ocho grupos de trabajo que se crearon fueron:

I).- Acceso a Mercado.

1).- Aranceles y Barreras no Arancelarias.

2).- Reglas de Origen.

3).- Compras Gubernamentales.

4).- Agrícola.

5).- Industria Automotriz.

6).- Otras Industrias:

a).- Textil.

b).- Energéticos y Petroquímicos.

II).- Reglas de Comercio.

7).- Salvaguardas.

8).- Antidumping, subsidios e impuestos compensatorios.

9).- Normas.

III).- Servicios.

10).- Principios Generales.

11).- Financieros.

12).- Seguros.

13).- Transportes Terrestres.

14).- Telecomunicaciones.

15).- Otros Servicios.

IV).- Inversión.

V).- Propiedad Intelectual.

ESTA TESIS NO SALE DE LA BIBLIOTECA

VI).- Solución de Controversias.

Principios Rectores:

- a).- Petróleo: No entraran compañías extranjeras a explotar el petróleo, PEMEX, continuara haciéndolo con lo cual México seguirá con su soberanía en dicho energético.
- b).- No entraran compañías extranjeras para comerciar directamente el petróleo, gas, refinados y petroquímica básica.

No podrá PEMEX pagar trabajos que encargue con petróleo, siempre tendrá que ser en efectivo.

- c).- No habrá gasolineras extranjeras en México.

INVERSION:

- d).- No habrá inversión extranjera en petróleo, satélites, telegrafía, radio-telegrafía, servicio postal, emisión de billetes y monedas, entre otros.
- e).- No podrán adquirir los extranjeros la propiedad de tierras y aguas en las fronteras y en las costas del país.
- f).- No se permitirán las inversiones que contaminen, se exigirá cuidado del medio ambiente.
- g).- No habrá protección diplomática para la inversión extranjera.

Casi todos los países buscan atraer inversiones del extranjero, en América Latina, en Europa del este y en otras regiones de Asia se busca que el Capital extranjero habrá nuevas fabricas que produzcan para vender en todo el mundo.

Se creo dentro de la Secretaria de Comercio y Fomento Industrial (SECOFI), la oficina de negociaciones para el Tratado de Libre Comercio. El sector empresarial Mexicano ha canalizado sus propuestas sobre el TLC, a través de la coordinadora de organizaciones empresariales de Comercio Exterior (COECE), la COECE, se constituyo en el vinculo de la unión del sector empresarial y el sector publico en los trabajos del tratado de Libre Comercio, la COECE, se conformo por las coordinaciones

de industria, comercio y servicios agropecuarios, seguros y financiera, e integro 148 grupos sectoriales para el estudio de los bienes.

Adicionalmente el sector social, participo en los trabajos del Libre Comercio, a través de la coordinación de organismos como el Congreso Agrario permanente, la Confederación Nacional Campesina, la Confederación de la Pequeña Propiedad, la Confederación Nacional Ganadera y el Congreso del Trabajo.

Oportunidades de la Pequeña y Mediana Empresa ante el TLC.

Existe toda una estrategia de apoyo para el desarrollo de la pequeña y mediana empresa: se tienen créditos preferenciales, sistemas de garantías, estímulos fiscales, promoción de industrias seleccionadas, un amplio marco legal, que es favorable, explícito y dedicado a la Pequeña y Mediana Empresa; Fomento a la exportación de este estrato empresarial, INCENTIVOS A LAS EMPRESAS EXITOSAS.

Desde el punto de vista de las pequeñas y medianas empresas es una enorme oportunidad la que representa el Tratado de Libre Comercio. Por ejemplo, para poder dimensionar hasta donde podemos llegar y de que tamaño es la oportunidad que México tiene este tratado, solamente por hablar de los Estados Unidos de Norteamérica y de las compras que hace en materia de válvulas electrónicas y transistores, mientras Japón cubre el 29 % del mercado de importación americano en estas cuestiones particulares México cubre tan solo el 4 %, mientras en cuestiones de procesos de datos automatizados Japón cubre el 36% y Singapur el 20 % para no compararnos necesariamente con Japón o Taiwan el 11 , nosotros cubrimos apenas el 3 % de ese mercado.

Si analizáramos cual es el tamaño de la oportunidad que tenemos frente a nosotros, si somos suficientemente competitivos para aprovecharla, integrarse a la dinamica de la producción y de la exportación y, con ello generar mayor riqueza, mayores empleos, una mejor distribución del ingreso en nuestro país a partir del desarrollo de las muy pequeñas empresas. Por lo tanto el impacto que vienen a tener hacia las Pequeñas y Medianas Empresas, es de vital importancia para el desarrollo de las mismas y del país, ya que tendrán que renovarse y cambiar sus estilos de Administracion para que lleguen a situarse lo mas pronto, dentro de la empresas que mejores productos ostentan en México y por lo tanto la demanda a futuro, seria de acuerdo a como el empresario mexicano quisiera llegar a ganar, dicho de otra forma en que tiempo el empresario

mexicano desea mantenerse en el mercado nacional y extranjero, siempre generando imagen y utilidades favorables para ella misma y el país. Ya que el exportar se traduce en divisas para el país, y por consecuencia estabilidad hacia las empresas y el empleo que por ende se da al tener calidad en sus productos.

A raíz de la firma del Tratado de Libre Comercio, se pidió la creación en México de una figura financiera equivalente a las Non Bank Banks Estadounidenses (Intermediarios Financieros No Bancarios), como es el caso de Ford Credit, GE Capital, entre otras, las cuales se han especializado en ciertos nichos, que son: Automotriz, Hipotecario, Sistemas de Computo, Pequeñas y Medianas Empresas, entre otras. Y así es como surge en México la Asociación Mexicana de SOFOLES (AMSOFOL).

¿ De que manera debieran exportar sus Productos las Pequeñas y Medianas

Empresas ?

¿ Que se requiere para Exportar ?

La exportación requiere que toda la empresa incluyendo accionistas, funcionarios, técnicos y operarios adquieran una mentalidad receptiva impositiva de la misma, es decir, deberá situarse a las actividades que conduzcan a la venta de productos en el mercado internacional dentro de la Filosofía y Planeación de la empresa. Las Ventas de oportunidad, suelen presentarse y podrían resolver algunos problemas existentes excedentes de la empresa, pero no consolidaran el mercado internacional ni podrán, consecuentemente adquirir toda la experiencia y disfrutar los beneficios de una exportación planificada, continua y rentable.

El empresario por lo tanto, deberá conocer todo lo referente a las condiciones de mercado que tiene su producción en el país o países seleccionados, por lo tanto, deberá trasladarse a los mercados del exterior, o sea investigarlos, evaluarlos y determinar las posibilidades reales que presenten para sus productos de tal suerte que con apoyo en su capacidad instalada de producción, su sentido empresarial, y comercializador pueda estructurar un programa para la promoción y venta de sus productos una vez que los haya adecuado a los usos, practicas, costumbres, gustos y presentación de los consumidores extranjeros.

Por lo tanto puede decirse que existen dos tipos de documentos necesarios para exportar:

a).- Los que exige la Aduana Mexicana, que son:

- 1).- Permiso de Exportación (Cuando existe).
- 2).- De compromiso de venta de divisa (CVD).
- 3).- Pedimentos de Exportación.

b).- Los que exigen las aduanas de otros países, entre los que se tiene:

- 1).- Certificado de Origen.
- 2).- Certificado Fitosanitario.
- 3).- Certificado Libre de Venta (en su caso).
- 4).- Visa Consular.

Una vez que se han cumplido con los documentos básicos para que el exportador mexicano envíe, hacia el extranjero su producto, deberá preparar su embarque para que este pueda ser despachado sin problema alguno por la aduana mexicana que estratégicamente sea la mas conveniente; para ello deberá instruir a su agente aduanal o a su apoderado legal, debidamente registrado ante la aduana de que se trate, de las características de dicho embarque acompañándole de un juego completo de los siguientes documentos:

- 1). Factura Comercial que exprese el valor comercial de las mercancías.
- 2).- Los documentos que comprueben el cumplimiento de las obligaciones en materia de restricciones y de requisitos especiales.

No se exigirá la presentación de facturas comerciales en las importaciones y exportaciones efectuadas por embajadas y consulados extranjeros o por sus funcionarios y empleados: Las relativas a la energía eléctrica y las de petróleo crudo y gas natural, así como también sus derivados siempre y cuando se haga por tubería, así como también se trate de manejar de casa.

Por lo que citare el artículo 58 Capítulo III " Despacho de las Mercancías ", sección primera pedimento, del reglamento de la Ley Aduanera (se anexa al final dicho Reglamento).

I.- Someter las mercancías, por conducto de agente o apoderado aduanal así como mecanismo de selección aleatoria, y en lugar de pedimento, entregar copia de las facturas que amparen las mercancías correspondientes en dos tantos, uno De los cuales quedara en poder de la Aduana y el otro para el Transportista.

II.- Presentar las facturas, que deberán contener los siguientes datos:

- a).- Nombre o denominación Social Y CURP, de quien promueve el despacho.
- b).- Fecha y Numero de la Factura.
- c).- Descripción, cantidad y valor de las mercancías.
- d).- Datos del vehículo que transporta la mercancía, en ningún caso una factura podrá amparar varios vehículos.
- e).- Numero de pedimento bajo el cual se consolidan las mercancías.
- f).- Código de barras con los datos que establezca la secretaria.
- g).- Nombre, firma, numero de patente o autorización del agente o apoderado aduanal, respectivamente que presentara el pedimento al despacho y,
- h).- Numero de identificación de los candados oficiales.
- i).- Tratándose de Exportadores, estos podrán presentar en lugar de facturas, cualquier otro documento que contenga los datos requeridos.

III.- Transmitir al sistema electrónico, la información que señalara la Secretaría mediante reglas.

IV.- Activar por cada vehículo el mecanismo de selección aleatoria.

Entre otros puntos.

Siguiendo con los Registros y apoyos Gubernamentales para la Exportación, los Productos Mexicanos deberán también contener lo siguiente:

Un importante registro para proteger los derechos de propiedad industrial, plagio o piraterías, es el registro de Patentes y Marcas, Diseños e Inversiones que es controlado por el Instituto Mexicano de la Propiedad Industrial, que es un organismo descentralizado de la Administración Pública, cuyo objetivo principal es el de brindar apoyo a las empresas mexicanas evitando el deterioro de la imagen.

La leyenda " Hecho en México ", es con el fin de identificar el origen del producto, dicho emblema es un carácter voluntario, en los productos, etiquetas, empaques o envases de venta en el mercado interno. Se puede utilizar el idioma del mercado destino, siempre que obedezca las regulaciones arancelarias del país.

Mecanismos para que el exportador importe insumos y equipo.

El exportador requiere de insumos; materias primas, maquinaria, equipo, envases, instrumentos, etc, que lo extrae del mercado externo por causa de:

a).- Convenios de contratación, parte o todo el material del contratante.

“ En este caso el valor agregado de México es básicamente la transformación, mediante la mano de obra económica.

Ventajas competitivas para realizar contrataciones:

- 1.- La distancia que depende del tipo de producto.
- 2.- Los costos operativos; se refiere a menor precio mayor competitividad.
- 3.- Los tratados comerciales que ofrecen la mejor alternativa.

Mecanismos de Importación.

Industria Maquiladora de Exportación.

Es el proceso de transformación, elaborar o separar mercancías de procedencia externa importadas temporalmente para su exportación posterior, así mismo, entran en esta clasificación los servicios que venden en el extranjero, personas física o moral que le sea aprobado un programa de maquila y exporte su producción o venda al mercado nacional en los términos estipulados en los decretos de la normatividad y la operación de la industria maquiladora de exportación.

Cuyo objetivo es crear fuentes de empleo, fortalecer balanza comercial, elaborar capacitación de trabajadores e impulsar el desarrollo.

Programa de importación temporal para exportación.

Dicho programa permite realizar importaciones temporales de insumos que se utilicen en productos de importación, estos no pagan impuestos, ni iva y se excluyen del permiso de exportación.

Para el programa se debe de exportar como mínimo un 10 % de las ventas o un valor superior a 500'000 Dólares, informar anualmente a la SECOFI, sobre las operaciones del comercio exterior al ultimo día hábil del mes de abril, presentar una solicitud del programa requisitada y acompañada de los documentos viables y presentarlas en las oficinas de SECOFI.

Programa de exportación temporal para servicios integrados a la exportación.

Desarrolla un instrumento con apoyos específicos a quienes prestan servicios de exportación como carga y descarga en puertos ingeniería de procesos industriales, diseño de producto, etc. Con este programa no es necesario los permisos previos, ni autorizaciones administrativas e importar maquinaria y equipo para el manejo de

mercancías, para lo cual debemos ser sociedades mercantiles, prestar alguno de los servicios mencionados, facturar un mínimo de 50 %, de sus ingresos anuales a las industrias maquiladoras e informar trimestralmente a la SECOFI.

Devolución de Impuestos (Draw Back).

Permite la devolución de impuestos de importación a los exportadores, para dicha devolución debemos presentar solicitud de devolución de impuestos antes de los doce meses siguientes a la importación y en un plazo de 90 días hábiles, una solicitud requisitada del draw back y su documentación y copia, constancia de exportación, carta de aval solidario y constancia de depósito.

Empresas de Comercio Exterior.

Promueve el establecimiento de empresas de comercio exterior, obteniendo la constancia de empresa altamente exportadora, inscripción en el programa de exportación temporal, trato preferente de NAFIN, en asistencia y apoyo financiero y reducción del 50 % en el costo de productos y servicios no financieros por parte de BANCOMEXT.

Mecanismos para exportadores Indirectos.

Un exportador indirecto es el producto de bienes no petroleros o el proveedor de insumos o bienes que serán vendidos al exterior por maquiladoras.

La Comisión Mixta para la Promoción de las Exportaciones (Compex), apoya a las pequeñas y medianas empresas que se enfrentan a diversos obstáculos que impiden su desarrollo, es conveniente presentar un escrito, una petición a dicha a dicha comisión, para lograr los objetivos que cualquier PyME desee dentro del renglón exportación.

Sistema de Promoción Externa (SIMPLEX) . Apoya a las empresas mexicanas a identificar oportunidades comerciales aprovechando las ofertas exportables, difundiendo la información rápida y eficaz, para ello cuenta con un modulo de apoyo empresarial.

Apoyos no financieros de Bancomext.

Bancomext se enfoca a identificar y desarrollar empresas con oferta exportable mejorando cuantitativamente y cualitativamente la posición de la oferta mexicana, aprovechando la tecnología de punta en materia de sistemas y telecomunicaciones fortaleciendo las alianzas estratégicas y la promoción de inversión extranjera integrando el binomio promoción-financiamiento, ofreciendo un análisis de mercados, detección y difusión de oportunidades, identificación de importadores e inversionistas, promoción de inversión extranjera y desarrollo de proyectos comerciales.

SEGUROS.

Constituyen una serie de coberturas con el propósito de respaldar al asegurado por las perdidas o daños materiales.

Dicho seguro cubre los riesgos parcial o total de bienes a consecuencia de incendio, explosión, hundimiento, etc,. Para ello las aseguradoras realizan un análisis previo y lo efectúan por convenio expreso, donde la suma máxima de responsabilidades es el total del valor de la factura.

El Diseño de la Exportación.

La competencia trae repercusiones en la participación de productos mexicanos y para poder sobresalir dentro de dicha competencia requiere de la creatividad y la eficiencia, además de competir con calidad y precio para que de esa forma se logre una diferencia de los productos.

El diseño como factor estratégico en la actividad de exportación, requiere de cinco aplicaciones:

a).- Diseño del Producto.

- El Producto debe satisfacer una cierta necesidad del consumidor.
- El Producto debe ser durable.
- La apariencia del producto deberá ser atractiva.
- El precio deberá ser de acuerdo a las expectativas.

b).- Imagen del Producto. Una vez considerado el diseño formal es importante que contenga elementos que lo identifiquen e informen sobre sus características y ventajas.

c).- Marca Comercial. La Marca Comercial de un producto es aquel que al igual que la imagen hace que lo identifiquen solo que en este se va a utilizar algún nombre, apellido o denominación social. Dicha marca se podrá ir fortaleciendo y podrá llegar a ser sinónimo de calidad, confianza, seguridad, etc.

d).- Etiquetas y Envases. Los productos pueden identificarse por aspectos como su color, la forma del envase, su etiqueta, aquí se incluyen estos elementos:

- La Marca.
- El nombre del producto.
- Frases que resaltan las cualidades y ventajas del producto.
- Leyendas y textos legales como por ejemplo: nombre del fabricante, país

de origen, el contenido neto, etc, en algunos casos se puede incluir -----

fotografías e ilustraciones que den una idea clara del producto.

e).- Manuales e Instructivos. Una gran cantidad de productos son complementados con manuales de uso o instructivos de armado, estos deberán ser claros para poder evitar el incorrecto uso del producto.

f).- Catalogo de Productos. Cumplen la labor de enlazar a los productos de la empresa con los clientes, en este medio impreso se pueden incluir:

- Información gráfica textual, como dimensiones, colores, funciones, precio, etc.

g).- Publicidad. Esto es dar a conocer un producto mediante diferentes técnicas y medios; los medios se deberán elegir de acuerdo con los sectores del mercado a los que esta enfocado el producto, cualquiera que sea el medio elegido, con ese se deberán explicar, demostrar y convencer de manera efectiva las bondades y ventajas del producto.

h).- Envase y Embalaje. El envase y embalaje se considera como parte integral del producto ya que realizan funciones de contener, envolver, proteger e identificar al producto.

El envase es el recipiente que esta en contacto con el producto.

El embalaje es el que facilita las operaciones de transporte y manejo de los productos envasados.

Las funciones principales de ambos son:

- Exhibir el producto.
- Permitir la conservación de los productos que contienen.
- Proteger y permitir la manipulación del transporte.
- Orientar sobre las ventajas del producto.
- Reducir las mermas y el desperdicio.
- Comunicar de manera adecuada el mensaje mercadológico.

i).- Diseño del área de Exhibición. Se refiere a que los clientes potenciales se irán formando una idea de la empresa y sus productos por la información y atención que reciban en el área de exhibición, la empresa deberá preocuparse por la imagen y el buen funcionamiento de su área de exhibición tomando en cuenta lo siguiente:

Contar con diseño funcional, considerando las áreas de circulación de los visitantes.

Deberán tomar en cuenta la atención personalizada.

Los elementos gráficos de apoyo, con un ambiente de iluminación adecuados.

Contar con folletería y catálogos.

Además de contar con personal paciente y amable.

Regulaciones Arancelarias.

Un arancel es un impuesto que se aplica en el comercio exterior para agregar valor al precio de las mercancías del mercado de destino, dichas mercancías son gravadas a fin de proteger a las similares que se fabrican en el país. Los aranceles de exportación se establecen en casos excepcionales pero de igual forma cumplen con las mismas medidas de protección, solo que en este caso la contribución disminuye el ingreso real del comerciante con el objeto de asegurar el abastecimiento del mercado nacional.

Dicho arancel puede asumir múltiples formas que a continuación se mencionan (las mas usuales).

Arancel Ad Valorem: Este se emplea en la mayoría de importaciones, este impuesto de importación se calcula con base en el valor de la factura, el cual debe determinarse conforme a las normas internacionales previstas en el Art. VII del acuerdo de la Organización Mundial de Comercio. (OMC antes GATT).

Arancel Especifico: Este se expresa en términos por unidad de medida, en el arancel especifico no se considera si el precio es muy elevado o muy bajo.

Arancel Mixto: Este es una combinación de los dos anteriores.

Este sistema permite que una misma mercancía se codifique en forma idéntica tanto en las tarifas de importación como de exportación.

Regulaciones No Arancelarias.

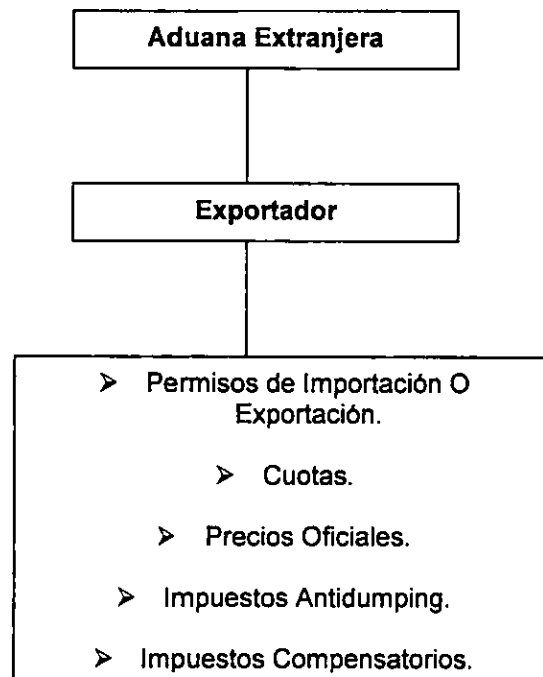
El arancel es un instrumento que proporciona transparencia y certidumbre al exportador o al importador.

Las barreras son los impuestos (aranceles), que deben pagar los importadores y exportadores en la aduanas de entrada y salida de mercancías.

Las barreras no arancelarias no son transparentes, ofrecen poca certidumbre y muchas veces resultan difíciles de interpretar adecuadamente, lo que dificulta su cumplimiento.

Por lo que, el número de barreras no arancelarias existentes es muy amplio, no obstante, se presentan algunas de las más conocidas y utilizadas en el comercio nacional.

Regulaciones no arancelarias cuantitativas:



Regulaciones no Arancelarias Cualitativas.

Aduana Extranjera

- Regulaciones Sanitarias.
- Regulaciones Fitosanitarias.
 - Requisitos de Empaque.
 - Requisitos de Etiquetado.
- Regulaciones de Toxicidad.
 - Normas de Calidad.
- Marca de País de Origen.
- Regulaciones Ecológicas.
 - Normas Técnicas.
 - Entre Otras.

Otras Barreras Arancelarias.

Este grupo comprende las regulaciones sobre protección del ambiente, mejor conocidas ecológicas. Las regulaciones ecológicas que se aplican en el mercado de la Unión Europea, principalmente en Alemania, a la comercialización de frutas y vegetales frescos, en el caso de esos productos, el empaque debe estar elaborado con material reciclado y biodegradable, y las tintas que se usen tienen que ser a base de agua.

Entre las regulaciones no arancelarias existen también normas de calidad que se refieren al grado, el tamaño, y la madurez del producto, las normas de calidad establecen a los frutos y vegetales frescos y procesados que tienen que cumplir alguna regulación de grado y de tamaño, y que requieren ser inspeccionados o certificados antes de embarcarse.

Las regulaciones de toxicidad en cuya elaboración se incorporen insumos peligrosos o dañinos a la salud humana se aplican las regulaciones de toxicidad, en las que cada país elabora listas donde se especifican que insumos tóxicos, se suelen incluir los derivados del petróleo, plomo, bario, selenio, etc.

Entre los productos sujetos a la aplicación de las normas de toxicidad destacan, entre otros, los materiales de arte (incluye productos de plastilina y crayon), y juguetes, como los juegos didácticos.

El objeto de establecer una norma de calidad, es garantizar que los estándares de calidad que exigen los países importadores a los productos de importación sean iguales a los establecidos a similares mercancías producidas internamente.

Por lo que es importante que las normas internacionales de calidad sean adoptadas por un número cada vez mayor de países. Y destacan entre estas las normas de calidad conocidas como ISO – 9000; una norma internacional de calidad para la comercialización de los productos.

Con las normas ISO – 9000, se certifica el proceso productivo de la empresa, lo que significa también la certificación del producto, el objetivo que se persigue con estas normas es obtener la calidad total a las mas alta posible de los productos.

La ISO – 9001, incluye directivas de calidad en la Administracion y engloba lo dispuesto en la directivas 9002 y 9003, así como aspectos de diseño, producción, instalación y servicios.

La ISO – 9002 incluye directivas para la prevención y la corrección de problemas que pudiesen presentarse durante la fase de producción.

La ISO – 9003, por su parte, incluye directivas para la detección y prevención de problemas en la fase de inspección final del producto.

Finalmente la ISO – 9004, incluye directivas encaminadas a la Administracion de calidad.

(VI) Información obtenida del libro: 1).- Manual Practico de Comercio Exterior, Autor: Homero Sagahon Hervert, Editorial: DOFISCAL EDITORES, edición año: 1993. 2).- Manual del Exportador, Editorial: BANCOMEXT.

CAPITULO V

CONCLUSION

Ahora bien, antes de llevar a cabo la conclusión de la presente investigación, mencionare algunas reflexiones, que considero de interés, en este momentos de cambios a nivel mundial y que afectan al ámbito Empresarial Mexicano, en lo referente a las Finanzas, Economía y Administracion respectivamente.

El Lic. Arturo Damm Arnal, en la Revista Negocios y Bancos, de fecha: 15 de mayo 2000, nos comenta en la pagina 4, intitulada: Dólar: ¿ Caro o Barato ? en el párrafo, " la otra cara de la moneda ", Las Autoridades monetarias no están manipulando el tipo de cambio con el fin de mantener la sobrevaluacion del peso frente al dólar, lo cual quiere decir que el dólar no se encuentra, en términos del peso, artificialmente barato; si esta barato, pero no artificialmente barato, es decir, no esta sobrevaluado. Pero, la moneda tiene dos caras: una es la de la sobrevaluacion y la otra de la subvaluacion. ¿ Están las autoridades monetarias manipulando el tipo de cambio para mantenerlo subvaluado, es decir, para mantener al dólar mas caro de lo que estaría si no manipularan la parida ?. La respuesta es afirmativa, y ello por un razón muy sencilla; la acumulación de reservas internacionales por parte del Banco de México reservas que el pasado 31 de Marzo sumaron los 34 mil 10millones de dólares. Si de algo se debe acusar a las autoridades monetarias no es de la manipulación del tipo de cambio para sobrevalorarlo, sino de exactamente lo contrario; de intervenir en el mercado cambiario para subvaluar al peso frente al dólar, no permitiendo que el precio de dólar en términos de peso baje aun mas.

En la Revista Negocios y Bancos de fecha: 15 de abril de 2000, en la pagina 8, comenta Arturo Luna Canales, en su pagina intitulada: Prepárese para un " Dólar Barato ", en lo referente a el " Grado de Inversión " que recibió México el día 7 de Marzo del año en curso y entre sus renglones indica que: " La oferta de dólares en la economía supero en buena medida a la demanda, pensando en términos de la leyes naturales de los

mercados, cuando hay exceso de un bien y la demanda del mismo es menor, su precio tiende a disminuir, en nuestro caso el bien es el dólar, y su precio el tipo de cambio.

Ahora, si consideramos la entrada potencial de nuevos recursos al país por esta noticia, el efecto que describimos se multiplica.

Esta situación tiene beneficios para todos: desde el punto de vista de un consumidor común y corriente como usted y yo, tener un dólar mas barato nos representa un poder de compra mayor con respecto a los productos importado, así que si se quedo con las ganas de adquirir algún bien de esta naturaleza, le recomendamos que empiece a guardar porque muy probablemente podrá hacer a corto plazo.

Por el lado empresarial, puede ser buen momento para comprar maquinaria y equipo para su negocio, o en su defecto, para darle mantenimiento o adquirir partes o componentes de la misma deteriorados. Si tienen contratado algún crédito en dólares, pues será una condición ideal para tratar de pagar lo mas que se pueda o en el mejor de los casos liquidarlo. “.

Luego después podré mencionar también, que en la revista No.49, de Fecha 15 de Agosto del año en curso, en la pagina No. 9 , que nos informa a cerca de la Política Monetaria en México, diré que: Una parte de la política monetaria es restringir o aumentar la liquidez del sistema financiero, con lo cual influye en las tasas de interés. Si restringe la liquidez empuja las tazas al alza, y si la aumenta, influye en una baja, El mecanismo para influir en la liquidez del sistema financiero es el “ corto “ para restringirla, o el “ largo “, para aumentarla. Empujar un alza de tasas puede tener como objetivo reprimir una burbuja especulativa contra el tipo de cambio, o enfriar la economía.

La decisión del Banco de México pretende inhibir el consumo encareciendo el crédito bancario y comercial, vía aumento de las tasa de interés, y evitar así, un sobre calentamiento de la economía.

El aumento del "corto " es una señal de la firmeza de la restricción monetaria por la preocupación de un sobre calentamiento de la economía mexicana. Desde la aparición del corto, el 11 de marzo de 1998, por primera vez se incremento ayer en 50 millones. Con esta medida, se espera un aumento en las tasas y un fortalecimiento del tipo de cambio.

Nuevos Bonos: Salieron al mercado de dinero los nuevos Bonos de Regulación Monetaria (Brems), instrumentos que de acuerdo con los especialistas dan paso a un nuevo manejo de política monetaria y que son la antesala para la eliminación de la restricción de liquidez vía " corto monetario ", así como una señal mas del ejercicio de la autonomía del banco central. Lo anterior lo afirmaron analistas consultores, al señalar que el " corto monetario " que ha sido aplicado por el banco central desde 1988 para abatir las presiones inflacionarias, provocaba usualmente un aumento en las tasas de interés al reducir la disponibilidad de pesos en el sistema, pero en lapsos promedio de dos meses las tasas volvían a regresar a sus niveles de piso, demostrando poco a poco su escasa efectividad. Con la subasta de este nuevo instrumento se busca un efecto mas duradero a lo largo de la curva de corto plazo, por lo que en un primer momento estos nuevos bonos apoyaran y reforzaran la efectividad del " corto monetario ", manteniendo por mas tiempo las tasas de interés a la alza pero reduciendo las presiones sobre los documentos a mayor plazo dándoles a estas ultimas mayor confianza y operatividad.

Las reflexiones antes descritas, las considero importantes, ya que las exportaciones, (manejo de moneda extranjera " dólar "), y aspectos de tasas de interés, que a las empresas les interesan, para poder desarrollarse e integrarse a una economía globalizada, y sobre todo las pequeñas y medianas empresas mexicanas, que a través de los años han tenido que superar dichos obstáculos. Claro esta que no todas han deseado superarlas, ya que muchas (pequeñas y medianas empresas),se han tenido

que quedar en el camino por falta de liquidez, organización, conocimiento del mercado, entre otros puntos, y es por eso que en la presente investigación se da la orientación adecuada, paso a paso, del como deben exportar y cuales son la etapas que deben de tomarse en cuenta antes de empezar a la exportación de sus productos.

Y es por eso que en la hipótesis de la presente investigación se menciona que: las empresas mexicanas pequeñas y medianas no han logrado llegar a la exportación de sus productos, debido a la falta de conocimientos, Administrativos, Financieros y de visión Mercadologica, de sus productos, ya que ceden el desarrollo de dichos conceptos a terceros, lo cual redundo en falta de interés a dichos productos, por que estos últimos desconocen todo el proceso que existe atrás de los mismos, y por no querer aprender la palabra "CAMBIO ", el empresario mexicano se ha estado quedando en el camino de lograr empresas de éxito, y a su vez llegar a ser competitivos con las empresas transnacionales en el mundo.

Por otra parte mencionare, que en el proceso de la obtención de datos para sacar las muestras y medirlas para obtener el resultado final de los sectores a los cuales se hacen mención en la Introducción de la presente investigación, nos encontramos con obstáculos, mismos que se superaron al momento que se les hacia ver la utilidad de la presente investigación.

Los sectores de la economía a los cuales me refiero son: Automotriz, Eléctrico, Manufacturero, Mueblero y de Servicios; mismo que se determinaron en las Cédula de trabajo anexas, así como también se mencionan a las empresas que amablemente accedieron a proporcionar los datos que contenía el cuestionario aplicado a las mismas (s/anexo), y una vez integrado el cuestionario, en donde el valor que se le asigno a cada pregunta en función a las respuestas, fue vital, ya que de esta manera nos dimos cuenta, en que sectores de la economía es en donde hace mas falta el apoyo administrativo y financiero.

Por lo que en los anexos de la presente investigación (ver anexos Sectores) que fueron hechos por cada uno de ellos, (En donde se determinaron a través de un sistema de ecuaciones y comprobadas a través de la matriz inversa respectiva), nos dieron como resultado que, las empresas mexicanas pequeñas y medianas, han estado al margen de empréstitos, así como también de la falta de una buena Administración para el mejoramiento de las mismas. Y todo por causas que van desde: No aceptar el cambio, no tener la liquidez suficiente para contratar servicios administrativos de primera, que los lleven a superar los obstáculos que a través de los años siempre han tenido, además de no saber el camino de cómo acercarse a las Instituciones Financieras y solicitar los apoyos necesarios (llámeseles Bancomext, Nafin, o simplemente Bancos), por que como comento en renglones anteriores, todo lo cedían a terceras personas, o bien a sus administradores, pero como este ultimo carecía de conocimientos, no llegaba a realizar la operación en tiempo y al ver que los obstáculos eran demasiados, dejaban los documentos en el Archivo Muerto.

Y por lo anteriormente expuesto considero que en estos momentos México, se encuentra en una región privilegiada y a su vez la economía esta pasando por buenos momentos, mismos que menciono en los primeros párrafos, así como también del despertar de los empresarios en el renglón de la capacitación hacia sus propios empleados, ya que son los recursos humanos con los que cuenta (lealtad), y que sin ellos las empresas no caminarían bien. Por lo tanto es de vital importancia que las Pequeñas y Medianas empresas Mexicanas acudan a las Instituciones financieras, en donde pueden encontrar desde: Asesoría Fiscal – Financiera, así como también clientes potenciales en el extranjero, entre otros servicios que pueden encontrar en dichos lugares, y que su costo es menor a \$ 5'000.00 (cinco mil pesos 00/100 M:N), y es por eso que hoy por hoy, toda empresa mexicana pequeña y mediana que desee salir adelante y tenga el sueño de exportar sus productos, tiene absolutamente todo para

lograr el " Éxito ", no sin antes leer la presente investigación, para que por lo menos tenga el conocimiento de que es lo que pretende y hacia o hasta donde quiere llegar con su empresa.

Y de esta forma lograremos que las pequeñas y medianas empresas mexicanas se lleguen a situar, como una de las primeras en el mundo, por que logran tener productos de calidad de exportación, y no productos de segunda que son rechazados en el extranjero, (como los que trabajan algunas empresas), y que por unas pagan todas. Por eso considero que toda empresa pequeña y mediana que este situada en la República Mexicana, tiene todo para crecer, sin pretextos de ninguna índole. " POR QUE TODO LO QUE SE HACE BIEN A LA PRIMERA, JAMAS TENDRA QUE REPETIRSE ".

BIBLIOGRAFIA.

- 1).- Liderazgo. Autor (es): Mateo Juan, Valdano Jorge, Editorial: El País Aguilar, Edición: 1999, Pags: 15, 17 y 18.
- 2).- Introducción a los Negocios, Autor (es): Prieto Sierra Carlos Lic. y Suarez Obregon Carlos. Lic., Editorial: Banca y Comercio, S.A de C.V, año 1997.
- 3).- La Administracion Financiera, Autor: Rivera Carmona Arturo LL.C, Editorial PAC, S.A de C.V, año: 1997.
- 4).- El Mundo de los Negocios, Autor (es): Gitman J Lawrence y Mc Daniel Carl, Editorial: Harla, S.A de C.V, año: 1995.
- 5).- Manual del Exportador, BANCOMEXT.

FUENTES DE INFORMACION:

- a).- **NAFIN.**
- b).- **SECOFI.**
- c).- **BIBLIOTECAS.**
- d).- **FUNCIONARIOS BANCARIOS.**
- e).- **ANIERM.**
- f).- **BANCOMEXT.**

Nota: Se consultaron 25 empresas, las cuales sirvieron para la presente investigación.

- 1).- **Cinco empresas del sector Automotriz.**
- 2).- **Cinco Empresas del sector Eléctrico.**
- 3).- **Cinco empresas del sector Manufacturero.**
- 4).- **Cinco empresas del sector Mueblero.**
- 5).- **Cinco empresas del sector Servicios.**

AMENOS!

CUESTIONARIO DE INVESTIGACION.

CLASIFICACION DE EMPRESAS

Señor Empresario, seria tan gentil de indicar, en donde clasificaría a su empresa, de acuerdo a los siguientes sectores de la Economía.

Sector	Tamaño de empresa	Numero de empleados	¿ Donde se Clasifica ?
INDUSTRIA	Micro	0 a 30	<input type="text"/>
	Pequeña	31 a 100	<input type="text"/>
	Mediana	101 a 500	<input type="text"/>
	Grande	Mas de 500	<input type="text"/>
COMERCIO	Micro	0 a 5	<input type="text"/>
	Pequeña	6 a 20	<input type="text"/>
	Mediana	21 a 100	<input type="text"/>
	Grande	Mas de 100	<input type="text"/>
SERVICIOS	Micro	0 a 20	<input type="text"/>
	Pequeña	21 a 50	<input type="text"/>
	Mediana	51 a 100	<input type="text"/>
	Grande	Mas de 100	<input type="text"/>

PREGUNTAS DE INVESTIGACION

Empresa: _____
Nombre del Entrevistado: _____
Puesto: _____

DIRIGIDO A EMPRESAS y PERSONAS FISICAS CON ACTIVIDADES EMPRESARIALES, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA.

Nota: Todas las Cifras son en " Millones de Pesos "

1.- ¿ El importe del Capital de su Empresa, a cuanto asciende ?

2.5 a 7.5 7.6 a 12.5 12.6 a 17.5 17.6 a 24.9 25.00 o Mas

2.- ¿ En los últimos dos años, en su Empresa se han hecho aumentos de capital ?

3.0 a 5.0 5.1 a 8.5 8.6 a 10.5 10.6 a 12.5 12.6 o Mas

3.- ¿ En la actualidad los Socios o Inversionistas siguen los mismos, y como se conforman en su parte Fija y Variable de su Empresa ?

Si: _____

No: _____

Capital Social Fijo:

Capital Social Variable:

4.- ¿ En estos momentos su Empresa estaría dispuesta a aceptar Inversionistas Nacionales y/o Extranjeros con la Finalidad de Exportar los productos que Fabrica ? Si No

Si su respuesta es afirmativa, podría indicarnos, el monto de inversión que desearía.

5.0 a 10.0 10.1 a 15.0 15.1 a 25.5 25.6 a 45.0 45.0 o Mas

Si su respuesta es Negativa nos podría indicar el porque ?

5.- ¿ Las Entradas del Efectivo (INGRESOS), que por concepto de Ventas en los últimos dos años a tenido la Empresa, a cuanto ascienden ?

<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
----------------------	----------------------	----------------------	----------------------	----------------------

2.5 a 5.0 5.1 a 10 10.1 a 17.5 17.6 a 25.5 25.6 o Mas

6.- ¿ Las Salidas de Efectivo (EGRESOS), que por concepto de Costo de Ventas en los últimos dos años a tenido su Empresa, a cuanto asciende ?

<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
----------------------	----------------------	----------------------	----------------------	----------------------

2.5 a 5.0 5.1 a 10 10.1 a 17.5 17.6 a 25.5 25.6 o Mas

7.- ¿ Las Salidas de Efectivo (EGRESOS), que por concepto de Gastos de Operación en los últimos dos años a tenido su Empresa, a cuanto ascienden ?

<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
----------------------	----------------------	----------------------	----------------------	----------------------

2.5 a 5.0 5.1 a 10 10.1 a 17.5 17.6 a 25.5 25.6 o Mas

8.- ¿ Las Salidas de Efectivo (EGRESOS), por concepto del " Costo Integral de Financiamiento ", que en su Empresa han realizado a cuanto asciende en los últimos dos años ?

<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
----------------------	----------------------	----------------------	----------------------	----------------------

2.5 a 5.0 5.1 a 10 10.1 a 17.5 17.6 a 25.5 25.6 o Mas

9.- ¿ Los Márgenes de Utilidad que por el concepto de " Utilidad Neta ", en su Empresa se han
han llegado a tener en los últimos dos años, a cuanto ascienden ?

2.5 a 5.0 5.1 a 10 10.1 a 17.5 17.6 a 25.5 25.6 o Mas

10.- ¿ En estos momentos, con que Capital de Trabajo cuenta su Empresa ?

5.0 a 10 10.1 a 25.0 25.1 a 35 35.1 a 50 51 o Mas

11.- ¿ Ha la fecha, cuantos empréstitos a realizado su empresa en los últimos dos años ?

12.- ¿ El Importe de sus empréstitos, obtenidos en los últimos dos años a cuanto han ascendido ?

5.0 a 10 10.1 a 25.0 25.1 a 35 35.1 a 50 51 o Mas

13.- ¿ Estaría dispuesto a recibir un empréstito para su Empresa ?

Si: _____

Importe:

No: _____

14.- ¿ Cuales serian los conceptos que afectaría usted, una vez que recibe su empréstito ?

a).- Finanzas



b).- Administración

c).- Producción

d).- Comercialización

e).- Pagos de Prestamos Anteriores.

f).- Nuevas Inversiones

15.- ¿ Ha llevado a cabo usted inversiones en los últimos dos años en su Empresa en: Investigación de Mercados, Publicidad, Admón. y Finanzas, Producción ?

1 hasta 10 11 hasta 20 21 hasta 30 31 hasta 50 51 o mas

16.- ¿ Ha llevado a cabo usted dentro de su Empresa en los últimos dos años correctivos en sus áreas de: Finanzas, Producción, Comercialización, y a cuanto ascienden ?

INVERSION

1 hasta 5 6 hasta 20 21 hasta 35 36 hasta 50 51 o mas

16a).- ¿ En los últimos dos años, dentro de su Empresa se han realizado Inversiones hacia el área de Relaciones Industriales, y así mismo de su Personal para integrarse a los cambios de la Globalización ?

EMPLEADOS

1 hasta 10 11 hasta 20 21 hasta 35 36 hasta 50 51 o mas

INVERSION

1 hasta 5 6 hasta 30 31 hasta 50 51 hasta 80 81 o mas

17.- ¿ Considera adecuado el apoyo por expertos Consultores, según las necesidades que su propia Actividad Representa ?

no lo considero poco probable indispensable muy importante si lo considero

18.- ¿ Que esfuerzos en el pasado a realizado, para obtener un empréstito?

ninguno

algunas veces
sin éxito.

si, pero no supe
Administrarlo.

si, pero ahora los
Intereses, no los pago.

otros.

19.- ¿ Considera que la: Administracion y las Finanzas de su empresa sean llevadas en forma externa ?

no por que pierdo el
control.

en que condiciones
Quedaría.

aceptaría, con sus
Limitantes.

es bueno allegarse
De expertos.

si, por que
es lo mejor.

20.- ¿ Estaría de acuerdo que sus Productos únicamente sean de Exportación?

no estoy de
acuerdo.

si, pero con
Sus reservas.

que se me
Garantiza.

quien comercializa.

Si, por que es
la única manera
de crecer.

Nota Aclaratoria:

> En la actualidad en que regiones del país Comercializan sus Productos.

> Las Regiones anteriormente descritas, las considera las mas adecuadas para la Comercialización de sus Productos.

21.- ¿ Si contesto afirmativamente la pregunta anterior, cual seria el objetivo por el cual desearía que sus productos fueran de exportación ?

Mantener el empleo

mantener el
Negocio.

no perder mis
Productos.

crecer aun mas

el éxito esta
En la exportación.

¿ Que Por ciento de su Producción estaría dispuesto a Exportar ? _____.

22.- ¿ La Misión de su Empresa al Exportar cual seria para usted ?

<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
Ser la mejor	ser la primera en Prod. De Export.	tener cal. de Prod. Export.	tener el éxito Desde el principio	ser la 1ª. en prod. De Exp.

23.- ¿ EL ÉXITO DE SU ACTIVIDAD EMPRESARIAL, EN DONDE CONSIDERA QUE SE ENCUENTRA?

<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
Sus productos	en la publicidad	en sus ventas	en sus recursos Hum. Y Mat.	en el liderazgo de su gente.
% _____	% _____	% _____	% _____	% _____

24.- ¿ HACIA DONDE A DESTINADO SUS INVERSIONES EN LOS ULTIMOS DOS AÑOS?

<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
La producción	pago de créditos	marketing	infraestructura	cap. trabajo
% _____	% _____	% _____	% _____	% _____

25.- ¿ A QUE PAISES DE CENTRO Y SUDAMERICA, LE GUSTARIA EXPORTAR?

<u>PAIS</u>	<u>ORDEN DE IMPORTANCIA</u>
a).- GUATEMALA	<input type="text"/>
b).- COSTA RICA	<input type="text"/>
c).- HONDURAS	<input type="text"/>
d).- PANAMA	<input type="text"/>
e).- EL SALVADOR	<input type="text"/>
f).- VENEZUELA	<input type="text"/>
g).- BRASIL	<input type="text"/>
h).- URUGUAY	<input type="text"/>
i).- PARAGUAY	<input type="text"/>
j).- ARGENTINA	<input type="text"/>
k).- PERU	<input type="text"/>
l).- Otros. ¿ Cuales ? _____	<input type="text"/>

26.- ¿ EN CUANTO TIEMPO CONSIDERA USTED, LIQUIDAR EL EMPRESTITO Y RECUPERAR SU ESTABILIDAD ECONOMICA, UNICAMENTE EXPORTANDO?

<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
1 año a 3	4 años a 7	8 años a 12	13 años a 15	16 años a mas

27.- ¿ CONSIDERA QUE UNA BUENA PLANEACION FINANCIERA, ADMVA Y SOBRE TODO DE SU PERSONAL (TODOS LOS NIVELES), ES LA ADECUADA PARA SITUARSE DENTRO DE LAS PRIMERAS EMPRESAS EXPORTADORAS DEL PAIS?

		%
a).- Si, por los productos	<input type="text"/>	<input type="text"/>
b).- Si, por los servicios	<input type="text"/>	<input type="text"/>
c).- Si. Por los canales de comercialización	<input type="text"/>	<input type="text"/>
d).- Si, por el soporte de marketing, que se ostenta	<input type="text"/>	<input type="text"/>
e).- No, hasta no ver cristalizadas mis ganancias, a corto plazo (2 años).	<input type="text"/>	<input type="text"/>

28.- ¿ La gama de Productos que elaboran dentro de su Empresa a cuanto ascienden ?

29.- ¿ En los últimos dos años, que oportunidades de negocios a realizado para su Empresa ?

30.- ¿ Desearía usted señor Empresario hacer algún comentario Final ?

ANEXO CALCULOS MATEMATICOS, DE LA
INVESTIGACION DE CAMPO.

A continuación se describen las áreas (s / sea el caso), que de acuerdo al Cuestionario de Investigación de Campo, realice, para la integración de la Tesis: ADMINISTRACION Y FINANCIAMIENTO PARA PEQUEÑAS Y MEDIANAS (PYMES), EMPRESAS CON PRODUCTOS DE EXPORTACION.

NOTAS:

a).- Las áreas se identifican por conceptos, en donde se agrupan las preguntas que se identifican con dicha descripción.

b).- Así como también, el valor asignado a las respuestas (s / el cuestionario de investigación de campo), fue de: 2, 4, 6, 8 y 10, respectivamente, y se reflejan en los cuadros de valuación por sector, mismos que sirvieron para determinar la muestra, y determinara el sistema de ecuaciones, y luego su comprobación a través de la matriz inversa.

CLASIFICACION DE PREGUNTAS:

a).- ¿ Cuales son las preguntas del cuestionario de investigación de campo, realizadas a las PYMES, que se identifican con el concepto de FINANZAS ?

➤ 1, 2, 3, 4, 5, 6, 7, 8, 9,10,11,12,15,16ª, 18 y 24.

b).- ¿ Cuales son las preguntas del cuestionario de investigación de campo, realizadas a las PYMES, que se identifican con el concepto de ADMINISTRACION ?

➤ 13, 14, 16, 16ª, 17, 19, 22, 23 y 27.

c).- ¿ Cuales son las preguntas del cuestionario de investigación de campo, realizadas a las PYMES, que se identifican con el concepto de Comercio Exterior ?

➤ 20,21 y 25.

d).- ¿ Cuales son las preguntas del cuestionario de investigación de campo, realizadas a las PYMES, que se identifican con el concepto de Producción ?

➤ 26.

e).- ¿ Cuales son las preguntas del cuestionario de investigación de campo, realizadas a las PYMES, que se identifican con el concepto de Cultura Empresarial ?

➤ 29 y 30.

f).- ¿ Cuales son las preguntas del cuestionario de investigación de campo, realizadas a las PyMES, que se identifican con el concepto de Ventas ?

➤ 26.

" Como se podrá observar, el mayor numero de preguntas del cuestionario de investigación de campo efectuado a las PyMES, se concentran en las preguntas de índole: FINANCIERA y ADMINISTRATIVA, respectivamente. Ya que el título de la Tesis es: ADMINISTRACION Y FINANCIAMIENTO a PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS CON PRODUCTOS DE EXPORTACION.

SECTOR de la ECONOMIA: Servicios.

Jo.	Descripcion	FINANZAS X1														Total	ADMINISTRACION X2							Total			
		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	15	16a		18	24	13	14	16	16a	17		19	22	23
1	Cuestionario Bienes Raices.	2	0		2	2	2	2	0	2	2		0	0	1	4	10			2	1	4	6	8	2	0.5179	0.6389
2	Cuestionario Dicopel.	2	0		2	2	2	2	0	2	2		0	0	1	4	8			2	1	8	6	4	2	0.4821	0.6389
3	Cuestionario Comercializadora de Cobre	2	0		2	2	2	2	2	2	2		0	2	1	10	8			2	1	10	8	8	6	0.6607	0.9722
4	Cuestionario Comercializadora de Productos Basicos.	2	0		2	2	2	2	0	2	2		0	2	1	10	8			2	1	10	6	8	2	0.6250	0.8056
5	Cuestionario Braniff Transport Carga.	2	0		2	2	2	2	0	2	2		0	2	1	10	8			2	1	10	6	8	8	0.6250	0.9722

SECTOR de la ECONOMIA: Textil.

No.	Descripcion	FINANZAS X1														Total	ADMINISTRACION X2							Total			
		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	15	16a		18	24	13	14	16	16a	17		19	22	23
1	Cuestionario Maquilas y Ensambls.	2	0		2	2	2	2	0	2	0		0	0	1	10	10			0	1	10	6	8	2	0.5893	0.7500
2	Cuestionario Loyds London.	2	2		2	2	4	4	0	2	2		0	2	1	2	10			2	1	10	6	10	2	0.6250	0.8611
3	Cuestionario Line Brass.	2	0		2	2	2	2	0	2	2		0	0	1	10	8			0	1	10	6	8	2	0.5893	0.7500
4	Cuestionario Creaciones Arell.	2	0		2	2	2	2	0	2	2		0	2	1	10	10			2	1	10	6	10	2	0.6607	0.8611
5	Cuestionario Aplauso de Mexico.	2	0		2	2	2	2	0	2	2		0	0	0	4	10			2	0	4	6	8	2	0.5000	0.6111

SECTOR de la ECONOMIA: Automotriz.

No.	Descripcion	FINANZAS X1														Total	ADMINISTRACION X2							Total			
		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	15	16a		18	24	13	14	16	16a	17		19	22	23
1	Cuestionario Bostrom Mexico	2	0		2	2	2	2	0	2	0		0	0	1	4	8			0	1	10	8	8	2	0.4464	0.8056
2	Cuestionario Electro Motive Mex.	2	0		2	2	2	2	0	2	0		0	2	1	4	2			0	1	10	6	2	2	0.3750	0.5833
3	Cuestionario Amco de Mexico	2	0		2	2	2	2	0	2	0		0	0	0	10	10			0	0	10	6	2	2	0.5714	0.5556
4	Cuestionario Dura Convertibles Systems de Mexico.	2	0		2	2	2	2	0	2	0		0	0	0	10	10			0	0	10	4	2	2	0.5714	0.5000
5	Cuestionario Grupo Expomar Mex.	2	0		2	2	2	2	0	2	0		0	0	0	10	10			0	0	10	6	8	2	0.5714	0.7222

SECTOR de la ECONOMIA: Electrico.

No.	Descripcion	FINANZAS														Total	ADMINISTRACION							Total
		X1															X2							
		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	15	16a		18	24	13	14	16	16a	17	
1	Cuestionario Productos Lorain Mex.	2	0	2	2	2	2	0	2	2	0	0	1	10	10	0.6250	2	1	10	8	8	10	1.0833	
2	Cuestionario Osram de Mexico.	6	0	6	10	10	10	2	8	2	0	2	1	10	10	1.3750	2	1	10	8	10	10	1.1389	
3	Cuestionario Krone Comunicaciones	10	0	6	6	6	6	2	4	2	0	2	1	10	10	1.1607	2	1	10	8	10	10	1.1389	
4	Cuestionario Electro Corporacion Mexicana.	10	0	6	8	8	8	2	6	2	0	2	1	10	10	1.3036	2	1	10	8	10	10	1.1389	
5	Cuestionario Electro Comp. Mex.	4	0	2	4	4	4	2	2	2	0	2	1	10	8	0.8036	2	1	10	6	10	2	0.8611	

SECTOR de la ECONOMIA: Mueblero.

No.	Descripcion	FINANZAS														Total	ADMINISTRACION							Total
		X1															X2							
		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	15	16a		18	24	13	14	16	16a	17	
1	Cuestionario Accurate Box de Mex.	2	0	2	2	2	2	0	2	0	0	0	1	10	10	0.5893	0	1	10	8	8	2	0.8056	
2	Cuestionario Cowden Metal de Mex.	2	0	2	2	2	2	0	2	0	0	0	1	10	10	0.5893	0	1	10	8	8	6	0.9167	
3	Cuestionario Dodge de Mexico.	2	0	2	2	2	2	0	2	0	0	2	1	10	10	0.6250	0	1	10	8	8	10	1.0278	
4	Cuestionario Exportadora de Postes.	2	0	2	2	2	2	0	2	0	0	0	1	10	8	0.5536	0	1	10	8	8	2	0.8056	
5	Cuestionario Metal Press.	2	0	2	2	2	2	0	2	0	0	0	1	10	8	0.5536	0	1	10	8	8	2	0.8056	

CUADRO RESUMEN ACTIVIDAD INDUSTRIAL: Servicios.

No.	Y	X1	X2
1		0.5179	0.6389
2		0.4821	0.6389
3		0.6607	0.9722
4		0.625	0.8056
5		0.625	0.9722

CUADRO RESUMEN ACTIVIDAD INDUSTRIAL: Mueblero.

No.	Y	X1	X2
1		0.5893	0.8056
2		0.5893	0.9167
3		0.625	1.0278
4		0.5536	0.8056
5		0.5536	0.8056

CUADRO RESUMEN ACTIVIDAD INDUSTRIAL: Textil.

1		0.5893	0.75
2		0.625	0.8611
3		0.5893	0.75
4		0.6607	0.8611
5		0.5	0.6111

CUADRO RESUMEN ACTIVIDAD INDUSTRIAL: Automotriz.

1		0.4464	0.8056
2		0.375	0.5833
3		0.5714	0.5556
4		0.5714	0.5
5		0.5714	0.7222

CUADRO RESUMEN ACTIVIDAD INDUSTRIAL: Electrico.

1		0.625	1.0833
2		1.375	1.1389
3		1.1607	1.1389
4		1.3036	1.1389
5		0.8036	0.8611

		X1	X2	X3	X4	X5	Y
		Servicios	Textil	Automotriz	Electrico	Mueblero	Variable Dependiente Y
29	23	2.6	3	2.7	3.7	3.1	4
27	23	2.5	3.3	2.1	5.9	3.3	6.8
37	35	3.6	3	2.6	5.3	3.6	5.6
35	29	32.2	3.4	2.5	5.7	3	6
35	35	3.5	2.5	2.9	3.8	3	4.4
		44.4	15.2	12.8	24.4	16	26.8

33	27	3
35	31	3.3
33	27	3
37	31	3.4
28	22	2.5
		15.2

25	29	2.7
21	21	2.1
32	20	2.6
32	18	2.5
32	26	2.9
		12.8

35	39	3.7
77	41	5.9
65	41	5.3
73	41	5.7
45	31	3.8
		24.4

33	29	3.1
33	33	3.3
35	37	3.6
31	29	3
31	29	3
		16

OBTENCION DE " Y ".

1	2.2	2.2	2.2	2.2	2.2	4
2	2.2	2.4	2.2	6.1	2.2	6.8
3	2.2	2.2	2.2	6.6	2.2	5.6
4	2.2	2.2	2.2	6.8	2.2	6
5	2.2	2.2	2.2	2.4	2.2	4.4

x1 por x2	x1 por x3	x1 por x4	x1 por x5	x2 por x3	x2 por x4	x2 por x5	x3 por x4	x3 por x5	x4 por x5
7.8	7.02	9.62	8.06	8.1	11.1	9.3	9.99	8.37	11.47
8.25	5.25	14.75	8.25	6.93	19.47	10.89	12.39	6.93	19.47
10.8	9.36	19.08	12.96	7.8	15.9	10.8	13.78	9.36	19.08
109.48	80.5	183.54	96.6	8.5	19.38	10.2	14.25	7.5	17.1
8.75	10.15	13.3	10.5	7.25	9.5	7.5	11.02	8.7	11.4
145.08	112.28	240.29	136.37	38.58	75.35	48.69	61.43	40.86	78.52

SECTOR SERVICIOS:

SECTOR ELECTRICO:

SISTEMA DE ECUACIONES:

SISTEMA DE ECUACIONES

22	5	5.2679	5.3611	10	5	2.9108	4.3613
25.893	5.2679	5.97362041	5.7416	5.8216	2.9108	1.6981199	2.54928671
24.389	5.3611	5.7416123	5.8063	8.7226	4.3613	2.54928671	3.84368581

MATRIZ INVERSA:

MATRIZ INVERSA:

21.6500854	2.448310093	-22.411	162.8290422	-404.500683	83.5244946
2.44831009	3.655601255	-5.8755	-404.5006834	1141.27648	-297.967154
-22.4110499	-5.875453231	26.675	83.52449459	-297.967154	103.11153

MATRIZ UNITARIA:

MATRIZ UNITARIA:

1	-3.55E-15	3.00E-14	1	-2.27E-13	0
0	1	3.00E-14	1.42E-13	1	0
0	0	1	5.68E-13	-2.27E-13	1

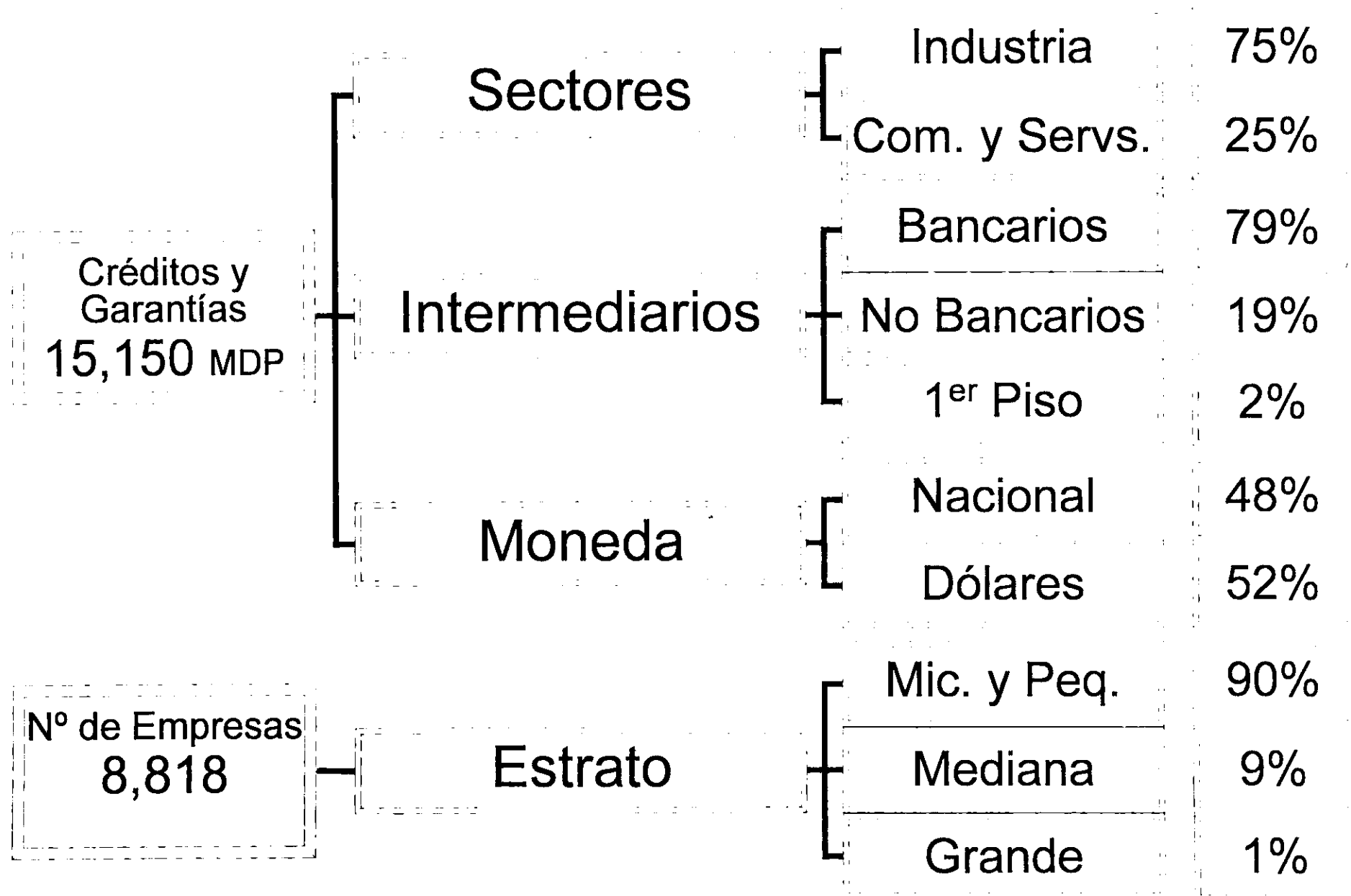
CALCULO DE LAS " A "

CALCULO DE LAS " A "

a0	-6.88712451	-6.887124513	-6.8871	2	2	2
a1	5.22087649	5.22876492	5.2209	9.09E-13	9.09E-13	9.09E-13
a2	5.39675949	5.396759488	5.3968	-1.14E-13	-1.14E-13	-1.14E-13

**DIAGRAMA DE LA DISTRIBUCION DE EMPRESTITOS REALIZADA
A LAS PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS EN AL AÑO 1999.**

Distribución de la Derrama 1999



ESTADOS FINANCIEROS.

- ESTADO DE SITUACION FINANCIERA.
- ESTADO DE RESULTADOS.
- ESTADO DE CAMBIOS EN LA POSICION FINANCIERA.
- ESTADO DE VARIACIONES EN EL CAPITAL CONTABLE.
- Cada mes el Director de la empresa debe conocerlo (cifras históricas).
- Muy importante para la toma de Decisiones.
- Es donde conoce el empresario la obtención de Recursos y hacia donde se aplicaron.
- El empresario sabrá mensualmente si dispuso o no de su Capital Social.

ESTADO DE SITUACION FINANCIERA
MILES DE PESOS

<u>ACTIVO</u>				(ORIGENES)
<u>CIRCULANTE</u>				<u>APLICACIONES</u>
<u>DISPONIBILIDADES</u>	<u>1996</u>		<u>1997</u>	
EFFECTIVO EN CAJA Y BANCOS	88	DISMINUCION	44	-44
INVERSIONES EN VALORES	383	AUMENTO	414	31
				<u>-13</u>
<u>CUENTAS POR COBRAR</u>				
ANTICIPO A PROVEEDORES	40	DISMINUCION	0	-40
DONATIVOS POR COBRAR	19	AUMENTO	42	23
DEUDORES DIVERSOS	61	AUMENTO	74	13
FUNCIONARIOS Y EMPLEADOS	0		0	0
SUMA TOTAL CIRCULANTE:	591		574	-4
<u>INMUEBLES PROPIEDAD, PLANTA Y EQUIPO</u>				
<u>DEPRECIABLE</u>				
EDIFICIO, CONTRUCC, E INSTALACION	1762	AUMENTO	2158	396
MOBILIARIO Y EQUIPO DE OFICINA	60	0	60	0
CONSTRUCCION TALLER INFANTIL	42	AUMENTO	46	4
EQUIPO DE INFORMATICA	13	AUMENTO	32	19
INTERNET	0	AUMENTO	55	55
EQUIPO AUDIOVISUAL	0	AUMENTO	59	59
DEP'N EDIFICIO, CONSTRUCC, E INSTALACION	-334	AUMENTO	-510	-176
DEP'N MOBILIARIO Y EQUIPO DE OFICINA	-19	AUMENTO	-25	-6
DEP'N EQPO DE INFORMATICA	-2	AUMENTO	-7	-5
SUMA TOTAL DEPRECIABLE:	1522		1868	
SUMA TOTAL INM.PROP.PLTA Y EQPO:	1522		1868	346
<u>DIFERIDO</u>				
GASTOS DE ORGANIZACIÓN	0		0	0
GASTOS DE INSTALACION	0		0	0
AMORT'N GASTOS DE ORGANIZACIÓN	0		0	0
AMORT'N GASTOS DE INSTALACION	0		0	0
PAGOS ANTICIPADOS	2		2	0
SUMA TOTAL DIFERIDO:	2		2	0
	2115		2444	342

ESTADO DE SITUACION FINANCIERA

<u>PASIVO</u>	<u>1996</u>		<u>1997</u>	<u>ORIGENES</u> <u>(APLICACIONES)</u>
<u>CUENTAS POR PAGAR</u>				
ACREEDORES DIVERSOS	98	DISMINUCION	3	-95
IMPUESTOS POR PAGAR	1	AUMENTO	4	3
DOCUMENTOS POR PAGAR	0	0	0	0
SUMA CUENTAS POR PAGAR:	99		7	-92
SUMA TOTAL PASIVO:	99		7	-31

CAPITAL CONTABLE

PATRIMONIO	281		379	98
RESERVA LEGAL	0		0	
UTILIDAD O PERDIDA DE EJER. ANT.	1289		1735	
UTILIDAD O PERDIDA DEL EJERCICIO	446		323	

SUMA CAPITAL CONTABLE:	2016		2437	
-------------------------------	-------------	--	-------------	--

SUMA PASIVO MAS CAPITAL:	2115		2444	
---------------------------------	-------------	--	-------------	--

EMPRESA

ESTADO DE RESULTADOS POR EL PERIODO:

(000' s)

VENTAS BRUTAS
MENOS DEV. S/VTA
MENOS REB. S/VTA
MENOS BONIF. S/VTA
MENOS DSCTOS. S/VTA
- MENOS GASTOS S/VTA
-

VENTAS NETAS:

COSTO DE VENTAS

INVENTARIO INICIAL

COMPRAS NETAS

COMPRAS BRUTAS
MAS GASTOS DE COMPRA
MENOS DEV. S/COMPRA
MENOS REB. S/COMPRA
MENOS BONIF. S/COMPRA
MENOS DSCTOS S/COMPRA

COMPRAS NETAS:

MENOS INVENTARIO FINAL

COSTO DE VENTAS

IGUAL:

UTILIDAD O PERDIDA BRUTA:

GASTOS DE OPERACION

GASTOS DE VENTA

GASTOS DE ADMINISTRACION

UTILIDAD O PERDIDA EN OPERACIÓN:

GASTOS FINANCIEROS

PRODUCTOS FINANCIEROS

OTROS INGRESOS

OTROS GASTOS

COSTO INTEGRAL DE FINANCIAMIENTO

(GANANCIAS O PERDIDAS POR FLUCTUACIONES CAMBIARIAS, RESULTADO POR
POSICION MONETARIA " REPOMO ")

UTILIDAD O PERDIDA NETA ANTES DE I.S.R y R.U.A.T:

I.S.R. (34 %)

R.U.A.T. (10 % ESTIMADO)

UTILIDAD O PERDIDA NETA DESPUES DE I.S.R. y R.U.A.T:

INDUSTRIAL.

Estado Conjunto de Costo de Producción y Costo de Producción de lo Vendido.

INVENTARIO INICIAL DE MATERIA PRIMA

MAS

COMPRAS NETAS DE MATERIA PRIMA

MATERIA PRIMA DISPONIBLE

MENOS

INVENTARIO FINAL DE MATERIA PRIMA

MATERIA PRIMA UTILIZADA

MAS

SUELDOS Y SALARIOS DIRECTOS

COSTO PRIMO

MAS

GASTOS INDIRECTOS (FABRICACION)

COSTO INCURRIDO

MAS: INVENTARIO INICIAL DE PRODUCC. EN PROCESO
MENOS: INVENTARIO FINAL DE PRODUCCION EN PROCESO

COSTO DE PRODUCCION

MAS

INVENTARIO INICIAL DE ARTICULOS TERMINADOS

ARTICULOS DISPONIBLES PARA LA VENTA

MENOS

INVENTARIO FINAL DE ARTICULOS TERMINADOS

COSTO DE PRODUCCION DE LO VENDIDO

**ESTADO DE CAMBIOS EN LA POSICION FINANCIERA EN BASE A EFECTIVO
POR LOS EJERCICIOS TERMINADOS AL 31 DE DICIEMBRE DE 1996 y 1997.**

FUENTES DE EFECTIVO

FLUJO GENERADO POR LA OPERACIÓN

UTILIDAD O PERDIDA NETA DESPUES DE IMPUESTOS	323
MAS (MENOS) CARGOS (CREDITOS) A RESULTADOS QUE NO REQUIRIERON LA UTILIZACION DEL EFECTIVO:	
MAS:	
DEPRECIACION Y AMORTIZACION DEL AÑO	187
INCREMENTO EN LAS ESTIMACIONES PARA CUENTAS DE DUDOSA RECUPERACION E INVENTARIOS OBSOLETOS	
INCREMENTO DE PASIVOS ACUMULADOS POR GASTOS DEVENGADOS NO PAGADOS	3
OTRAS PARTIDAS NORMALES DE OPERACIÓN	40
MENOS:	
EFFECTO MONETARIO ACREDITADO AL COSTO INTEGRAL DE FINANCIAMIENTO	
EFFECTIVO GENERADO POR LA OPERACIÓN	<u>553</u>
MENOS:	
INCREMENTO EN CUENTAS POR PAGAR	-
INCREMENTO EN INVENTARIOS	
MAS:	
INCREMENTO EN PROVEEDORES	-
<u>SUMA EL EFECTIVO GENERADO:</u>	<u>(a) 553</u>

FINANCIAMIENTO Y OTRAS FUENTES DE EFECTIVO:

APORTACIONES DE CAPITAL 98

COSTO DE ACTIVOS FIJOS VENDIDOS 0

SUMAN OTRAS FUENTES DE EFECTIVO: (b) 98

TOTAL DE FUENTES DE EFECTIVO: (a + b) (c) 651

APLICACIONES DE EFECTIVO

INVERSIONES:

EN INMUEBLES. MAQUINARIA Y EQPO (SIN INCLUIR PESOS POR ACTUALIZACION)			533
EN ACTIVOS INTANGIBLES			36
INVERSIONES TEMPORALES			31
INVENTARIOS			-
SUMAN LAS INVERSIONES:	(d)		<u>600</u>

AMORTIZACION DE FINANCIAMIENTO Y OTROS:

PAGO DE DEUDA BANCARIA			
PAGO ACREEDORES DIVERSOS			95
PAGO A PROVEEDORES			
SUMAN OTRAS APLICACIONES:	(e)		<u>95</u>

TOTAL DE APLICACIONES DE EFECTIVO: (d + e) (f) 695

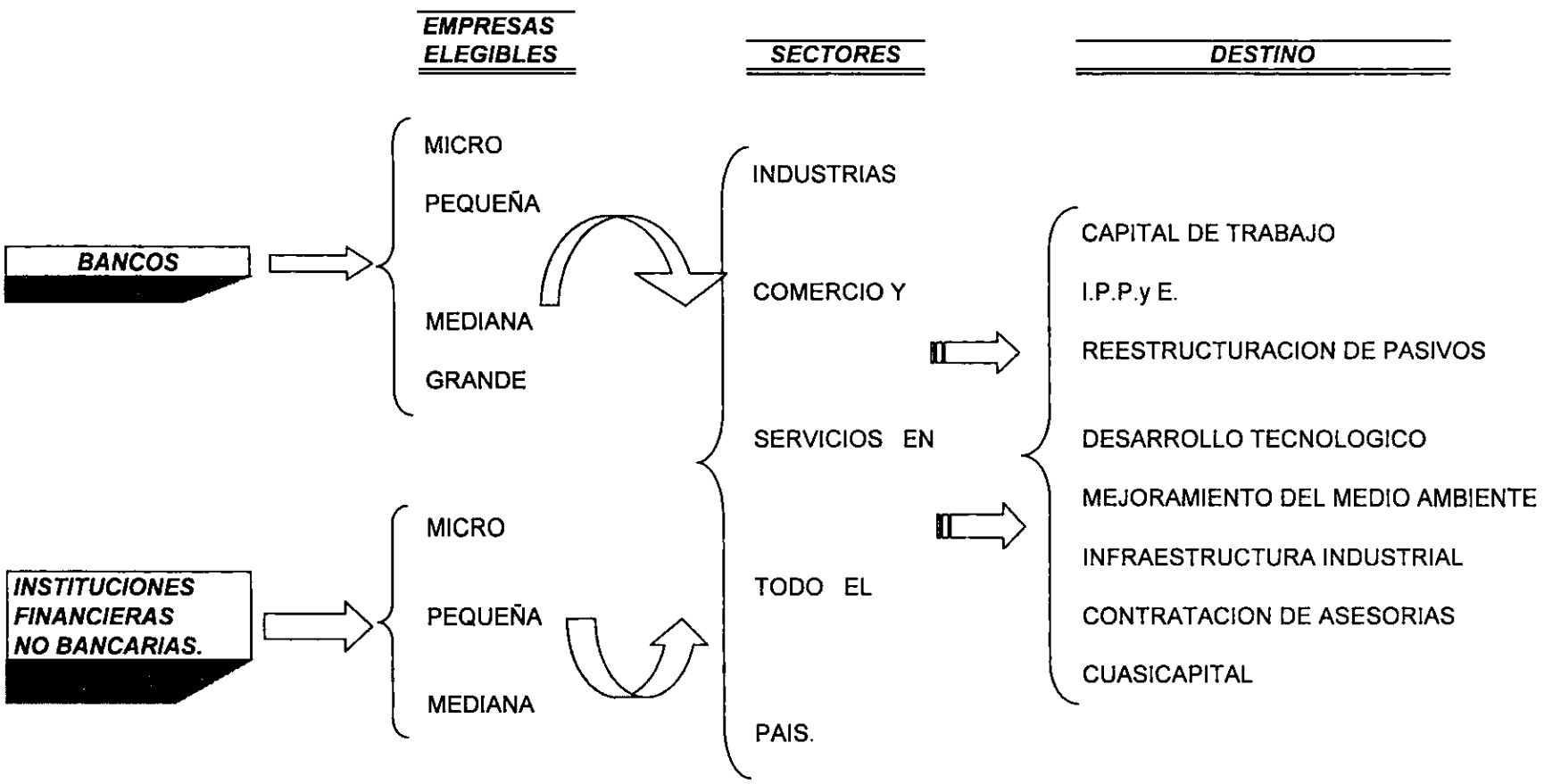
INCREMENTO NETO EN EFECTIVO Y EQUIVALENTES: (c - f) (g) (44)

ESTADO DE VARIACIONES EN EL CAPITAL CONTABLE

EMPRESA: FACULTAD DE CONTADURIA, ADMINISTRACION E INFORMATICA.
 Año Terminado el 31 de Diciembre de 199XX.

CAPITAL CONTABLE:	Al Principio del Periodo.	Aumentos	Disminuciones	Al Final del Periodo
a).- Aumento al Capital Social de X Acciones de \$ 1 c/u.	XXXX	XXXX		XXXX
b).- Aportaciones para Futuros Aumentos de Capital.	XXXX			XXXX
c).- Primas en emision de Acciones s/el Capital Aumentado.		XXXX		XXXX
Total Capital Social:	XXXX	XXXX	-	XXXX
UTILIDADES RETENIDAS:				
Pendientes de Aplicar:				
a).- Al iniciar el periodo	XXXX			XXXX
b).- Dividendos decretados			XXXX	(XXXX)
c).- Incremento a la Reserva Legal.			XXXX	(XXXX)
d).- Incremento a la Reserva de Re inversion:			XXXX	(XXXX)
e).- Utilidad Neta del Periodo:		XXXX		XXXX
Total de Utilidades retenidas pendientes de Aplicar:	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX
APLICADAS A RESERVAS:				
a).- Reserva Legal	XXXX	XXXX		XXXX
b).- Reserva de Re inversion	XXXX	XXXX		XXXX
TOTAL DE UTILIDADES RETENIDAS APLICADAS A RESERVAS	XXXX	XXXX		XXXX
TOTAL CAPITAL SOCIAL y UTILIDADES RETENIDAS:	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX

GUIA: PARA LA OBTENCION DE CREDITOS PyMES.



CARACTERISTICAS:

- a).- MONTO: Con base en las características del proyecto.
- b).- TASA DE INTERES BASE: TIE en moneda Nacional y Libor en dolares Americanos.
- c).- PLAZO: Hasta 20 años.

**PROGRAMA UNICO DE FINANCIAMIENTO A LA MODERNIZACION
" PROMIN "**

La Tasa de Interes que se le cobra al acreditado sera:
Creditos en Moneda Nacional: Tasa NAFIN (TNF), mas 4 puntos.
Creditos en Dolares: Tasa LIBOR mas 6 puntos, mas margen de Intermediacion.
Nota: El margen de intermediacion lo determinara el Area de la Institucion Bancaria.

Tamaño de la Empresa	Tipo de Proyecto	Destino del Credito	Tipo de Credito	Plazo y Gracia.	Importe Maximo (\$)
Micros	Modernizacion	Capital de Trabajo	Habilitacion o Avio Avio Revolvente.	Hasta 20 años.	Micro Industrias Hasta 7000000
		Adquisicion de Maquinaria y Equipo Mobiliario Adquisicion, Construccion Remodelacion o Rehubicacion de Naves Inds.	Refaccionario Credito Simple con Garantia Prendaria o Hip.		
Pequeñas Y	Desarrollo Tecnologico	Desarrollo de Tecnologia Comercializacion de nueva Tecnologia.	Credito Simple con garantia Hipotecaria.	Y	
Medianas Empresas	Creacion y Desarrollo de Infraestructura Industrial	Desarrollo de Parques Ind. Elaboracion de Est. y Asesorias.	Credito Simple con Garantia Hipotecaria.	Gracia de Acuerdo a	Pequeñas Industrias Hasta 7000000
Industriales	Mejoramiento Del Medio Ambiente	Compra de Eq. e Instalaciones para combate a la Contaminacion. Estudios de Viabilidad y A.	Credito Simple con Garantia Prendaria o Hipotecario.	la generacion de Flujos del Proyecto.	Medianas Industrias Hasta 15000000
Manufactureras	Reestructuraciones	Consolidacion Integral de Pasivos	Credito Simple con Garantia Hipotecaria		
	Cuasicapital	Credito a Accionistas para Inversion en Activos I.P.P.y E.	Credito Simple con garantia Hipotecaria.		

APOYOS DE NAFIN A GRANDES EMPRESAS INDUSTRIALES

*La tasa de interes que se le cobra al acreditado sera:
CREDITOS EN MONEDA NACIONAL: TASA NAFIN (TNF) MAS 4 puntos.
CREDITOS EN DOLARES: TASA LIBOR MAS 6 puntos; mas margen de intermediacion.
NOTA: El margen de intermediacion lo determina el Area de la Institucion Bancaria.*

TAMAÑO DE LA EMPRESA	TIPO DE PROYECTO	DESTINO DEL CREDITO	TIPO DE CREDITO	PLAZO Y GRACIA	IMPORTE MAXIMO (\$).
<p align="center">GRANDES EMPRESAS INDUSTRIALES .</p>	Reestructuraciones I	Consolidacion de Pasivos previamente descontados con NAFIN.	Credito Simple con Garantia Hipotecaria.	Hasta 20 años con gracia, de acuerdo a la generacion de Flujos del Proyecto.	<p align="center">H A S T A</p> <p align="center">65000000</p>
	Actividades Prioritarias.				
	Cuero- Calzado Textil - Confeccion.	Capital de Trabajo.	Linea de Credito Renovable a un año.		
		Reestructuracion Integral de Pasivos, en Actividades Prioritarias.	Credito Simple con garantia prendaria.		
	Muebles, Juguetes Articulos Deportivos.	Capital de Trabajo.	Linea de Credito Renovable a un año.	Hasta 20 años de acuerdo a la Fuente de FONDEO.	
	Lineas Globales	Adquisicion de Equipos e Insumos del Extranjero.	Especifico		
	<i>Lineas de Comercio Exterior a Corto Plazo.</i>	<i>Operaciones de Exportacion.</i>	<i>Especifico</i>		

COMERCIO EXTERIOR.

LEY ADUANERA

TITULO PRIMERO

DISPOSICIONES GENERALES CAPITULO UNICO.	1 a 9
--	-------

TITULO SEGUNDO

CONTROL DE ADUANA EN EL DESPACHO

CAPITULO I ENTRADA, SALIDA Y CONTROL DE MERCANCIA	10 a 22
CAPITULO II DEPOSITO ANTE LA ADUANA	23 a 34
CAPITULO III DESPACHO DE MERCANCIAS.	35 a 50

TITULO TERCERO

CONTRIBUCIONES, CUOTAS COMPENSATORIAS Y DEMAS REGULACIONES Y REESTRICCIONES NO ARANCELARIAS AL COMERCIO EXTERIOR.

CAPITULO I HECHOS GRAVADOS, CONTRIBUYENTES Y RESPONSABLES	51 a 59
CAPITULO II AFECTACION DE MERCANCIAS Y EXCENCIONES	60 a 63
CAPITULO III BASE GRAVABLE SECCION PRIMERA DEL IMPUESTO GENERAL DE IMPORTACION	64 a 78 C
SECCION SEGUNDA DEL IMPUESTO	79
CAPITULO IV DETERMINACION Y PAGO	80 a 89

TITULO CUARTO

REGIMENES ADUANEROS

CAPITULO I DISPOSICIONES COMUNES	90 a 94
CAPITULO II DEFINITIVO DE IMPORTACION Y EXPORTACION	95
SECCION PRIMERA DE IMPORTACION	96 a 101
SECCION SEGUNDA DE EXPORTACION	102 y 103
CAPITULO III TEMPORALES DE IMPORTACION Y EXPORTACION	
SECCION PRIMERA IMPORTACIONES TEMPORALES	
I.- DISPOSICIONES GENERALES	104 y 105
II.- PARA RETORNAR AL EXTRANJERO EN EL MISMO ESTADO.	106 y 107
III.- PARA LA ELABORACION, TRANSFORMACION O REPARACION	

EN PROGRAMA DE MAQUILA O DE EXPORTACION.	108 a 112
SECCION SEGUNDA	
EXPORTACIONES TEMPORALES	
I.- DISPOSICIONES GENERALES	113 y 114
II.- PARA RETORNAR AL EXTRANJERO EN EL MISMO ESTADO	115 y 116
III.- PARA LA ELABORACION, TRANSFORMACION O REPARACION	117 y 118
CAPITULO IV	
DEPOSITO FISCAL	119 a 123
CAPITULO V	
TRANSITO DE MERCANCIAS	124
SECCION PRIMERA	
TRANSITO INTERNO DE MERCANCIAS	125 a 129
SECCION SEGUNDA	
TRANSITO INTERNACIONAL DE MERCANCIAS	130 a 134
CAPITULO VI	
ELABORACION, TRANSFORMACION O REPARACION EN RECINTO FISCALIZADO.	135
<u>TITULO QUINTO</u>	
FRANJA Y REGION FRONTERIZA	
CAPITULO UNICO	136 a 142
<u>TITULO SEXTO</u>	
ATRIBUCIONES DEL PODER EJECUTIVO FEDERAL Y DE LAS AUTORIDADES FISCALES	
CAPITULO UNICO	143 a 158
<u>TITULO SEPTIMO</u>	
AGENTES ADUANALES, APODERADOS ADUANALES Y DICTAMINADORES ADUANEROS	
CAPITULO UNICO	
SECCION PRIMERA	
AGENTES ADUANALES	159 a 167
SECCION SEGUNDA	
APODERADOS ADUANALES	168 a 173
SECCION TERCERA	
DICTAMINADORES ADUANEROS	174 y 175
<u>TITULO OCTAVO</u>	
INFRACCIONES Y SANCIONES	
CAPITULO UNICO	176 a 202
<u>TITULO NOVENO</u>	
RECURSOS ADMINISTRATIVOS	
CAPITULO UNICO	203

REGLAMENTO DE LA LEY ADUANERA.

TITULO PRIMERO DISPOSICIONES GENERALES CAPITULO UNICO	1 a 6
TITULO SEGUNDO CONTROL DE LA ADUANA EN EL DESPACHO CAPITULO I ENTRADA, SALIDA Y CONTROL DE LAS MERCANCIAS	
SECCION PRIMERA DISPOSICIONES GENERALES	7 a 10
SECCION SEGUNDA ENTRADA Y SALIDA DE MERCANCIAS Y MEDIOS DE TRANSPORTE	
a).- TRAFICO MARITIMO	11 a 23
b).- TRAFICO AEREO	24 a 26
c).- TRAFICO FLUVIAL	27
d).- VIA POSTAL	28 a 30
e).- OTROS MEDIOS DE CONDUCCION	31
SECCION TERCERA CARGA, DESCARGA Y TRANSBORDO	
a).- CARGA Y DESCARGA	32 a 34
b).- TRANSBORDO	35 a 38
SECCION CUARTA ACCIDENTES	39 a 40
CAPITULO II DEPOSITO ANTE LA ADUANA	
SECCION PRIMERA DISPOSICIONES GENERALES	41 a 43
SECCION SEGUNDA RECINTOS FISCALIZADOS	44 a 47
SECCION TERCERA DESTRUCCION Y EXTRAVIO DE MERCANCIAS	48 a 53
SECCION CUARTA INDEMINIZACION POR ENAJENACION O DONACION DEMERCANCIAS.	54
CAPITULO III DESPACHO DE LAS MERCANCIAS	
SECCION PRIMERA PEDIMENTO	55 a 59
SECCION SEGUNDA RECONOCIMIENTO ADUANERO Y SEGUNDO RECONOCIMIENTO.	60 a 67

TITULO TERCERO
CONTRIBUCIONES, CUOTAS COMPENSATORIAS Y DEMAS REGULACIONES Y
RESTRICCIONES NO ARANCELARIAS AL COMERCIO EXTERIOR.

CAPITULO I	
CONTRIBUYENTES Y RESPONSABLES	68 a 79
CAPITULO II	
EXCENCIONES	
SECCION PRIMERA	
CUERPO DIPLOMATICO, CONSULAR Y MISMOS ESPECIALES	80 a 82
SECCION SEGUNDA	
ABASTECIMIENTOS Y MERCANCIAS DE RANCHO	83 a 88
SECCION TERCERA	
EQUIPAJES Y MENAJES	89 a 94
SECCION CUARTA	
OTROS CASOS DE EXENCION	95 a 97
CAPITULO III	
BASE GRAVABLE EN IMPORTACIONES	98 a 116
CAPITULO IV	
DETERMINACION Y PAGO	
SECCION PRIMERA	
CUENTAS ADUANERAS	117 a 120
SECCION SEGUNDA	
COMPENSACIONES Y RECTIFICACIONES	121 a 122
TITULO CUARTO	
REGIMENES ADUANEROS	
CAPITULO I	
DISPOSICIONES COMUNES	123 a 125
CAPITULO II	
DEFINITIVOS DE IMPORTACION Y EXPORTACION	126 a 127
CAPITULO III	
PROCEDIMIENTOS DE REVISION DE ORIGEN	128 a 134
CAPITULO IV	
TEMPORALES DE IMPORTACION Y EXPORTACION	
SECCION PRIMERA	
IMPORTACIONES Y EXPORTACIONES TEMPORALES	135 a 147
SECCION SEGUNDA	
PARA TRANSFORMACION, ELABORACION O REPARACION.	148 a 160
CAPITULO V	
DEPOSITO FISCAL	
SECCION PRIMERA	
DISPOSICIONES GENERALES	161 a 163
SECCION SEGUNDA	
EXPOSICION Y VENTA DE MERCANCIAS	164 a 166
CAPITULO VI	
TRANSITO DE MERCANCIAS	167 a 170

TITULO QUINTO FRANJA Y REGION FRONTERIZA CAPITULO UNICO.	171 a 178
TITULO SEXTO ATRIBUCIONES DE LAS AUTORIDADES FISCALES CAPITULO I PROCEDIMIENTOS ADMINISTRATIVOS	179 a 182
CAPITULO II INDEMINIZACION POR PARTE DE LA AUTORIDAD ADUANERA	183 a 184
TITULO SEPTIMO AGENTES Y APODERADOS ADUANALES CAPITULO I AGENTES ADUANALES	185 a 189
CAPITULO II APODERADOS ADUANALES	190 a 195
TITULO OCTAVO INFRACCIONES CAPITULO UNICO	196 a 198
ARTICULOS TRANSITORIOS	

LEY DE COMERCIO EXTERIOR

TITULO I	
DISPOSICIONES GENERALES	
CAPITULO UNICO	1 a 3
TITULO II	
FACULTADES DEL EJECUTIVO FEDERAL, DE LA SECRETARIA DE COMERCIO Y FOMENTO INDUSTRIAL Y LAS COMISIONES AUXILIARES.	
CAPITULO I	
FACULTADES DEL EJECUTIVO FEDERAL	4
CAPITULO II	
FACULTADES DE LA SECRETARIA DE COMERCIO Y FOMENTO INDUSTRIAL	5
CAPITULO II	
COMISIONES AUXILIARES	6 a 8
TITULO III	
ORIGEN DE LAS MERCANCIAS	
CAPITULO UNICO	9 a 11
TITULO IV	
ARANCELES Y MEDIDAS DE REGULACION Y RESTRICCION NO ARANCELARIAS DEL COMERCIO EXTERIOR.	
CAPITULO I	
ARANCELES	12 a 14
CAPITULO II	
MEDIDAS DE REGULACION Y RESTRICCION NO ARANCELARIAS	
SECCION PRIMERA	
DISPOSICIONES GENERALES	15 a 20
SECCION SEGUNDA	
PERMISOS PREVIOS, CUPOS Y MERCADO DE PAIS DE ORIGEN	21 a 25
SECCION TERCERA	
OTRAS MEDIDAS DE REGULACION AL COMERCIO EXTERIOR Y NORMAS OFICIALES MEXICANAS	26 a 27
TITULO V	
PRACTICAS DESLEALES DE COMERCIO INTERNACIONAL	
CAPITULO I	
DISPOSICIONES GENERALES	28 a 29
CAPITULO II	
DISCRIMINACION DE PRECIOS	30 a 36
CAPITULO III	
SUBVENCIONES	37 a 38
CAPITULO IV	
DAÑO Y AMENAZA DE DAÑO A LA PRODUCCION NACIONAL	39 a 44
TITULO VI	
MEDIDAS DE SALVAGUARDA	
CAPITULO UNICO	45 a 48

TITULO VII	
PROCEDIMIENTOS EN MATERIA DE PRACTICAS DESLEALES DE COMERCIO INTERNACIONAL Y MEDIDAS DE SALVAGUARDA.	
CAPITULO I	
DISPOSICIONES COMUNES RELATIVAS AL INICIO DE LOS PROCEDIMIENTOS	49 a 56
CAPITULO II	
PROCEDIMIENTO EN MATERIA DE PRACTICAS DESLEALES DE COMERCIO INTERNACIONAL.	
SECCION PRIMERA	
RESOLUCION PRELIMINAR	57
SECCION SEGUNDA	
RESOLUCION FINAL	58 a 60
SECCION TERCERA	
AUDIENCIA CONCILIATORIA	61
SECCION CUARTA	
CUOTAS COMPENSATORIAS	62 a 71
SECCION QUINTA	
COMPROMISOS DE EXPORTADORES Y GOBIERNOS	72 a 74
CAPITULO III	
PROCEDIMIENTO EN MATERIA DE SALVAGUARDA	
SECCION PRIMERA	
DETERMINACION DE MEDIDAS DE SALVAGUARDA	75 a 77
SECCION SEGUNDA	
CIRCUNSTANCIAS CRITICAS	78 a 79
CAPITULO IV	
OTRAS DISPOSICIONES COMUNES A LOS PROCEDIMIENTOS	80 a 89
TITULO VIII	
PROMOCION DE EXPORTACIONES	
CAPITULO I	
DISPOSICIONES GENRALES	90
CAPITULO II	
INSTRUMENTOS DE PROMOCION	91 a 92
TITULO IX	
INFRACCIONES, SANCIONES Y RECURSOS	
CAPITULO I	
INFRACCIONES Y SANCIONES ADMINISTRATIVAS	93
CAPITULO II	
RECURSO DE REVOCACION	94 a 98
ARTICULOS TRANSITORIOS	