



UNIVERSIDAD NACIONAL
AUTÓNOMA DE MÉXICO

FACULTAD DE ECONOMÍA



**ALTERNATIVA DE FINANCIAMIENTO
PARA MEDIANAS EMPRESA**

**T E S I S
PARA OBTENER ÉL TÍTULO DE
LICENCIADO EN ECONOMÍA
P R E S E N T A :
JOSÉ GPE. FERNÁNDEZ MURGUÍA**

1185102

**DIRECTOR DE TESIS:
ING. FRANCO GUERRERO GALEANA**

MÉXICO, 2001



Universidad Nacional
Autónoma de México



UNAM – Dirección General de Bibliotecas
Tesis Digitales
Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS ©
PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

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

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

INDICE

AGREDECIMIENTOS

INTRODUCCION. vi

OBJETIVOS. ix

CAPITULO I.

LAS MEDIANAS EMPRESAS. 1

1.1.1 La empresa tipos y clasificaciones. 2

1.1.1 Tipos de empresas. 2

1.1.2 Clasificación y tamaño de las empresas. 3

1.2 Situación actual de las medianas empresas. 8

1.3 Proyectos para el desarrollo de la mediana empresa. 14

1.4 El papel de la mediana empresa en la BMV. 17

1.5 Política industrial y de financiamiento a medianas empresas. 20

CAPITULO II

INSTRUMENTOS DE FINANCIAMIENTO. 24

2.1 El Sistema Financiero Mexicano. 26

2.1.1 El Sistema Financiero Monetario. 26

2.1.3 El Sistema Regulatorio. 26

2.1.4 Estructura Institucional. 27

2.1.5 Organismos Reguladores. 28

2.1.6 Organismos de Intermediación. 28

2.1.7 Organismos de Apoyo. 28

2.1.8 Oferentes y demandantes de valores. 28

2.2 Financiamiento por Instituciones Bancarias. 28

2.2.1 Requisitos para acceder al crédito bancario. 29

2.2.2 Documentación para la solicitud del crédito. 29

2.2.3 Tipos de crédito bancario. 30

2.3 Recursos Propios. 35

2.3.1 Capital Social. 35

2.3.2 Deuda o pasivo. 35

2.4 Instituciones no bancarias. 37

2.4.1 Arrendadoras. 37

2.4.2 Empresas de factoraje. 39

2.4.3 Afianzadoras. 42

2.4.4 Almacenadoras. 46

2.5 Mercado de valores. 47

2.5.1 Ley del Mercado de Valores. 48

2.5.2 La Bolsa Mexicana de Valores. 49

2.5.3 Importancia de la BMV. 50

2.5.4 Estructura de la BMV. 51

CAPITULO III.	
MERCADO PARA LAS MEDIANAS EMPRESAS (MMEX).	53
3.1 Antecedentes.	54
3.2 Mercado.	56
3.2.1 Mercado de valores.	56
3.2.2 Mercado financiero.	56
3.2.3 Mercado de capitales.	56
3.2.4 Mercado de deuda.	57
3.2.5 Mercado para las Medianas Empresas.	57
3.3 Estructura del MMEX.	57
3.3.1 Objetivo.	58
3.3.2 Funciones.	58
3.3.3 Criterios.	58
3.3.4 Participantes.	58
3.3.5 Requisitos de inscripción.	59
3.3.6 Requisitos de Mantenimiento.	59
3.3.7 Títulos valor negociados.	60
3.4 Mecánica operativa.	60
3.5 Instituciones Reguladoras.	63
3.5.1 Marco Jurídico y Normativo.	63
3.5.2 Reglamento Interior de la Bolsa Mexicana de Valores.	64
3.5.3 Difusión de Información.	64
3.5.4 Índice de Precios.	65
3.6 Comportamiento.	66
ANEXO CAPÍTULO III.	70

CAPITULO IV.	
ALTERNATIVA DE FINANCIAMIENTO PARA MEDIANAS EMPRESAS.	89
4.1 Marco Legal.	90
4.1.1 Ley General de Organizaciones Auxiliares de Crédito.	90
4.1.2 Ley del Mercado de Valores.	91
4.2 Descripción de la propuesta alternativa.	92
4.2.1 Organización.	94
4.2.2 Estructura Organizacional de la Asociación.	94
4.2.3 Funciones de la Estructura Organizacional.	95
4.2.4 Funciones de la Asociación Mexicana de Medianas Empresas.	96
4.3 Promoción y difusión de la Asociación.	99
4.3.1 Bancos.	99
4.3.2 Sociedades de inversión.	100
4.3.3 Participación del Gobierno Federal.	100
4.3.4 Nafin, Secretaría de Economía y Bancomext.	101
4.4 Objetivos Generales de la Asociación.	102
4.5 Beneficios de acceder al sistema alternativo.	106

ANEXO CAPITULO IV.

A-4	Mercado de baja capitalización.	107
A-4.1	Consultores financieros para el mercado de baja capitalización.	109
A-4.2	Instituciones Reguladoras.	112
CONCLUSIONES.		114
RECOMENDACIONES.		118
BIBLIOGRAFIA.		120

AGRADECIMIENTOS

Agradezco a Dios por haberme permitido cumplir uno de mis más grandes anhelos y por los buenos y malos tiempos, que me han enseñado a valorar lo que he logrado y por la familia y amigos que me ha dado.

Agradezco a mi familia a mi madre, a mis hermanos, a mi esposa, a mis amigos, a mis profesores, sin los cuales no hubiera sido posible el alcanzar esta meta.

Con todo cariño y que Dios los bendiga.

JOSÉ G. FERNÁNDEZ MURGUÍA

INTRODUCCION.

En México dada la situación económica que atraviesan las empresas, junto al proceso de globalización de los mercados, ha creado un ambiente en donde las medianas empresas tienen el reto de sobresalir y ser más competitivas, con el fin de poder tener una mayor presencia tanto nacional como internacional, por lo que se hace indispensable una reestructuración de las mismas aprovechando las condiciones económicas actuales y los distintos mecanismos de financiamiento que el sistema financiero mexicano ofrece.

La reestructuración y modernización de las empresas en particular de las medianas empresas, en busca de una mayor eficiencia y productividad, así como, la integración de las empresas medianas dentro del proceso productivo de las grandes empresas exportadoras y con amplia presencia en el mercado nacional, es en gran medida una necesidad y también una manera de continuar garantizando su permanencia y la constante generación de empleo, ya que estas unidades productivas, distribuidas en toda la República, son esenciales para alcanzar un mayor desarrollo a escala nacional.

Las medianas empresas registradas dentro de la economía formal representan un porcentaje muy bajo del 99 por ciento de los negocios que forman en conjunto éstas y las pequeñas y micro empresas que son generadoras del 76 por ciento del empleo en la industria, el comercio y el sector de los servicios. A esto debe agregarse la participación económica de los pequeños negocios que se mueven en la economía subterránea.

Lo que el país necesita es una verdadera política industrial y financiera que permita que las medianas empresas se inserten al sector productivo, funcionando como eslabones en la cadena de capacidades productivas entre las pequeñas y grandes empresas, en condiciones de verdadera competitividad, para crear una mediana capacidad exportadora en el mediano y largo plazo con el fin de poder integrar su sistema productivo a una calidad de nivel internacional como lo exigen los mercados, donde el ISO-9000 ha sido integrado a todas las operaciones industriales y comerciales de las empresas.

En el mundo contemporáneo, no hay un país industrializado que no cuente con una política de fomento empresarial precisa y en especial la que tenga que ver con las medianas y pequeñas empresas, atendiendo a su desarrollo regional por rama y sector. Es cierto que hay diversidad en los criterios de estratificación para las empresas de este tipo entre los países, pero también es cierto que estas empresas juegan un papel determinante dentro de los aparatos productivos de los países altamente desarrollados.

En México se empezó a dar la importancia adecuada a las medianas empresas, por medio de la creación del mercado intermedio posteriormente el MMEX, sin embargo éste no fue suficiente ya que muy pocas empresas obtuvieron frutos de este mercado mientras estuvo en operaciones, por lo que es necesario que la banca de desarrollo y la comercial expandan sus financiamientos en apoyo de aquellos proyectos viables y con potencial de crecimiento, accesible y adecuado para estas empresas, ya que uno de los principales problemas es su capitalización.

En México se necesita de empresas capaces de competir con los mercados internacionales por medio de la exportación de artículos de producción renovable y productos de alta calidad.

Lo que se podría lograr con apoyos fiscales a las empresas, y mediante un soporte financiero a los empresarios de pequeñas y medianas empresas, así como la realización de créditos oportunos y baratos a la industria mexicana para la expansión y modernización de sus procesos productivos y de su tecnología.

La situación económica actual que enfrenta México, así como el estancamiento del aparato productivo, y las altas tasas de interés en préstamos bancarios ha ocasionado que la actividad de las pequeñas y en particular de las medianas empresas haya disminuido considerablemente, siendo de suma importancia la creación de mecanismos que fomenten el apoyo financiero apegado a las necesidades y expectativas de las medianas empresas, ya que cada vez es más difícil el financiamiento de las mismas. Por lo que en este trabajo se presenta una alternativa, en la cual se pueda cimentar un crecimiento real de este sector mediante una adecuada organización o reestructuración de estas empresas.

Promoviendo una asociación que relacione todos los sectores con el fin de obtener un grupo de empresas sólidas y competitivas con las características que posibiliten la obtención de recursos para su financiamiento, por el medio que ofrezca la mejor opción a las necesidades de estas empresas. Dicha organización tendrá como único objetivo proporcionar las bases de crecimiento que se requiere, brindando asesoría y diversos mecanismos de financiamiento acorde a las necesidades de cada empresa.

Esta Asociación una vez constituida en conjunto con autoridades del mercado de valores y la comisión de Desarrollo de las Pequeñas y Medianas Empresas de la cámara de senadores, pondrán en marcha la creación de un nuevo mercado de baja capitalización en México, para lo cual se apoyaran de diversas instituciones públicas y privadas, con el fin de crear un nuevo mercado eficiente y que ofrezca un verdadero horizonte de posibilidades para las medianas empresas.

Por lo que se pretende demostrar la hipótesis de que un proyecto alternativo de las características mencionadas puede ser la alternativa más adecuada para el caso mexicano, el cuál se desarrollará en los siguientes capítulos. De esta manera el estudio se dividirá en cuatro partes en la primera se abordará la situación económica

y financiera en que se encuentran actualmente las medianas empresas, su problemática y posibles soluciones.

En la segunda parte se señalarán los diferentes tipos de financiamiento, sus instrumentos, las ventajas y desventajas que originen la obtención de recursos de determinados instrumentos y los beneficios que pueden proporcionar a las empresas. Reforzándolo con un breve estudio del Sistema Financiero Mexicano, su estructura, y su funcionamiento, con el fin de dar a conocer los distintos mecanismos de financiamiento, los grupos y autoridades que lo componen, así como la importancia del mercado de valores dentro de la alternativa que se desarrollara en el cuarto capítulo de manera formal.

Tratando de ser lo mas objetivo en la búsqueda de la mejor opción tanto de los instrumentos de financiamiento como del sector que los proporcionara siempre viendo por los intereses y necesidades de las empresas, lo que permitirá enfocar la alternativa de mayor viabilidad dentro del proceso de reestructuración y financiamiento que se presenta en este trabajo.

Con lo presentado en los primeros dos capítulos referentes a la situación de las medianas empresas, al financiamiento y al sistema regulatorio, se ha cubierto una parte importante en el desarrollo del sistema alternativo en cuanto a la decisión de adoptar la opción más atractiva de financiamiento, por lo que en el tercer capítulo se hará un análisis de las características que poseía el Mercado para Medianas Empresas en México (MMEX), el cual se perfilaba como una de las mejores opciones de financiamiento de las medianas empresas, su comportamiento y las características que debían poseer las empresas que quisieran acceder a estos recursos, así como un anexo estadístico que permita el tomarlo como base del nuevo mercado de baja capitalización.

En la cuarta parte se desarrollara la propuesta alternativa de reestructuración de las medianas empresas en México, por medio de la instauración de la Asociación Mexicana de Medianas Empresas. Este cuarto capítulo conjuntara la información de los anteriores capítulos haciendo referencia del tipo de financiamiento y la manera de reestructuración mas adecuada con lo que se hará la presentación formal de la Alternativa de financiamiento y desarrollo de las medianas empresas y se analizarán las ventajas que implica para las empresas la adopción de dicha alternativa y los beneficios que se pueden obtener mediante esta implementación, en cuanto al financiamiento, crecimiento y desarrollo de las medianas empresas que presenten posibilidades palpables de un desarrollo sostenido.

Por último se pretende presentar las ventajas que se pueden obtener de realizarse el proyecto alternativo para una mayor captación de los recursos financieros para las medianas empresas y la importancia de adoptar un cierto tipo de organización que se adecue a las necesidades y expectativas de desarrollo y crecimiento de las medianas empresas dentro del contexto nacional e internacional, tratando de

OBJETIVO GENERAL:

Demostrar que mediante una adecuada organización o reestructuración empresarial, así como algunas modificaciones en los estatutos regulatorios que faciliten la realización de organizaciones entre empresas medianas o pequeñas, se pueden alcanzar los requerimientos necesarios, que posibiliten la inscripción y oferta de acciones en nuevo mercado de baja capitalización, y obtener los recursos financieros que permitan el desarrollo y crecimiento de las medianas empresas.

OBJETIVOS PARTICULARES:

- Mostrar la situación que enfrentan las medianas empresas por la falta de recursos financieros dentro del proceso de globalización que vive México.
- Presentar un enfoque general, así como las características y estructura del sistema financiero mexicano para situar su importancia en el desarrollo de las medianas empresas y las posibilidades de estas en la obtención de recursos financieros.
- Dar a conocer los distintos tipos de financiamiento Empresarial con que se cuenta en nuestro país, las ventajas y beneficios de cada uno así como los inconvenientes.
- Demostrar que un mercado de baja capitalización puede ser un medio muy importante para la obtención de recursos financieros para las medianas empresas
- Mencionar las diferentes organizaciones que pueden llevarse a cabo entre empresas en busca de la mejor opción para México.
- Concluir que una adecuada organización entre empresas y el mercado de valores como fuente de financiamiento son la opción más viable para el proceso de crecimiento y desarrollo de las mismas.

CAPITULO 1

LAS MEDIANAS EMPRESAS

El origen de empresa se sitúa en el trabajo personal del artesano o del mismo campesino el cual al darse cuenta del crecimiento de la familia debió enfrentarse a la problemática de obtener una cantidad más grande de recursos para poder ofrecer los alimentos a su familia requiriendo de medios (insumos) adicionales para incrementar su producción. El primer insumo debido principalmente a la propia actividad fue la mano de obra, la que en las manos de sus hijos tuvo el medio más accesible y barato.

De esta manera, la incorporación de los hijos dio como resultado, la realización de actividades de tipo organizativo. La organización en el trabajo y a su vez el proceso de legado o sucesión fue conformando lo que se conoce como empresa familiar. Lo que desprende de igual manera, que el crecimiento poblacional originó la aparición de nuevas entidades familiares que al cubrir de alguna manera sus necesidades particulares enfocaron su mira a las demás, familias creándose como tal el lucro, que es el objetivo primario de toda organización empresarial, tanto familiar como en los grandes consorcios, que mediante su organización, coordinan recursos con el fin de lucrar, con su transformación o enajenación, esto provoca una creciente evolución que da como resultado las, pequeñas, medianas y grandes empresas.

En este trabajo y particularmente en este capítulo se tratará más afondo a las medianas empresas en su estructura, organización y su situación actual, con lo que se pueda contar con los medios suficientes para establecer, junto a los proyectos ya existentes un mecanismo que logre el desarrollo de este sector de manera más eficiente.

1.1 LA EMPRESA, TIPOS Y CLASIFICACIONES

a) Empresa:

La empresa es la entidad económico-social en la que el capital, el trabajo y la administración se coordinan para realizar una producción socialmente útil de acuerdo con las exigencias del bien común, esta a su vez tiene como finalidad esencial la obtención de utilidades.

La empresa es la unidad de producción tipo del mercado, se le da el nombre de empresa en un sentido amplio a la unidad de producción en su conjunto y en el sentido estricto a la persona o personas y organismos que tienen una función directora y condicionadora del proceso de producción.

b) Elementos que integran la función empresarial:

Dentro de las funciones que deben realizar todas las empresas para una mejor operación y mayor eficiencia, destacan la organización de la empresa, fijación de políticas y objetivos, aprobación de los lineamientos generales, asunción del riesgo, Creatividad e innovación, Decisiones fundamentales y finales, Designación de funcionarios, esto va a permitir que la empresa un manejo adecuado de estrategias que posibiliten su desarrollo.

1.2 Tipos de Empresas

1. Empresa privada: Es la empresa formada por particulares, se rige por el sistema de pérdidas y ganancias y su finalidad primordial es maximizar sus beneficios.
2. Empresa pública: Son las empresas en donde el gobierno participa como accionista mayoritario y tiene la facultad de nombra a los miembros del consejo de administración, junta directiva, etc.
3. Empresa transnacional: Son centros de producción y venta se encuentran en varios países y su control y dirección provienen básicamente de un solo país.
4. Concesiones financieras: También llamadas compañías tenedoras que tienen como finalidad la compra de acciones de empresas con el objeto de controlarlas a través de la asamblea de accionistas.
5. Empresa Globalizada: Es aquella empresa que cuenta con la apertura internacional, realizando negocios dentro y fuera del país a través de exportaciones e importaciones.
6. Empresa punto com. : Es la que cuenta con los beneficios de negociar a través de la red electrónica.

1.1.2 Clasificación y tamaño de las empresas

Junto al problema de capitalización que enfrentan las medianas empresas se añade la unificación de criterios de los distintos actores que intervienen en el sistema financiero en cuanto a la diferenciación fundamental, clara y medible entre las empresas pequeñas, medianas y las grandes corporaciones; ya que la clasificación que se supone se debería utilizar en el momento de calificar a una empresa como posible elemento de crédito se suscitaban controversias de una entidad a otra en la aplicación de las clasificaciones, por lo que se ha elaborado una nueva categorización por sectores y tamaños de las diferentes actividades industriales, comerciales y de servicios de las empresas medianas y pequeñas. Pero no se podrá apoyar a estas empresas sin una aplicación eficiente de esta nueva clasificación a parte de la correcta unificación de criterios que se ajuste a las necesidades de la economía en México.

Por ejemplo no se puede pasar desapercibido que hay una gran desigualdad entre la Compañía Unisys y la Miscelánea La Mixteca, el Taller mecánico El Milagro o la empresa manufacturera CAYSA.

La primera es una corporación que provee servicios de información, tecnología y software a otras corporaciones. Para lograr lo anterior, emplea a 40,000 personas y lleva a cabo negocios en 100 países.

Manufacturas CAYSA emplea a 47 trabajadores y su producción final es de sub ensambles eléctricos para la industria eléctrica. En nada se parecen, y mucho menos en comparación con los pequeños comercios, por lo que resulta ilógico que en México sean consideradas por el gobierno, los bancos, las cámaras e incluso los medios de comunicación consideren semejantes a empresas tan diferentes.

Aún ahora que se han establecido dos categorías importantes de clasificación de las empresas medianas, pequeñas y grandes, se sigue dando el mismo fenómeno, para llevar a cabo cualquier propósito bancario, financiero, y fiscal los requerimientos de una pequeña industria con 50 trabajadores, son los mismos que un detallista con 10 empleados, que una empresa agroindustrial, que un despacho de asesoría laboral con cuatro empleados o que una mercería atendida por su dueña y su hija.

La determinación clara del tamaño de cada empresa formal en México es vital para establecer relaciones sanas y respetuosas hacia ellas por el Gobierno Federal, las Administraciones Estatales, los Bancos y en la Ciudad de México, el Departamento del Distrito Federal y sus Delegaciones Políticas.

Y es que todas las consideraciones financieras y fiscales de tales entidades no tienen ningún marco de referencia para considerar con claridad lo que realmente es pequeña o mediana empresa de lo que es un negocio familiar e inclusive, la operación de una persona física con un mensajero como único empleado.

No se puede sustentar ni apoyar el desarrollo de las medianas empresas sin una clasificación lo suficiente concreta, precisa y con unificación de criterio de las distintas entidades financieras con la cual se pueda manejar un plan de financiamiento de acuerdo a las necesidades y capacidades de las empresas.

La ultima clasificación de empresas se rigió mediante los criterios de estratificación que dio a conocer el Consejo Nacional de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa, que esta integrada por representantes de dependencias públicas y privadas y que acordaron los nuevos parámetros para la clasificación por estrato de las empresas que operan en el país, de tal manera que se homologan con los establecidos internacionalmente.

En este sentido, se resalta que los nuevos criterios toman en cuenta el número de empleados en cada establecimiento con la variación de la estratificación que se suma a la ya existente y que incluía las ventas netas anuales.

Los criterios son los siguientes:

Estrato	Industria	Comercio	Servicios
Micro	Hasta 30	Hasta 5	Hasta 20
Pequeña	De 31 A 100	De 6 A 20	De 21 A 50
Mediana	De 100 A 500	De 21 A 100	De 51 A 100
Grande	Mas de 500	Mas de 100	Mas de 100

Se indica que las empresas deberán cumplir simultáneamente con el número de personas ocupadas y el valor de las ventas netas para clasificarse en determinado estrato. Asimismo, que las cifras de personal y ventas sean las correspondientes al cierre del último ejercicio de la empresa, y en el caso de negocios de nueva creación, las ventas se estimarán en razón del número de trabajadores y de la capacidad de producción.

Criterios anteriores

Tipo	Personal (Empleados)	Ventas (Sal.Min. Anuales)	Ventas Anuales (Miles de \$ de 1997)
Micro	1 a 15	110	1,071
Pequeña	16 a 100	1,115	10,846
Mediana	101 a 250	2,010	19,992

De acuerdo con datos del INEGI y de Nafin, existen en México 3,130,714 empresas según el censo económico del año 1998, con la siguiente clasificación:

Total de empresas en el país 1993 - 1998.			
	1993	1998	Cambio 1993- 1998 (%)
Total Nacional	2512631	3130714	24.6
Manufacturas	288562	361579	25.3
Comercio	1280922	1497526	16.9
Servicios	927500	1242396	34.0
Servicios privados no financieros	788241	1026026	30.2
Servicios públicos no financieros	105513	134045	27.0
Otros servicios	33746	82235	143.7
Resto de sectores	15647	29213	86.7

Fuente: INEGI. Censos Económicos 1999. Pág 1.

Probablemente a la fecha el número de empresas, sobre todo en el estrato de la micro, se ha incrementado a pesar del error del 94 donde muchas empresas quebraron y más aun con la de la política de apoyo a los micro changarros implementado dentro en este sexenio por el Presidente Fox, sin embargo, en términos porcentuales es impresionante el peso de las micro empresas en el total de empresas en México.

A continuación se presenta la clasificación que se tenía de las empresas en el censo de 1989, donde se podrá observar como ha crecido el número de empresas de ese censo a la fecha.

Micro	1,277,161	97.0%
Pequeña	7,740	0.6%
Mediana	5,160	0.4%
Grande	26,891	2.0%
TOTAL	1,316,952	100.0%

Dentro de las clasificaciones empresariales existe una de mucha importancia y de gran peso, la clasificación de los medianos y pequeños empresarios. Este estrato cuenta con un muy bajo nivel de escolaridad aunque no tan remarcado en las medianas empresas si es también una limitante para el sano desempeño de la empresa.

La Administración de estas empresas recae en manos de los dueños en un muy alto porcentaje, esto no tendría efectos negativos si los dueños tuvieran un nivel más alto de escolaridad y conocimiento del mercado.

El tipo de organización es más bien informal, pues son empresas mayoritariamente familiares y que no fácilmente aceptan la injerencia de profesionistas expertos en técnicas administrativas, así como actitudes poco favorables de los empresarios hacia la capacitación de su personal, pues esta injerencia la asocian con un gasto y no con una inversión, debido a que apenas sacan para pagar nóminas, materias primas, y el IMSS.

Altos índices de rotación y de ausentismo del personal, lo que se traduce en mayores costos al no sacarle provecho a la curva de aprendizaje que todo trabajador tiene.

Aunado a todo lo anterior, se puede asegurar que la mayoría de las micro, pequeñas y medianas empresas tienen, poco o nulo conocimiento y experiencia en comercio internacional.

Restringida aplicación de la administración financiera (políticas y sistemas contables inadecuados, activos no expresados correctamente, carencia de sistemas modernos de información administrativa-financiera para la toma de decisiones como pueden ser: Sistema de presupuestos, planeación estratégica, aplicación de métodos para el análisis de estados financieros, etc.).

Ausencia de una cultura de calidad que permita a los pequeños empresarios competir en condiciones favorables en este mundo globalizado. Dado que en su mayoría las micro y pequeñas empresas son familiares, existen vínculos de trabajo tan íntimamente entrelazados que se producen en ellas una seria confusión entre lo familiar y lo laboral.

Muchos empresarios de la pequeña y mediana empresa oponen una tremenda resistencia al cambio, e insisten en seguir haciendo las cosas como están acostumbrados, dándole importancia exagerada a los antecedentes, trabajando en forma rutinaria, en función de lo que normalmente se hizo en el pasado.

Esta forma de trabajar desalienta a empleados jóvenes recién salidos de las universidades, que llegan con conocimientos nuevos acorde al avance tecnológico y que no encuentran respuesta ni comunicación adecuada, por lo que pronto buscan otra empresa que les ofrezca mejores oportunidades de desarrollo. Esto explica en gran parte el alto índice de rotación de personal que tienen este tipo de empresas.

El cuadro siguiente ilustra otras características del micro, pequeño y mediano empresario:

Características	Micro	Pequeño	Mediano
1. Edad Promedio	41	39	39
2. Escolaridad del empresario			
Primaria	38%	5%	2%
Profesional	18%	53%	63%
3. Administración			
Por los dueños	88%	57%	42%
Por profesionales	12%	43%	48%
4. Sexo			
Masculino	70%	82%	87%
Femenino	30%	18%	13%
5. Estabilidad			
Ha tenido cambio de actividad	3%	2%	3%
No ha tenido cambio de actividad	97%	98%	97%
6. Tipo de organización			
Proprietario único	69%	23%	16%
Sociedad con miembros familiares	23%	41%	33%
Sociedad sin miembros familiares	8%	36%	51%
7. Problemas laborales			
Ausentismo	45%	43%	42%
Alta rotación	22%	33%	46%

También un buen número de empresas familiares sigue la política de delegar el control y los puestos clave (gerencias) a parientes, mismos que no siempre cuentan con la preparación y experiencia necesarias para manejar los destinos del negocio.

Esto obedece al interés del dueño de que su hijo o hijos hereden el negocio y lo preserven, independientemente de que sean o no personas capaces para manejarlo. Además, esta situación tiene efectos nocivos sobre el estado de ánimo del personal, ocasionando en muchos casos la quiebra de la empresa.

La principal causa de quiebra de las pequeñas empresas son los conflictos familiares, pero cabe mencionar que las empresas familiares se sitúan dentro del estrato micro-empresas. En este sentido es significativa la disminución, al pasar a los estratos de mayor tamaño.

Causa de quiebra en las pequeñas y medianas empresas

Causa	%
Conflictos familiares	17%
Mal administración	16%
Ausencia de liderazgo	14%
Inadaptación al cambio	11%
Falta de objetivos claros	10%
Falta de capacitación	10%
Ausencia de planeación	9%
Falta de actualización del empresario.	9%
Otros motivos	4%
TOTAL	100%

1.2 SITUACIÓN ACTUAL DE LA MEDIANA EMPRESA

En México, las micro, pequeñas y medianas empresas registradas dentro de la economía formal representan el 99 por ciento de los negocios y son generadores del 76 por ciento del empleo en la industria, el comercio y el sector de los servicios. A esto debe agregarse la participación económica de los pequeños negocios que se mueven en la economía subterránea.

No obstante la vital importancia que tienen estas empresas en el desarrollo económico del país, su viabilidad se encuentra seriamente cuestionada ante la realidad de hacer de estas empresas buenos negocios. La globalización que ha traído como consecuencia un enorme gigantismo industrial y comercial, encapsulado en un solo sector empresarial cada vez mas reducido. El cada vez más desarrollado comercio electrónico, las innovaciones tecnológicas, el servicio integral al cliente en un solo espacio y en un solo lugar, son algunos de los desafíos que enfrentan las empresas micro, medianas y pequeñas así como poder obtener los recursos necesarios para su financiamiento y mejor desarrollo.

De aquí la necesidad de dotar de nuevas armas competitivas, tanto tecnológicas, financieras como administrativas a estas unidades de producción, que en otros países son cimientos del crecimiento y desarrollo.

En México se han dado una serie de programas y proyectos, a través de los años que tienen como objetivo el desarrollo de este importante sector de la economía (micro, pequeñas y medianas empresas), sin embargo los recursos no llegan, por lo que se hace necesario que la banca de desarrollo y la comercial expandan sus financiamientos en apoyo de aquellos proyectos viables y con potencial de crecimiento. Así como la creación de un mercado de valores accesible y adecuado para estas empresas, ya que uno de los principales problemas es su capitalización.

Así también, la integración de las empresas medianas dentro del proceso productivo de las grandes empresas exportadoras y con amplia presencia en el mercado nacional, es también una manera de garantizar su permanencia y la constante generación de empleo que en estas épocas a sufrido una baja muy importante, por lo que no debe olvidarse que estas pequeñas unidades productivas, distribuidas en toda la República, son esenciales para arraigar a las personas en sus lugares de origen, disminuyendo la migración a las grandes ciudades e incluso a otros países.

Por consiguiente es de suma importancia la realización de métodos o sistemas alternativos de financiamiento acordes a la realidad de las empresas en el país y de su aparato productivo.

En el país alrededor del 46% del valor agregado por las micro, pequeñas y medianas empresas manufactureras se ubica en industrias declinantes con tecnología tradicional como procesos textiles, herrería, artesanías y algunos otros segmentos de la industria del hierro y el acero.

Por otra parte, se encuentran las firmas vinculadas al crecimiento de la población que representan alrededor de un 29% del valor agregado del segmento. Finalmente se encuentran con un aporte del 25% las empresas que utilizan tecnología actualizada, con mayor valor agregado por hombre ocupado, y por lo tanto son las que tienen mas vínculos con el sector moderno de la economía. Al escaso valor agregado que caracterizan a esas empresas, se suma el bajo crecimiento económico.

En consecuencia, México requiere de alternativas viables dentro de los mercados de capital y el sistema financiero en su conjunto para proporcionar a cientos de empresas medianas y pequeñas capital para crecer y ofrecerles así una salida del círculo vicioso que representa la problemática de obtener recursos a través de créditos a corto plazo.

En buena medida la situación que enfrentan las medianas empresas, esta determinada por las políticas y restricciones macroeconómicas internacionales que de alguna manera influyen en la economía nacional.

Frente a estas restricciones macroeconómicas, las respuestas estratégicas de las medianas y pequeñas empresas han sido en forma desigual. Las relacionadas con el crecimiento de la población se han mantenido a pesar de la inestabilidad de los mercados y de los problemas de su estructura de costos.

Estos se incrementaron más que sus precios que no alcanzaron el nivel de inflación, provocando una reducción de la rentabilidad.

Las empresas que aprovecharon la crisis de divisas de la economía implementaron tecnología para producir materias primas para las empresas grandes, este tipo de empresas tuvieron una tendencia de rentabilidad, ya que en promedio fijaron sus precios por encima de la tasa de inflación, solo que al estabilizarse la paridad cambiaría su reanimación se detuvo.

Las relacionadas con el mercado externo por medio de exportación directa o abastecimiento a la gran empresa exportadora se constituyeron como un sector muy dinámico, mostrando el mejor comportamiento en términos de participación de mercado y rentabilidad.¹

Para este segmento de empresas la política de estabilización tuvo efectos distintos. Dada la competencia que enfrentan en los mercados en que comercian sus productos han incrementado sus precios por debajo del nivel inflacionario lo que dio como resultado un margen de operación más estrecho al elevarse los costos.

Se puede decir que en este sentido la política de estabilización dio buenos frutos ya que equilibrio los costos no financieros y redujo el diferencial entre la expansión de los precios promedio de la economía y los de las medianas empresas.

La tendencia del alto costo del dinero o de las altas tasas de interés, contrarresta este efecto positivo. Lo que a su vez se trato de suavizar mediante la banca de desarrollo, que otorgo financiamiento en condiciones iguales a las de las grandes empresas. Sin embargo estas acciones no fueron suficientes ya que no se puede comparar la estructura ni la capacidad de respuesta a sus obligaciones de las medianas y pequeñas empresas con relación a las grandes firmas.

Las medianas empresas se han enfrentado al cambio en la forma de su inserción dentro de una economía cada vez más globalizada, pasando de un modelo cerrado a uno excesivamente abierto, en el cual la competencia se incrementa rápidamente.

Como consecuencia de esto muchas empresas no pudieron manejarse competitivamente disminuyendo sus márgenes de rentabilidad ocasionando en muchos casos la quiebra de empresas.

Esto sucedió debido a que la competencia se dio en condiciones desfavorables, pues los precios de los productos mexicanos por el tipo de cambio resultan más altos que los precios internacionales.

¹El periodo de referencia de los datos es anterior al efecto tequila.

Otro problema en comparación con otros países donde sus precios son inferiores, es que en estos países emergentes como los de Asia se utilizan estrategias proteccionistas a sus productos.²

La estrategia adoptada por el gobierno y las instituciones financieras en México para responder al entorno internacional y al escaso crecimiento de las medianas y pequeñas empresas fue la realización de varios proyectos de financiamiento a este sector empresarial que tenían como fin incrementar su valor agregado y capitalizar su aparato productivo.

El compromiso era que lograran un desarrollo tecnológico que les permitiera incorporarse a nuevas redes de producción con mayor calidad y eficiencia partiendo de que el potencial de las medianas empresas se encuentra en el proceso y no en la innovación del producto.

Uno de los propósitos que tenía el plan nacional de desarrollo en la anterior administración era lograr que el país se insertara en la economía internacional mediante la modernización de la planta productiva y el fortalecimiento del sector exportador además de emprender acciones que permitieran superar los obstáculos para el desarrollo de la industria en este sentido se reconoce la importancia de las medianas y pequeñas empresas que representaban el 98% de los establecimientos de transformación, absorbiendo más de la mitad de la mano de obra ocupada y aportando un 43 % del producto que genera la actividad manufacturera.

Estas industrias operan en todas las ramas manufactureras, pero en más del 60% de los casos se ubican en alimentos, artículos metálicos, prendas de vestir, editorial e imprenta, y minerales no metálicos.

Así mismo el 61% de los establecimientos se ubican en unas pocas localidades, poniendo de manifiesto la gran concentración y centralización económica y demográfica.

Estas unidades empresariales se destacan por su flexibilidad operativa, que les permite adaptarse con mayor rapidez a los cambios en el mercado y les proporciona una ventaja ante la perspectiva de fortalecer la presencia de la industria nacional en los mercados regionales ampliados, con la fuerte competencia externa.

Todos los países occidentales desarrollados tienen economías apoyadas primordialmente en una amplia población de clase media que está empleada por las empresas de tamaño micro, pequeño y mediano. En México, no obstante las recientes mejoras de la macroeconomía, la microeconomía se ha deteriorado durante los últimos años al grado de que los resultados son: un crecimiento débil del empleo, un subempleo acentuado y salarios reales considerablemente más bajos,

² Apoyo estatal directo y subsidios de costos acordados de parte de sus gobiernos.

todo lo cual ha reducido y debilitado a la clase media del país. El sistema mexicano de empresas de tamaño micro, pequeño y mediano se encuentra deteriorado.

Solamente una cantidad limitada de compañías, en su mayoría de gran tamaño, orientadas hacia las exportaciones o que se encuentran en situaciones especiales, han logrado crecer con rapidez. Esto se debe también a que sólo éstas han tenido acceso al financiamiento bancario nacional e internacional, o bien se han beneficiado a través de la Bolsa Mexicana de Valores y en otros casos directamente de mercados públicos del exterior.

Las firmas más pequeñas, con recursos financieros limitados, carecen de créditos bancarios aceptables o no califican para cotizar y obtener fondos en la Bolsa o directamente en los mercados extranjeros y han sido, casi todas, abandonadas a sus propios recursos. Por tanto, sus limitaciones económicas no les han permitido modernizarse con el fin de crecer y competir tanto en México como en el exterior. Asimismo, debido a los altos niveles y costos de sus deudas, han permanecido estancadas, se han declarado en suspensión de pagos o han quebrado.

Las medianas empresas necesitan contratar los servicios de asesores que los orienten en la implantación de sistemas de administración financiera, planeación estratégica, enfoques de calidad total, manejo de personal, planes de capacitación de personal, uso efectivo de los medios de computación.

Se debe enfocar a modelos gerenciales que involucren la planeación estratégica, administración de la calidad total, sistemas de contabilidad, de nóminas, ventas, cuentas por pagar, cobranza, flujo de efectivo, planeación de la producción, control de materias primas, facturación, etc., integración de software que contemple todas estas operaciones.

Las medianas empresas deben invertir en tecnología administrativa, contar con un buen sistema de información para la gestión administrativa que signifique una ventaja competitiva. Por esto las medianas, pequeñas y micro empresas necesitan, la obtención de recursos y una buena asesoría, que les permita cubrir sus limitantes para emprender un desarrollo, sostenido y sustentable, por medio de mecanismos que se apeguen a las expectativas de este sector empresarial, y que podría ser un mercado de capitales de baja capitalización.

Los trámites de las empresas medianas y pequeñas deben hacerse de manera ágil y eficiente por lo que una buena medida sería adoptar métodos tecnológicos capaces de llegar a cualquier parte de la república en cuestión de segundos por lo que una vía podría ser a través de la Internet.

La Comisión de Desarrollo de la Pequeña y Mediana Empresa de la Cámara de Senadores, llegó a la conclusión de que los empresarios conocen y saben de la existencia de financiamientos y esquemas oficiales de apoyo, pero ni siquiera

intentan acogerse a ellos por todo lo que representa hacer un trámite ante instancias gubernamentales.

Existen muchos mecanismos de apoyo, financiamiento y desarrollo, pero son más los buenos propósitos que la eficacia de estos y el panorama real en la pequeña y mediana empresa es prácticamente el mismo que en décadas anteriores no obstante la tendencia económica de globalización.

Lo cierto es que ni el gobierno ni las instituciones encargadas de la planeación para el desarrollo de este sector, como son Secofi, Nafin, Bancomext, y "mucho menos la SHCP, facilitan o promueven la creación de nuevas empresas, su financiamiento y su adecuado desarrollo.

El Sistema de Información Empresarial "El SIEM" parecía una vía muy adecuada para el acercamiento del empresario a los planes de desarrollo existentes, lo que llevaría a una mayor eficiencia, pero resultó que la manera de implementarlo fue muy inoportuna. Secofi lo implantó en el momento de la resolución de la Corte (sobre afiliación a las Cámaras), y se hizo obligatoria la inscripción al sistema con lo que en vez de hacer más ágil el proyecto, es decir que haya un sólo trámite y ante una sola instancia (INEGI), para no duplicar formatos entre diferentes dependencias se enmarañó, volviéndolo un proceso molesto e ineficiente.

Es de suma importancia primero modernizar a la administración pública, eso traerá como consecuencia la modernización a la mediana y pequeña empresa. Aunque nadie puede negar las ventajas de la informática, considera el Senado, que todavía falta mucho para verla descender al nivel de microempresas y así, la tecnología no se coloca como prioridad; más bien está en segundo lugar para el conjunto de compañías (más de 5% de las que existen en México), cuya fortaleza quedó seriamente mermada tras la crisis de 1995 y hoy luchan por sobrevivir en el mercado.

Por otra parte, son tantos los requisitos de la banca de desarrollo que los empresarios no se atreven a acercarse. El problema de la sobrerregulación se agrava en el nicho de pequeñas empresas, dado que en ellas no existe una división del trabajo ni tienen recursos para atender los trámites oficiales, a diferencia de las grandes empresas con sus grandes departamentos.

Si se implementa el uso del Internet en la realización de trámites por las empresas medianas y pequeña, estas verían en el uso de la computadora una ventaja adicional, de otro modo sería muy difícil convencerlas de las ventajas que ofrece el desarrollo de la tecnología en la vida económica de las empresas medianas y pequeñas.

1.3 PROYECTOS PARA EL DESARROLLO DE LA MEDIANA EMPRESA

Las medianas y pequeñas empresas representan el 99 % de los establecimientos del país y general en 78% del empleo formal de la industria manufacturera, el comercio y los servicios. Estos porcentajes evidencian la importancia de este sector empresarial en el desarrollo de la economía nacional y en el nivel de vida de los mexicanos.

Por lo que es de suma importancia la creación de proyectos que impulsen el desarrollo de las medianas empresas, como parte de esta necesidad se han implementado algunos proyectos para este tipo de empresa, sin encontrar todavía un proyecto ideal que se apegue a las necesidades y capacidades de este sector.

Dentro de esos proyectos figuran dos que por su estructura pueden ser de gran ayuda para un sano crecimiento empresarial, tanto en la implementación de estos como en el apoyo de su estructura para la realización de la organización alternativa que se propone en este trabajo.

Como respuesta a la demanda urgente de los empresarios por encontrar apoyos efectivos para salvar sus empresas, mejorar sus resultados y conocer las condiciones en que se desenvuelven, los sectores empresarial y gubernamental de México sumaron esfuerzos en 1995 para ofrecer a los empresarios un instrumento que ayudara a las empresas a mantenerse, mejorar y competir en un mercado cada día más agresivo. Así es como surge la Red de Centros Regionales para la Competitividad Empresarial (CRECE).

Las Red Centro CRECE cuenta con centros en 21 estados una plantilla integrada por 232 personas y apoyo financiero del gobierno federal que se renueva cada año para garantizar a los empresarios la prestación de este servicio.

El modelo de atención considera dos elementos característicos:

El aprovechamiento de los diferentes programas de apoyo existentes para las medianas y pequeñas empresas en las diversas instituciones publicas y privadas de nuestro país y la homogeneidad en la atención empresarial a lo largo de todo el territorio nacional.

El centro CRECE esta integrado por una Unidad Central Coordinadora, un Centro para el Desarrollo de la Competitividad Empresarial y una serie de Centros Regionales, que se establecen en los diferentes estados de la república para atender a las empresas de cualquier región del país.

Estos centros son instalados bajo el consenso de los organismos empresariales de la región como Fideicomisos Privados, con la participación de los sectores Empresarial, Bancario y Académicos en sus Organos de Gobierno.

Los CRECE prestan servicios de información y orientación precisa para responder a las necesidades específicas surgidas en la operación cotidiana de las empresas, en este sentido los CRECE hacen llegar al empresario la información requerida con datos actualizados de manera oportuna y en un solo lugar.

El servicio de consultoría consiste en la elaboración de un diagnóstico integral de la empresa, a través del análisis de las áreas de administración, finanzas, producción, recursos humanos y mercado. Como resultado de este trabajo, las empresas deberán observar, en un plazo no mayor a seis meses, resultados tangibles en cuanto a ingresos, utilidades, liquidez, reducción de costos, generación de empleos y administración de su ciclo financiero.

Los servicios del centro son prestados por profesionales que cuentan con amplia experiencia en la atención en las medianas y pequeñas empresas, que han sido capacitados en el mismo centro en el modelo de atención CRECE. Así mismo todos los sistemas y procedimientos se encuentran documentados en manuales propiedad de la red, en caso de que la empresa requiera de consultoría especializada en CRECE, presentará al empresario tres alternativas de consultores acreditados por la red.

Diversas instituciones bancarias están en contacto con este modelo que cuenta con el reconocimiento de Nafin y Bital, y de esta manera servir como mediador en la obtención de créditos, entre la Banca y la empresa generando un círculo integral (diagnóstico-consultoría-financiamiento).

Es necesario aceptar el alto riesgo de extinción de la mediana y pequeña empresa, en un escenario de competitividad internacional que está caracterizando a nuestra economía, en este nuevo milenio. Ahora bien, el término integración como un sinónimo de "Asociación" tiene, en muchos ámbitos, una connotación restringida, tal como el conjunto de emprendedores dispuestos a crear un negocio o apertura de una nueva empresa como resultado de la coalición de dos o más empresas, formación de grupos con fines sociales, culturales, artísticos, etc.

Podríamos definir la asociación empresarial como el conjunto de acciones voluntarias realizadas para alcanzar uno o varios objetivos comunes, de incremento en competitividad como alternativa para sobrevivir o crecer. En términos generales, el proceso de asociacionismo empresarial puede llevar a un grupo de empresarios a materializar sus aspiraciones bajo dos esquemas, alianza o asociación en participación constitución de una nueva empresa.

Es así como surge el concepto de Empresa integradora como una alternativa para la mediana y pequeña empresa. El éxito del asociacionismo empresarial dependerá en

gran parte de su difusión entre los empresarios, los cuales deberán adoptar una actitud de cambio en la forma de ver sus negocios y contemplar el asociacionismo como medio para enfrentar los desafíos y las condiciones actuales de nuestra economía.

La cooperación entre empresas está creciendo debido al auge de la tecnología y la internacionalización de los mercados; la interdependencia tecnológica es cada día mayor. En los últimos años la cooperación tecnológica internacional va en aumento y, por consecuencia, se generan mayores perspectivas de desarrollo; dentro de este contexto es evidente que pocas empresas podrán hacer frente a esa necesidad manifiesta presentada por los mercados internacionales.

Con las alianzas estratégicas las empresas pueden crear cualquier combinación de recursos que responda a sus objetivos comunes e individuales, el establecimiento de una alianza empresarial puede generar ventajas competitivas que redunden en disminución de costos y gastos, oportunidad de entrega eficiente y a tiempo, mayor crecimiento, acceso a un mejor mercado, etc., por lo tanto, conviene mencionar algunos de los esquemas de integración que están siendo utilizados.

Uniones de crédito: En este tipo de asociaciones, como uno de sus principales objetivos se permite que numerosos empresarios cuenten con acceso al crédito de fomento, disminuyendo los costos financieros.

Comercialización y distribución: Grupo de empresas que se asocia para realizar la venta en común de los productos que generan las empresas asociadas, mediante el uso de infraestructura, equipo y personal especializado. Además de propiciar la participación en el mercado externo, desarrolla nuevos canales y disminuye los costos de comercialización y distribución.

Adquisición de materias primas: Grupo de empresas que se asocia para realizar compras en común de los insumos y materias primas que requieren las empresas asociadas, a través de servicios de gestión y administración para adquisiciones conjuntas. Facilita el nivel de negociación con los proveedores, disminuye los costos de operación por las compras de grandes volúmenes, oportuno y adecuado suministro de insumos y materias primas para la producción.

Unidades de subcontratación: Grupo de empresas que se asocia para aprovechar oportunidades de la gran empresa, mediante el suministro de partes y componentes a la gran empresa e industria. Acumula las producciones de micro, pequeñas y medianas empresas, para la gran empresa. Impulsa la participación en nuevos mercados, propicia el desarrollo de vocaciones industriales.

Aun cuando el concepto de asociacionismo empresarial no es nuevo en nuestro país, si tomamos en cuenta que bajo el concepto de uniones de crédito se tiene una vasta experiencia de un poco más de cincuenta años, es necesario admitir que en general

dicha experiencia no es siquiera comparable con el éxito que el agrupamiento empresarial ha representado para economías industrializadas.

En nuestro país se observan pequeños avances en las labores de promoción del asociacionismo por parte de organismos empresariales e instituciones gubernamentales, capacitación técnica al pequeño empresariado mexicano a través de instituciones educativas, desarrollo de proveedores las empresas más importantes del país, así como del inversionista extranjero a través de la industria maquiladora, etc.; sin embargo, en forma global se tendrán que redoblar los esfuerzos y determinar los objetivos de crecimiento que se persiguen en el corto, mediano y largo plazo. Con la finalidad de fomentar las exportaciones, tomando como premisa que es un factor crucial en la estabilidad de nuestra economía.

1.4 EL PAPEL DE LA MEDIANA EMPRESA EN LA BMV

La Bolsa Mexicana de Valores crea en su momento un segundo nivel aparte del mercado principal, el Mercado para la Mediana Empresa Mexicana (MMEX), que figuraba como único mercado público de capital para este sector en México. Este no fue capaz de satisfacer las necesidades de capital de la mayoría de las empresas medianas y pequeñas, industriales y comerciales del país.

A cinco años de que iniciara operaciones el mercado para la mediana empresa mexicana tenía un porcentaje de participación mínimo en el mercado accionario nacional, ya que hasta febrero de 1998 el valor de capitalización de las empresas medianas que cotizaban representaba sólo el uno por ciento del mercado principal. De esta manera, mientras que el valor total del mercado accionario de la BMV para febrero fue de 1.1 billones de pesos, con un total de 270 emisoras, el valor promedio del mercado para la mediana empresa fue de 11 mil millones de pesos, con 54 emisoras.

El mercado para la mediana empresa, desde su origen fue destinado a la negociación de valores de empresas con un capital mínimo de 20 millones de pesos, utilidad neta promedio positiva en los últimos tres ejercicios fiscales y niveles mínimos de apalancamiento, de acuerdo con los lineamientos de la Comisión Nacional Bancaria y de Valores y de la BMV.

Requisitos que no pueden cumplir la mayoría de las medianas empresas en México, sobre todo a raíz de la devaluación del peso en 1994. El valor contable de las emisoras de la mediana empresa equivale aproximadamente a 72 por ciento de su precio de cotización, con un múltiplo precio de mercado / valor en libros de 1.39 veces.

Esta diferencia entre el valor de las acciones que arroja el balance contable y el precio que se determina por la oferta y demanda en el mercado, es consecuencia de las expectativas que los inversionistas tienen sobre el desempeño de las emisoras y sus posibles utilidades futuras.

En este caso, el nivel del múltiplo precio/valor en libros nos permite considerar que el mercado tiene potencial de crecimiento, aunque en forma selectiva, ya que existe mucha disparidad en el funcionamiento de las emisoras; por ejemplo, mientras las acciones de Biper tienen un múltiplo de 7.62 veces, lo cual resulta alto, Oxy se negocia a 0.11 veces valor en libros.

En 1993 cuando este segmento del mercado accionario arrancó operaciones, se tenían grandes expectativas de crecimiento, pero a partir de la crisis financiera ocurrida a finales de 1994 su desarrollo se detuvo y fue hasta 1997 cuando volvió a crecer con un financiamiento neto en colocaciones primarias de 778.9 millones de pesos, lo que represento un incremento de 402.86 por ciento en relación con el nivel obtenido el año anterior.

Para las empresas medianas que pudieron obtener recurso a través de este mercado por la vía de nuevos socios, su colocación les permitió optimizar la mezcla deuda-capital, ya que además de la dificultad de obtener créditos, los créditos son altos y cualquier evento que propicie su incremento, pone en serio riesgo la viabilidad de estas compañías que buscan posicionarse mejor.

Es notable que para un país tan extenso geográficamente y tan desarrollado económicamente como es México, al finalizar 1997 únicamente 155 compañías mexicanas cotizaban sus acciones en el mercado principal de la Bolsa Mexicana de Valores y 39 empresas más pequeñas estaban en listadas en el Mercado para la Mediana Empresa Mexicana. La actividad bursátil fundamental se desarrolla en menos de 50 emisoras cotizadas públicamente. De un total de 234 ofertas públicas de acciones, tanto primarias como secundarias, realizadas en los mercados nacionales e internacionales de valores entre los años de 1988 y 1997, el 42.8% del valor total colocado en términos de dólares representaba únicamente a cinco empresas mexicanas.

No pocas de las empresas más grandes del país cotizan en el mercado principal de la Bolsa Mexicana de Valores, y como muchas de ellas fueron capitalizadas de manera adecuada y están bien organizadas, se han recuperado y desempeñado razonablemente bien desde el principio de la crisis económica en diciembre de 1994. Por otra parte, miles de firmas mexicanas de tamaño mediano y pequeño que estaban subcapitalizadas y con niveles insostenibles de pasivos y equipos anticuados, así como con frecuencia organizaciones administrativas inadecuadas, no tuvieron acceso a capitalizarse en mercados públicos de capital.

De haber existido posibilidades de fondeo público de capital, muchas de estas empresas medianas y pequeñas habrían podido competir tanto en el mercado

nacional como en los internacionales. En vez de ello, empresas con buen potencial han acabado dentro de las carteras vencidas de los bancos, se han declarado en quiebra o no han podido crecer debido a no tener suficiente capital de trabajo.

Como contrapeso natural a la falta de un mercado público de capitales verdaderamente desarrollado, el crédito interno total al sector privado no bancario por parte de la banca comercial y de desarrollo creció de 13.7% del Producto Interno Bruto (PIB) en 1988 a 48.4% del PIB en 1994. Durante el mismo lapso, el crédito de instituciones extranjeras al sector privado mexicano, incluida la banca comercial, se incrementó de 9.2% del PIB en 1988 a 14.3%, registrándose el porcentaje más bajo en 1989 con 6.9%.

Este error de confiar excesivamente en el crédito no debe repetirse. La estabilidad de las tasas de interés y del tipo de cambio permanecerá vulnerable. La recuperación económica de México y su desarrollo futuro deberán cimentarse sobre una base sólida de capital, utilizándose el crédito como un complemento y no como un sustituto.

Debe buscarse el estímulo de la economía interna y una forma adecuada de lograrlo es apoyando la inversión en las empresas medianas y pequeñas por medio de la creación de un mercado para compañías mucho más pequeñas que el anterior (MMEX). Un mercado electrónico para empresas de baja capitalización podría facilitar la colocación de ofertas públicas pequeñas como podría ser el equivalente a 250,000 o 300,000 dólares. Esta cifra representa alrededor del 5% de la oferta más pequeña hecha en el Mercado para la Mediana Empresa Mexicana, durante su función.

La operación de un mercado de baja capitalización debe ser considerablemente más económica que la de los mercados convencionales. El costo de transacción en una institución del tamaño de la Bolsa Mexicana de Valores, es prohibitivo para un mercado de empresas de tan baja capitalización.

1.5 POLITICA INDUSTRIAL Y DE FINANCIAMIENTO A MEDIANAS EMPRESAS

El papel que debe jugar el Estado para fomentar el desarrollo industrial y las características con las que debe contar una adecuada política de promoción del desarrollo empresarial que haga hincapié en el desarrollo de las pequeñas y medianas empresas apoyándose en otros proyectos ya establecidos como por ejemplo la integración de estas, vía cadenas productivas.

La administración anterior presentó a mediados de 1995 el Programa de Política Industrial y Comercio Exterior, cuyo objetivo es conformar una planta industrial

competitiva internacionalmente orientada a producir bienes de alta calidad y alto contenido tecnológico. Las líneas estratégicas en las que se basa el Programa son: fomento del mercado interno y sustitución eficiente de importaciones; desarrollo de agrupamientos industriales regionales y sectoriales.

Este Programa recurre de nuevo a fórmulas anteriores, pues su mecanismo de acción es, por un lado, desarrollo de empresas competitivas, la integración de cadenas productivas. Aumento de la infraestructura tecnológica y la promoción de exportaciones. Por el otro, mejorar el entorno de las empresas, estabilidad macroeconómica y desarrollo financiero, aumento de infraestructura física, institucional y capital humano; desregulación económica, promoción de la competencia y desarrollo de acuerdos comerciales.

La diferencia estriba, según esa administración, en modificar la tradicional política industrial para transformarla en activa integral, de largo plazo y consensada; así se pretende obtener una nueva filosofía de servicio y apoyo a la industria; respuesta a necesidades específicas; fomento de Pequeñas y Medianas Empresas y una cultura de colaboración iniciativa privada-gobierno.

La política de desarrollo debe basarse en reglas claras y uniformes, así como en la atención de las necesidades específicas de cada región y/o estado, sin perder de vista la situación que atraviesan las pequeñas y medianas empresas. El otro eslabón de la política industrial determinante para el desarrollo económico es la estabilidad macroeconómica y el desarrollo del sector financiero mexicano por medio de la expansión del ahorro y establecer estrategias para incrementar tanto el ahorro privado como público en los próximos años, para crear fuentes de financiamiento internas y sin la dependencia del ahorro externo.

De esta manera la política de desarrollo empresarial debe ser privada, pero sobre una base dotada por el estado. Entonces la función del estado sería garantizar la seguridad jurídica de la propiedad, legislación simple y uniforme, finanzas públicas sanas, política fiscal que otorgue incentivos a la inversión, mercado de crédito libre y garantía de funcionamiento del mercado.

Para generar recursos para la inversión en un ambiente de estabilidad macroeconómica se han establecido algunas líneas de acción como Incentivar el ahorro del sector privado por medio de tres elementos fundamentales, el nuevo sistema de pensiones, acciones para promover el ahorro popular, política fiscal promotora del ahorro e inversión del sector privado.

Ahorro Público por medio de finanzas públicas sanas y presupuestos balanceados hacia el ahorro externo como complemento del ahorro interno por medio de inversión extranjera directa y financiamientos de largo plazo que permitan un déficit de cuenta corriente moderado.

Fortalecimiento y modernización del sistema financiero por mecanismos que refuercen la regulación y supervisión prudente, desarrollo e internacionalización del mercado financiero; canalizar eficientemente los recursos a la inversión, redimensionar y re orientar la banca de desarrollo.

La banca de desarrollo tiene cuatro fuentes de fondeo financiero: por recaudación impositiva, emisión primaria de dinero, deuda pública interna y externa. Sin embargo, todas recaen en el incremento de la carga impositiva sobre los causantes, ya sea en forma de inflación o de más impuestos, aunque ciertamente se puede recuperar el monto del crédito por las amortizaciones, pero el gasto corriente de las instituciones de banca de desarrollo recae en gran parte sobre los causantes. Es decir, el crédito en condiciones preferenciales representa un subsidio para la producción con cargo a los contribuyentes.

También existen formas alternativas de fondeo para la banca de desarrollo que proveen crédito para las empresas medianas y pequeñas, que son créditos de instrucciones financieras internacionales como el Banco Mundial o los Bancos de Comercio Exterior (Exim Banks), pero México no clasifica para la mayoría de los programas de ayuda al desarrollo, ya que forma parte de la Organización Económica para la Cooperación y el Desarrollo (OECD).

Uno de los principales problemas para el funcionamiento de la banca de desarrollo y el otorgamiento de los créditos en condiciones preferenciales en México es la diversidad de instituciones que existen.

La lista de instituciones es muy grande pero sus resultados son magros. No han dado resultado los intentos de brindar crédito al campo por medio de Banrural y FIRA; crédito a las medianas y pequeñas empresas por medio de FIDEC, la Secretaría del Trabajo, BNCI y Nafin; al comercio exterior por Bancomext; crédito a los gobiernos estatales y municipales por medio de Banobras, a los que puede agregarse los ya desaparecidos Banpeco y Banpesca, entre otros.

Aunado a esto, la banca de desarrollo coloca los créditos por medio de la banca comercial, lo que provoca que el proceso de intermediación financiera se vea obstaculizado, ya que es la banca de desarrollo quien hace la valuación financiera y la calificación de riesgo de los proyectos pero son los bancos comerciales quienes administran el crédito, lo que incrementa el costo de intermediación.

Si a esto agregamos que sólo las empresas grandes pueden cumplir con la cantidad de requisitos que piden las instituciones de banca de desarrollo y que son las únicas que pueden soportar los largos períodos de espera para la resolución de su crédito, la ayuda para el desarrollo de las medianas empresas no llega a quien tiene el mejor proyecto sino a quien presenta la mejor garantía inmobiliaria.

Es decir, las medianas y pequeñas empresas tienen dificultades de acceso al crédito porque no existe oferta de instrumentos de financiamiento apropiada a sus necesidades.

La poca disponibilidad de crédito en la economía se agudiza por las tasas fuera de mercado y de forma preferencial, ya que las empresas grandes que pueden acceder al mercado de valores y de dinero no lo hacen por el subsidio que representa la banca de desarrollo, esto reduce la oferta de crédito para las medianas empresas.

Por tanto, puede decirse que existe una cultura de aversión al riesgo tanto por parte del sector público como del privado.

En los últimos años el crédito de la banca de desarrollo se ha destinado, en su mayoría, a empresas de servicios y construcción de espacios comerciales, es decir, se ha dedicado al sector de bienes intangibles, lo que no mejora la situación productiva y competitiva del país.

El sistema financiero mexicano es insuficiente porque es incapaz de canalizar el ahorro hacia el crédito con tasas de Intermediación competitivas; sus costos de captación y administración son altos. Además, el crédito a largo plazo es prácticamente inexistente por situaciones de inestabilidad macroeconómica.

El objetivo debe ser desarrollar un sistema financiero altamente liberalizado pero con una legislación prudente, fuerte, y evitar el seguro o garantía del gobierno para los créditos incobrables, como el Fobaproa; y aumentar la supervisión. Además, si no se da solución definitiva al problema de la cartera vencida, no se conseguirá reducir el costo de mantener reservas, que forma parte del margen de Intermediación y, por tanto, no se podrá reducir la tasa de interés.

Si lo que se pretende es lograr el aumento de la disponibilidad de créditos a la pequeña y mediana empresa, se debe empezar por sanear al sistema financiero y abrirlo a la competencia, esto provocará que los plazos de amortización sean más largos, se reduzca el componente de riesgo país, el margen de intermediación de la banca y el número de tramites y requisitos que se requieren para obtener un crédito, es decir disminuir el costo de transacción.

De esta manera la política de desarrollo empresarial debe ser privada, pero sobre una base dotada por el estado. Entonces la función del estado sería garantizar la seguridad jurídica de la propiedad, legislación simple y uniforme, finanzas públicas sanas, política fiscal incentivadora de la inversión, mercado de crédito libre y garantía de funcionamiento del mercado.

En México se necesita de empresas capaces de competir con los mercados internacionales por medio de la exportación de artículos de producción renovable y productos de una alta calidad y algo que no se ha hecho: una verdadera política industrial y financiera para crear una mediana capacidad exportadora en un futuro próximo que podría ir desde 30 a 50 años. Antes no sería posible hacerlo, porque el 99 por ciento de la planta industrial mexicana está a más de cinco años de poder integrar su sistema productivo a una calidad de nivel internacional como lo exigen los

mercados, donde el ISO-9000 ha sido integrado a todas las operaciones industriales y comerciales de las empresas.

Lo que se podría lograr con apoyos fiscales a las empresas, y mediante un soporte financiero a los empresarios de pequeñas y medianas empresas, así como la realización de créditos oportunos y baratos a la industria mexicana para la expansión y modernización de sus procesos productivos y de su tecnología, la creación de un nuevo mercado de capitales de baja capitalización que sea promovida por el gobierno y apoyada por las distintas instituciones financieras en donde intervengan los propios medianos empresarios.

CAPITULO 2

INSTRUMENTOS DE FINANCIAMIENTO

En forma general en el capítulo uno se describió la situación por la que atraviesan las medianas empresas en México y su importancia en el entorno económico nacional, así como la falta de recursos financieros para su mejor funcionamiento. El objetivo de este segundo capítulo correspondiente al financiamiento de las medianas empresas es el de mostrar una visión más amplia de los distintos mecanismos e instituciones financieras, así como los requisitos que deben cubrirse para poder acceder al financiamiento y por lo tanto a los beneficios de este, con el fin de mejorar la planta productiva, y adquirir nueva tecnología.

Las instituciones que constituyen el sistema financiero, elaboran un conjunto de programas e instrumentos específicos dentro de las atribuciones que le competen, para apoyar a los sectores económicos del país.

El papel de la mediana empresa dentro de este contexto ha sido en términos generales poco representativo ya que se han encaminado los recursos principalmente al apoyo de la gran empresa.

Es claro que la mediana empresa se enfrenta a un sin número de programas, proyectos y mecanismos de apoyo técnico-financieros que llegan en determinado momento a confundir e incluso hacen desistir de solicitar apoyo financiero a las instituciones financieras, Bancarias principalmente.

Actualmente, alrededor de 98 de cada 100 empresas corresponden a estos segmentos, que demandan una mayor atención, la cual debe darse a través de programas integrales de apoyo que incluyan además el financiamiento, capacitación, asesoría asistencia técnica y esquemas de garantía y asociacionismo, entre otros, de forma tal que puedan enfrentar con éxito la competencia de agentes tanto nacionales como extranjeros, derivada del proceso de apertura y globalización que vive nuestro país.

Por lo que se tratará de presentar lo más actualizada posible la recopilación de diversas informaciones existentes en el medio financiero mexicano, acerca de los distintos mecanismos de financiamiento. Considerando un paso hacia una respuesta integral a la necesidad de información que tienen la mayoría de los empresarios y de los ejecutivos financieros que se apoyan, de información relativa a las fuentes de financiamiento disponibles, se presentan algunas alternativas a las cuales puede acudir en la búsqueda de fondos para el mejor funcionamiento empresarial.

Dentro de las fuentes de financiamiento que se encuentran disponibles en el país, por medio del sistema financiero se presentan agrupadas en cuatro rubros fundamentales:

1. - Instituciones Bancarias
2. - Grupos Financieros No Bancarios
3. - Recursos Propios
4. - Mercado de Valores.

Que serán presentadas en el desarrollo de este capítulo y que de alguna manera servirán de marco de referencia en cuanto a las expectativas de que tipo de financiamiento, es él mas adecuado en el desarrollo de un organismo o sistema alternativo que se propone en el cuarto capítulo, el cual una parte fundamental tiene que ver con el financiamiento del proyecto de reestructuración de las medianas empresas.

2.1 EL SISTEMA FINANCIERO MEXICANO

En los últimos años, el Sistema Financiero Mexicano ha cobrado gran importancia por lo que es determinante conocer su estructura y cual es su relación con la economía actualmente. Así como las instituciones que componen el Sistema Financiero Mexicano, su función en la regulación y administración de las actividades financieras del país y las reformas estructurales que permitan su participación dentro del proceso de intermediación financiera de manera eficiente.

2.1.1 Sistema Financiero

El conjunto de mercados e instituciones existentes donde los principales productos a negociar son activos monetarios (dinero) y financieros (títulos).

2.1.2 El Sistema Financiero Monetario

Conjunto de organizaciones públicas y privadas a través de las cuales se supervisa, vigilar y regulan en México las actividades financieras:

- Circulación de dinero
- Ahorro y financiamiento
- Oferta de servicios financieros

2.1.3 El Sistema Regulatorio

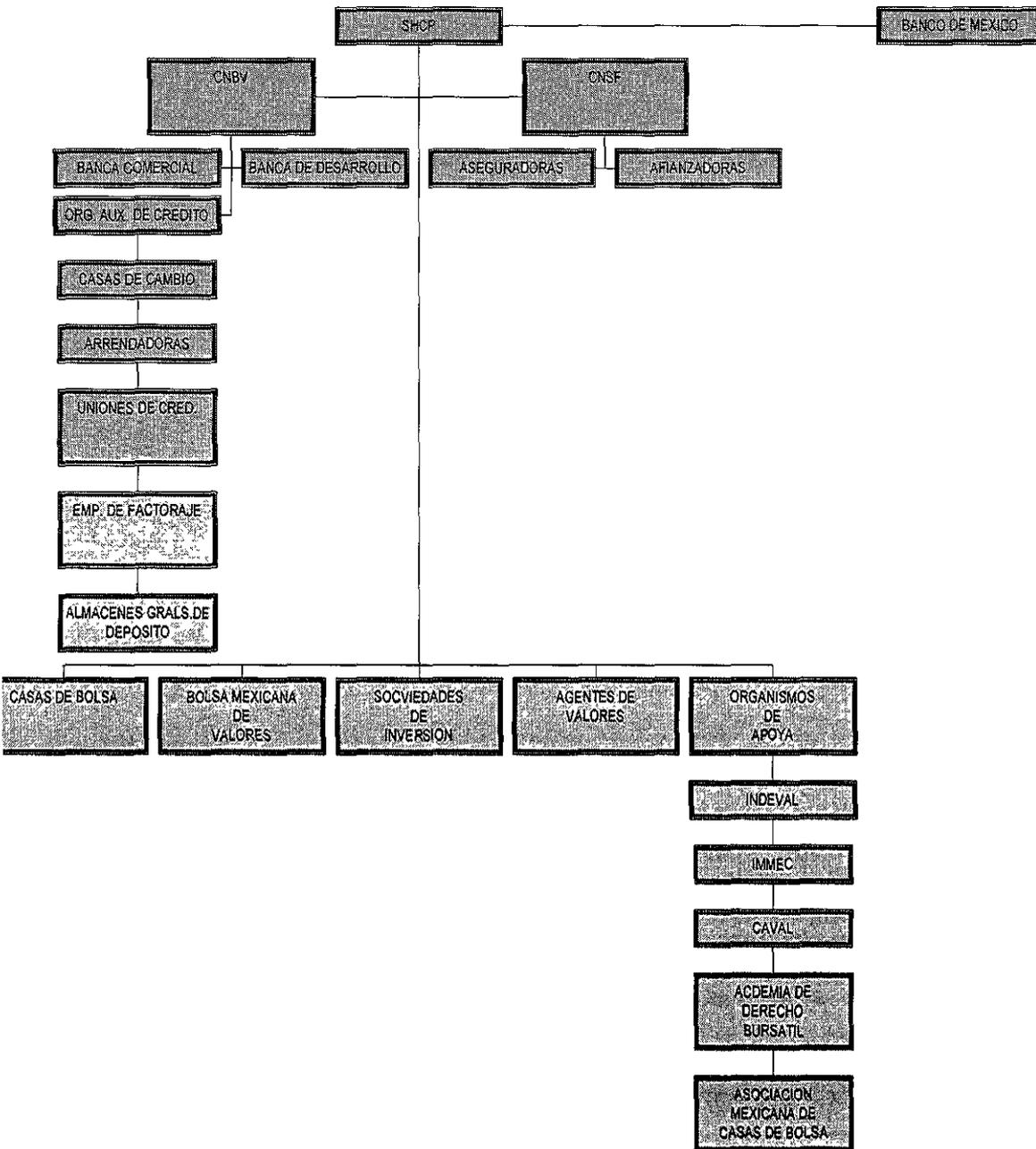
El conjunto de actividades generalmente públicas, que reglamentan y supervisan las operaciones financieras y ponen en práctica la política financiera y monetaria general establecida por el gobierno federal a través de la secretaria de hacienda y crédito público (SHCP) y del Banco de México (Banxico).

2.1.4 Estructura Institucional

- Organismos Reguladores
- Organismos de Intermediación
- Organismos de Apoyo
- Oferentes y Demandantes de Valores

2.1.4 ESTRUCTURA INSTITUCIONAL

SISTEMA FINANCIERO MEXICANO



2.1.5 Organismos Reguladores

- Secretaria de Hacienda y Crédito Público
- Banco de México
- Comisión Nacional Bancaria y de Valores
- Comisión Nacional de Seguros y Fianzas

2.1.6 Organismos de Intermediación

- Bancos
- Banca de Fomento y Desarrollo
- Banca Múltiple, Comercial o Privado
- Sociedades de Inversión
- Especialistas Bursátiles
- Casas de Bolsa
- Contrato Bursátil

2.1.7 Organismos de Apoyo

- Bolsa Mexicana de Valores
- Instituto para el Depósito de Valores
- Asociación Mexicana de Intermediarios Bursátiles
- Calificadoras de Valores
- Academia de Derecho Bursátil
- Fondo de apoyo al mercado de valores

2.1.8 Oferentes y demandantes de Valores

- Inversionistas
- Empresas Emisoras.

2.2 FINANCIAMIENTO POR INSTITUCIONES BANCARIAS

El financiamiento otorgado por instituciones bancarias es aquel por el cual las empresas solicitan créditos para obtener recursos monetarios con el fin de financiar sus proyectos o sus deudas teniendo que cubrir una serie de requisitos necesarios, con los cuales se pueda analizar las condiciones de la empresa y la viabilidad de otorgarle el crédito, así como la tasa de interés a la que se fijara el costo del préstamo.

2.2.1 Requisitos para acceder al crédito bancario

Debe de tratarse de una persona moral o física establecida permanentemente en plaza, con cierto arraigo en su actividad ya que en términos generales, el crédito sirve para impulsar un negocio no para iniciarlo; salvo aquellas empresas que son nuevas en cuanto a su constitución, pero que están soportadas con las experiencias, en el giro de los socios principales.

Que tengan capacidad legal para contratarse y asumir obligaciones, que los productos o los servicios que presten tengan demanda constante en el mercado que el solicitante sea solvente moral y económicamente y que tenga capacidad de pago.

Este último punto debe tomarlo muy en cuenta el solicitante del crédito, ya que la capacidad de pago está en función del tipo y monto del crédito y que debe ser el que realmente necesite, no el que consiga más rápido o fácilmente. Esta capacidad de pago esta en relación de recursos que deben ser suficientes para cubrir los costos y gastos más los intereses generados por el servicio del financiamiento.

2.2.2 Documentación para la Solicitud del Crédito

Para concretar el crédito la institución de crédito requiere de elaborar un expediente documentado a fin de proporcionar seguridad al prestamista y a la institución misma por lo que requerirá de la documentación e información siguiente:

La documentación que generalmente se debe proporcionar a la institución de crédito es:

- Balance general con relaciones analíticas.
- Estado de resultados.
- Estado de costo de producción y ventas.

Información financiera debe ser reciente con una antigüedad no mayor a tres meses, a la fecha de la solicitud y de ejercicios anteriores completos de preferencia que la información financiera esté dictaminada.

Es conveniente si son propietarios de inmuebles, proporcionar los datos del registro público de la propiedad para que la institución de crédito lleve a cabo la verificación u analice su situación actual, sobre todo, si estos bienes van a garantizar el préstamo y también para validar las cifras proporcionadas en el balance.

Para los casos que se solicite financiamiento a mediano o largo plazo, además de lo estipulado se debe presentar Información financiera proyectada.

2.3 TIPOS DE CRÉDITO BANCARIO

Dependiendo de las necesidades de cada una de las empresas solicitantes del crédito bancario, estas instituciones ofrecen los siguientes instrumentos:

- Préstamos quirografarios
- Préstamos prendarios.
- Créditos de habilitación o avío
- Apertura de crédito en cuentas corrientes.
- Créditos refaccionarios
- Créditos hipotecarios industriales
- Remesas en camino.

2.3.1 Préstamos quirografarios

Consiste en prestar dinero a una persona física o moral, mediante su firma en un pagaré en el que se obliga a devolver, en una fecha determinada, la cantidad recibida con los intereses correspondientes, para necesidades temporales o urgentes de capital de trabajo.

Se paga mediante su operación normal; comprar, producir, vender y cobrar, por lo que es necesario conocer el ciclo de operación de la empresa determinar (días-clientes, días-inventarios). Así sabremos el tiempo que tarda en recuperar los recursos invertidos y el plazo que requerirá para pagar el crédito.

Lo ideal para el análisis de este financiamiento es contar con el flujo de efectivo, porque con este documento se detectan los periodos en que se requieren recursos temporales, así como los montos y las fechas en que puede pagarlos.

Esta información se representará por cada uno de los años de vida del proyecto ya que servirán de elemento de juicio para que la institución financiera estudie y analice la viabilidad del proyecto desde el punto de vista financiero.

Para los créditos específicos presentar en forma detallada el programa de inversión ya que los recursos solicitados serán invertidos precisamente para lo que fueron solicitados.

Es muy común encontrar que todavía existe una resistencia, a proporcionar esta información, debido en cierta forma a la inseguridad de los empresarios, a tal grado que en muchos casos se prefiere el crédito a corto plazo por la supuesta razón de que no se les requiere esta información, sin medir las consecuencias de financiarse al vapor y sin planeación financiera.

Este crédito no se puede usar para financiar la adquisición de activos fijos, capital de trabajo permanente, reestructuración o pago de pasivos o construcción de casas o

edificios, ya que a mediano y largo plazo le ocasionaría problemas de liquidez. Existen otros créditos más adecuados para esos fines.

Requisitos para este tipo de crédito:

- Balance y Estado de resultados del aval:
- Con antigüedad no mayor de tres meses, detallando los bienes inmuebles con sus datos de registro.
- Copia de avalúo por revaluación de activos (Cuando el balance presente superávit por revaluación de activos fijos).
- Escritura constitutiva de la sociedad o modificación de la escritura constitutiva, si existe.

2.3.2 Préstamos prendarios

Consiste en proporcionar recursos a una persona, equivalente a un porcentaje del valor comercial del bien que se entrega en garantía. Se utiliza para comprar materias primas o vender productos terminados.

Por esto es necesario la participación de una Almacenadora en donde estén las existencias; ésta expide certificados de Depósitos y Bonos de Prenda con un valor determinado. Estos certificados se negocian en la institución de crédito en donde se toman al 70% de su valor para darle el préstamo.

Análisis financiero:

Evaluación de la liquidez y capital de trabajo, análisis del ciclo financiero, determinación de (días-cartera, días-inventario), así como la determinación de los periodos de abastecimiento y producción del acreditado.

Análisis de inventario:

Calidad, facilidad para venderlos, posibilidad de obsolescencia y deterioro, variaciones de precio y quienes son los consumidores.

La capacidad de pago está en función al ciclo de operación y específicamente al momento de la utilización de la prenda, por lo que es importante determinar si la operación normal de la empresa está generando recursos para cubrir el servicio de la deuda.

A través de un contrato de prenda, en el cual deberán quedar los datos de identificación de la prenda, expidiéndose un resguardo por la garantía, además,

deberá inscribirse en el Registro Público de la Propiedad y Comercio, cuando la garantía no se entregue al acreedor prendario.

- El importe del préstamo podrá ser hasta de un 70% del valor de la prenda.
- Se operará con materias primas de fácil realización, no perecederas.
- Se depositarán en almacenes de concesión federal o habilitados, debidamente amparados por certificados de depósito, y su correspondiente bono en prenda, los cuales estarán a favor de nuestra institución.
- En el caso de prendas sobre autos nuevos, los préstamos se podrán dar hasta por el 90% del valor de factura de planta.
- No deberán tomarse por prendas artículos terminados de una industria, excepto cuando sean la base de otra industria y cuando sean productos terminados, destinados a explotación.
- Cuando la prenda no se haga con certificados de depósito, quedarán en locales en donde las llaves estarán a disposición del acreedor (banco) o del depositario judicial, aún cuando esos locales sean de la propiedad o se encuentren dentro del establecimiento del deudor (cliente).
- Es necesario la descripción específica y detallada de los bienes y la entrega real al acreedor o depositario.
- Se deberá obtener carta fechada al día de operación, firmada por el propietario aceptando que el banco pueda disponer de los bienes si incurriese en incumplimiento de la obligación.
- El plazo de amortización no deberá exceder de 90 días.
- Si la prenda quedase constituida por un certificado de depósitos y su correspondiente bono en prenda, el pagaré deberá vencer cinco días antes del certificado.

2.3.3 Créditos de habilitación de avío

Operación de crédito con destino y garantía y destino específica para la adquisición de activos circulantes, con lo que se apoya al ciclo productivo de las personas dedicadas a la industria, ganadería y agricultura, y por consecuencia no se aplica a actividades comerciales.

Adquisición de materias primas y materiales y en el pago de los jornales, salarios y gastos directos de explotación, indispensables para los fines de la empresa. Gastos de producción agropecuaria como fertilizantes, abono, animales de engorda, semilla para siembra, alimento para ganado etc.

En cuanto a la amortización de este tipo de créditos, deberá considerarse que una parte del mismo se paga con la recuperación de su activo circulante, y otra, con la generación de utilidades de la empresa.

Se deberá de tomar en cuenta la capacidad que tiene el negocio para generar recursos al servicio de la deuda, así como para el pago principal. Esto último se basará en las utilidades, se debe analizar:

- Programas de los conceptos a financiar, especificando volúmenes e importe de éstos, así como los productos que se obtendrán con el importe del crédito o estimaciones de producción, en el caso de actividades agropecuarias.
- La procedencia de los insumos que utiliza, periodos de abastecimiento, ciclicidad de éstos, volúmenes mínimos de compra, dificultades para su adquisición, condiciones de venta, porcentaje de participación de cada insumo en la integración del costo de producción y su grado de obsolescencia. Además de la capacidad de almacenamiento, el ciclo de operación y ventas.
- Los montos financiados a la empresa para evitar la acumulación de existencias superiores a las que requiere su ciclo normal, lo que originaría que no se recupere el crédito en el plazo convenido, o bien que se utilice el financiamiento para especulación de sus productos.
- Es importante especificar el ciclo de operación.
- Considerando lo anterior, se considerará evolución de la empresa en el manejo de su activo y pasivo circulante, especialmente las cotizaciones de inventarios de proveedores, de cartera, complementando con la generación de fondos.
- También se realizará la validación de las proyecciones financieras del cliente, con el fin de observar la congruencia de éstas con sus cifras históricas, y en su caso, la justificación de los cambios.

Lo anterior quedará acentado en un contrato en el que se expresará el objeto de la inversión, la duración y forma en el que el beneficiario podrá disponer del crédito y se fijarán con toda precisión, los bienes que se ofrecen en garantía, tomando en cuenta que siempre quedará la inversión como garantía del crédito, que ésta será preferente y en primer lugar se invertirá en los objetos determinados. El acreditado dará un escrito especificándolos, con las facturas endosadas que demuestren el destino del crédito.

2.3.4 Apertura de crédito en cuenta corriente

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

Se utiliza para adquirir o transformar inventarios, financiar clientes a crédito y para pagar obligaciones a corto plazo.

Se tomarán en cuenta: evaluación de liquidez, capital de trabajo, ciclo financiero (días-inventario, días-clientes), y obligaciones a corto plazo.

Lo ideal sería tener flujo de efectivo, para conocer cuándo necesita crédito y cuánto podría pagar.

La capacidad de pago está dada en función al ciclo de operación, por lo que es importante saber si se generan recursos.

Para el financiamiento de medianas empresas, que por su estructura no conocen el tiempo en que necesitarán crédito, éste funcionaría de manera revolviente.

Se hace contrato y se inscribe en el Registro Público de la Propiedad y del Comercio, para la correcta constitución de la garantía.

- En el caso de la garantía prendaria se hará como en el préstamo prendario. Cuando se reciban en prenda créditos en libros, se requerirá, para su correcta constitución, que así se haga constar en el contrato correspondiente y sean especificados en las relaciones respectivas, las que deberán hacer mención del nombre de los deudores, del importe de los créditos y de los términos y condiciones de pago.
- Cuando sea garantía hipotecaria, se necesita contar con avalúo de la garantía, realizada preferentemente por peritos de la institución, o por peritos autorizados por la Comisión Nacional Bancaria.

El contrato se instrumentará en escritura pública y los Intereses se calcularán sobre saldos insolutos diarios, y serán cobrados como se pacte en el contrato, al tipo de interés derivado de las modificaciones al costo de dinero.

2.3.5 Créditos refaccionarios

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

Este tipo de créditos deben amortizarse con la generación de recursos de la empresa (utilidades), y es mediante pagos mensuales de capital o intereses.

Para este crédito se toman como garantías los nuevos bienes que se adquieran con el crédito y, en su caso, garantías adicionales a satisfacción de la institución, se pueden hipotecar sobre unidades industriales, hipotecas sobre bienes inmuebles, (con plazo largo de cinco a trece años).

2.3.6 Crédito hipotecario industrial

Consiste en un crédito de mediano o largo plazo que se concede a industriales, agricultores o ganaderos, y que tiene el fin de destinar recursos a la consolidación de pasivos o como fondo para cubrir las necesidades económicas de los mismos.

Se recomienda que al solicitar este tipo de crédito se dirija directamente con instituciones bancarias de segundo piso, debido a que por este conducto los plazos y las tasas son más adecuadas a las necesidades de las empresas.

2.4 RECURSOS PROPIOS

En el presente apartado se presenta otro tipo de financiamiento al que puede recurrir cualquier empresario para afianzar las inversiones requeridas, para lograr sus metas por lo tanto el objetivo del siguiente apartado es el de evaluar una de las fuentes de financiamiento factibles a las cuales puede accederse y así mismo, determinar los gastos financieros en la etapa operativa del Proyecto.

Para efectos de un proyecto de inversión, las fuentes de financiamiento se clasifican en dos grandes rubros. Recursos propios y deuda o pasivo, de acuerdo con lo siguiente.

2.4.1 Capital Social

Estos recursos se refieren a la aportación accionaria de los socios o inversionistas comprometidos con el proyecto. Dado que la emisión de acciones puede ser del tipo "común" o del tipo "preferente", el costo de estos recursos es en función del tipo de acción emitida. Si son acciones comunes no tiene un costo contable previamente conocido, sino un costo económico (o costo de oportunidad) el cual es compensado mediante el pago de dividendos en caso de que la empresa genere utilidades. En el caso de acciones preferentes, su costo es el pago de una tasa establecida previamente con los socios.

2.4.2. Deuda o pasivo.

Para los fines de este apartado se hablara solamente de recursos obtenidos mediante dos fuentes específicas; Pasivo de corto y de largo plazo.

a) Pasivo de corto plazo.

Estos pasivos están orientados a financiar activos de corto plazo destinados al capital de trabajo de una empresa. La clasificación de tales pasivos puede hacerse de acuerdo a que tenga o no un costo financiero para la organización. Los que si tienen un costo financiero para la organización son aquellos que se pueden obtener de intermediarios financieros bancarios y no bancarios (tales como Uniones de crédito, Entidades de Fomento, Arrendadoras, Almacenes de Depósito, etc.) bancos u organismos creados para este fin, mientras los que no tiene un costo financiero se refieren a dos rubros fundamentales: los anticipos recibidos de clientes y el crédito comercial obtenido de los proveedores.

En este último caso se refiere al importe de las compras á crédito realizadas con proveedores diversos, las cuales habrán de pagarse en cierto tiempo de acuerdo con las políticas que al efecto tenga establecida cada una de las proveedoras. Este crédito comercial generalmente se opera a 10, 20, 30, 60 y 90 días cuando la inflación prevaleciente en la economía es baja. Cuando la tasa de inflación es alta, generalmente los plazos se reducen o simplemente no se otorgan.

b) Pasivos de largo plazo.

En este caso sé esta haciendo referencia únicamente a los créditos de tipo refaccionario, orientados a financiar los activos de largo plazo y en algunos casos los activos diferidos.

A este respecto hay que conocer las condiciones de pago estipuladas para cada tipo o línea de crédito, de acuerdo con las reglas de operación de cada una de las fuentes de fondeo.

Especificaciones que deberán conocerse:

- Los montos máximos factibles de obtener por cada línea de crédito.
- Los conceptos que son objeto de financiamiento, así como los conceptos excluidos (tales como impuestos, comisiones, y otros señalados expresamente).
- Las tasas de interés por cada línea de crédito.
- Si el tipo de interés pactado es nominal, efectivo o real.
- Los plazos de pago del principal como de los intereses.
- Los períodos de gracia, en caso de existir.
- Las comisiones cobradas por apertura de crédito de otro tipo.
- El tipo de garantía o colateral y el monto de las mismas.
- Los esquemas específicos de financiamiento o reestructuración, tales como las unidades de inversión (UDI). Pagos a valor Presente, o alguna otra alternativa de financiamiento o reestructuración de pasivos.

2.5 INSTITUCIONES NO BANCARIOS

El sistema financiero pone a disposición como un mecanismo más de financiamiento a las empresas, instituciones o grupos financieros no bancarios entre los que se encuentran:

- Arrendadoras
- Empresas de factoraje
- Afianzadoras
- Almacenadoras

2.5.1 Arrendadoras

En los últimos años, el arrendamiento ha surgido como magnífica alternativa de financiamiento a mediano plazo para la adquisición de maquinaria industria, equipo de cómputo, flotillas de equipo de transporte, mobiliario para la hotelería, entre otros.

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

El plazo forzoso debe de ser igual o superior al mínimo, para deducir la inversión, en los términos de las leyes fiscales, y cuando dicho plazo sea menor, se permita cualquiera de las siguientes opciones:

- Que se prorrogue el contrato a un plazo determinado, durante el cual los pagos serán inferiores a los que se fijaron en el plazo inicial.
- A participar con la arrendadora financiera en el precio que se transfiera la propiedad del (los) bien (es) objeto del contrato, mediante el pago de una cantidad determinada, la cual será inferior al valor del mercado.
- De la venta de los bienes a un tercero, en la proporción que se convenga.

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

Estos intereses serán deducibles en la parte que resulte al calcular el componente inflacionario. En caso de que se opte por obtener participación de la enajenación de los bienes a terceros, se deberá considerar como deducibles la diferencia entre los pagos efectuados y las cantidades ya deducidas, menos el ingreso obtenido por la participación obtenida.

El Impuesto al Valor Agregado de la operación con respecto al bien se liquidará sobre el monto original de la inversión que se determino de acuerdo al artículo 48 del ISR, el cual se pagará al momento de la firma del contrato; con respecto al I.V.A. de los intereses, se liquidará en cada pago parcial durante el plazo de contrato.

Las arrendadoras financieras cobran una comisión de apertura que va del 5% al 2% aproximadamente; asimismo, se tiene como práctica el cobrar rentas de depósito.

La opción de compra va del 1 al 5% y se paga al momento de facturarse el bien término del contrato. Los pagos periódicos o rentas normalmente están sujetas a la variabilidad de la tasa líder del mercado de dinero, CPP, Cetes o Aceptaciones.

Las arrendadoras financieras podrán practicar como operación análoga el arrendamiento puro, de conformidad con las siguientes bases:

- Se define el arrendamiento puro como el acuerdo entre dos partes, arrendador y arrendatario, mediante el cual el arrendador otorga el uso o goce temporal de un bien por un plazo inicial forzoso al arrendatario, el cual esta obligado a pagar periódicamente por ese uso o goce, un precio acordado denominado renta.
- Son susceptibles de arrendamiento todos los bienes que pueden usarse sin consumirse, excepto aquellos que la ley prohíbe arrendar y los derechos estrictamente personales.
- El arrendatario podrá seleccionar al proveedor, fabricante o constructor y autorizar los términos, condiciones y especificaciones que contenga el pedido u orden de compra, identificando y describiendo los bienes que adquieran.
- Es obligación del arrendatario cubrir todos los gastos de instalación, seguros, mantenimiento, reparaciones, etc., es decir, todos los que sean necesarios para garantizar el funcionamiento y conservación de los bienes objeto de arrendamiento, al grado que permita el uso normal que les corresponda.
- El importe de las rentas será determinado, tomando en consideración el valor estimado del mercado de los bienes al final del plazo inicial forzoso, así como la carga financiera que se pacte.
- Se estipulará un plazo inicial forzoso para ambas partes, el cual podrá ser prorrogado de común acuerdo, fijando un nuevo importe a las rentas.

Al final del plazo pactado, el arrendatario devolverá los bienes a la arrendadora en las mismas condiciones en que los recibió, con excepción del deterioro causado por el uso normal de acuerdo con la naturaleza.

La arrendadora, al recibir la devolución de los bienes procederá a su venta a un tercero, o aun al propio arrendatario, exclusivamente en el valor comercial de los mismos.

En este tipo de arrendamiento las rentas son efectivamente un gasto, por lo que serán deducibles dependiendo la naturaleza del bien arrendado.

2.5.2 Empresas de Factoraje

El primer antecedente que se conoce en México sobre las operaciones de factoraje, fue un financiamiento de “cuentas por cobrar no documentadas”, que se remonta al año de 1967.

Es importante recordar que “la vieja banca mexicana” (anterior a 1982) ofrecía dentro de su cartera de servicios el llamado “Crédito en Libros” a clientes de reconocida solvencia moral y económica ya que este tipo de crédito se limitaba a hacer una afectación en garantía sobre las cuentas por cobrar del cliente deudor. Se sabe que la banca llegó a manejar volúmenes importantes de este servicio.

En la empresa de factoraje financiero se conviene con el cliente en adquirir derechos de crédito que éste tenga a favor por un precio determinado o determinable en moneda nacional o extranjera, independientemente de la fecha y la forma en que se pacte, siendo posible pagar de cualquiera de las modalidades siguientes:

- Que el cliente no quede obligado a responder por el pago de los derechos de crédito transmitidos a la empresa de factoraje financiero (factoraje puro).
- Que el cliente quede obligado solidariamente con el deudor a responder del pago puntual y oportuno de los derechos de crédito transmitidos a la empresa de factoraje financiero (factoraje con recursos).

2.5.3 Tipos de Factoraje

a) Factoraje de cuentas por cobrar

Se refiere a la cesión de derechos de crédito que el cliente tiene en su haber derivadas de su operación habitual.

Este tipo de factoraje podrá ser puro (sin responsabilidad) y podrá ser por cobranza directa (realizada por factor) o delegada (realizada por el cliente). Cuando la cobranza vaya a ser directa la cesión de derechos de crédito deberá ser notificada al deudor en cualquiera de las formas siguiente:

- Entrega del documento comprobatorio de la cesión de derechos de crédito y acuse de recibo del deudor mediante contraseña, contrarecibo o cualquier otro signo inequívoco de recepción.
- Comunicación por correo certificado con acuse de recibo, télex, telefax contraseñado o cualquier otro medio donde se tenga evidencia de su recepción.

Notificación realizada por el federativo público. El pago que realicen los deudores al acreedor original o al último titular después de recibir la notificación de la cesión de derechos no los libera de responsabilidad ante la empresa de factoraje.

b) Factoraje a proveedores

El factoraje de proveedores se ofrece a la empresa de gran arraigo y solvencia con el objeto de apoyar a sus proveedores al adquirir la empresa de factoraje los pagarés emitidos por el cliente antes del plazo contratado para su pago.

La operación se realiza por el 100% del valor del pagaré descontando el cargo financiero, de esta forma el proveedor recibe su pago de contado y el cliente no altera sus políticas de crédito.

Beneficios para clientes:

- Permite continuar obteniendo crédito de sus proveedores en épocas de baja liquidez.
- Facilita la negociación y aplicación de plazos ante los proveedores.
- Ayuda a proteger los costos de sus productos al obtener oportunamente los insumos necesarios.

- Permite una mejor planeación de su tesorería, programando en forma más fácil el pago de sus insumos.

Beneficios de Proveedor:

- Continúa vendiendo a crédito y cobra de contado.
- Mejor planeación en el flujo de caja.
- Cuenta con liquidez para la operación normal del negocio.

c) Factoraje Internacional

Se refiere al financiamiento de cuentas por cobrar proveniente de ventas de exportación.

Participante

- Exportador o sédente: Es la parte que factura los suministrados o la prestación de servicios a un deudor en el extranjero.
- Importador o deudor: Es la parte obligada a pagar la factura emitida por el exportador y denominada en divisas.

Requisitos de contratación:

- Llevar una solicitud de línea de factoraje a factor, anexando una relación de los clientes a ceder.
- Recabar los poderes para actos de dominio de la persona que vaya a obligar por el cliente, ya que es una operación de compraventa de derechos.
- Firma de contrato normativo que regula las relaciones del cliente con factor.
- Firma de contratos de sesión por cada operación que es donde se ceden los derechos de cobro del cliente.

El costo financiero de la operación de Factoraje debe incluir tres elementos a saber:

- Los horarios por apertura de línea
- El valor de descuento.
- A comisión por custodia, administración y cobranza.

Por el pago de honorario de apertura, el sédente recibe del factor la garantía de que al momento que lo solicite habrá a su disposición fondos suficientes para cubrir sus necesidades de efectivo dicho de otra manera, el cliente cuenta con una fuente

automática de liquidez que bien utilizada lo llevará a convertir ese gasto en una inversión.

El valor del descuento estará en relación directa al costo del dinero en mercado financiero mexicano.

La comisión por custodia, administración y cobranza oscila entre un límite mínimo y un máximo, la diferencia entre ambos límites se encuentra condicionada al importe de las ventas, el número de facturas, la concentración y la rotación de la cartera, la calidad del producto, la distribución geográfica de los contadores, etc.

Para esto hay que hacer un detallado estudio, teniendo en cuenta la circunstancia que concurre en él sédente y principalmente en su cartera de compradores base del factoraje.

La forma de cobro de los costos, depende de cada empresa de factoraje, existiendo algunos que los cobradores tal como se señala, otros que sólo cobran algunos de ellos, y otros más se engloban en uno solo.

2.5.4 Afianzadoras

Las instituciones de fianzas se regulan mediante el otorgamiento de una autorización que concede el Estado en sus funciones de rectoría económica y atendiendo a la libertad de comercio. En función de esa rectoría es que se encuentra bajo la supervisión y vigilancia de la Comisión de Seguros y Fianzas, dependiente de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público.

Atendiendo, por otro lado, el objetivo social que les da sentido, la Ley Federal de Instituciones de Fianzas viene a regular todo el conjunto de relaciones que se generan entre la administración pública y los clientes de la compañía, pues el contrato de fianza es aquel mediante el cual una persona (en este caso las afianzadoras) se compromete a pagar por el adeudo si este no lo hace, teniendo de este modo una función de auxiliar en las relaciones crediticias.

A diferencia de otras empresas, las compañías afianzadoras desempeñan una doble función, ejercer el comercio en cuanto tal, y contribuir al reforzamiento de las relaciones comerciales bajo la supervisión y vigilancia del estado.

Elementos personales: son las personas o partes que necesariamente deben de intervenir en el contrato, empresa (fiador), beneficiario, solicitante.

Elementos formales: contrato de la fianza, expedición de la póliza.

Elementos reales: garantizar una obligación ajena (objetivo primordial de la fianza) que puede ser de dar o de hacer, el pago que el fiado solicitante hace a la afianzadora en retribución al servicio prestado.

Contenido obligacional: Son los derechos y obligaciones que hacen de la celebración del contrato efectos acreedor-fiador.

En principio puede ser objeto de la fianza, o garantizar con fianza cualquier obligación susceptible de ser cumplida por una persona distinta del obligado o deudor. Esto quiere decir, que no es posible garantizar aquellas obligaciones de hacer estrictamente personales; pero si las consecuencias en dinero que se deriven del incumplimiento, como son las sanciones que establezca la ley para el caso, o las que se estipulen contractualmente.

En las fianzas carcelarias, la obligación garantizada no es la presentación del fiado al juez que lo juzga; tal obligación o carga, hablando técnicamente, estrictamente personal del fiado, en cuyo cumplimiento no puede ser sustituido por el fiador. Tampoco podría éste cumplir, en lugar del fiado, la obligación de ejecutar una obra de arte, que valdría por el autor de la misma, ni la actuación personal de un artista; pero si se puede garantizar el pago de una pena estipulada por la falta de ejecución o bien, los daños y perjuicios causados cuando puedan ser determinados.

De la misma manera, en las obligaciones consistentes en la entrega de cosas, únicas que no pueden ser sustituidas por otras, lo que se garantiza es el pago de una cantidad convencional por la falta de entrega.

Sin embargo, existen obligaciones que no pueden ser garantizadas, por disposición de la ley, por disposición de la autoridad que ejerce la vigilancia de las instituciones de fianzas, o por el acuerdo de la empresa afianzadora.

2.5.6 Tipos de fianza

- Fidelidad.
- Judiciales.
- Generales.
- Crédito.

a) Fianza de fidelidad

El pago de la responsabilidad pecuniaria en que incurra el fiador por la comisión de delitos como: robo, fraude, abuso de confianza o peculado en bienes propiedad del beneficiario (patrón) o en bienes de cualquier naturaleza que le hayan sido confiados y de los cuales sea legalmente responsable.

Lo que garantiza la fianza de fidelidad es que si el empleado es culpable de alguno de los delitos arriba mencionados, las responsabilidades que resulten en su contrato serán cubiertas por las compañías afianzadoras hasta que se agote el monto de la fianza.

b) Fianzas judiciales

Son aquellas que se otorgan ante tribunales, administrativos y laborales, la reclamación se hace en el propio juzgado o tribunal por conducto de la Tesorería de la Federación o tesorerías locales.

El plazo para el pago o rechazo de dicha reclamación, se contempla en el art. 95 de la Ley Federal de Instituciones de Fianzas (30 días naturales a partir de que se presente la reclamación).

c) Fianzas generales

Este tipo de fianzas es ilimitado, ya que; abarca toda clase de obligaciones, a excepción de las crediticias, en todos los ramos como el comercio, industrial, agrícola o bancario.

Esta se puede dividir en dos grupos:

1. Ante autoridades gubernamentales
2. Ante particulares

Son expedidas ante la Tesorería de la Federación, Estados, Municipios, Organismos Descentralizados, Empresas Paraestatales, IMSS, ISSSTE, Pemex, etc., y afianzan diversos conceptos como:

- Concursos.
- Anticipos.
- Cumplimiento.
- Buena calidad.
- Concesiones.
- Inconformidades.
- Clausuras.
- Impuestos de importación.

Se puede afianzar cualquier tipo de persona, física o moral, que proporcione las suficientes garantías de recuperación, con relación al monto de la fianza. El monto de la fianza se establece en el contrato que da origen a la (s) fianzas.

La fijación del monto de la prima no queda al arbitrio de las afianzadoras. El art. 86 de la Ley Federal de Instituciones de Fianzas, dispone que el cobro de primas se

sujetar a las tarifas que apruebe la Comisión Nacional Bancaria y de Seguros, dentro de los máximos y mínimos que las mismas establecen.

Ordinariamente se cobra la prima por anualidades de vigencia de la fianza por adelantado, La prima inicial siempre debe cubrir la primera anualidad.

Hay casos en los que se cobran dos o más anualidades desde el momento de la expedición:

En los de arrendamiento, cuya duración sea mayor de un año, se cobrará por el término que dure el contrato; en los de clausura de giros mercantiles, en los cuales la fianza deberá estar vigente durante cinco años como mínimo, cinco anualidades; que abarque la garantía. Es decir que, las anualidades adelantadas se cobran cuando, desde el momento de la expedición, se sabe que la fianza estará vigente determinado tiempo mayor de un año.

Lo contrario, cobrar la prima por menos tiempo de una anualidad, no se hace. Sólo se pueden hacer ajustes después de pagada una anualidad cuando se demuestre que la fianza pudo haberse cancelado desde principios de la segunda o posteriores anualidades, antes de que se iniciara el segundo semestre de la anualidad que va a ser ajustada.

Con la prima inicial se cobra el derecho fiscal de 5% sobre su importe, que establece la Ley Federal de Derechos por gastos de expedición, gastos de trámite ante la Comisión Nacional Bancaria y de seguros, y gastos de trámite ante el Registro Público de la Propiedad.

La prima debe ser cobrada precisamente en el momento de expedir la fianza. Por ningún motivo podrá ser entregada la póliza al interesado si no ha pagado esta.

d) Fianzas de crédito

Reglas generales para el otorgamiento de fianzas que garanticen operaciones de crédito:

- Pago derivado de operaciones de compra-venta de bienes y servicios o de distribución mercantil.
- Pago total o parcial del principal y accesorios financieros, derivados de créditos documentados en títulos inscritos en el Registro Nacional de Valores e Intermediarios.
- Pago derivado de contratos de arrendamiento financiero.
- Pago de financiamiento obtenido a través de contratos de crédito garantizados con certificados de depósito y bonos de prenda expedidos por un almacén general de depósito.

- Pago derivado de descuentos de títulos de crédito o de contratos de factoraje financiero.
- Pago de créditos otorgados por instituciones financieras para la exportación e importación de bienes y servicios.

En estas disposiciones se establecen condiciones especiales para el otorgamiento de la fianza.

- Los beneficiarios deben de estar constituidos como personas morales.
- Se pueden pactar deducibles.
- Deberán existir pólizas de seguros sobre los bienes materiales del contrato, y si el fiado es una persona física, seguro de vida.
- La afianzadora únicamente podrá retener hasta el 10% de su margen de operación y el resto deberá reafianzarlo.
- Sé prohíbe a las instituciones de fianzas garantizar obligaciones que implique créditos directos.

2.5.7 Almacenadora

Los almacenes generales de depósito se consideran como organizaciones auxiliares de crédito y las características de su funcionamiento se presentan a continuación:

- Los almacenes generales de depósito son los únicos autorizados para emitir certificados de depósito y bonos de prenda.
- Los certificados podrán emitirse con o sin bonos de prenda.
- Los almacenes podrán expedir certificados de depósito por mercancías en tránsito, en bodegas o en ambos puestos.
- Los almacenes generales de depósito pueden realizar diversas actividades en las que destacan:
- Prestar servicio de transporte con equipo propio o arrendado, siempre y cuando los bienes estén en depósito.
- Certificar la calidad de bienes o mercancías así como valuarlos.
- Anunciar la venta de bienes y mercancías depositadas así como exhibir y demostrar estos con sus respectivas cotizaciones de venta.
- Empacar y envasar bienes y mercancías por cuenta de depositante o titular de los certificados de depósito.

Los almacenes no pueden expender certificados cuyo valor de amparo de la mercancía, sea mayor a 50 veces su capital pagado, más reservas de capital, excluyendo el de aquellos que se expiden con carácter de no negociables, los almacenes de depósito se pueden clasificar en dos clases los que se destinan a graneros o depósitos especiales para semillas o demás productos agrícolas, además

de recibir depósitos de mercancías por las que se hayan pagado los impuestos correspondientes y en segundo término los facultados para recibir mercancía destinada al régimen de depósito fiscal.

El certificado de depósito acredita la propiedad de mercancías o bienes depositados en el almacén que lo emite; el bono de prenda es la constitución de un crédito prendario sobre los bienes indicados en el certificado correspondiente. El certificado y el bono deberán contener:

- Mención de ser Certificado de Depósito y Bono de Prenda respectivamente
- La designación y firma del almacén
- El lugar de depósito.
- La fecha de expedición del título.
- El número de orden que deberá coincidir con ambos documentos
- Mención de los adeudos o de las tarifas a favor del almacén.

El bono prenda deberá contener además:

- El nombre del tomador del bono o la mención de ser emitido al portador.
- El importe del crédito que el bono representa.
- El tipo de interés pactado.
- La fecha del vencimiento.
- La firma del tenedor del certificado.
- La suscripción del almacén o la institución de crédito.

El que sea tenedor del certificado de depósito tiene dominio sobre las mercancías o efectos depositados, pero no podrá retirarlos sino mediante el pago de las obligaciones que tenga con el fisco y los almacenes. Podrá igualmente retirar una parte de los bienes entregando una suma de dinero proporcional al monto del adeudo que representa el bono.

Una modalidad muy importante en el servicio de las Almacenadoras es el depósito fiscal, la globalización a generado en México un flujo de importaciones muy importante y la utilidad de este servicio ha logrando grandes ventajas y beneficios, los costos de este tipo de servicio varían dependiendo del tipo de producto a almacenar la forma de estibarlos, y su rotación.

2.6 MERCADO DE VALORES

Después de que el sistema bancario se mantuvo como parte preponderante del sistema financiero mexicano, por casi cincuenta años captando y canalizando la mayor parte de los recursos financieros generados por la economía en su conjunto, a partir de un proceso de modernización financiera, dándose una serie de cambios, tanto en instituciones, como en la creación de nuevos instrumentos financieros.

Adicionalmente a la modernización del sistema financiero, en 1975 se creó la Ley del Mercado de valores, que reglamenta la emisión de nuevos valores ya sea de tipo gubernamental como de carácter privado, además de dar estímulo a la creación y constitución de casas de bolsa así como los lineamientos para su regulación.

2.6.1 Ley del Mercado de Valores

Regula la oferta pública de valores, la Intermediación de éstos en el mercado, las actividades de las personas y entidades operativas que en él intervienen, la estructura y operación del Registro Nacional de Valores e Intermediarios y los alcances de las autoridades responsables de promover el desarrollo equilibrado del mercado y la sana competencia.

Además de fomentar la emisión de nuevos valores esta Ley proporciona un mayor grado de flexibilidad a las diversas transacciones realizadas en el mercado financiero principalmente a las relacionadas con el mercado de renta fija, entre las que destacan:

- Certificados de la Tesorería de la Federación (CETES)
- Bonos de Desarrollo (BONDES)
- Papel Comercial
- Aceptaciones Bancarias
- Obligaciones
- Bonos Indizados

A partir de esta Ley, con el fomento de las casas de bolsa y la modernización en las instituciones y en el mercado de valores, el sistema financiero puede retomar el papel que fue determinante en el desarrollo de la economía en épocas anteriores y el de dar impulso al *desarrollo de las medianas empresas* en México, que son parte primordial en la vida económica del país.

El mercado de valores es un mecanismo que permite la emisión colocación y distribución de valores, que facilitan el acceso al financiamiento, dentro de este mercado se distinguen:

- Mercado de capitales.
- Mercado de dinero.

Ambos sectores difieren en el tipo de inversión, el primero son inversiones a mediano y largo plazo, y el segundo se caracteriza por las inversiones a corto plazo. En el mercado de capitales se encuentran los conceptos de renta variable y renta fija.

Renta variable es la que agrupa instrumentos cuyo rendimiento no se conoce y puede incluirse, no existir o ser pérdida.

Renta fija agrupa los instrumentos que tiene un rendimiento y condiciones de pago preestablecidas.

Son instrumentos de mercado de capitales.

Renta variable:

- Acciones.

Renta fija:

- Obligaciones.
- Petrobonos.
- Bonos de indemnización bancaria.
- Bonos bancarios de desarrollo.
- Bonos de renovación urbana.

Son instrumentos del mercado de dinero:

- Cetes.
- Papel comercial.
- Papel comercial extra bursátil.
- Aceptaciones bancarias.
- Pagaré empresarial bursátil.
- Pagarés.
- Oro y plata amonedados.
- Tesobonos.
- Bondes.
- Ajustabonos.
- CPO's.

Al ser promulgada la Ley de Mercado de Valores, en 1975, se abrieron nuevas y amplias posibilidades de evolución para el mercado de valores organizado. La Bolsa de Valores de México cambió su denominación por la actual Bolsa Mexicana de Valores e incorporó en su ámbito las actividades que hasta entonces se desarrollaban en el propio mercado de la capital y de las bolsas de Guadalajara y Monterrey, cuyos socios se integraron a la nueva institución.

2.6.2 La Bolsa Mexicana de Valores

La Bolsa Mexicana de Valores (BMV) es una institución privada, constituida legalmente como sociedad anónima de capital variable, que opera por concesión de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, con apego a la Ley de Mercado de Valores. Sus accionistas son exclusivamente las causas de bolsa autorizadas, las cuales poseen una acción cada una.

El objeto de la BMV es proporcionar la infraestructura y los servicios necesarios para la realización eficaz de los procesos de emisión, colocación y intercambio de valores y títulos inscritos en el Registro Nacional de Valores e Intermediarios, y otros instrumentos financieros.

La Bolsa de Valores es un mercado organizado de intermediarios que representan los intereses de particulares, sociedades mercantiles y del estado, en el libre intercambio de valores, dentro de las reglas establecidas por éste último como por los intermediarios que participan en el mercado.

Las acciones son títulos que representan una parte proporcional del capital de las empresas, sin importar su actividad, nacionalidad o régimen fiscal. Para que una empresa sea sujeta de colocación de acciones se requiere que presente a través de alguna casa de bolsa la información necesaria.

Las empresas emiten acciones con varias finalidades, el principal motivo es el de aumentar su capital social. El destino de los fondos proveniente de una emisión de acciones con propósito de incrementar el capital social, puede darse como un proyecto de expansión, la construcción o adquisición de alguna planta industrial, aunque puede ser destinado a la liquidación de pasivos.

Cuando una empresa se inscribe en la bolsa de valores obtiene las siguientes ventajas:

- Mayor facilidad de crecimiento.
- Proporciona liquidez a los accionistas.
- Mayor valor de mercado en sus acciones.
- Democratización del capital (se comparten obligaciones)
- Estimulo y capacitación dentro de la administración empresarial.
- Prestigio e imagen.

2.6.3 Importancia de la BMV

La BMV es una institución que, a lo largo de su historia, ha fomentado de manera importante el desarrollo de México. Junto con las instituciones que conforman el sistema financiero, la Bolsa ha contribuido a la eficiente canalización del ahorro hacia la inversión productiva. Esta última, a su vez, ha incrementado el acervo de capital

del país, vital para aumentar la oferta de empleos, la productividad de la mano de obra y la competitividad de los productos mexicanos en el exterior.

El financiamiento al sector privado nacional durante los primeros seis años de esta década fue mayor a 35 mil millones de dólares, cerca de 200 de las empresas más grandes del país han listado sus acciones en la BMV, al mes de septiembre de 1996 el valor de capitalización del mercado accionario era superior a los 113 mil millones de dólares, y el importe en acciones superaba los 2 millones de dólares.

La Competitividad y desarrollo de cualquier país, depende en gran medida, de la existencia de un mercado de capitales consolidado y de una industria bursátil bien organizada.

2.6.4 Estructura de la BMV

El cuadro organizacional de la BMV está encabezado por el Presidente del Consejo de Administración, quien tiene carácter ejecutivo y podrá desempeñar las funciones del director general. Para responder eficazmente a la complejidad y especialización propias de las funciones que cumple la institución, sus actividades pueden clasificarse en las siguientes áreas:

Auditoría: Participa activamente, mediante revisiones, evaluaciones y recomendaciones, en la operación supervisión y desarrollo de controles internos, vigila el uso adecuado de los recursos humanos, financieros y materiales; evalúa la eficiencia de los sistemas de cómputo y supervisa el cumplimiento de las obligaciones fiscales.

Emisoras : Respecto de éstas, fortalece y moderniza los servicios que presta la BMV en materia de inscripción de valores, derechos decretados y obligaciones contractuales de las emisoras; asimismo, optimiza el alta y contenido de los archivos de valores y de la información financiera, promoviendo la inscripción y mantenimiento de las emisoras.

Información y estadística: Ante la sociedad en general y la comunidad bursátil en particular, proporciona productos y servicios de información, a través de los medios electrónicos e impresos, a nivel nacional e internacional, incluyendo la promoción de su aprovechamiento por parte de los interesados.

Normatividad : Atendiendo a las facultades que las entidades reguladores del mercado y la legislación vigente asignan a la BMV, establecen las reglas operativas y de conducta a que deberán sujetarse emisores, intermediarios bursátiles y demás participantes en el mercado, instrumentando los mecanismos que permitan sus monitoreos y fomenten la autorregulación.

3.1 ANTECEDENTES

El 8 de marzo de 1993, la Bolsa Mexicana de Valores (BMV) y el Sistema Financiero en su conjunto formularon un proyecto alternativo que integraría a las medianas empresas, dentro del mercado de valores para lo que se dividió en dos secciones dicho mercado, sección A (mercado principal) y sección B (mercado Intermedio), para la inscripción, oferta pública y negociación de acciones emitidas por medianas empresas, las cuales deberían cubrir con una serie de requisitos previamente establecidos.

En julio de ese mismo año, se iniciaron las operaciones de lo que en su momento se conoció como mercado intermedio, con la inscripción y registro en la Bolsa Mexicana de Valores, de las acciones representativas del capital social de Controladora de Farmacias (Cofar).

Como parte del proceso de reestructuración corporativa del Grupo Nadro, emisora registrada en la sección principal del mercado accionario, su asamblea convino que Nacional de Drogas (Nadro) se dedicará exclusivamente a la distribución en mayoreo de medicamentos y la compañía Controladora de Farmacias (Cofar) se especializará en la venta a menudeo de los mismos. Por tal motivo y con la emisión de Cofar se inauguraron las operaciones del mercado intermedio.

En esta primera instancia no se trato de oferta pública inicial, ya que este primer listado se origino de la escisión y canje de acciones de Nacional de Drogas (Nadro), empresa que ya listaba en la Bolsa Mexicana de Valores.

El mercado intermedio en su momento se desarrollo como un medio para fomentar la capitalización, competitividad y crecimiento de un mayor numero de empresarios en especial de los medianos empresarios y para generar una mayor expansión de los mercados financieros con lo que se darían nuevas oportunidades de inversión para personas físicas o morales tanto nacionales como extranjeras, diversificando y adecuando los servicios a los que ya prestaba el sistema financiero a las actividades productivas del país.

La primera empresa en utilizar el mercado intermedio con la emisión de oferta pública inicial de acciones fue Medica Sur (Medica), al colocar en bolsa, \$ 33 millones de pesos equivalentes al 30% de su capital social el 10 de marzo de 1994.

Los títulos accionarios inscritos en el Mercado Intermedio eran negociados mediante la modalidad de mercado de subasta o de llamadas a través de sistemas electrónicos. De tal manera que su esquema de operación consistía en convocar a una subasta en la que podrían participar todos los intermediarios, por medio del ingreso de posturas de compra y venta durante un horario predeterminado. A la hora estipulada, el sistema a través de un algoritmo calcula los precios a los cuales ejecutan las ordenes los distintos participantes.

Con la finalidad de que el número de emisores e inversionistas aumentará, así como para facilitar las negociaciones de las acciones del Mercado intermedio, se desarrolló un sistema de operación de títulos a través del Sistema Electrónico de Negociación, Transacción, Registro y Asignación para el mercado de capitales (BMV-SENTRA CAPITALES), bajo la modalidad de negociación continua. De esta manera el Mercado para las Medianas Empresas en México (MMEX), sustituye al Mercado Intermedio ofreciendo una infraestructura moderna y adecuados sistemas de operación en beneficio de todos los participantes de esta sección del Mercado de Valores en México.

En el MMEX operarían emisoras que anteriormente realizaron ofertas públicas en el Mercado Intermedio, el cual dejó de operar en la fecha en que inició el Mercado para Mediana Empresa Mexicana. Dichas emisoras son: COFAR, MEDICA, GICONSA, FERIONI, PYP, NUTRISA, DIXON, MADISA, GMACMA, FOTOLUZ, CIE, CONVER Y DERMET.

Asimismo, a partir del 26 de agosto, la BMV, inició el cálculo y difusión del Índice de Precios del Mercado para la Mediana Empresa Mexicana (IP-MMEX). La expresión matemática de la fórmula utilizada para el cálculo del IP-MMEX es idéntica a la utilizada para el IPC. El índice expresa un valor en función de los precios de una muestra balanceada, ponderada y representativa de las acciones cotizadas en el MMEX. La muestra se integra por el total de emisoras negociadas, condición que se podría modificar conforme aumente el tamaño de la misma.

El MMEX se diferencia del Mercado Intermedio en dos aspectos fundamentales:

1. - La operación será continua durante el horario normal de operación de la Bolsa.
2. - Las acciones negociadas en el MMEX se operan a través de BMV-SENTRA Capitales.

3.2 MERCADO

La economía mexicana se caracteriza por ser de tipo capitalista, y en este sistema o modelo de crecimiento, la asignación de recursos se lleva a cabo mediante intercambios de voluntarios de diferentes bienes y/o servicios, lo que se denota como mercado.

El concepto de mercado es muy variado pero en esencia y para los fines de este trabajo se definirá como cualquier convenio o convenios en el que intervengan individuos para realizar un intercambio, dicho de otra manera realizar una actividad de compraventa. Uno de los principales factores en el mercado es el intercambio de información acerca de los precios, cantidades y calidades, etc.

Existen diversos tipos de mercados como el mercado de valores de donde se desprenden el mercado de dinero, el mercado de derivados y el mercado de capitales el cual tiene una mayor relevancia en este trabajo.

3.2.1 Mercado de Valores

El conjunto de mercados e instituciones existentes donde los principales productos a negociar son activos monetarios (dinero) y financieros (títulos). Es un mercado organizado de intermediarios que representan los intereses de particulares, sociedades mercantiles y del estado, en el libre intercambio de valores, dentro de las reglas establecidas por éste último como por los intermediarios que participan en el mercado.

3.2.2 Mercado Financiero

Cualquier mecanismo o procedimiento, a través del cual los agentes económicos intercambian activos financieros y determinan las cantidades y los precios ya que cuentan con información que se trasmite casi instantáneamente en la mayoría de los países del mundo.

3.2.3 Mercado de Capitales

Acciones o títulos nominativos que representan una de las partes iguales en que se divide el capital social de una empresa, e incorpora los derechos y obligaciones de los socios. Los recursos se destinan para el financiamiento a largo plazo de las empresas, y su vencimiento es indefinido, es decir, el plazo de las acciones depende de la permanencia de la empresa el rendimiento se obtiene por diferencia de capital o por dividendos.

3.2.4 Mercado de Deuda

Es aquél en el que se emiten y negocian valores cuyo objeto es satisfacer las necesidades financieras de corto, mediano y largo plazos. En este mercado se negocian instrumentos tales como papel comercial en el ámbito de las empresas privadas, aceptaciones bancarias y pagarés bursátiles en el ámbito de la banca comercial, y Cetes, Udibonos y Bondes en el ámbito del Gobierno Federal.

El motivo por el cual las personas acuden a los mercados para efectuar sus actividades o intercambios económicos consiste en que los mercados reducen de gran manera los costos de transacción y esto va en un sentido inversamente proporcional, es decir cuando un mercado es mayormente organizado sus costos de transacción son más pequeños y a una menor organización un mayor costo.

3.2.5 Mercado para las Medianas Empresas

Sección B del mercado de valores o Mercado intermedio brindaba la oportunidad de emitir acciones a los medianos empresarios que cubrieran una serie de requisitos previamente establecidos por las autoridades competentes.

3.3 ESTRUCTURA DEL MMEX

El Mercado para Medianas Empresas en México (MMEX) o sección B de la Bolsa Mexicana de Valores que durante el periodo en el que se desempeñó se colocaron y negociaron títulos accionarios emitidos por medianas empresas mexicanas que cumplieron con los requisitos establecidos por la ley del mercado de valores, la Comisión Nacional Bancaria y de Valores (CNBV) y la Bolsa Mexicana de Valores (BMV), y cuyo capital contable era mayor a 20 millones de pesos funcionaba y se estructuró como a continuación se describe.

Anteriormente a la creación de este mercado, se instrumentó un esquema que consistía en convocar a una subasta electrónica. Al amparo de estas reglas operativas y de listado, en un plazo de tres años, 13 emisoras se inscribieron en este nuevo mercado, colocando más de 700 millones de pesos entre el público inversionista.

Sin embargo, el esquema de negociación por subasta no dio los resultados esperados, al ser poco eficiente para la fijación de precios, lo que trajo como consecuencia alta volatilidad, reducción en el número de posturas y una limitada participación de inversionistas y casas de Bolsa en el mercado secundario.

Por lo que el propósito del MMEX era ofrecer recursos a las empresas para que pudieran satisfacer sus necesidades de capital, con lo que podrían realizar proyectos a largo plazo y reducir el costo de financiamiento de manera más eficiente cambiando su operación.

Las acciones se operaban, a través del sistema electrónico BMV-SENTRA Capitales y bajo la modalidad de negociación continua. En este mercado podían participar todas las casas de bolsa autorizadas para operar en la BMV, y los títulos negociados podían ser adquiridos por inversionistas en general.

3.3.1 Objetivo:

Facilitar a las empresas medianas el acceso al financiamiento, por medio de la emisión de acciones, otorgando recursos financieros acorde a sus necesidades y expectativas, de igual manera apoyando la reducción de costos de financiamiento de capital.

3.3.2 Funciones:

Fomentar una mayor extensión y profundidad del mercado de valores, complementar en el largo plazo, al mercado accionario principal.

3.3.3 Criterios:

El criterio para poder acceder o para ser tomado como parte del MMEX, será el cubrir su inscripción y tener un capital contable mínimo de 20 millones de pesos.

3.3.4 Participantes:

El proceso de emisión, colocación e intercambio de valores en el mercado bursátil se lleva a cabo a través de la intervención de emisores, casa de bolsa e inversionistas.

Emisores : Son las entidades o empresas que, cumpliendo con las disposiciones vigentes y siendo representadas por una casa de bolsa, ofrecen valores al público inversionista en el mercado de valores mexicano.

Casas de bolsa: Actúan como intermediarios en el mercado bursátil y se ocupan de las siguientes funciones: brindar asesoría a las empresas en la colocación de valores, y a los inversionistas en la constitución de sus carteras, realizar operaciones de compraventa de valores; recibir fondos por concepto de operaciones con valores, y participar por medio de sus operadores, en la negociación de valores en la Bolsa Mexicana de Valores.

Inversionistas: Son las personas físicas o morales, nacionales y extranjeras que a través de una casa de bolsa, compran o venden valores listados en la Bolsa Mexicana de Valores.

3.3.5 Requisitos de Inscripción:

Los requisitos de inscripción que deben cumplir las empresas en el MMEX, están establecidas en la Circular 11-22 de la CNBV,

- Historial de operación de por lo menos tres años, con excepción de empresas controladoras, cuyas principales subsidiarias cumplan con este requisito. Tratándose de sociedades de nueva creación, por fusión o escisión, este requisito deberá acreditarse con respecto a las sociedades fusionadas o la sociedad escidente, según corresponda.
- Contar como mínimo con un capital social de 20 millones de pesos¹.
- La sumatoria de resultados de los tres últimos ejercicios, deberán arrojar utilidades. Cuando en opinión de la BMV se trate de sociedades con potencial de crecimiento, se podrán autorizar excepciones.
- La oferta pública de suscripción o venta de acciones deberá comprender por lo menos el 30% del capital pagado de la sociedad, después de la colocación.
- Alcanzar un mínimo de 100 accionistas una vez hecha la colocación, cuya inversión individual sea diversificada respecto al monto total de la oferta.

3.3.6 Requisitos de Mantenimiento:

- Que la emisora cuente como mínimo con un capital contable de 10 millones de pesos, de acuerdo a la información financiera dictaminada de su último ejercicio social.
- Que las acciones distribuidas entre el público inversionista sean representativas por lo menos del 20% del capital social pagado de la sociedad.
- Que exista un mínimo de 50 inversionistas, cuya inversión individual sea diversificada.

¹ Los montos establecidos para la inscripción y el mantenimiento se actualizarán anualmente sobre la base del INPC, y se darán a conocer por la CNBV.

- Las empresas interesadas en inscribirse al MMEX deberán de presentar una solicitud a la CNBV para obtener la inscripción de sus acciones en el Registro Nacional de Valores e Intermediarios RNVI, y otra solicitud para el listado de dichas acciones en la BMV.

La información que deberá contener la solicitud de inscripción se refiere a los siguientes aspectos:

Características del capital social, en particular de su composición antes y después de realizarse la colocación de acciones.

Características de la oferta pública, definiendo si es primaria o secundaria, y especificando número de acciones, valor nominal, series y porcentajes que representan.

Información de carácter legal, incluidos los estatutos que rigen a la emisora y el acta de asamblea de accionistas que autoriza la emisión.

Información técnico - económica, definiendo el giro o actividad de la empresa y cifras acerca de su capacidad instalada y utilizada, así como la participación que tiene en los mercados.

Información financiera, con estados financieros dictaminados y proyecciones financieras, en ambos casos por lapsos de tres meses.

Información complementaria, datos generales de los consejeros y funcionarios de la empresa, el prospecto de colocación y estadísticas sobre los derechos decretados en los últimos tres años

3.3.7 Títulos Valor Negociados:

Acciones comunes, preferentes y neutras, obligaciones (convertibles) previamente registradas en el RNVI.

3.4 MECÁNICA OPERATIVA:

Como otras bolsas del mundo, la BMV optó por incorporar el instrumental informático más moderno, seguro y confiable para realizar transacciones en forma automatizada, tanto para el mercado de capitales como para el mercado de deuda. La alternativa de operación que instrumentó la BMV para la negociación de acciones en el MMEX, fue el BMV - SENTRA Capitales.

BMV - SENTRA Capitales permite al usuario, entre otras funciones, registrar ofertas públicas, consultar hechos y posturas, ingresar ordenes, "cerrar" operaciones y negociar "picos".

El operador del sistema puede ingresar ordenes en firme y en cruce; asimismo, tiene la posibilidad de configurar la pantalla y crear o modificar una o mas carteras de valores, de acuerdo a la estrategia por el establecida.

La pantalla del sistema se divide en secciones o ventanas que conforman un esquema funcional, el cual facilita el seguimiento del mercado y la oportuna toma de decisiones en un ambiente seguro y confiable.

Las operaciones se realizarán de manera automatizada bajo las modalidades de negociación continua o subasta, dependiendo del nivel de operatividad de las emisiones listadas. La operación continua permite la concertación de transacciones en los mismos horarios y bajo las mismas reglas vigentes para el mercado tradicional.

La operación por subasta electrónica, es un mecanismo novedoso que permite mayor operatividad al mercado, esta basada en un procedimiento de recepción y acumulación de ordenes de compra- venta durante un lapso, que son ordenadas por la computadora de acuerdo con la competitividad de las posturas; al final de dicho periodo, el programa de la computadora encuentra el precio único de equilibrio que maximice el volumen a operar, a partir del cual se definen las ordenes que reciben asignación. Las operaciones automatizadas están soportadas por el equipo electrónico con que cuenta la bolsa. Al inicio de las operaciones del mercado intermedio todos los valores se negocian bajo la modalidad de una subasta diaria.

La BMV registra el nivel de operatividad de las nuevas emisiones listadas, que utiliza como base para determinar su ubicación, después del lapso previsto en el reglamento interior, dentro de cual quiera de los esquemas operativos siguientes: Una subasta diaria, una subasta a la semana, y dos subastas a la semana, negociación continua o cualquier otra modalidad aprobada por la Comisión Nacional Bancaria y de Valores.

Subastas: Es el procedimiento de recepción de ordenes, formación de precios y asignación de acciones, en virtud del cual a través del sistema electrónico de la bolsa, se presentan ordenes de compraventa durante un periodo para realizarlas posteriormente a un precio único.

Precio de realización: Será aquel que permita la negociación del mayor número de acciones al mejor precio, observándose en igualdad de condiciones, con el principio " primero en tiempo, primero en derecho " .

Lotes: Serán de 1,000 acciones por lo menos por cada empresa emisora.

Picos: Se denomina pico a la cantidad de títulos menor a la establecida por un lote.

Se permitirá, su negociación cuando se originen por:

- Pago de dividendos
- Suscripciones
- Splits
- Fusiones o escisiones

Se designará un periodo de 60 minutos posterior a la subasta de la acción.

Pujas: Importe mínimo en que puede variar el precio unitario de cada título, y se expresa como una fracción del precio de valor de mercado de dicho título. Para que sea válida, una postura que pretenda cambiar el precio vigente de cualquier título, lo debe de hacer cuando menos por el monto de una puja y cumplen con el propósito de evitar la excesiva fragmentación del mercado y permitir el manejo de volúmenes estandarizados de títulos.

Horarios de operación:

La operación de valores se realiza exclusivamente durante la sesión de remates, cuyo horario lo establece y da a conocer la BMV. Si por alguna circunstancia se acuerda cambiar el horario, la BMV lo debe anunciar por lo menos con cinco días hábiles, de 8:30 a.m. a 15:00 p.m. sin recesos.

Suspensiones:

De operaciones: para evitar fluctuaciones excesivas y erráticas en los precios, y con el objeto de incorporar toda la información relevante en el proceso de toma de decisiones por parte de los participantes en el mercado, la BMV a establecido un sistema de suspensión operaciones. Si el precio de mercado de una acción excede, con respecto al precio de apertura, el rango de fluctuación del 5% establecido (a la alza o a la baja), su cotización es suspendida por un lapso determinado, al final del cual se reinicia la operación tomando como base el precio de la última transacción concertada y fijando nuevos rangos de fluctuación.

De registro:

el consejo de administración de la BMV tiene la facultad de suspender el registro de un determinado valor, lo que automáticamente suspende su operación. Dicha suspensión se presenta si el emisor no cumple con las obligaciones, norma y

requisitos administrativos, pero sobretodo, si a juicio de la BMV se suscitan, por razones imputables al emisor, condiciones que puedan causar perjuicios al publico inversionista, u operaciones fuera de los sanos usos y practicas del mercado. Al realizar dar a conocer tal suspensión, la BMV debe fundamentar su decisión y fijar un plazo de duración.

3.5 INSTITUCIONES REGULADORAS:

En virtud de que la BMV es una de las entidades responsables de supervisar y vigilar el adecuado cumplimiento de una parte importante de las disposiciones en materia bursátil, es considerada como una institución reguladora como tal, debe cuidar particularmente la integridad del mercado y promover normas estrictas de autorregulación.

En sentido riguroso, las entidades que cumplen con la función reguladora del Mercado de Medianas Empresas en México MMEX son la Secretaria de Hacienda y Crédito Publico y la Comisión Nacional Bancaria y de Valores.

3.5.1 Marco Jurídico y Normativo

Como parte de la estrategia de la Bolsa encaminada a enfrentar los retos de los próximos años, el mercado intermedio MMEX se constituye en una sección adicional del mercado accionario principal, sección B la cual esta diseñada para el listado y cotización de valores emitidos por empresas medianas que cumplen los requisitos contenidos en las disposiciones de carácter general (circular 11-22) publicadas el 13 de abril de 1993 por la Comisión Nacional Bancaria y de Valores y las disposiciones del reglamento interior de la Bolsa Mexicana de Valores.

Este conjunto de disposiciones promueve la creación de un mecanismo adicional de financiamiento para las empresas, propicia la liquidez del mercado y protege los intereses de los inversionistas, por lo que además de autorizar el funcionamiento del mercado, establece requisitos que deben cumplir las emisoras entre las que destacan:

La presentación de un historial de los últimos tres años de operación, donde la empresa acredite la obtención de utilidades en promedio durante ese periodo; que cuenten con un capital contable mínimo de 20 millones de pesos; y que coloque al menos el 30 % de su capital social entre un mínimo de 100 inversionistas. En el caso de empresas surgidas de fusiones o escisiones, el requisito de presentación del historial comercial deberá acreditarse con respecto a la sociedad fusionada o escidente. En el Mercado intermedio MMEX pueden negociarse acciones comunes, preferentes y neutras, así como obligaciones convertibles que hayan sido inscritas en el Registro Nacional de Valores e Intermediarios (RNVI).

3.5.2 Reglamento Interior de la Bolsa Mexicana de Valores

A partir de la publicación de las circulares que norman la operación del mercado intermedio MMEX y por la Comisión Nacional Bancaria y de Valores, la bolsa redactó las correspondientes adecuaciones y adiciones a su reglamento interior, aprobadas el 8 de julio de 1993 por las autoridades reguladoras, como un medio para normar los aspectos de su funcionamiento.

Ante la dinámica económica y financiera el reglamento prevé los mecanismos para la transferencia de valores de una sección a otra tomando como criterio el cumplimiento de los requisitos de mantenimiento de la inscripción. Si alguna emisora del mercado intermedio cumple los requisitos de la sección principal, la bolsa podrá ubicarla en esta sección, previa aprobación de la emisora.

En el caso de valores inscritos en el mercado intermedio que registren altos niveles de bursatilidad, la bolsa puede autorizar que sean negociados de manera continua, como antecedente para su transferencia a la sección principal, y con dichas emisiones es posible realizar todas las operaciones que se llevan a cabo en el mercado principal: ventas en corto, operaciones de arbitraje, emisión de productos derivados, etc.

Un apartado importante del reglamento interior lo constituye el concerniente al establecimiento de los mecanismos para la recepción de órdenes de compraventa de valores, las órdenes que podrán ser introducidas al libro electrónico, las reglas de la subasta, el mecanismo de determinación de los precios de equilibrio en las subastas y los procedimientos de asignación de órdenes. Estos aspectos fueron elaborados con la intención de reforzar el cumplimiento de las reglas de negociación en un ambiente autorregulatorio, las órdenes que se ejecutan primero son las que presentan las posturas más competitivas; en el caso de posturas igualmente competitivas, las que se presenten primero tiene prioridad.

3.5.3 Difusión de Información:

Otra de las funciones primordiales de la Bolsa Mexicana de Valores es la difusión de información exacta, completa y oportuna acerca de las transacciones realizadas, de eventos y otros aspectos del mercado de valores organizado. Para la consulta de información del MMEX la bolsa ofrece servicios especializados de información impresa y electrónica, y pone a disposición de los interesados sus centros de información.

3.5.4 Índice de Precios:

La finalidad del cálculo o construcción de índices de precios accionarios es obtener el valor representativo de un conjunto de acciones, en un momento específico de tiempo. El principal indicador del comportamiento del MMEX es el Índice de Precios para el Mercado de la Mediana Empresa Mexicana (IP-MMEX). La base del cálculo del índice es marzo 10 de 1994=100.

El índice expresa un valor en función de los precios de una muestra balanceada, ponderada y representativa de las acciones cotizadas en el MMEX. La muestra, al iniciar operaciones, se integra por el total de emisoras negociadas, condición que se podrá modificar conforme aumente el tamaño de la muestra, seleccionando únicamente a las emisoras que por su bursatilidad reflejen de manera adecuada el comportamiento del mercado.

Expresión matemática:

$$\text{Fórmula: } I_t = I_{t-1} \left[\frac{\sum E_{i,t} P_{i,t} Q_{i,t}}{\sum E_{i,t-1} P_{i,t-1} Q_{i,t-1} F_{i,t}} \right]$$

Donde: I_t = Índice en el día t .

$P_{i,t}$ = Precio de la emisora i y el día t .

$Q_{i,t}$ = Número de acciones de la emisora i y el día t .

$F_{i,t}$ = Factor de ajuste por derechos decretados

$t-1$ = Día hábil inmediato anterior

n = número de emisoras en la muestra

$i = 1, 2, 3, 4, \dots, n$.

La fórmula indica que la suma del valor de capitalización de todas las emisoras incluidas en la muestra, dividida entre la suma del valor de capitalización de dicha muestra el día hábil anterior, ajustada, determina la variación del IP-MMEX.

Cualquier cambio en el número de valores inscritos modifica la estructura del índice, debido a que el precio y/o valor de capitalización es utilizado como un ponderador. Por ello, se requiere ajustar el valor de las emisoras que decreten derechos, aplicando un factor de ajuste (F_i) al valor de capitalización del día previo. En caso de no requerirse el ajuste, el factor es igual a 1.

3.6 COMPORTAMIENTO

A finales de 1997, había inscritas en la BMV solo 193 empresas de las cuales 158 tenían acciones cotizadas en el mercado principal, mientras que en el MMEX, cotizaban el resto que ascendían a 36 firmas, estas a su vez se dividían en dos bloques o categorías de empresas. La primera categoría representaba casi la totalidad del volumen operado, y se componía de valores emitidos públicamente a través del MMEX, en el que estaban representadas 16 firmas únicamente. La segunda categoría que estaba compuesta por las 20 firmas restantes con valores de una actividad bursátil magra, estas empresas fueron reclasificadas y transferidas al mercado principal.

Del total de la actividad del MMEX, en los primeros siete meses de 1997, el volumen de operación de la primera categoría ascendió a 861.58 millones de pesos, con un porcentaje de participación del 96.5% del total, mientras que en la segunda categoría fue de 30.71 millones de pesos, equivalente a un pequeñísimo 3.5% de la actividad bursátil (ver anexo estadístico).

El nuevo esquema de negociación permitió mayor oportunidad de negociación de los valores, observando mayores niveles de bursatilidad que los registrados bajo la modalidad de subasta. Esto se reflejó desde la primera sesión de operaciones, donde se efectuaron 57 operaciones, cifra que superó en 103% al máximo histórico de 28 operaciones registrado hasta esa fecha.

Asimismo, durante las siguientes nueve semanas de operación, el MMEX registró los siguientes resultados operativos:

- El valor de mercado al 30 de octubre se ubicó en 2,493.1 millones de pesos, cifra que representaba un incremento de 94.7%, 107.4% y 2,025.4%, respecto a los cierres de 1995, 1994 y 1993, respectivamente.
- El volumen promedio semanal ascendió a 4 millones de acciones, que significan incrementos respecto a los promedios semanales de 1995, de 207.7%, en 1994, de 37.9% y en 1993, de 12.021.2%.
- El importe operado, en promedio semanal, se ubicaba en los 35 millones de pesos, crecimientos igualmente importantes de 929.4%, 224.1% y 16,103.7%, en relación con los promedios semanales de los tres años anteriores.
- Asimismo, el número de operaciones, registró significativos incrementos. Por lo que promedio de estas nueve semanas fue de 128 operaciones, mayor en 652.9%, 1,063.6% y 6,300.0%, al registrado en los años señalados.

Por otra parte, con la finalidad de contar con un indicador que reflejara el comportamiento de las empresas medianas listadas en el mercado, la Bolsa

desarrolló el Índice de Precios del Mercado para la Mediana Empresa Mexicana (IP-MMEX).

La base de cálculo de este índice tuvo su origen del 10 de marzo de 1994. La muestra del IP-MMEX está conformada por 19 series accionarias correspondientes a las 13 empresas que han efectuado ofertas públicas en la Sección "B" del Mercado de Valores, y está ponderada por valor de capitalización.

En el tiempo que siguió al año 94, el IP-MMEX mostró un incremento de 75.28%, cifra que se comparo en su momento favorablemente con el rendimiento del Índice de Precios y Cotizaciones (IPC), el cual tuvo una ganancia de 13.82%. Otro aspecto fundamental que se tomo en cuenta, fue la difusión de información relativa a las empresas y el mercado.

Para 1998 dentro del mercado de baja capitalización MMEX, solo cotizaban las 16 firmas de la primera categoría, haciendo un comparativo entre la capitalización total de las dos secciones de la Bolsa Mexicana de Valores en su conjunto en ese mismo periodo, la participación del MMEX ascendía escasamente a ocho décimas del uno por ciento, y si se quitara la capitalización de las 20 empresas de la segunda categoría se reduciría a tan solo cinco décimas del uno por ciento del total una suma verdaderamente insignificante.

Para este mismo periodo pero de 1998 el volumen de operación de este mercado se elevo considerablemente lo que provoco una mayor respuesta y participación de los inversionistas, alcanzando un incremento del 122.5% en relación con el mismo periodo del año anterior, obteniendo una mayor liquidez de mercado, aunque en este incremento las acciones más activas del MMEX, eran operadas entre los intermediarios en el piso de remates y las transacciones de las empresas menos activas se llevaron acabo a través de los sistemas electrónicos de intercambio instalados físicamente en el piso de remates.

La liquidez de mercado en el MMEX se concentraba en unas cuantas emisiones de valores de solo nueve compañías que representaban el 90% del total de la actividad bursátil y que pertenecían a la categoría de empresas inscritas a través de colocaciones públicas.

Durante el primer semestre de 1998, en comparación con la capitalización del mercado, el volumen total operado fue equivalente a 26.9%, por lo que se puede apreciar que la liquidez de mercado de casi todas emisiones en el MMEX fue muy escasa pese al incremento obtenido por unas empresas en cuanto a su volumen de operación, otro punto destacable en este estudio del comportamiento del Mercado de Medianas Empresas en México es la casi nula participación del capital extranjero en este mercado mientras funciono como tal.

En este periodo la participación extranjera representaba solo el 3.8% del total de capitalización de mercado; y si solo se refiriera a las acciones negociadas en la

categoría de las inscritas a través de ofertas públicas, la cifra aumentaría a 6.6%. Mientras que el 95.45% del capital extranjero se invirtió únicamente en nueve compañías inscritas en el MMEX. Estas cifras contrastan con la participación del capital extranjero en la capitalización de mercado en la sección principal en ese mismo periodo y que ascendió a 33.1% de la Bolsa Mexicana de Valores.

Por esto en enero de 1999 el MMEX deja de funcionar como tal y se vuelve adherir al mercado principal, llevándose acabo todas las operaciones bursátiles en la sección (A) de mercado de valores, para esta situación se creo el Indice de mediana capitalización IMC30. Su objetivo es constituirse como un indicador representativo y confiable del mercado accionario mexicano.

Los índices de precios se generan para dar seguimiento a los mercados bursátiles, estableciendo mecanismos confiables que miden un aspecto específico de su comportamiento. Estos mecanismos deben tener una consistencia tal que permita realizar comparaciones a través del tiempo y con respecto a índices similares diseñados en los diferentes centros bursátiles.

La Bolsa Mexicana de Valores (BMV) genera 13 índices generales: el Indice de Precios y Cotizaciones (IPC), el Indice México (INMEX), el Indice de Precios del Mercado para la Mediana Empresa Mexicana (IP-MMEX), 7 Indices Sectoriales y 3 Indices para Sociedades de Inversión.

Por sus características, el IPC y el INMEX incluyen en sus muestras a emisoras cuyas series accionarias tienen niveles altos de capitalización. El IP-MMEX, índice representativo del Mercado de la Mediana Empresa, perdió su razón de ser en enero de 1999 cuando la BMV integró la operación del mercado de capitales incorporando la sección B o Mercado de la Mediana Empresa, a la sección principal. Es por ello que la BMV consideró necesario desarrollar un nuevo índice que refleje en forma particular el comportamiento de las emisoras que se ubican dentro del nivel medio de capitalización del mercado y que además cuentan con niveles de bursatilidad adecuados.

En este sentido, la BMV desarrolló el Indice de Mediana Capitalización (IMC30) conformado por treinta series accionarias representativas de este importante estrato del mercado accionario mexicano.

El Indice de Mediana Capitalización (IMC30) tiene como objetivo constituirse como un indicador representativo y confiable del mercado accionario mexicano para empresas de media capitalización.

Asimismo, este índice servirá a las Sociedades de Inversión y al Mercado de Derivados, como valor de referencia de instrumentos indizados.

Las principales características del IMC30 son:

Representatividad de las empresas de capitalización media, ya que incorpora los conceptos de tamaño y operatividad de las emisoras que integran su muestra, a través de:

- La mayor cercanía a la media del nivel de capitalización del mercado.
- Los mejores niveles de bursatilidad en este estrato del mercado.
- Una muestra de treinta series accionarias.

La estructura de cálculo contempla el valor de capitalización, el cual es utilizado como ponderador.

La revisión de la muestra se realiza semestralmente con el objeto de actualizar su representatividad mediante su Base: 29 de enero de 1999 = 100

El proceso de selección de la muestra es el siguiente:

- Se delimita un "grupo de emisoras" de media capitalización dentro del mercado accionario a través de un proceso estadístico. El proceso estadístico aplicado por la BMV para la selección de la muestra considera todas las emisoras vigentes del mercado accionario, obteniendo el valor de capitalización de cada una y ordenando estos valores en forma descendente. Posteriormente, se eliminan los extremos y se transforma la serie de datos por medio de la aplicación de una raíz cuadrada con el objeto de normalizar dicha serie y de esta forma encontrar el valor medio de capitalización. Finalmente se determina el "grupo de emisoras" localizadas en un rango de más/menos media desviación estándar, respecto al valor medio de capitalización.
- El "grupo de emisoras" se ordena de mayor a menor cercanía al nivel medio de capitalización. En caso de que no se completen las 30 series, se seleccionarán aquellas emisiones en el mejor lugar del siguiente estrato de bursatilidad (bursatilidad baja).
- Posteriormente, se identifica el nivel de bursatilidad de cada emisora, tomando la calificación más alta de sus series.
- De este grupo, se eligen las 30 emisoras que cumplen simultáneamente con la mayor cercanía al valor medio de capitalización y con los mejores niveles de bursatilidad (alta y media).
- Estas 30 emisiones seleccionadas, van a formar parte de la muestra del índice.

Estos datos se pueden observar estadísticamente y con gráficas en el anexo estadístico contiguo a este capítulo.

Compañías en listadas en el MEX

Las 16 compañías inscritas mediante ofertas públicas de acciones:

Agro Industrial Exportadora	Grupo Iconsa
Biper	Grupo Macma
Convertidora Industrial	Grupo Nutrisa
Datacapital	Grupo Profesional, Planeación y Proyectos
Dermet de México	Grupo Prove-Quim
Dixon Ticonderoga de México	Maquinaria Diesel
Ferrioni	Médica Sur
Fotoluz Corporación	Pastelería Francesa (El Globo)

Las 20 compañías inscritas por transferencia del mercado principal:

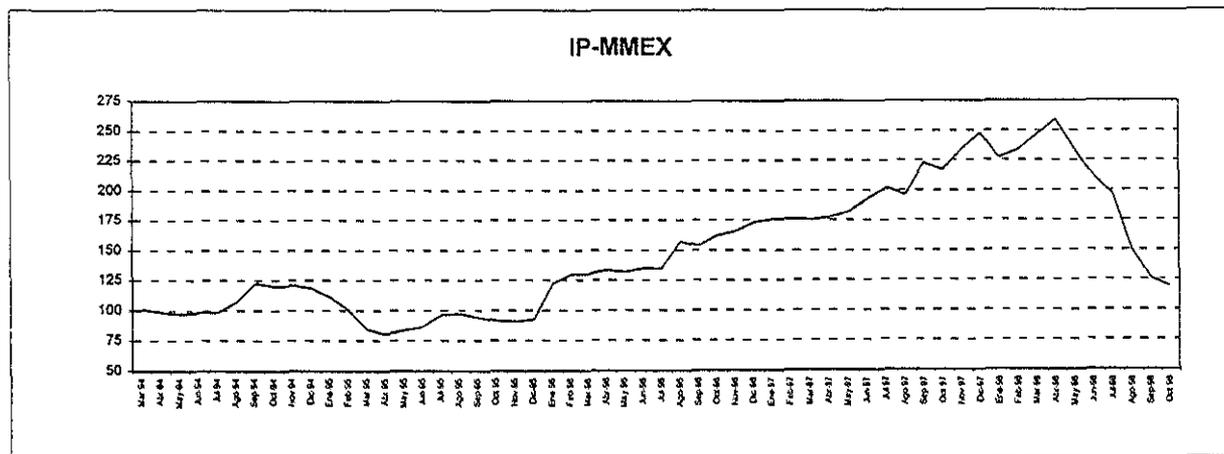
A C Mexicana	Grupo Lamosa
Afianzadora Lotonal	IEM
Americana de Fianzas	Industrias Oxy
Campus	La Latinoamericana de Seguros
Casa de Bolsa Arka	Q Tel
Consortio Aristos	QB Industrias
Coppel	Reaseguradora Alianza
Editorial Diana	Reaseguradora Patria
Fianzas Atlas	Regio Empresas
Grupo Asturiano	Unión de Capitales

MERCADO PARA LA MEDIANA EMPRESA MEXICANA

INDICE DE PRECIOS MMEX.										
Mes	1994		1995		1996		1997		1998	
	IP-MMEX	variacion/mensual								
enero			110.88	-6.15	122.65	32.58	175.74	1.45	226.88	-8.55
febrero			100.45	-9.41	129.93	5.94	176.17	0.24	233.42	2.88
marzo	100.93		84.68	-15.7	130.37	0.34	175.33	-0.48	246.46	5.59
abril	98.5	-2.41	80.66	-4.75	133.64	2.51	177.15	1.04	259.18	5.16
mayo	96.85	-1.68	83.73	3.81	132.03	-0.73	181.98	2.73	234.23	-9.63
junio	98.23	1.42	86.61	3.44	135.03	1.79	192.43	5.74	211.65	-9.64
julio	98.51	0.29	96.47	11.38	134.74	-0.21	202.46	5.21	196.42	-7.2
agosto	107.36	8.98	97.57	1.14	157.19	16.66	195.90	-3.24	150.35	-23.45
septiembre	122.95	14.52	94.19	-3.46	153.64	-2.26	222.66	13.66	125.55	-16.49
octubre	119.94	-2.45	91.37	-2.99	162.15	5.54	216.79	-2.64	119.14	-5.11
noviembre	120.89	0.79	90.65	-0.79	165.91	2.32	233.78	7.84		
diciembre	118.15	-2.27	92.51	2.05	173.23	4.41	248.08	6.12		

Fuente: Bolsa Mexicana de Valores

VARIACION ACUMULADA (%)	
NOMINAL	
IP-MMEX	96.42



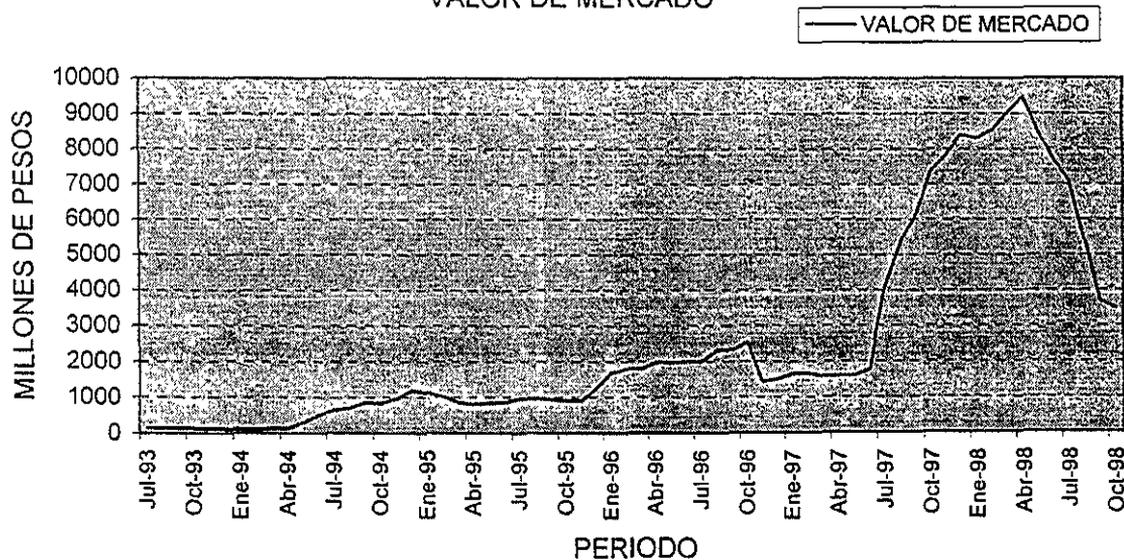
Fuente: Bolsa Mexicana de Valores

**VALOR DE MERCADO DEL IP-MMEX
MILLONES DE PESOS**

	1993	1994	1995	1996	1997	1998
ENERO		103.045	1127.917	1697.65	1659.17	8300.51
FEBRERO		104.047	1021.731	1798.38	1663.39	8539.77
MARZO		137.393	861.345	1799.05	1581.61	9016.85
ABRIL		134.085	811.893	1981.54	1597.96	9482.22
MAYO		302.898	842.824	1962.89	1606.88	8522.93
JUNIO		522.147	869.586	1998.09	1793.82	7700.81
JULIO	132.753	649.908	966.141	1993.59	4085.68	7106.56
AGOSTO	132.416	708.335	977.23	2328.5	5331.32	5439.7
SEPTIEMBRE	142.426	859.08	943.373	2320.09	6059.41	3700.46
OCTUBRE	127.604	835.234	914.887	2539.85	7359.53	3484.65
NOVIEMBRE	118.539	965.151	907.669	1423.23	7835.22	
DICIEMBRE	117.384	1202.113	1280.47	1511.25	8400.52	

FUENTE. BOLSA MEXICANA DE VALORES

VALOR DE MERCADO



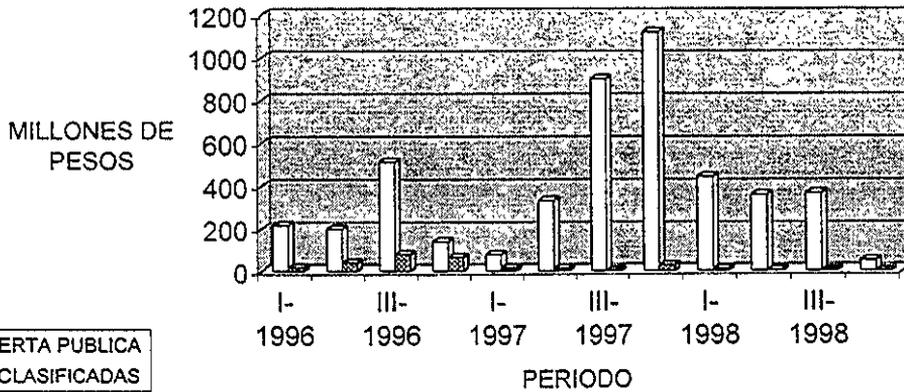
FUENTE: ELABORADA CON LOS DATOS DEL CUADRO DE VALOR DE MERCADO

IMPORTE OPERADO
MILLONES DE PESOS

TRIMESTRE	OFERTA PUBLICA (A)	RECLASIFICADAS (B)	TOTAL (C)	% PARTICIPACION (B)/(C)	% PARTICIPACION (A)/(C)
I-1996	216.5	16.86	233.37	7.22	92.77
II-1996	200.32	39.82	240.14	16.58	83.42
III-1996	511.68	79.15	590.83	13.40	86.60
IV-1996	139.66	66.28	205.95	32.18	67.81
I-1997	78.53	15.55	94.08	16.53	83.47
II-1997	331.53	13.2	344.73	3.83	96.17
III-1997	900.56	2.53	903.1	0.28	99.72
IV-1997	1121.19	26.72	1147.91	2.33	97.67
I-1998	443.24	9.51	452.75	2.10	97.90
II-1998	359.76	3.6	363.36	0.99	99.01
III-1998	366.67	2.28	368.95	0.62	99.38
IV-1998	49.42	0.89	50.31	1.77	98.23

FUENTE: BOLSA MEXICANA DE VALORES

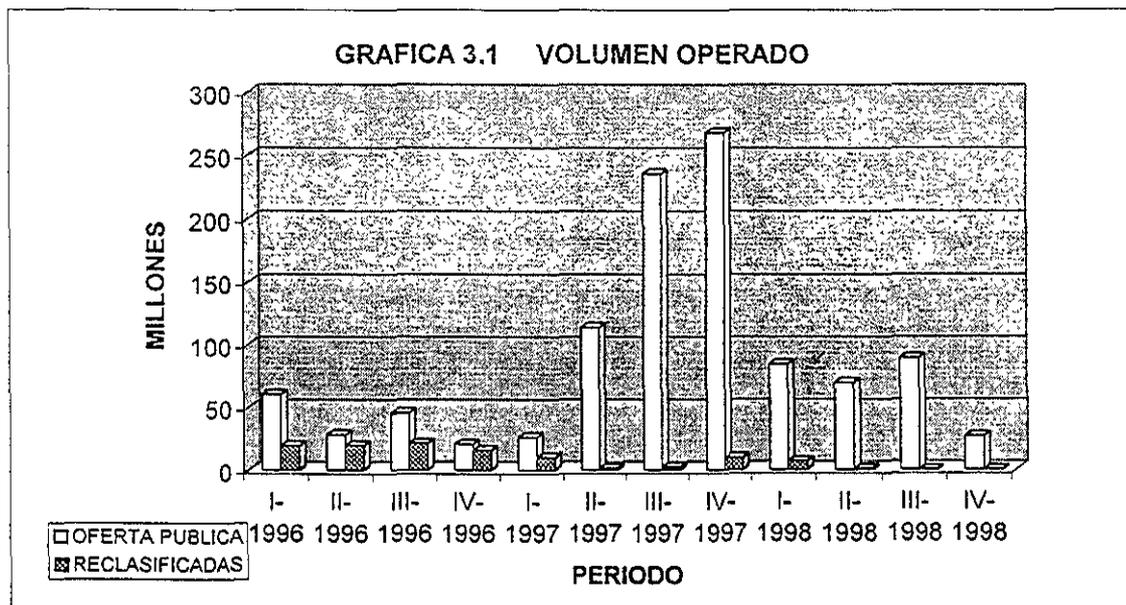
IMPORTE OPERADO



FUENTE: BOLSA MEXICANA DE VALORES

(CUADRO 3.1) VOLUMEN OPERADO						
CIFRAS EN MILLONES DE ACCIONES						
PERIODO	EMISION POR OFERTA PUBLICA (A)	RECLASIFICADAS (B)	TOTAL (C)	% PARTICIPACION (B)/(C)	% PARTICIPACION (A)/(C)	
I-1996	60.6	19.38	79.98	24.23	75.77	
II-1996	28.28	19.79	48.07	41.17	58.83	
III-1996	45.83	21.41	67.24	31.84	68.16	
IV-1996	20.58	15.85	36.43	43.51	56.49	
I-1997	26.17	10.07	36.24	27.79	72.21	
II-1997	113.94	1.49	115.43	1.29	98.71	
III-1997	235.96	2.38	238.34	1.00	99.00	
IV-1997	268.45	9.66	278.11	3.47	96.53	
I-1998	84.47	6.92	91.39	7.57	92.43	
II-1998	69.71	0.8	70.51	1.13	98.87	
III-1998	89.31	0.23	89.54	0.26	99.74	
IV-1998	26.79	0.33	27.12	1.22	98.78	

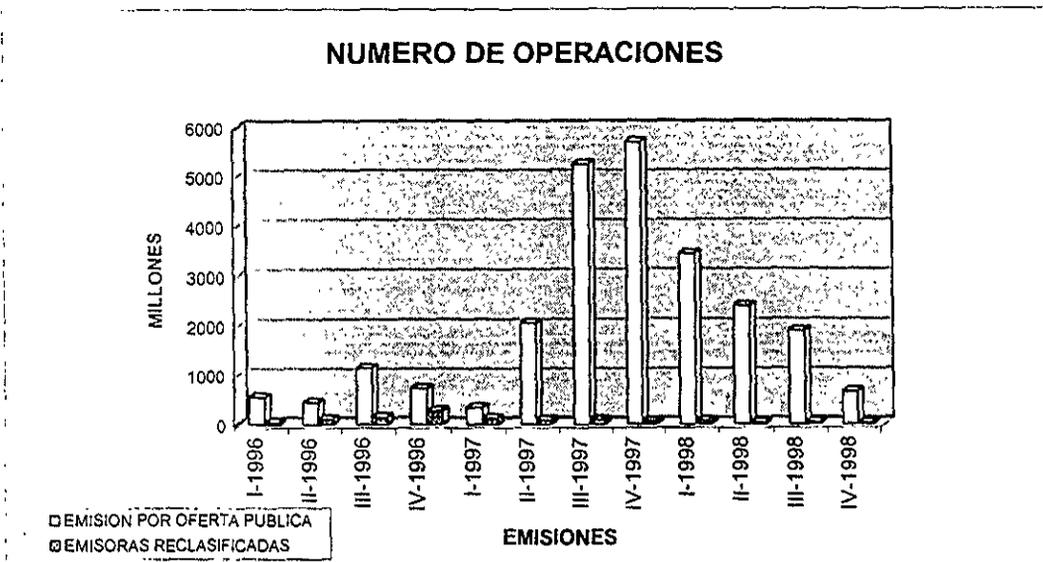
FUENTE: BOLSA MEXICANA DE VALORES



FUENTE BOLSA MEXICANA DE VALORES

NUMERO DE OPERACIONES					
PERIODO	EMISIONES POR OFERTA PUBLICA (A)	RECLASIFICADAS B)	TOTAL (C)	% PARTICIPACION (B)/(C)	% PARTICIPACION (A)/(C)
I-1996	555	47	602	7.81	92
II-1996	453	110	563	19.54	80
III-1996	1148	153	1301	11.76	88
IV-1996	737	278	1015	27.39	73
I-1997	339	134	473	28.33	72
II-1997	2059	95	2154	4.41	96
III-1997	5251	99	5350	1.85	98
IV-1997	5699	67	5766	1.16	99
I-1998	3449	67	3516	1.91	98
II-1998	2392	36	2428	1.48	99
III-1998	1900	29	1929	1.50	98
IV-1998	658	26	684	3.80	96

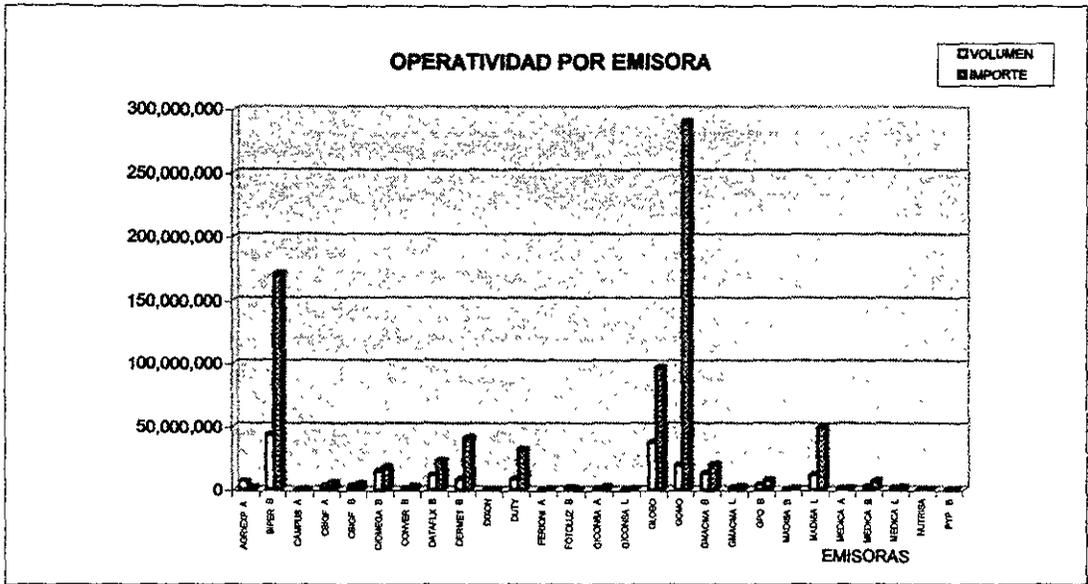
FUENTE. BOLSA MEXICANA DE VALORES



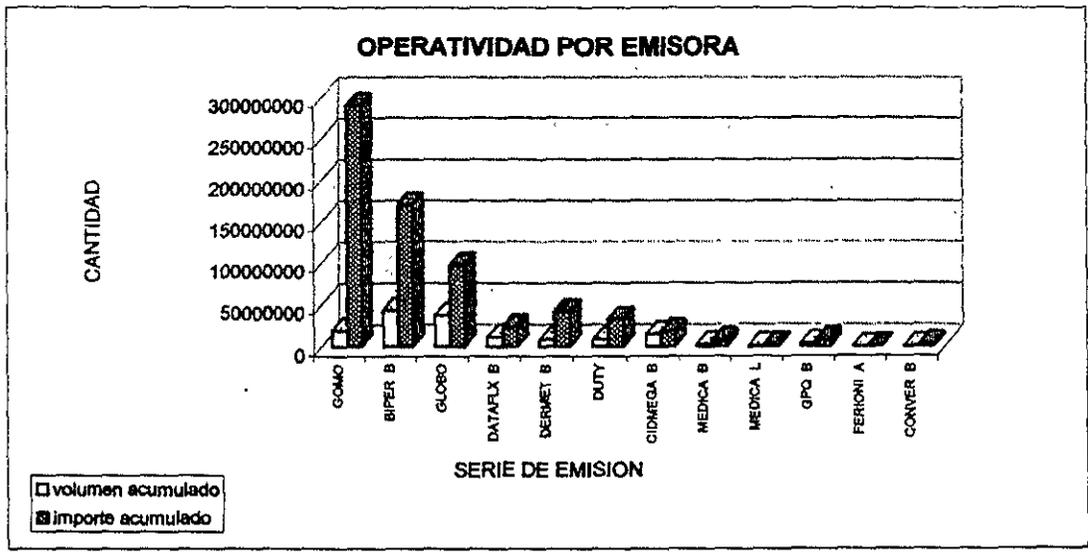
FUENTE. BOLSA MEXICANA DE VALORES

OPERATIVIDAD POR EMISORA Y SERIE											
EMISORA Y SERIE	II-1998			III-1998			IV-1998			VOL.ACUMU	IMP ACU
	VOLUMEN	IMPORTE	OPERACIONES	VOLUMEN	IMPORTE	OPERACIONES	VOLUMEN	IMPORTE	OPERACIONES		
AGRIEXP A	10,000	5,700	1	1,095,000	365,780	0	5,605,000	1,826,880	28	6,710,000	2,198,360
BIPER B	24,067,120	108,256,936	754	19,278,855	62,860,715	0	0			43,345,975	171,117,651
CAMPUS A	1,000	160	1							1,000	160
CBIGF A				2,998,692	5,997,384	0	0			2,998,692	5,997,384
CBIGF B				2,484,352	4,968,704	0	0			2,484,352	4,968,704
CIDMEGA B	5,053,000	8,085,890	48	9,165,000	9,488,030	0	475,000	447,680	34	14,693,000	18,021,600
CONVER B	311,000	2,183,860	34	37,000	153,700	0	216,000	624,800	6	564,000	2,962,360
DATAFLX B	1,835,000	7,709,910	198	7,238,000	12,865,530	0	2,471,000	2,506,170	90	11,544,000	23,081,610
DERMET B	3,909,487	25,656,998	226	2,503,000	9,883,190	0	1,696,000	6,126,850	55	8,108,487	41,667,038
DIXON	61,000	292,780	6	34,000	178,020	0	2,000	12,000	1	97,000	482,800
DUTY	3,171,000	16,320,660	112	2,891,000	11,502,340	0	2,081,000	4,309,700	131	8,143,000	32,132,700
FERIONI A	4,000	26,440	4	21,000	130,680	0	80,000	400,000	3	105,000	557,120
FOTOLUZ B	1,000	100	1				1,885,000	36,723	10	1,886,000	36,823
GICONSA A	350,395	1,723,073	9	151,791	683,060	0	0			502,186	2,406,133
GICONSA L	60,000	366,000	3							60,000	366,000
GLOBO	12,248,000	40,021,100	250	17,306,039	41,912,605	0	8,025,674	15,810,925	98	37,579,713	97,744,630
GOMO	5,271,783	94,483,188	566	12,307,334	184,827,206	0	1,499,000	11,644,040	141	19,078,117	290,954,434
GMACMA B	206,200	571,720	13	12,499,963	19,320,475	0	283,000	507,150	7	12,989,163	20,399,345
GMACMA L	4,200	9,234	4	1,306,000	2,729,910	0	0			1,310,200	2,739,144
GPQ B	2,360,000	5,528,750	73	607,000	1,404,570	0	609,000	823,030	18	3,576,000	7,756,350
MADISA B	91,000	439,120	18	30,000	137,300	0	6,000	20,300	4	127,000	596,720
MADISA L	9,928,139	45,265,803	39	203,000	881,600	0	1,349,000	3,476,700	20	11,480,139	49,624,103
MEDICA A	260,000	741,000	12	151,000	392,600	0				411,000	1,133,600
MEDICA B	438,043	1,558,855	9	1,641,185	5,039,601	0	407,043	651,069	9	2,486,271	7,249,525
MEDICA L	50,000	201,920	4	842,000	1,850,740	0	100,000	196,000	3	992,000	2,248,660
NUTRISA										0	0
PYP B	14,710	306,997	8	4,330	64,808	0	0			19,040	371,805
TOTAL	69,706,077	359,756,194	2,393	94,795,541	377,638,548	0	26,789,717	49,420,017	658	191,291,335	786,814,759

FUENTE: BOLSA MEXICANA DE VALORES



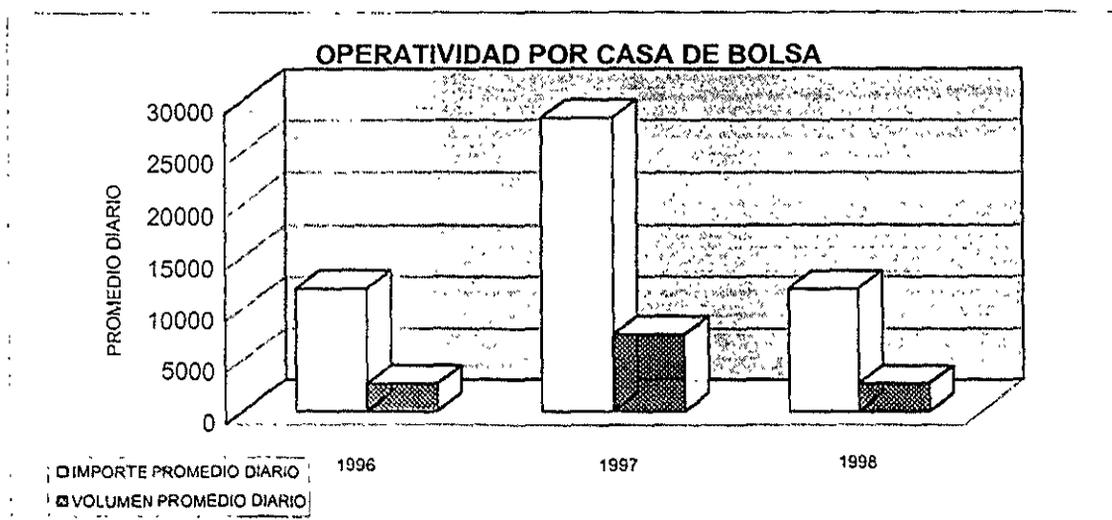
FUENTE: BOLSA MEXICANA DE VALORES



FUENTE: BOLSA MEXICANA DE VALORES

OPERATIVIDAD POR CASA DE BOLSA						
CASA DE BOLSA	1996		1997		1998	
	VOLUMEN PROMEDIO DIARIO	IMPORTE PROMEDIO DIARIO	VOLUMEN PROMEDIO DIARIO	IMPORTE PROMEDIO DIARIO	VOLUMEN PROMEDIO DIARIO	IMPORTE PROMEDIO DIARIO
ABACO	14.97	87.04	93.32	290.33	24.25	139.57
ACCTV	50.78	369.35	175.77	734.71	125.41	562.81
ANAHU	7.56	85.36	22.87	82.1	N.O.	N.O.
ARKA	9.59	52.87	86.82	381.75	45.44	268.36
BANOR	111.35	1026.58	415.88	1385.57	71.55	279.73
BARIN	36.28	280.65	51.2	103.97	64.35	189.62
BCOMR	79.93	363.37	80.61	388.18	56.94	224.16
BTMEX	15.97	94.47	35.57	137.89	2.71	9.09
BURSA	694.37	440.31	45.59	168.99	33.17	180.13
CBI	6.37	33.97	61.64	236.37	35.5	203.12
CBTAL	159.19	1132.95	336.26	1571.62	103.82	746.13
DMG	N.O.	N.O.	N.O.	N.O.	12.86	50.86
ESBUR	0.08	0.23	N.O.	N.O.	0.01	0
GMB	732.54	4861.93	2247.87	9335.31	722.7	3312.17
GOLDM	1.04	7.3	39.53	158.83	16.78	66.66
INBUR	2.01	6.34	56.01	136.38	57.65	135.18
INLAT	50.62	253.48	204.46	810.9	87.28	494.96
INTER	69.98	409.28	69.69	302.54	146.4	489.86
INVER	243.52	119.82	95.49	296.25	22.59	6.1
INVEX	41.11	240.58	46.85	258.35	24.63	86.09
IXE	8.03	74.1	86.05	322.54	46.83	169.31
MERL	12.68	57.78	39.08	116.97	43.79	142.37
MEXIN	2.42	30.59	14.61	82.18	N.O.	N.O.
MULVA	62.05	117.93	18.51	77.14	4.99	21.14
OBSA	12.56	62.46	192.96	644.48	101.44	275.21
PROBU	137.34	1344.54	1714.24	6735.85	458.99	2199.42
SANT	17.1	76.49	115.46	379.34	47.71	255.57
SC	0.74	10.93	21.87	71.86	5.62	28.15
VAFIN	33.81	154.82	29.86	145.96	110.61	489.02
VALBU	12.08	69.3	3.71	19.69	1.16	4.63
VALME	4.51	20.04	52.58	202.12	22.7	127.61
VALUE	23.8	109.15	149.42	613.5	68	299.79
VECTO	45.31	133.93	919.15	2097.22	152.23	469.82
PROMEDIO DIARIO	2699.69	11927.94	7522.93	28288.89	2718.11	11926.64

FUENTE: BOLSA MEXICANA DE VALORES

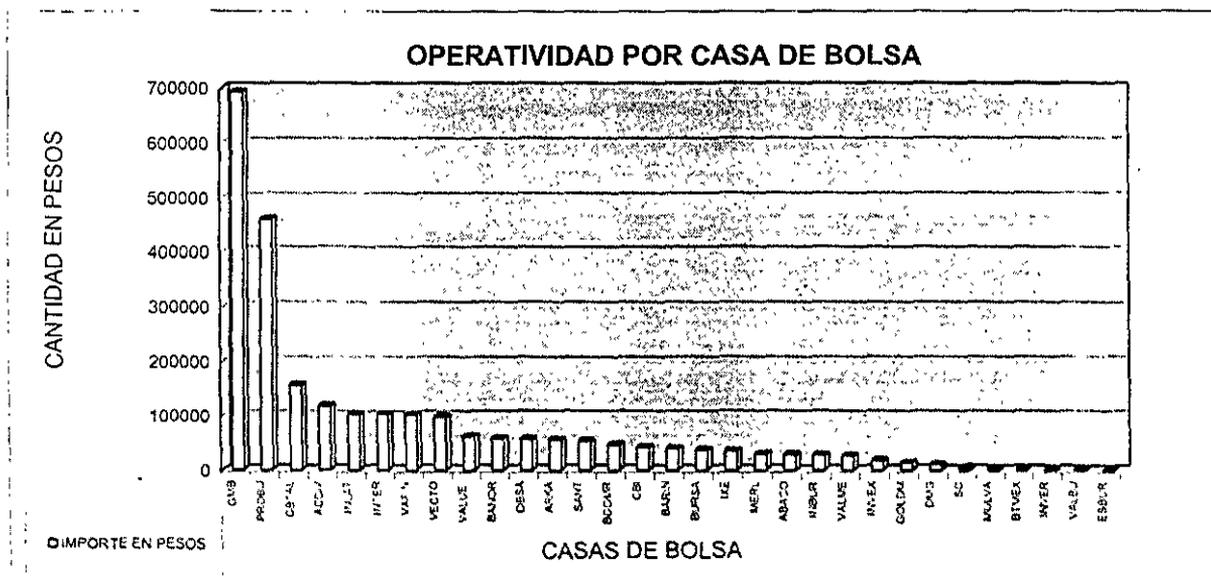


FUENTE: BOLSA MEXICANA DE VALORES

OPERATIVIDAD POR CASA DE BOLSA			
Casa de bolsa	Volumen	Importe en pesos	% de participacion
GMB	151.044	692244.19	27.775
PROBU	95.929	459678.61	18.443
CBTAL	21.698	155941.91	6.257
ACCIV	26.211	117628.06	4.720
INLAT	18.241	103446.85	4.151
INTER	30.598	102380.52	4.108
VAFIN	23.118	102204.79	4.101
VECTO	31.817	98191.82	3.940
VALUE	14.211	62655.8	2.514
BANOR	14.955	58462.59	2.346
OBSA	21.201	57518.9	2.308
ARKA	9.497	56086.23	2.250
SANT	9.971	53414.45	2.143
BCOMR	11.9	46849.34	1.880
CBI	7.42	42451.97	1.703
BARIN	13.449	39629.94	1.590
BURSA	6.933	37647.28	1.511
IXE	9.788	35385.8	1.420
MERL	9.151	29755.22	1.194
ABACO	5.068	29170.97	1.170
INBUR	12.048	28253.07	1.134
VALME	4.745	26669.76	1.070
INVEX	5.147	17992.41	0.722
GOLDM	3.506	13932.41	0.559
DMG	2.687	10328.43	0.414
SC	1.174	5882.43	0.236
MULVA	1.042	4417.54	0.177
BTMEX	566	1899	0.076
INVER	4.722	1274.07	0.051
VALBU	243	966.75	0.039
ESBUR	2	0.32	0.000
TOTAL	1378.271	2492361.43	100.000

FUENTE : Bolsa Mexicana de Valores
 Datos acumulados al 30 de octubre de 1998.

ESTA TESIS NO SALE
 DE LA BIBLIOTECA

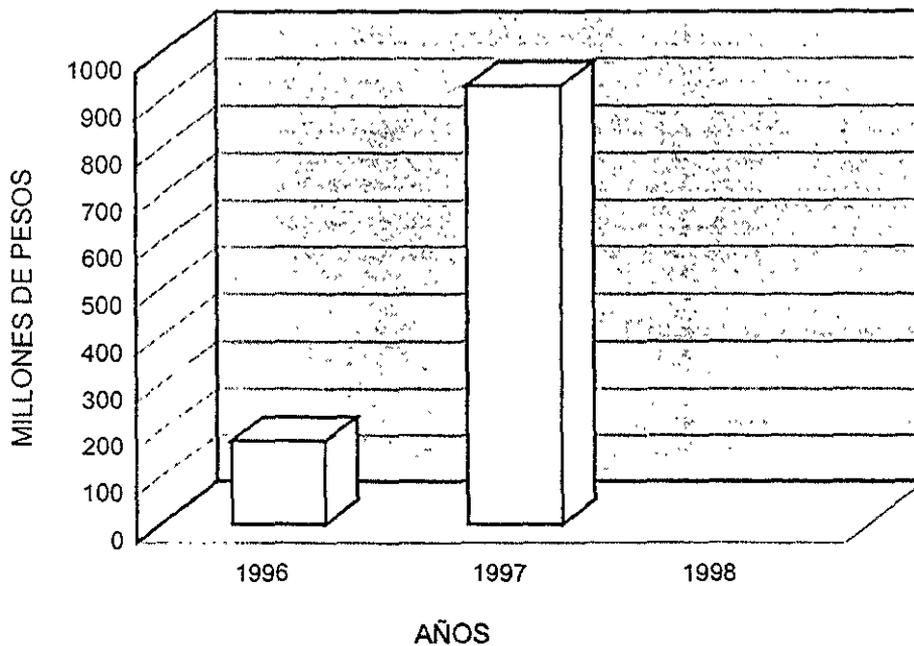


FUENTE : Elaboracion propia con datos de la Bolsa Mexicana de Valores

FINANCIAMIENTO NETO BURSATIL			
EMISORA	1996	1997	1998
AGRIEXP	37.28		
BIPER		205.15	
CIE			
CIDMEGA		155.99	
CONVER	80.59		
DATAFLX		234.89	
DERMET	60.34		
DIXON			
DUTY		100.68	
FERIONI			
GICONSA			
GLOBO		85.06	
GMACMA			
GOMO		78.03	
GPQ		71.68	
MADISA			
MEDICA			
NUTRISA			
PYP			
TOTAL	178.2	931.47	

FUENTE: BOLSA MEXICANA DE VALORES

FINANCIAMIENTO NETO BURSATIL



FUENTE: BOLSA MEXICANA DE VALORES

EMPRESAS QUE COTIZABAN EN EL MMEX

EMISORA	ORIGEN	GIRO	PRODUCTOS	SUBSIDIARIAS	DERECHOS DECRETADOS	SECTOR	COMPOSICION DE VENTAS POR NEGOCIO	PERSONAL
Grupo Lamosa, S.A. de C.V (LAMOSA)	Compañía fabricante de ladrillos fundada en 1980, en Monterrey, Nuevo Leon	Consortio dedicado a diferentes negocios de la construcción	Revestimientos, cerámicos, ladrillería, muebles sanitarios y accesorios, adhesivos, yeso y desarrollos inmobiliarios	Lamosa Revestimientos, S.A. de C.V. Lamosa USA, Corp TileCera Distribución, Inc. Sanitarios Azteca, S.A. Ceramic Trade, Inc Crest, S.A. Proyeso, S.A. General de Minerías, S.A. Ladrillera Monterrey, S.A. de C.V. Servicios Adm Lamosa S.A. de C.V.	Pago por dividendos a razón de 0.50 por acción en circulación serie B.	Industria de la construcción	Productos Cerámicos 51% Sanitarios 20% Adhesivos 22% Otros 7%	2,801, Empleados
Grupo Macma, S.A. de C.V (GMACMA)	Resultado de la compra de la empresa Pillsbury Company, En 1991	Producción y comercialización de alimentos	Pastas, galletas, helados y chocolates finos	Mac' Ma, S.A. de C.V. Pastas Cora, S.A. de C.V. Pastas Cora de la Laguna, S.A. de C.V. Inmobiliaria Kaunas, S.A. de C.V. Inmobiliaria Dupral, S.A. de C.V. Yom Yom, S.A. de C.V.	No decreto	Industria alimenticia	Galletas finas 48% Pastas Alimenticias 42% Otros 10%	1,031, Empleados
Grupo Nutrisa, S.A. de C.V. (NUTRISA)	Sociedad creada en 1993	Alimentos y productos naturales de belleza	Alimentos, vitaminas, proteínas, productos naturales de belleza y helado de yoghurt.	Nutrisa S.A. de C.V. Promociones Inmobiliarias Nutrisa S.A. Inmobiliaria Nutrisa, S.A. de C.V. Operadora Nutrisa, S.A. de C.V.	No decreto	Industria alimenticia	Helado 48% Productos naturales 52%	465, Empleados
Grupo Profesional y Proyectos, S.A. de C.V (PYP)	Compañía Mexicana Independiente, fundada en 1970, que ofrece servicios profesionales en Ingeniería.	Ingeniería básica	Estudios de factibilidad, supervisión de obra, control de calidad, servicios de topografía, mecánica de suelos, geomancia, planos y programas de presupuestos y costos	Internacional de Planeación y Proyectos S a de C.V	Dividendos en efectivo a razón de \$ 0.72 series, "A", "B", y "B-1" por cada circulación	Industria de la construcción	Estudio de campo 5% Estudio de factibilidad 5% Ingeniería al detalle 25% Supervisión de obra 10% Administración de obra 55%	325, Empleados
Grupo Prove-Quim, S.A. de C.V. (GPQ)	Fundada en 1958 como importadora de productos de USA	Distribución de productos químicos	Distribuye mas de 250 productos químicos, mezclado de solventes y envasado de productos químicos	Prove-Quim, S.A. de C.V. CC.P.Q. S.A. de C.V.	Dividendos en efectivo a razón de \$ 0.036 por cada acción en circulación	Comercio (químico agrícola)	Ingredientes 18% Clorados 12% Envases 1% Húles 2% Inorgánicos 24% Mezclas 11% Pinturas 4% Silicones 3% Solventes 19% Servicios 1%	327, Empleados

EMISORA	ORIGEN	GIRO	PRODUCTOS	SUBSIDIARIAS	DERECHOS DECRETADOS	SECTOR	COMPOSICION DE VENTAS POR NEGOCIO	PERSONAL
Latinoamericana Duty Free, S.A. de C.V. (DUTY)	Creada en 1977 bajo la modalidad de empresas "libres de impuestos"	Comercialización de productos de consumo personal	Bebidas alcohólicas, tabaco, perfumería, regalos y alimentos	Aero-Boutiques de México S.A. de C.V.	No decreto	Comercio	Tabacos 15% Bebidas 31% Regalos 8% Electrónica y artesanías 6% Alimentación 2% Perfumes 38%	793, Empleados
Maquinaria Diesel, S.A. de C.V. (MADISA)	Constituida en 1946	Industria de la construcción venta de equipo y refacciones	Maquinas para movimiento de tierra, equipo de pavimentación, gruas y montacargas	No Disponible	Dividendos en efectivo \$0.01 por acción en circulación cupón 1 y dividendo en efectivo \$0.1 por acción en circulación cupón 2	Industria de la construcción	Maquinaria nueva 63% Maquinaria usada 5% Ingresos/renta 6% Refacciones y servicios 26%	678, Empleados
Medica Sur, S.A. de C.V. (MEDICA)	Constituida en 1980	Complejo Integrado de servicios para la salud	Hospital, imagenología, unidad diagnóstico clínico, litiasis renal, rehabilitación osteoporosis, medicina nuclear, gastroenterología, hemodiálisis, inhaloterapia, oncología, somnología,	Operadora Medica Sur, S.A. de C.V.	Dividendos en efectivo \$0.01752 serie AyB, y \$0.01840 serie L, por acción en circulación cupón 3 y dividendo en efectivo \$0.1507 serie A y B, y \$0.1583 serie L por acción en circulación cupón 4	Servicios	Hospital 44% Urgencias 18% Unidad Terapia 2% Estancia Diurna 2% Ginecología 2% Imagenología 8% Unidad Diagnostico Clínico 5% Osteoporosis 2% Medicina Nuclear 2% Hemodiálisis 2% Inhaloterapia 1% Oncología 7% Concesiones 5%	709, Empleados
Agro Industria Exportadora S.A. de C.V. (AGRIEXP)	Fundada en 1973	Exportación de fresa congelada	Frutas congeladas Alimentos procesados	Pepinex S.A. de C.V.	No decreto	Alimentos	Alimentos procesados 30% Frutas congeladas 70%	985, Empleados
Pastelería Francesa, S.A. de C.V. (GLOBO)	Constituida en 1884 como salón de té para 1923 fue reabierto como pastelería	Producción y distribución de productos de pastelería y panificación	Pastelería, panificación, productos gastronómicos propios.	El Globo de Occidente, S.A. de C.V.	No decreto	Industria de alimentos.	Pastelería 44% Panificación 41% Otros productos 5% Prods. Gastronómico 10%	1954, Empleados

EMISORA	ORIGEN	GIRO	PRODUCTOS	SUBSIDIARIAS	DERECHOS DECRETADOS	SECTOR	COMPOSICION DE VENTAS POR NEGOCIO	PERSONAL
Convertidora Industrial S.A. de C.V. (CONVER)	Fundada en 1979 para empaquetar globos en bolsas de plástico	Producción y venta de globos metalizados y envases flexibles, así como artículos de para fiestas y animación	Globos metalizados Envases flexibles Artículos de fiesta	No Disponible	Cupones pagados y dividendos	Industria de la Transformación	Globos 38% Envases 55% Artículos de fiesta 7%	420, empleados
Dermet de México S.A. De C.V. (DERMET)	fundada en 1988 como empresa mixta	Comercializa y fabrica toda clase de productos alimenticios, químicos y farmacéuticos en general	Acido cítrico nitrate de sodio Importación de prod. Que no se fabrican en México	Químicos Argostal S.A. de C.V. Dermet S.A. de C.V. Industria Cítrica de Guadalajara S.A. Alfred Wolff México S.A. de C.V.	No decreto	Comercio	Cítricos 15% Food 14% Feed 4% Lecteos 5% Químicos 22% Plásticos 19% Mezclas y Materias 4% Especialidades 3% Agroquímicos 2% Sulfato de cobre 9% Otros 3%	No disponible
Grupo Dataflux S.A. de C.V. (DATAFLX)	Fundada en 1984 como procesadora de datos	Distribución de equipos y productos relacionados con telecomunicación e informática	Micro computadoras, periféricos de computadoras, partes y software	Dataflux S.A. de C.V. Dax S.A. de C.V. Genetec S.A. de C.V. Interax de México S.A. de C.V. Macro computo S.A. de C.V. Industria y Constructora la Estanzuela S.A. de C.V.	Dividendos	Comercio	Ventas Mayoreo 67% Ventas valor agregado 30% Educación 3%	1778, empleados
Fotoluz Corporación S.A. de C.V. (FOTOLUZ)	creada en 1962 como comercializadora de artículos fotográficos	Sociedad tenedora de acciones cuyas filiales se dedican al servicio fotográfico	Productos Fotográficos, servicios fotográficos, home office, aire acondicionado, telefonía, línea blanca, computación, foto acabado	Fotoluz Comercial S.A. de C.V. Fotoluz Industrial S.A. de C.V. Financiera fotoluz S.A. de C.V.	No decreto	SERVICIOS comercio	Fotografía 33% Audio y video 33% Otros 34%	62, Empleados
Ferioni S.A. de C.V. (FERIONI)	Fundada en 1986	Especializada en diseño y comercialización de prendas de vestir	Prendas de vestir ambos sexos, niños y bebés	Servicios Administrativos Ricasa S.A. Bimfer S.A. de C.V.	No decreto	SERVICIOS comercio	Ropa de vestir 100%	180, Empleados

EMISORA	ORIGEN	GIRO	PRODUCTOS	SUBSIDIARIAS	DERECHOS DECRETADOS	SECTOR	COMPOSICION DE VENTAS POR NEGOCIO	PERSONAL																				
Grupo Comercial Gomo S.A. de C.V. (GOMO)	Fundada en 1989	Comercialización y distribución de aparatos eléctricos	Aparatos de uso doméstico partes y accesorios eléctricos	Grupo Industrial Gomo S.A. de C.V. Promotores Eléctricos Y Planeación Empresarial S.A. de C.V. Chopin S.A. de C.V. Telecomunicaciones Gomo S.A. de C.V.	No decreto	Comercio	<table border="0"> <tr><td>Video</td><td>50%</td></tr> <tr><td>Home video</td><td>26%</td></tr> <tr><td>Línea Blanca</td><td>15%</td></tr> <tr><td>Instrumentos musicales</td><td>1%</td></tr> <tr><td>Car audio</td><td>3%</td></tr> <tr><td>Pianos y teclados</td><td>2%</td></tr> <tr><td>Música impresa</td><td>1%</td></tr> <tr><td>Telefonía celular</td><td>1%</td></tr> <tr><td>Varios</td><td>1%</td></tr> </table>	Video	50%	Home video	26%	Línea Blanca	15%	Instrumentos musicales	1%	Car audio	3%	Pianos y teclados	2%	Música impresa	1%	Telefonía celular	1%	Varios	1%	306, Empleados		
Video	50%																											
Home video	26%																											
Línea Blanca	15%																											
Instrumentos musicales	1%																											
Car audio	3%																											
Pianos y teclados	2%																											
Música impresa	1%																											
Telefonía celular	1%																											
Varios	1%																											
Grupo S.A. de C.V. (CIDMEGA)	Fundada en 1980	Empresa controladora representante del complejo turístico Cid Resort	Operadora de Hoteles Venta de tiempos compartidos Administración diseño, construcción y operación de mannas, club de tenis, golf y club náutico	Construcción y Materiales Playa Sabalo S.A. de C.V. Operadora Turística y Hotelera Playa Sabalo S.A. de C.V. Desarrolladora e Inmobiliaria Náutica al Cid S.A. de C.V. El Cid Golf Country Club S.A. de C.V. Marina Sabalo S.A. de C.V. Operadora Club de Yates El Cid S.A. de C.V. Bersac S.A. de C.V.	No decreto	Servicios	<table border="0"> <tr><td>Hoteles</td><td>37%</td></tr> <tr><td>Tiempo compartido</td><td>43%</td></tr> <tr><td>Bienes Raíces</td><td>16%</td></tr> <tr><td>Club</td><td>4%</td></tr> </table>	Hoteles	37%	Tiempo compartido	43%	Bienes Raíces	16%	Club	4%	757, Empleados												
Hoteles	37%																											
Tiempo compartido	43%																											
Bienes Raíces	16%																											
Club	4%																											
Grupo Iconsa S.A. de C.V. (GICONSA)	Sociedad fundada en 1981	Tenedora de acciones de empresas dedicadas a la construcción	Construcción y Maquinaria Servicios Administrativos Proyectos concesionados de carreteras	Ingenieros y Contratistas Iconsa Construcciones S.A. de C.V. Maquinaria Iconsa S.A. de C.V. Servicios Administrativos Iconsa S.A. Productora de agregados y Mezclas Asfálticas S.A. de C.V. Autopistas Concesionadas de Chiapas Autopistas Concesionadas de Atlixpano Grupo de Ingeniería Ecológica III HDL & Iconsa Unión de Crédito de la Industria de la Construcción	No decreto	Industria de la Construcción	<table border="0"> <tr><td>Productos para construcción</td><td>100%</td></tr> </table>	Productos para construcción	100%	1,190, Empleados																		
Productos para construcción	100%																											
Grupo Dixon S.A. de C.V. (DIXON)	Constituida en 1953	Manufactura, comercialización de productos para la escritura	Lápices de color y de grafito, puntillas, crayones escolares e industriales, gises y marcadores	No disponible	No decreto	Industria de la Transformación	<table border="0"> <tr><td>Lápiz de color</td><td>59%</td></tr> <tr><td>Lápiz de grafito</td><td>8%</td></tr> <tr><td>Marcadores</td><td>4%</td></tr> <tr><td>Crayones</td><td>1%</td></tr> <tr><td>Pinturas de agua</td><td>1%</td></tr> <tr><td>Plastilina</td><td>4%</td></tr> <tr><td>Gises</td><td>4%</td></tr> <tr><td>Geometría</td><td>3%</td></tr> <tr><td>Correctores</td><td>1%</td></tr> <tr><td>Otros</td><td>15%</td></tr> </table>	Lápiz de color	59%	Lápiz de grafito	8%	Marcadores	4%	Crayones	1%	Pinturas de agua	1%	Plastilina	4%	Gises	4%	Geometría	3%	Correctores	1%	Otros	15%	827, Empleados
Lápiz de color	59%																											
Lápiz de grafito	8%																											
Marcadores	4%																											
Crayones	1%																											
Pinturas de agua	1%																											
Plastilina	4%																											
Gises	4%																											
Geometría	3%																											
Correctores	1%																											
Otros	15%																											

Fuente: Bolsa Mexicana de Valores

COLOCACIONES REALIZADAS

SERIE Y EMISORA	% DEL FINANCIAMIENTO / EL CAPITAL SOCIAL	VOLUMEN DE ACCIONES	PRECIOS EN PESOS	IMPORTE EN PESOS	IMPORTE EN DOLARES	FECHA DE EMISION	CASA DE BOLSA
CONVER B	33.44%	9593908	8.40	80588827	10861028	Abr-96	BANORTE
DERMET B	33.01%	18285000	3.30	60340500	8126667	Abr-96	GBM
AGRIEXP A	30.00%	52500000	0.71	37275000	4731351	Dic-96	BURSAMEX/SUR
TOTAL 1996					23719046		
GPQ B	34.50%	25599000	2.80	71677200	9136673	Feb-97	BANORTE
GLOBO *	34.86%	45484702	1.87	85056393	10774542	May-97	GBM
BIPER B	15.01%	74600000	2.75	205150000	25829724	Jun-97	PROBU
DATAFLX B	16.50%	18510061	12.69	234892674	29785658	Jul-97	GBM
GOMO *	21.09%	15151515	5.15	78030302	10033600	Sep-97	GBM
CIDMEGA B	12.00%	89142857	1.75	156000000	19981555	Sep-97	VECTOR
DUTY	15.00%	16238000	6.20	100675600	12461856	Dic-97	PROBU
TOTAL 1997					118003608		
CBIGF A	5.52%	1044814	2.00	2089628	231594	Jul-98	INTER
CBIGF B	5.52%	1636613	2.00	3273226	362773	Jul-98	INTER
TOTAL 1998					594367		

FUENTE: BOLSA MEXICANA DE VALORES

INDICE DE BURSATILIDAD

EMISORA	No. DE OPERACIONES MAY-OCT	IMPORTE MAY-OCT	INDICE DE BURSATILIDAD		
			OCT	SEP	AGO
BURSATILIDAD ALTA					
GOMO *	789	249106920	9.982	9.890	9.600
GLOBO *	211	66250690	8.603	9.390	8.860
DERMET B	257	29583980	8.354	8.900	8.540
DUTY *	274	28088930	8.145	8.670	8.300
DATAFLX B	400	20581170	8.030	9.030	8.590
MADISA L	77	48225560	7.832	7.010	6.650
BURSATILIDAD MEDIA					
CIDMEGA B	192	16172450	7.425	8.980	8.420
GMACMA B	49	20391740	7.072	7.050	6.620
GPQ B	101	6239030	6.870	8.040	7.650
MEDICA L	46	2126860	5.885	7.460	7.140
AGRIEXP A	35	2191160	5.874	6.300	3.830
CONVER B	34	1981460	5.844	6.970	6.710
BURSATILIDAD BAJA					
MEDICA B	25	6914010	5.633	7.270	6.730
LAMOS A	17	4627950	5.597	6.510	6.210
GMACMA L	17	2734260	4.980	6.190	5.680
MADISA B	26	589600	4.701	6.150	5.860
MEDICA A	18	958560	4.547	6.280	5.950
DIXON *	12	312420	3.956	6.030	5.520
DIANA B	13	634490	3.916	6.100	5.540
GICONSA A	3	799500	3.781	5.850	5.610
UNICA B	18	254000	3.571	6.100	5.790
ARISTOS A	4	176000	3.440	4.360	4.090
BURSATILIDAD MINIMA					
GICONSA L	3	366000	3.434	5.360	5.290
FERIONI A	5	143840	3.172	5.600	5.250
PYP B	5	80160	3.061	5.400	5.150
LASEG *	2	325000	3.035	-	-
REGIOEM B	9	50080	2.765	4.920	4.580
QBINDUS B	15	39000	2.750	4.550	0.000
DIANA A	3	61200	2.003	5.010	4.600
IEM B	1	37800	1.698	3.800	3.470
FOTOLUZ B	8	22023	0.935	2.180	2.460

FUENTE: BOLSA MEXICANA DE VALORES

EN ESTA RELACION DE EMISORAS APARECEN TAMBIEN LAS RECLASIFICADAS

PRINCIPALES DATOS DE BALANCE

EMISORA	ACTIVO TOTAL (MILES DE PESOS)				PASIVO TOTAL (MILES DE PESOS)				CAPITAL CONTABLE (MILES DE PESOS)			
	1997-IV	1997-III	1998-III	%	1997-IV	1997-III	1998-III	%	1997-IV	1997-III	1998-III	%
OFERTAS PUBLICAS												
AGRIEXP	161768	149518	191690	28.21	39945	26098	70513	170.19	121823	123420	121177	-1.82
CBIGF	N.D	N.D	323380	N.A	N.D	N.D	134820	N.A	N.D	N.D	188560	N.A
CIDMEGA	1871802	1787002	1988994	11.30	536534	589513	551893	-6.38	1335267	1197489	1437101	20.01
CONVER	265736	248914	277181	12.26	64960	41061	58554	37.73	200776	205853	220627	7.18
DATAFLX	1299591	937142	1005360	7.28	841979	537054	562872	4.81	457612	400088	442488	10.60
DERMET	460463	456113	512952	12.46	272148	235041	321944	36.97	188314	221072	191008	-13.60
DIXON	197442	163585	238860	46.02	49201	28775	59317	106.14	148240	134810	179543	33.18
DUTY	377980	305361	507407	66.17	223558	243914	354674	45.41	154401	61447	152733	148.56
FERIONI	84587	57224	64899	13.41	7742	7864	11472	45.88	56845	49360	53427	8.24
FOTOLUZ	190112	215234	171278	-20.42	188446	195128	169029	-13.38	1666	20106	2249	-88.81
GICONSA	416153	457026	443209	-3.02	232744	273737	281671	2.90	183408	183289	161538	-11.87
GLOBO	443550	425996	480273	8.05	31154	29378	43259	47.25	412395	396618	417014	5.14
GMACMA	425108	417817	396157	-5.18	170542	184194	170432	3.80	254596	253623	252725	-11.00
GOMO	496878	318819	648278	102.71	254120	111415	346785	211.26	242758	207404	299483	44.40
GPQ	273385	246077	276355	12.30	125511	98140	128976	31.42	147873	147937	147379	-0.38
MADISA	970184	843801	1252828	48.47	557016	446585	764383	71.16	413177	397216	488445	22.97
MEDICA	604708	553487	606137	9.51	66566	73761	53669	-27.24	538142	479726	552468	15.16
NUTRISA	62970	65048	65080	0.05	6393	5676	5700	0.42	56576	59372	59380	0.01
PYP	154211	176732	126870	-28.21	30884	38361	23913	-34.23	123326	140371	102957	-26.65
TOTAL	8736818	7822896	9555188	22.14	3699443	3143895	4111886	30.80	5037165	4679201	5443302	16.33
RECLASIFICADAS												
ACMEX	118884	121188	118607	-2.13	277839	263862	312846	18.49	-159174	-142674	-194039	36.00
ALIANZA	1172034	1240503	1445819	16.55	920778	983615	1153306	17.25	251256	256888	292513	13.87
ALMACO	2651824	2321314	2827818	21.82	988940	806304	1023276	26.91	1662883	1515010	1804542	18.11
ARISTOS	1278651	1256596	1151581	-8.36	328222	319675	336479	5.26	950429	936921	815082	-13.00
CAFSA	N.D	N.D	N.D	N.A	N.D	N.D	N.D	N.A	N.D	N.D	N.D	N.A
CAMPUS	118417	89715	102069	13.77	53246	48675	52142	7.12	63170	41040	49927	21.85
CBARKA	333739	331147	345018	4.19	126149	131044	140620	7.31	207590	200103	204396	2.15
DIANA	136428	134034	137301	2.44	58635	55809	59051	5.81	77792	78225	78250	0.03
FIATLAS	N.D	N.D	N.D	N.A	N.D	N.D	N.D	N.A	N.D	N.D	N.D	N.A
GEASA	415184	531984	377416	-29.06	939821	770587	1074946	39.50	-524837	-238603	-697530	192.34
IEM	691320	738729	699473	-5.31	462535	508674	438050	-13.88	228784	230055	261423	13.64
LAMOSA	1798681	1898873	2039584	7.41	836095	884550	1030323	16.48	962586	1014323	1009261	-0.50
LASEGO	337268	329713	394640	19.69	174618	169575	212725	25.45	162650	160138	181915	13.60
LOTONAL	N.D	N.D	N.D	N.A	N.D	N.D	N.D	N.A	N.D	N.D	N.D	N.A
PATRIA	908080	840526	1229301	46.25	579321	493887	936839	89.65	328739	346639	292662	-15.57
PLAVICO	132512	137388	132020	-3.89	26894	26575	37544	41.28	105618	110793	94478	-14.73
QBINDUS	82010	75570	81018	7.21	56068	48786	58902	20.74	25941	26784	22116	-17.43
QTEL	136857	141983	132112	-6.85	142340	139223	164454	18.12	-5483	2760	-32342	-1271.81
REGIOEM	366580	382948	344677	-9.99	242211	253379	229177	-9.55	124469	129569	115500	-10.86
UNICA	118137	123465	90416	-26.77	24	1	0	N.A	118112	123464	90416	-26.77
TOTAL	10794466	10695656	11648848	8.91	6213736	5904221	7260280	22.97	4580725	4791435	4388568	-8.41
TOTAL DE MERCADO	18531084	18518552	21204036	14.50	991379	8047916	11372166	25.69	9617890	9470636	9831870	3.81

FUENTE : BOLSA MEXICANA DE VALORES CIFRAS ACTUALIZADAS 3er. TRIMESTRE DE 1998

PRINCIPALES VARIABLES FINANCIERAS POR EMISORA (OFERTA PUBLICA)

EMISORA	ULTIMO PRECIO	P/U	U.P.A 12 MESES	A PVC	VALOR CONTABLE	ACCIONES POR SERIES(000)	UTILIDAD TRIMESTRAL	UTILIDAD A 12 MESES	CAPITAL CONTABLE	PERIODO REPORTADO	VALOR DE MERCADO
AGRIEXP A	0 3000	-21 28	-0.0141	0.436681223	0.6870	175000	-1150	-2468	120229	Mar-98	52500
CAMPUS A	0 1600	19.05	0.0084	0.773320445	0.2069	47974	-883	2027	49927	Mar-98	7676
CAMPUS B	0.2100	25.00	0 0084	1 014983084	0 2069	193295	-883	2027	49927	Mar-98	40592
GLOBO *	2.0000	12.87001287	0.1554	1 245485116	1 6058	259616	25778	40346	416892	Mar-98	519232
GMACMA B	2 0000	-8.07102502	-0.2478	0 602409639	3 3200	52471	-15496	-16846	225725	Mar-98	104942
GMACMA L	1 7200	-6.941081517	-0.2478	0.518072289	3 3200	15517	-15496	-16846	225725	Mar-98	26689
NUTRISA *	6 1000	46.81504221	0.1303	1.771556356	3.4433	17244	3777	2247	59380	Mar-98	105188
CONVER A			0.4986		7.8024	14898	14068	14099	220627	Mar-98	
CONVER B	2.8000	5.615724027	0.4986	0.358863939	7.8024	13378	14068	14099	220627	Mar-98	37458
DIXON *	5.6000	4.167907115	1.3436	1.038479369	5.3925	33295	31354	44734	179543	Mar-98	186452
GICONSA A	4 5000	-6 519849319	-0 6902	0 560866476	8.0233	16709	-20470	-13879	161334	Mar-98	75191
GICONSA L	6.0000	-8.693132425	-0.6902	0.747821969	8.0233	3398	-20470	-13879	161334	Mar-98	20388
PYP A			-5.5864		11.7204	899	-31644	-49073	102957	Mar-98	
PYP B	13.9800	-2.502506086	-5.5864	1.192792055	11.7204	7870	-31644	-49073	102957	Mar-98	110023
PYP B-1			-5.5864		11.7204	15	-31644	-49073	102957	Mar-98	
DATAFLX B	1.1800	5.277280859	0 2236	0.926798618	1.2732	335192	21839	74946	426769	Mar-98	395527
DERMET A			-0.0071		2.3718	37100	4025	-570	190660	Mar-98	
DERMET B	3.8000	-535.2112676	-0.0071	1.602158698	2 3718	43285	4025	-570	190660	Mar-98	164483
DUTY *	2.1000	28.37837838	0.074	1 471928226	1.4267	107053	6324	7923	152733	Mar-98	224811
FERIONI A	6 2000	10.00322685	0.6198	1 914762199	3.2380	16500	2324	10227	53427	Mar-98	102300
FOTOLUZ B	0.0190	-0.191532258	-0.0992	0.461165049	0.0412	22222	3456	-5420	2249	Mar-98	422
FOTOLUZ A-1			-0.0992		0.0412	32427	3456	-5420	2249	Mar-98	
GOMO *	7.6000	6.742370476	1.1272	1.981023877	3 8364	75708	47999	85338	280449	Mar-98	575381
GPQ B	2.2000	6 569125112	0.3349	1.057133247	2 0811	68669	16209	22996	142910	Mar-98	151072
MADISA A			0.9957		7.3629	37781	48832	65084	481292	Mar-98	
MADISA B	3.0000	3.01295571	0.9957	0 407448152	7.3629	13029	48832	65084	481292	Mar-98	39087
MADISA L	2.5000	2.510796425	0.9957	0 339540127	7.3629	14555	48832	65084	481292	Mar-98	36388
CIDMEGA A			0.0709		4.0045	35680	25189	23780	1342599	Mar-98	
CIDMEGA B	1.0300	14.52750353	0.0709	0 257210638	4.0045	299595	25189	23780	1342599	Mar-98	308583
MEDICA A	2.6000	95.94095941	0 0271	0.503846676	5.1603	38600	14619	2904	552463	Mar-98	100360
MEDICA B	1.6000	59.04059041	0.0271	0 310059493	5.1603	51916	14619	2904	552463	Mar-98	83066
MEDICA L	1 6900	62.36162362	0 0271	0 327500339	5.1603	16542	14619	2904	552463	Mar-98	27956
CBIGF A	2 0000			1.246416552	1 6046	65442	-57658		188560	Mar-98	130884
CBIGF B	2.0000			1.246416552	1 6046	52067	-57658		188560	Mar-98	104134

U.P.A = UTILIDAD POR ACCION

N.D. NO DISPONIBLE

* MILES DE PESOS

FUENTE: BOLSA MEXICANA DE VALORES DATOS AL 30 DE OCTUBRE DE 1998

PRINCIPALES VARIABLES FINANCIERAS POR EMISORA (RECLASIFICADAS)

EMISORA	ULTIMO PRECIO	P/U	U.P.A. A 12 MESES	P/V	VALOR CONTABLE	ACCIONES POR SERIES(000)	UTILIDAD TRIMESTRAL	UTILIDAD A 12 MESES	CAPITAL CONTABLE	PERIODO REPORTADO	VALOR DE MERCADO
PLAVICO *	0.3500	-1.201098147	-0.2914	0.11	3.0754	30720	-9036	-8951	94476	Mar-98	10752
QBIUNDIS A	2.5900	-8.946459413	-0.2895	2.85	0.9079	14613	-2898	-7050	22112	Mar-98	37847.67
QBIUNDIS B	2.6000	-8.981001727	-0.2895	2.86	0.9079	9742	-2898	-7050	22112	Mar-98	25329.2
REGIOEM B	4.0600	8.405797101	0.4830	1.04	3.9087	27689	12877	13375	108229	Mar-98	112417.34
DIANA *A	0.9000	12.60504202	0.0714	0.88	1.0284	6856	2709	5025	72420	Mar-98	6170.4
DIANA *B	0.9000	12.60504202	0.0714	0.88	1.0284	63564	2709	5025	72420	Mar-98	57207.6
IEM *A	3.6000	2.923739137	1.2313	0.45	8.0510	16532	34371	39912	260979	Mar-98	59515.2
IEM *B	5.4000	4.385608706	1.2313	0.67	8.0510	15883	34371	39912	260979	Mar-98	85768.2
QTEL B	0.1300	-0.182943991	-0.7106	-0.19	-0.6693	54573	-30895	-38778	-36527	Mar-98	7094.49
ACMEX *A1	0.0500	-0.019331142	-2.5865	0.00	-11.4986	8606	-27335	-43648	-194039	Mar-98	430.3
ACMEX *B1	0.0500	-0.019331142	-2.5865	0.00	-11.4986	8268	-27335	-43648	-194039	Mar-98	413.4
GEASA *1	1.6500	-0.441105705	-3.7406	-0.15	-10.9398	8447	-116183	-226803	-663308	Mar-98	13937.55
GEASA *2	0.5700	-0.152381971	-3.7406	-0.05	-10.9398	52184	-116183	-226803	-663308	Mar-98	29744.88
LAMOS A B	6.6000	30.8411215	0.214	0.87	7.5998	120000	29613	25677	911970	Mar-98	792000
ALMACO *1	10.2000	1.67029656	6.1067	0.29	35.4197	22000	167907	311121	1804542	Mar-98	224400
ALMACO *2	57.5200	9.419162559	6.1067	1.62	35.4197	28947	167907	311121	1804542	Mar-98	1665031.44
ARISTOS A	17.6000	-197.752809	-0.089	0.86	20.3712	10000	-9369	-3560	814848	Mar-98	176000
ARISTOS B	17.6000	-197.752809	-0.089	0.86	20.3712	30000	-9369	-3560	814848	Mar-98	528000
CBARKA A	0.6179	-11.03392857	-0.056	1.28	0.4827	215999	-25782	-23734	204396	Mar-98	133465.7821
CBARKA B			-0.056		0.4827	207477	-25782	-23734	204396	Mar-98	
ALIANZA *CP	41.0000	7.551339902	5.4295	0.91	45.0020	6500	37923	35292	292513	Mar-98	266500
LASEG *	3.2500	17.3056443	0.1878	0.71	4.5479	40000	18301	7513	181915	Mar-98	130000
PATRIA *	0.5700	-1.339285714	-0.4256	0.31	1.8291	160000	-36077	-68095	292662	Mar-98	91200
CAFSA *	0.1990					420000				Mar-98	83580
FIATLAS *	1.5326					24500				Mar-98	37548.7
LOTONAL *	1.4545					24400				Mar-98	35489.8
UNICA A			0.0224		3.6166	2500	-1188	559	90416	Mar-98	0
UNICA B	0.9000	40.17857143	0.0224	0.25	3.6166	22500	-1188	559	90416	Mar-98	20250

U.P.A. = UTILIDAD POR ACCION

N.D. NO DISPONIBLE

* MILES DE PESOS

FUENTE: BOLSA MEXICANA DE VALORES DATOS AL 30 DE OCTUBRE DE 1998

CAPITULO 4

ALTERNATIVA PARA EL FINANCIAMIENTO DE LAS MEDIANAS EMPRESAS.

El presente capítulo retomará lo expuesto en los capítulos anteriores con el objetivo de presentar el modelo de Asociación para Medianas empresas, como propuesta alternativa de financiamiento más acorde a las características de los medianos empresarios en México, contando con los recursos y mecanismos que ofrece el sistema financiero mexicano, así como los antecedentes de proyectos establecidos con el propósito de impulsar a las medianas y pequeñas empresas con amplio potencial de crecimiento, a una reestructuración y financiamiento, que den a este sector un amplio margen de competitividad y productividad a nivel del mercado interno y posibilite su inserción a la economía mundial.

De esta manera una vez revisados los distintos mecanismos, tipos de financiamiento, y las distintas formas de organización a las que se pueden acceder se procederá a demostrar que una asociación de medianos empresarios que aliente el desarrollo de este sector y que una vez consolidado, y valiéndose de la experiencia que obtenga por medio de la asociación, en un futuro promueva la creación de un mercado para medianas empresas y pequeñas que puedan despuntar, con la característica de emitir acciones de baja capitalización independiente de la bolsa mexicana de valores, aunque regulada por las mismas autoridades, sería una alternativa viable, ya que a su vez se aprovecharía la estructura ya existente. Partiendo del análisis de las medianas empresas en cuanto a su situación actual, sus características, posibilidades y sus necesidades reales de financiamiento.

De manera que el proyecto este encaminado a dar una mayor participación de los recursos financieros a las medianas empresas, contando con la participación de instituciones públicas y privadas como el Gobierno Federal, Gobiernos Estatales, la SHCP, NAFINSA, Secretaría de Economía, Bancos y Grupos Financieros no Bancarios, para su difusión y constitución.

La alternativa de financiamiento propuesta trata de enmarcar una posibilidad para las medianas empresas de crecimiento y desarrollo, así como la forma de financiamiento acorde a las expectativas, necesidades y posibilidades de estas.

Por lo que en este apartado se describirá el tipo de asociación, que se conocerá como la Asociación Mexicana de Medianas Empresas, y que se establecerá legalmente como sociedad de ahorro y préstamo (S.A.P.), su estructura, función, operación y difusión, así como en un futuro impulsar un mercado de baja capitalización, sustentado y avalado por las distintas autoridades financieras del país, como parte de un sistema o alternativa para los medianos empresarios, que busquen realizar sus proyectos que le garanticen una manera adecuada de obtener recursos financieros.

4.1 MARCO LEGAL

Dentro de la Ley del Mercado de Valores en México, en lo relacionado a la creación y funcionamiento de organizaciones auxiliares de crédito y bolsas de valores, y como sustento legal de la realización de la Asociación Mexicana de Medianas Empresas S.A.P. Y en su momento, el mercado de baja capitalización, se presentan los artículos que le confieren respaldo legal, tanto por parte de la Ley de Instituciones Auxiliares de Crédito como de la Ley del Mercado de Valores.

4.1.1 Ley General de Organizaciones Auxiliares de Crédito.

Artículo 1°. - La presente Ley regulará la organización y funcionamiento de las organizaciones auxiliares de crédito y se aplicará al ejercicio de las actividades que se reputen en la misma como auxiliares de crédito. La Secretaria de Hacienda y Crédito Público será el órgano competente para interpretar a efectos administrativos los preceptos de esta Ley y, en general, para todo cuanto se refiera a las organizaciones y actividades auxiliares de crédito.

Artículo 3°. - Se consideran organizaciones auxiliares de crédito a las siguientes:

- a) Almacenes generales de depósito;
- b) Arrendadoras financieras;
- c) Sociedades de ahorro y préstamo;
- d) Uniones de crédito;
- e) Empresas de factoraje financiero;

Artículo 5°. – Se requerirá autorización de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, para la constitución y operación de sociedades de Ahorro y préstamo. Estas autorizaciones podrán ser otorgadas o denegadas discrecionalmente por dicha Secretaría, o la Comisión.

4.1.2 Ley del Mercado de Valores.

Artículo 29. – Las bolsas de valores tienen como objetivo facilitar las transacciones con valores y procurar el desarrollo del mercado respectivo, a través de las siguientes actividades:

- a) Establecer locales, instalaciones y mecanismos, que faciliten las relaciones y operaciones entre la oferta y la demanda de valores.
- b) Proporcionar y mantener a disposición del público información sobre los valores inscritos en bolsa y los listados en el sistema internacional de cotizaciones de la propia bolsa, sobre sus emisores y las operaciones que en ella se realicen.
- c) Hacer publicaciones sobre las materias señaladas en el inciso inmediato superior.
- d) Velar por el estricto apego de las actividades de sus socios a las disposiciones que les sean aplicables.
- e) Certificar las cotizaciones en bolsa.
- f) Realizar aquellas actividades análogas o complementarias de las anteriores, que autorice la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, oyendo a la Comisión Nacional Bancaria y de Valores.

Artículo 30. – Para la operación de bolsas de valores se requiere concesión, la cual será otorgada discrecionalmente por la Secretaría de Hacienda y Crédito Público oyendo al Banco de México y a la Comisión Nacional Bancaria y de Valores. El otorgamiento de la concesión se resolverá en atención al mejor desarrollo y posibilidades del mercado, sin que pueda autorizarse el establecimiento de mas de una bolsa en cada plaza.

Artículo 31. – Las bolsas de valores deberán constituirse como sociedades anónimas de capital variable, con sujeción a la Ley General de Sociedades Mercantiles.

Artículo 37. - Cada bolsa de valores formulara su reglamento interior, que deberá contener, entre otras, las normas aplicables a:

- a) La admisión, suspensión y exclusión de quienes representen en la bolsa a los socios.
- b) Los derechos y obligaciones de los socios.
- c) La inscripción de los valores y la suspensión o cancelación de estos.
- d) Los derechos y obligaciones de los emisores de valores inscritos.
- e) Los términos en que deberán realizarse las operaciones, la manera en que deberán llevar sus registros y los casos en que proceda la suspensión de cotizaciones respecto de valores determinados.
- f) Las normas de autorregulación aplicables a sus socios y el procedimiento para hacerlas efectivas.

El reglamento interior deberá someterse por la bolsa respectiva a la previa autorización de la Comisión Nacional Bancaria y de Valores.

4.2 DESCRIPCIÓN DE LA PROPUESTA ALTERNATIVA

La propuesta de organización que se presenta en este trabajo es la creación de una asociación a escala nacional perfectamente estructurada con el fin de ser el organismo autónomo que llevará el nombre de Asociación Mexicana de Medianas Empresas con la figura legal de Sociedad de Ahorro y Préstamo, y tendrá como principal objetivo el apoyo y asesoramiento a medianas empresas con lo que estas puedan cubrir los requisitos necesarios para obtener recursos financieros.

La idea es que en un futuro se fomente y rijan un nuevo mercado de baja capitalización, tomando como base la consolidación y experiencia de la Asociación, y el análisis de lo que fue el Mercado para Medianas Empresas en México (MMEX), mercado que por diversos motivos dejó de funcionar, pero al cual se le pueden aprovechar muchos puntos positivos, en conjunto, con un tipo de asociación como los centros regionales CETRO-CRECE de los cuales se hizo referencia en el capítulo uno, para obtener una mayor cobertura regional y por lo tanto un amplio margen de operación.

Esta organización trabajará para influir positivamente en los medianos empresarios, con el fin de que se asocien y así poder albergar a la gran mayoría de las medianas empresas y pequeñas en vías de crecimiento. A modo de contar con una asociación que promueva el desarrollo, el financiamiento y la capacitación de sus asociados, además de que esta estará manejada por los mismos medianos empresarios que conocen los problemas y carencias de sus empresas, y de igual

manera las causas por las que no han podido acceder a los recursos financieros que les permitan un desarrollo acorde a las exigencias de la época actual.

La Asociación alternativa que se propone tendrá cobertura nacional e incluirá empresas medianas de todas las ramas de producción, teniendo como objetivo el financiamiento y desarrollo de este sector empresarial, así como fomentar con bases sólidas en un futuro una vez consolidada dicha Asociación, un nuevo mercado de baja capitalización que en el anexo de este apartado se vislumbrará su posible estructura en forma general y con las reservas correspondientes ya que se maneja como un proyecto a futuro.

Podrán inscribirse a esta Asociación las medianas empresas que cubran mínimamente las siguientes características:

1. Estructura administrativa bien definida.
2. Proyectos de desarrollo viables
3. Historial de operación de por lo menos tres años que acredite contar con finanzas sanas.
4. Cubrir un costo de inscripción que será fijado en su momento variando entre empresas de provincia y empresas del D.F.

La cuota se destinará a sufragar los gastos en que incurra la asociación, así como para la creación de un fondo el cual se manejara a través de la bolsa mexicana de valores directamente por emisión de la Asociación o por medio de los SINCAS con lo que se pretende contar con un margen de recursos que posibiliten su operación y que a la vez sirva de ayuda a empresas en problemas en el corto plazo, las cuales se podrán beneficiar de estos recursos con tasas de interés mas bajas a la existentes, y así poder tener la capacidad financiera que permita otorgar financiamientos, las cuotas se dividirán en la inscripción anual y aportaciones mensuales, las empresas que no cubran los requisitos y quieran ser parte de esta Asociación serán debidamente asesoradas para que en el corto plazo puedan cubrir los requisitos de inscripción, de igual manera sucede con las pequeñas empresas que demuestren tener la capacidad de desarrollo en el corto y mediano plazo.

Como la asociación en si no tendrá ganancias en el corto plazo se negociará un convenio con el gobierno en relación a un periodo de gracia en el pago de impuestos y con instituciones como Nafin para obtener apoyo mediante subsidios, esta asociación como parte del apoyo a sus asociados brindará asesoría y capacitación a sus asociados, así como alternativas de financiamiento que permitan un mejor manejo de los recursos dependiendo del perfil y necesidades de la empresa.

Una vez realizada la constitución de la asociación como Asociación Mexicana de Medianas Empresas S.A.P. se llevará acabo una asamblea general con el fin de

decidir sobre quienes serán los dirigentes de la asociación y establecer su estructura gerencial, así como el periodo de gestión y las fechas en que se reúna el consejo para analizar la operación y actividades de la asociación. La asamblea tomará la decisión por medio de votación de los socios que de común acuerdo realicen y con lo que quedará conformado el consejo directivo y los niveles jerárquicos.

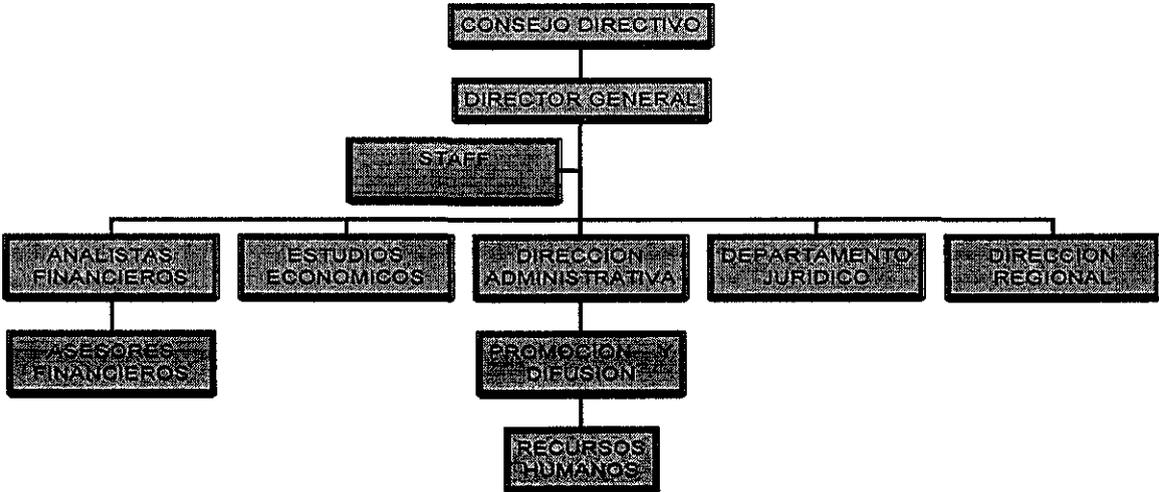
Este organismo adquiere el compromiso de ser profesional y dar asesoría y capacitación financiera, técnica y laboral para crear una nueva imagen a las medianas empresas en la búsqueda de ser más productivas y atractivas a los inversionistas, ajustándose a las necesidades que exige la era de la globalización en cuanto a la implementación de técnicas de calidad total.

Dentro de las principales funciones de la organización aparte del financiamiento a sus asociados, esta el de capacitar tanto a empleados como a dirigentes con el fin de mantener una constante actualización de conocimientos, así como el de la creación de una bolsa de trabajo que se encargara de seleccionar candidatos acordes a las necesidades de la empresa.

4.2.1 Organización

Es el proceso o conjunto de situaciones en los que se interrelacionan los factores de la producción, fuerza de trabajo, capital, tierra y administración con el fin de crear una estructura gerencial dentro de una empresa para resolver los problemas de operación y manejo de recursos de la misma, otorgando estrategias y objetivos congruentes al desarrollo futuro de la empresa.

4.2.2 Estructura Organizacional de la Asociación



4.2.3 Funciones de la Estructura Organizacional

Consejo Directivo: Es el encargado de llevar a cabo la toma de decisiones, además, se ocupa de que la organización cumpla con el objetivo básico y sirva a sus fines a través de un horizonte de planeación de mediano y largo plazo fijando políticas y objetivos estratégicos para lograr las metas fijadas.

Director General: Redacta informes, programas, planos y acuerdos, participa en juntas del consejo, recibe información, estudia y aprueba programas y presupuestos para las empresas asociadas.

Staff: Se encarga de prestar apoyo a la organización, a través de áreas separadas de la operación tales como relaciones públicas, procesamiento de datos, control de calidad, teniendo como principal tarea la habilidad para proponer soluciones a problemas que puedan presentarse en la Asociación.

Analistas Financieros: Son los encargados de estudiar la factibilidad de los proyectos de las empresas y las posibilidades de ingresar al mercado de baja capitalización, así como de canalizar a otros mecanismos de financiamiento según sea el caso.

Estudios Económicos: Se encargaran de estudiar los instrumentos que se manejan en los mercados de valores así como de crear nuevos que posibiliten la mayor bursatilización de las acciones y de interpretar el entorno económico del país y del medio internacional, con el fin de proporcionar una mayor confianza de inversionista y emisores.

Dirección Administrativa: Se ocupa de adaptar la organización al cambio social y tecnológico así como de lograr la estandarización de mecanismos en distintas áreas como comercialización, capacitación, investigación, finanzas y planeación.

Departamento Jurídico: Se encargara de todos los asuntos legales de la organización así como de asesorar a los empresarios en este rubro.

Dirección Regional: Su función principal será el interrelacionar a todos los centros regionales del país, con el fin de tener la información necesaria de los hechos en un tiempo y lugar de manera actualizada para una mayor eficiencia.

Asesores Financieros: Son los que trataran directamente con los empresarios con el fin de brindarles un panorama más amplio del universo de posibilidades con las que cuenta la asociación y en especial el mercado de baja capitalización para la obtención de recursos financieros que promuevan el desarrollo de sus empresas.

Difusión y promoción: Será el departamento que se encargue de llevar a cabo las actividades de promoción y difusión del sistema alternativo y trabajaran en conjunción con instituciones financieras como Secretaría de Economía y Nafin.

Recursos humanos: Se encargará de las actividades de capacitación y reclutamiento de del personal que laborará en la institución como asesores, analistas, agentes financieros así como de impartir cursos a empresarios y cursos de actualización a todos los niveles de la Asociación.

4.2.4 Funciones de la Asociación Mexicana de Medianas Empresas.

La Asociación Mexicana de Medianas Empresas ofrecerá capacitación y asesoramiento a toda la red de socios afiliados, a través de instructores externos con temas de interés empresarial, con el apoyo de la secretaría de Trabajo y Previsión Social y la puesta en marcha de programas de integración y modernización en calidad total ISO-9000.

Los asesoramientos estarán dirigidos a las áreas de finanzas, administración, producción, recursos humanos, ventas y servicio a clientes principalmente, y se realizarán en forma de cursos, seminarios, conferencias y asesorías operacionales y serán impartidos en toda la República.

Los objetivos que perseguirá la asociación en cuanto a financiamiento, capacitación y asesoramiento empresarial sé en listarán a continuación.

- a) Realizar una planeación adecuada así como la ejecución de programas, seminarios y políticas aprobadas por la Asociación Mexicana de Medianas Empresas, en tiempos y lugares que permitan a los asociados un mejor aprovechamiento en cuanto a su desarrollo.
- b) Investigar, reunir y clasificar información relacionada con el mercado, la industria y el sector empresarial con el fin de proporcionar un mejor asesoramiento y actualización de temas de importancia económica a los asociados.
- c) Lograr la participación de los organismos Estatales y Federales así como de las empresas asociadas en el aprovechamiento y optimización de los servicios que brinda la Asociación y que a su vez reciban asesorías con un nivel de calidad total, oportunos y disponibles en las áreas de mayor relevancia.
- d) Ofrecer un servicio eficiente y eficaz en la resolución de problemas y necesidades que los socios enfrenten en cuanto a financiamiento, soporte técnico y desarrollo

de recursos humanos, elaboración de proyectos financieros y proyectos de inversión, así como una adecuada selección del mecanismo por el cual se pueda hacer de recursos para la realización de sus proyectos en las áreas que la empresa solícita.

- e) Implementar en un futuro de manera eficiente y con expectativas de desarrollo, el mercado de baja capitalización, así como los medios por los cuales todos los asociados puedan emitir acciones y gozar de los beneficios que ofrecen los mercados de valores, de igual forma velar por los intereses de los inversionistas.
- f) Realizar una adecuada promoción y difusión de este mercado en conjunción con organismos gubernamentales y privados, que forman parte del Sistema Financiero Mexicano.
- g) Ser una institución de excelencia que otorgue un servicio oportuno, eficaz y confiable a sus asociados.
- h) Ser un enlace digno y respetado por las autoridades y organismos privados, en el respaldo y defensa de los intereses comunes de sus asociados.
- i) Ser un organismo que promueva el respeto y unión constante de sus asociados.

Dentro de los servicios que brindará la asociación destacan:

- Listado de las empresas asociadas, este será un servicio especial que otorgué la asociación y que los inversionistas interesados en alguna empresa podrán consultar, dicho documento contará con la descripción de la empresa, ramo e industria, situación financiera, estado de resultados y algunas razones financieras con las que se podrá medir la capacidad de la empresa y su solvencia económica, la cual se actualizará año con año.
- Disminuir costos en términos monetarios, de espacio y de tiempo, permitiendo un mejor manejo de los recursos en la empresa.
- Promover distintos tipos de financiamiento a las medianas empresas con relación a sus necesidades y expectativas.
- Que fomente el desarrollo empresarial, así como la adecuada distribución y manejo de los recursos financieros.

- Fungir como asesor jurídico y que ofrezca un marco de legalidad y seguridad en los intereses de sus asociados.

El éxito de la asociación y por ende su buen desempeño en el desarrollo de las medianas empresas esta en función de su eficiencia y productividad originada de la capacidad de comprender los objetivos y metas de las empresas en común con los de la Asociación y de una mentalidad de desarrollo permanente, por lo que la Asociación deberá cumplir con las siguientes metas.

1. Consolidarse eficientemente como una organización de crédito.
2. Aplicar efectivamente los programas de financiamiento a las empresas solicitantes.
3. Una vez constituida desarrollar planes de trabajo y coordinación no solamente en el ámbito nacional sino también en el plano internacional, buscando su consolidación y el fortalecimiento en sus relaciones financieras y comerciales con el propósito de proporcionar a sus asociados un mejor servicio que en un plazo medio de la posibilidad de exportación de sus productos.
4. En un futuro próximo y plenamente constituida fomentar la creación y puesta en marcha del mercado de baja capitalización.

La asociación buscara homogeneizar la metodología de valuación empresarial con el sistema financiero, con un doble fin; promocionar el acceso de una mayoría de medianas y pequeñas empresas al mercado de baja capitalización y a la vez promover la reestructuración administrativa y tecnológica de estas empresas, que aun no hayan alcanzado el nivel optimo para su inserción en el mercado de baja capitalización. Canalizando a estas a otro mecanismo de financiamiento acorde a su momento y necesidades brindándole la asistencia necesaria para la obtención de recursos que le permitan poner en marcha sus proyectos cambiar su estructura y finalmente insertarse al mercado de baja capitalización.

Por esto la Asociación Mexicana de Medianas Empresas tendrá el compromiso de apoyar a las medianas y pequeñas empresas para que logren por si mismas su desarrollo, mediante la identificación de sus necesidades y el acercamiento a las herramientas apropiadas de financiamiento según sea el caso, por lo cual la valuación estará dirigida a:

- Determinar los principales problemas.
- Delimitar las causas que los originan.
- Definir sus fortalezas y debilidades.
- Evaluar la posición de competitividad de la empresa.
- Determinar las oportunidades y los riesgos.

- Elaborar un plan de acción.

Como resultado de esta valuación y el trabajo en conjunto de la Asociación, los empresarios deberán en un plazo no mayor a seis meses presentar resultados visibles y tangibles, en materia de ingresos, utilidades, administración de su ciclo financiero, liquidez, reducción de costos y creación de empleos, lo que les permitirá por consiguiente la entrada al nuevo mercado de baja capitalización.

4.3 PROMOCIÓN Y DIFUSIÓN DE LA ASOCIACIÓN

La participación de instituciones externas será de gran ayuda y jugara un papel muy importante en la realización de este proyecto alternativo, tanto en su creación como en su desempeño, por lo que instituciones como Bancos, Sociedades de inversión, el Gobierno Federal, Nafin, Secretaria de Economía y Bancomext, son primordiales para este proyecto.

Dentro de esta tarea de difundir y promover, tanto la Asociación como el mercado de baja capitalización será de suma importancia las actividades de promoción que realice la misma Asociación y que se desarrollará mediante la utilización de agentes financieros especializados en la promoción y asesoramiento, a los medianos y pequeños empresarios, los cuales se reclutaran y se capacitaran a través del departamento de recursos humanos de la Asociación entre las distintas universidades del país. Estos tendrán la función de promover la inserción de las empresas en este sistema alternativo, vía trato directo con los mismos o por medio de mecanismos de promoción como el telemarketing, lo cual no tendría un gran costo ya que se contratarían por honorarios en forma de comisiones, además que tener el respaldo de instituciones como Nafin, Secretaria de Economía, Bancomext y la banca comercial, en la tarea de difundir y promover el sistema propuesto.

4.3.1 Bancos

Por medio de los bancos se podría alentar a las empresas endeudadas que califiquen para ello a sustituir deuda por capital al realizar ofertas públicas primarias de acciones al publico inversionista, y lograr reducir el monto de sus pasivos morosos. Esta medida permitiría a los bancos bajar los niveles de su cartera vencida, al mismo tiempo que daría a los empresarios con problemas de liquidez la oportunidad de capitalizar sus empresas a través del financiamiento logrando obtener cierta solvencia financiera.

Los proyectos empresariales de arranque en una región en particular podrían ser financiados en parte a través de un Mercado de Baja Capitalización, mediante el cual se efectuarían ofertas públicas de acciones principalmente prácticas, ya que los

inversionistas potenciales tendrán una noción y opinión preexistente acerca de los accionistas locales y socios fundadores en cuanto a su habilidad, experiencia, solvencia financiera y honestidad. Muchas empresas altamente endeudadas obtendrán utilidades operativas, pero los costos del servicio de su deuda son prohibitivos. Dentro del sistema de mercado de baja capitalización, los bancos acreedores podrían promover que las empresas medianas y pequeñas altamente endeudadas y que califiquen para ello, substituyeran deuda por capital realizando ofertas primarias de acciones.

Esto contribuiría a que los bancos logran reducir sus índices de cartera vencida, mientras que los empresarios lograrían capitalizar sus compañías.

4.3.2 Sociedades de Inversión

Dentro de las alternativas existentes de captación de recursos de inversión la incorporación de sociedades de inversión comunes, en instrumentos de deuda o de capital, dará fortalecimiento y buen desempeño de la Asociación y en el largo plazo puede ser una parte muy importante dentro del futuro mercado de baja capitalización, ya que de esta manera tendrá acceso el pequeño y mediano inversionista en dicho mercado.

Por sus características, estas sociedades constituyen un vehículo de acceso a los inversionistas de poco poder económico. Las Sincas (Sociedades de Inversión de Capital) tienen como su principal objetivo el desarrollo de la pequeña y mediana empresa. Hasta ahora no han tenido el éxito esperado. Entre otros obstáculos, las Sincas se han encontrado, tanto en compañías sujetas a inversión como en empresas ya promovidas, información corporativa no siempre confiable y la falta de presentación oportuna de los estados financieros certificados por contadores públicos externos. Tampoco existen mercados organizados para realizar la venta de tenencias promovidas cuando deciden efectuarlas.

Una Asociación como la propuesta y en el futuro un mercado público para empresas medianas y pequeñas aliviaría estas barreras. Las compañías públicas tendrían que cumplir con los requisitos legales establecidos que incluirían, entre otros, la publicación estrictamente puntual de estados financieros certificados por auditores externos. Un mercado de baja capitalización podría desempeñar un papel importante en las colocaciones promovidas por las Sincas de empresas en etapa de crecimiento. El acceso a un mercado público facilitaría tanto la compra como la venta de tenencias de portafolio. La interacción entre Sincas y un mercado público para empresas medianas y pequeñas formaría una positiva sinergia en el desarrollo del país.

4.3.3 Participación del Gobierno Federal.

Un gran obstáculo para la conversión de compañías o negocios familiares es decir que carecen de una buena dirección o de una adecuada estructura en empresas de propiedad pública que tienen socios, buena estructura y sin problemas fiscales ha sido lo referente a las normas contables de los negocios familiares poco estrictas y con estados financieros que no muestran suficiente transparencia corporativa con vista a su transformación en compañías de propiedad pública que puedan emitir acciones. Por lo que se reduce el número de empresas en posibilidades de obtener recursos por este medio, y que sin lugar a dudas fue parte fundamental en el poco desempeño operativo que tuvo el MMEX y de la Bolsa Mexicana en general.

Debido a este fenómeno, muchas compañías necesitadas de capital se desaniman a intentar reunir capital mediante ofertas públicas, lo cual ha limitado en conjunto los listados de la Bolsa Mexicana de Valores, y fue una de las causas de que el Mercado de Medianas Empresas (MMEX), no tuviera el éxito deseado durante su operación, por lo que se esperaba que de la misma manera, influya en los listados potenciales en un nuevo mercado de baja capitalización. Una manera de aminorar esta tendencia y los temores de los dueños de compañías de propiedad familiar que quisieran transformarlas en compañías públicas, sería la obtención de un acuerdo para establecer una alianza fiscal, oficial y no retroactiva entre los empresarios y las autoridades fiscales.

En caso de que acordara esta alianza fiscal entre el gobierno mexicano y los propietarios de compañías mexicanas que listarían y venderían acciones en el nuevo mercado de baja capitalización perfectamente regulado, ambas partes se beneficiarían ya que por primera vez muchas empresas mexicanas tendrían acceso a capital mediante los mercados públicos de valores y el gobierno mexicano se beneficiaría de los ingresos futuros derivados de compañías en crecimiento obligadas a cumplir los estrictos requisitos contables y de transparencia establecidos para las firmas de propiedades públicas por lo que es de suma importancia una tregua entre la Asociación y el Gobierno con el fin de vislumbrar un mejor futuro para las medianas empresas y para el país ya que de esta manera se consolidarían las cadenas productivas (pequeña-mediana-gran empresa), fortaleciendo a su vez todo el aparato productivo.

4.3.4 Nafin, Secretaría de Economía y Bancomext.

Nacional financiera dentro de sus funciones tiene como prioridad el apoyo a diversos tipos de empresas medianas, pequeñas y grandes aunque en términos reales el mayor apoyo lo obtienen empresas manufactureras, por lo que se necesita que esta institución diversifique más su apoyo en las demás ramas de la producción, y que en conjunto con la Asociación Mexicana de Medianas Empresas, se otorgue asesoría y

capacitación técnica con el propósito de reestructurar administrativa y tecnológicamente a las empresas que quieran inscribirse a esta asociación, con lo cual puedan de igual manera emitir acciones en el mercado de baja capitalización.

Por otra parte ya que Nafin ofrece recursos a empresarios por medio de la banca comercial actuando como banca de segundo piso, por lo que Nafin se ha convertido en un mecanismo que no tiene la capacidad de acercamiento, hacia el sector de las medianas y pequeñas empresas, y volviéndose una institución de ventanilla y en términos reales no ha funcionado para los fines que fue creada. Por lo que sería de más ayuda que una parte de estos recursos se canalizara al fondo de financiamiento de la Asociación, con la misma intención pero eliminando el costo de Intermediación de la banca.

Por ultimo y para fines del proyecto alternativo es decir la realización de la Asociación y creación del mercado de baja capitalización, Nafin deberá promover la inscripción a esta Asociación de empresas que soliciten financiamiento o de empresas que mantengan en cartera, también deberá trabajar en conjunción con la Asociación en la implementación de sistemas de capacitación, asesoría técnica, con el objetivo de fomentar una nueva cultura empresarial, que propicie un desarrollo mas sano y un nivel de competitividad acorde a nuestro tiempo.

La Secretaría de Economía sería la dependencia encargada de promover esta alternativa de financiamiento y desarrollo de la mediana empresa en México, ya que entre sus funciones destaca la facultad de promover esquemas viables de desarrollo para medianas y pequeñas empresas, así como el de otorgar la autorización correspondiente para que las empresas puedan obtener su inscripción en la Asociación Mexicana de Medianas Empresas.

Bancomext al ser el banco de desarrollo que tiene como propósito fundamental de apoyar a las empresas que ofrecen productos y servicios que trasciendan las fronteras, podría brindar apoyo a las compañías que quieran inscribirse a la Asociación no solo ofreciendo recursos sino también capacitación, por medio de un plan basado otorgar capital de arranque y dirección estratégica a las empresas que se inscriban a la Asociación, con lo que se podría cerrar el circulo de apoyo a la exportación.

4.4 OBJETIVOS GENERALES DE LA ASOCIACIÓN

Fomentar el crecimiento económico de las medianas empresas e institucionalizarlas con el objetivo de su registro en el mercado de baja capitalización.

Introducir y promover el registro de nuevas empresas medianas y pequeñas en la Asociación y en especial al mercado de baja capitalización.

Facilitar la instrumentación de los planes de diversificación accionaria y de capitalización para la mediana empresa.

Apoyar a la mediana empresa de modo que logre su institucionalización y pueda obtener financiamiento a largo plazo a través del nuevo mercado de baja capitalización.

Los consultores se dedicaran a la consultoría financiera y de inversión en las siguientes áreas:

- Colocaciones publicas y privadas
- Fusiones y adquisiciones
- Valuación de proyectos
- Contratación y renegociación de pasivos
- Gestión de instituciones financieras

Como apoyo a los asociados se brindara software para análisis financiero, evaluación de proyectos, elaboración de presupuestos y proyecciones financieras, de igual manera se dará asesoría en proyectos de obtención de fondeos en los mercados locales o regionales con perspectivas hacia los mercados internacionales de deuda o capital, explotando al máximo la creatividad y experiencia en la consecución de recursos en situaciones donde las fuentes tradicionales de financiamiento no son viables.

Se apoyara a los asociados en las fases de:

- Valuación de acciones.
- Desarrollo de estrategias de venta.
- Determinación del mercado objetivo.
- Promoción y presentación del proyecto.

Por medio de la detención de sus necesidades de financiamiento, se desarrollara una estrategia que garantice la consecución de sus objetivos. Implementando metodología y modelos de valuación.

Promover una estrecha vinculación entre los miembros de la asociación y sus representantes legales con el fin de que exista una ínter comunicación en todo el país y una adecuada información de parte de los empresarios.

Velar por los intereses generales del sector medio de la producción a nivel República y por los intereses individuales de sus asociados, asesorándolos y representándolos en todos sus asuntos propios de su actividad económica.

Estudiar todos los problemas que planteen las necesidades de las medianas empresas en materia de financiamiento, capacitación y tecnología.

Cooperar con los distintos organismos que regulan la actividad económica, los Gobiernos Federales, Estatales y Municipales en el estudio de las leyes, reglamentos y disposiciones de carácter general que afecten directa e indirectamente la mediana empresa.

Crear y sostener una publicación periódica, que será el órgano oficial de la asociación y se ocupará exclusivamente de temas de interés en la industria y comercio empresarial.

Servir de mediador en los conflictos que puedan presentarse entre los asociados comprometiéndose a resolverlos de la mejor manera y en beneficio de las entidades en conflicto que se someterán a su fallo por medio de un compromiso escrito.

Obtener información y analizar todo tipo de pormenores, así como toda clase de material relacionado con el entorno financiero, tecnológico, comercial, legislativo o gubernamental, nacionales o internacionales que afecten o se relacionen con las medianas empresas, estableciendo y manteniendo las más estrechas relaciones con los organismos en México y el mundo, para poder alcanzar los objetivos de la Asociación.

Establecer servicios de información y orientación para responder a las necesidades específicas que surgen en la operación cotidiana de las empresas como puede ser:

- Información sectorial.
- Proveedores de bienes y servicios.
- Mercado y clientes.
- Trámites.
- Programas de comercio exterior.
- Ferias y exposiciones.
- Requisitos para exportación e importación.
- Contabilidad y finanzas.
- Información legal.

En general, realizar las actividades de financiamiento, asesoría, capacitación y fomento al desarrollo de las medianas empresas.

Otros servicios que la Asociación pondrá a disposición de los asociados como parte integral y que pueden ser de gran utilidad para los empresarios son:

Cursos, seminarios, conferencias y asesorías: que serán impartidas en toda la república por instructores especializados.

Servicio de Biblioteca: Este servicio contará con un gran acervo documental sobre la industria y el sector empresarial.

Videoteca: donde se contará con cintas especializadas para la capacitación interna del personal de cada empresa que lo solicite, sobre diversos temas; como producción, finanzas, administración, tecnología, ventas y mercadotecnia, etc.

Bolsa de trabajo: Se proporcionarán candidatos que cubran las especificaciones y perfiles para cubrir vacantes en las áreas operacionales de la empresa, con un porcentaje mínimo de recuperación dependiendo de la vacante.

Asesorías en Normas de Trabajo: Este servicio cubrirá registros de capacitación, seguridad e higiene y protección civil.

Los objetivos que perseguirá la Asociación con la creación y promoción de la bolsa de trabajo será:

Proporcionar a sus asociados candidatos que reúnan los requisitos del puesto y el perfil solicitado por la mediana empresa garantizando la pronta cobertura de las vacantes que se generen en las empresas asociadas.

4.5 BENEFICIOS DE ACCESAR AL SISTEMA ALTERNATIVO

Los beneficios que pueden obtener las medianas empresas al inscribirse en la Asociación Mexicana de Medianas Empresas, son:

Financiamiento más acorde a las características de los medianos empresarios en México, contando con los recursos y mecanismos que ofrece el Sistema Financiero Mexicano.

Impulsó a las medianas y pequeñas empresas con amplio potencial de crecimiento, a una reestructuración y financiamiento, que den a este sector un amplio margen de competitividad y productividad a nivel del mercado interno y posibilite su inserción a la economía mundial.

El compromiso de que el manejo será honesto y que las metas con las que fue trazada la Asociación serán cumplidas, ya que estará manejada por los mismos medianos empresarios que conocen los problemas y carencias de sus empresas, y de igual manera las causas por las que no han podido acceder a los recursos financieros que les permitan desarrollarse.

Cobertura nacional que incluirá empresas medianas de todas las ramas de producción, teniendo como objetivo el financiamiento y desarrollo de este sector empresarial, así como fomentar con bases sólidas la exportación de sus productos.

Contar con recursos por medio de un fondo de la Asociación que posibiliten su operación y que a la vez sirva de ayuda a empresas en problemas en el corto plazo, las cuales se podrán beneficiar de estos recursos con tasas de interés más bajas que las existentes.

Asesoría y capacitación financiera, técnica y laboral para crear una nueva imagen a las medianas empresas en la búsqueda de ser más productivas y atractivas a los inversionistas, ajustándose a las necesidades que exige la era de la globalización en cuanto a la implementación de técnicas de calidad total.

Una vez establecida la Asociación, en un futuro con la implementación de un mercado de baja capitalización, las empresas medianas podrán obtener socios en lugar de acreedores, por medio de la emisión de acciones y de esta manera fácil acceso al financiamiento de la empresa sin que esto de lugar a la pérdida del control de la misma, por medio de la emisión de acciones con voto limitado, mayor proyección y crecimiento, liquidez y solvencia, incremento en el valor de sus acciones en el mercado prestigio e imagen, reconocimiento nacional e internacional.

ANEXO CAPÍTULO 4

A-4 MERCADO DE BAJA CAPITALIZACIÓN

Estimular de nuevo la economía interna del país es prioritario, y un paso deberá consistir en la creación de un mercado de baja capitalización mucho más apegado a las necesidades de las medianas empresas, donde se tome en cuenta realmente a este sector y se apoye con recursos para su desarrollo. Se requiere de un nuevo mecanismo de mercado de capitales para financiar satisfactoriamente el crecimiento del sector privado en México

La Asociación Mexicana de Medianas Empresas, puede ser la base para lograr ese mercado con bases firmes dado la experiencia que se adquiera con la operación de la misma. El mercado de baja capitalización podría respaldarse por la Asociación y operarse en los centros urbanos con la participación de intermediarios regionales y nacionales dentro de una red de cobertura nacional de terminales operativas utilizando el sistema SENTRA que proporcionaría una herramienta de operación transparente, y plenamente confiable.

Este sistema permitiría la estrecha y permanente relación con los intermediarios y sus operadores mediante una plataforma de manejo simplificado para los usuarios y de gran adaptabilidad a los requerimientos de operación de los bancos y casas de bolsa, el sistema está estructurado en una plataforma Windows lo que permite la interacción, consulta y activación de diversas pantallas, con gran flexibilidad de configuración, un amplio repertorio de funciones y con la velocidad que permite agilizar la toma de decisiones. Los usuarios, disponen de este sistema con amplia capacidad para realizar diversas operaciones en forma simultánea, dentro de un esquema plenamente apegado al régimen jurídico vigente y bajo la regulación y supervisión de las autoridades financieras.

Lo que facilitaría el desarrollo de mercados de capital locales y regionales. No se requeriría de construcciones ostentosas ni recintos de remates ya que se pueden utilizar los establecimientos ya creados como son los centros de desarrollo regional (CETRO-CRECE). El mercado potencial consistiría en las empresas medianas, pequeñas y hasta empresas familiares.

El mercado de baja capitalización se diferenciará de las bolsas de valores por el uso de operadores independientes interconectados a través de terminales de computadora y sistemas electrónicos de telecomunicaciones en los distintos centros regionales del país. Este mercado será descentralizado y no pertenecerá a ninguna bolsa de valores, mas bien será parte de la Asociación Mexicana de Medianas Empresas (AMME), que será quien la dirija en conjunción con la Asociación Mexicana de Intermediarios Bursátiles (AMIB) y la Comisión de Desarrollo de la Pequeña y

Mediana Empresa de la cámara de senadores y será debidamente regulada por la Secretaría de Hacienda y Crédito Público (SHCP), el Banco de México y la Comisión Nacional Bancaria y de Valores.

Al establecerse en México el nuevo mercado electrónico para empresas medianas y pequeñas, éste deberá ser de propiedad independiente y su operación deberá llevarse a cabo aislándolo de cualquier otro mercado de valores organizado. Su junta directiva consistiría primordialmente de empresarios de dichas compañías, economistas, contadores públicos, abogados especializados en mercados públicos de valores, profesionistas en auditoría integral, representantes de cámaras nacionales de diversas actividades productivas y miembros de la comunidad financiera de México especializados en valores de un mercado para compañías de baja capitalización.

Una empresa intermediaria, posiblemente ya miembro de la Bolsa Mexicana de Valores, podría solicitar una membresía para el nuevo mercado mexicano de baja capitalización (MBC). La solicitud de membresía se sometería a la consideración de las autoridades regulatorias federales que correspondan, en este caso la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, el Banco de México y la Comisión Nacional Bancaria y de Valores, y de ser necesario, se dirigirá a la Asociación Mexicana de Medianas Empresas, estas autoridades serían las responsables de establecer los lineamientos cuantitativos y cualitativos que regirán a este mercado y sus miembros.

Sin embargo las autoridades federales podrían, cuando se considerará conveniente relegar responsabilidades. El mercado de baja capitalización podría funcionar como una entidad que tendría la responsabilidad de regular y supervisar sus propias actividades. Un mercado electrónico para empresas de baja capitalización podría facilitar la colocación de ofertas públicas pequeñas, que podrían ser establecidas tomando como base las cotizaciones que se hicieron en el Mercado para Medianas Empresas en México (MMEX), para calcular un porcentaje adecuado en cuanto a las empresas inscritas, que fluctúen entre un cinco y un diez por ciento equivalente a la emisión más pequeña hecha en el Mercado para la Mediana Empresa Mexicana, durante su operación.

La operación de los mercados electrónicos deberá ser considerablemente más económica que la de los mercados actuales. El costo de transacción en una institución grande y altamente estructurada, como la Bolsa Mexicana de Valores, es prácticamente un imposible para un mercado de empresas de este tipo es decir de baja capitalización, aunque las autoridades que rigen el mercado de valores y por lo tanto la bolsa mexicana de Valores debe ser la misma a modo de que se otorguen todas las facilidades en la implementación de este nuevo mercado y se utilicen todos los mecanismos e instituciones con los que cuenta el Sistema Financiero Mexicano, por lo que a continuación se en listan las instituciones que regularían el nuevo mercado de baja capitalización en México.

A-4.1 Consultores Financieros para el Mercado de Baja Capitalización

La figura de consultor financiero del mercado de baja capitalización será un segmento separado y regulado por la Asociación de intermediarios financieros en conjunción con la Comisión Nacional Bancaria y de Valores. Tomando como consultor a cualquier especialista autorizado para desempeñarse como operador y como representante de una posición accionaria dispuesto a comprar o vender acciones de una emisora para su posición propia de manera regular o continua y a someter sus posturas competitivas y de buena fe en el sistema operativo del mercado de baja capitalización.

De esta manera se buscara garantizar la sana competencia entre los distintos agentes y operadoras en los distintos centros de trabajo regionales.

Cualquier agente, operador o casa de bolsa que desee actuar como consultor del mercado de baja capitalización deberá solicitar su registro en la asociación de intermediarios bursátil.

Las centrales de computación y comunicación, que integran la red electrónica nacional de estaciones de trabajo regionales, serán responsables de procesar el volumen diario de operaciones entre las empresas asociadas.

Los consultores de este mercado se obligaran a indicar el número de acciones de una emisora en particular que este dispuesto a comprar o a vender, así como el acceder esta información al sistema por medio de su terminal, también responderá por sus posturas respetando cualquier orden recibida.

Se impondrán límites de operaciones sobre la actividad de los consultores de este mercado en lo que se refiere a los mercados "casados" y "cruzados". Un mercado casado ocurre cuando una postura de compra es igual a la postura de venta de otro operador. El mercado cruzado es cuando la postura de venta es inferior a la de compra de otro operador. En este sentido se responsabilizará al operador de asegurarse de no casar o cruzar el mercado.

Es importante destacar que uno de los principios de actuación de los consultores del mercado de baja capitalización, será buscar la consolidación de las actividades definidas en todo plan de acción a través de los recursos con los que ya cuenta la empresa, o canalizarla a los diferentes mecanismos de fondeo que le permitan la inserción al nuevo mercado por medio de la emisión de acciones.

Los consultores autorizados en cualquier acción en particular, harían el mercado en dicha emisora desde su estación de trabajo en cualquier sucursal dentro de la misma red de intermediarios financieros. Sin embargo, un intermediario no está limitado a

operar únicamente una estación de trabajo por emisora que cubre como consultor regional. Puede hacer mercados en la misma acción desde diferentes sedes, sean sus sucursales o su oficina matriz, donde quiera que se localicen.

Toda la información sobre cotizaciones, posturas, último precio y volúmenes hechos se obtendrán en tiempo real, al mismo tiempo se podrán ejecutar operaciones de compraventa por medio de cualquier estación de trabajo autorizada dentro del sistema operativo nacional.

No deben de existir limitaciones respecto al número de emisoras en las que pueda participar un consultor autorizado, ni en la localización o cantidad de estaciones de trabajo de cada intermediario, siempre y cuando se cumplan con los lineamientos preestablecidos.

Las acciones de empresas operadas principalmente en mercados regionales, pasarían gradualmente a ser acciones operadas a nivel nacional, en respuesta a la mayor difusión y demanda en el mercado, sin costo ni esfuerzos adicionales, por el sistema de consultores regionales múltiples. Dadas las facilidades electrónicas de integrar un sistema operativo con otros de alcance nacional e internacional.

La función del consultor regional caería dentro de una categoría diferente y siendo este un proceso fundamental al sistema de mercado, deberá ser regulado cuidadosamente, responsabilizando a los participantes de acatar elevadas normas de ética profesional. Los consultores necesariamente deberían solicitar autorización por separado para cada una de las emisoras en las que pretendiesen operar.

Las características de consultores regionales son las siguientes:

- Casas de bolsa pertenecientes a un grupo financiero nacional, que promuevan las acciones de medianas empresas mejor consolidadas en el mercado.
- Casa de bolsa mexicanas independientes con una o varias sucursales localizadas en ciudades grandes del país y promoverían acciones de todo tipo de empresas.
- Casa de bolsa regionales que podrían o no formar parte de grupos financieros autorizados y promoverían empresas regionales generalmente.

Los consultores regionales autorizados estarían obligados a crear y mantener mercados continuos en cada acción en la que se han registrado. Los consultores estarían obligados a comprar y vender acciones para su propia cuenta de manera continua, y tendría que ingresar y mantener posturas tanto de compra como de venta por el lote mínimo estipulado.

Las centrales de sistemas y comunicaciones que integrarían la red electrónica nacional de estaciones de trabajo, serían las responsables de procesar todas las transacciones diarias efectuadas entre los intermediarios autorizados.

Con un servicio de Confirmación de Transacciones Automática luego estos reportes serían comparados con las confirmaciones de cada participante, una vez aprobadas, se les daría aviso de las operaciones a los agentes de compensación y liquidación de valores. Este complejo computarizado central tendría como responsabilidad el distribuir la información sobre posturas, cotizaciones y volúmenes a todos los intermediarios miembros, comercializadores y suscriptores de información de mercados. Así mismo, la supervisión del mercado y el monitoreo continuo de la actividad operativa, también se realizaría a través de este centro de operaciones.

No sería necesario que dicha central operativa se estableciera en una de las grandes ciudades del país, ya que estaría conectada por medio de líneas telefónicas con todas las terminales de los intermediarios dentro de la red interactiva de operaciones, por medio de la cual se someterían todas las posturas y órdenes, y se negociaría y ejecutarían las operaciones. Todos los sistemas de computación utilizados por el mercado serían propiedad del AMME, el que también los administraría.

También se podría contar con un portal especial en la Internet en donde se pudiera intercomunicar vía correo electrónico. Por principio de cuentas un Mercado Mexicano de Baja Capitalización podría ofrecer solución parcial a la situación de las empresas y a la presente crisis bancaria del país.

La compensación, liquidación y custodia de valores se realizaría fácilmente a través de una sola institución integrada: S.D. Indeval, que sería la concentradora para mercados tanto regionales como nacionales. Esta institución, que inició operaciones en 1979, es propiedad de sus miembros y es una empresa tanto moderna como eficiente. Contando ya con S.D. Indeval como concentradora para la compensación, liquidación y custodia de valores, un mercado electrónico nuevo para empresas medianas y pequeñas sería de moderada inversión y de rápida implantación.

La admisión a un mercado de baja capitalización deberá ser muy bien reglamentada y controlada en beneficio tanto de las empresas emisoras como de los futuros inversionistas. Una manera de controlar riesgos sería el sondeo de los candidatos potenciales de las compañías que solicitan membresía, quienes tendrían que cumplir con los requisitos establecidos por el mercado de valores y las autoridades indicadas. Esta labor correría a cargo de empresas calificadoras autorizadas y de auditoría integral independientes. La reacción de los inversionistas extranjeros ante un mercado del tipo descrito sería de beneplácito, dada la posibilidad de tener una gran cantidad de oportunidades de inversión en acciones mexicanas de fácil acceso y buena liquidez. Actualmente, existen menos de cien empresas mexicanas

con capital en manos de extranjeros, y las emisoras con buena liquidez en el mercado no suman veinte. Con un mercado de baja capitalización electrónico de terminales computacionales sería posible incrementar este número en pocos años.

La operación internacional se efectuaría dentro de la red de terminales interconectándose al sistema electrónico mundial, donde las órdenes de compra y venta se consumirían directamente sin necesidad de utilizar uno o varios intermediarios. Además, los múltiples consultores regionales aportarían al mercado una liquidez continua, incluso tratándose de las emisiones más pequeñas. Usando tecnología actual, las órdenes ejecutadas se confirmarían en menos de 90 segundos y los procesos de compensación, liquidación y custodia se manejarían también electrónicamente.

Una gama más amplia de acciones mexicanas operadas activamente estimularía la participación de fondos de inversión nacionales y extranjeros. Los fondos extranjeros de capital de riesgo estarían particularmente interesados, ya que tendrían dentro de sus opciones de inversión las acciones de crecimiento de medianas y pequeñas empresas que actualmente están fuera de su universo de inversión. Se podrían crear también fondos de inversión regionales o especializados en una industria o ramo específico, lo cual contribuiría a incrementar la demanda total del mercado.

A-4.2 INSTITUCIONES REGULADORAS

En virtud de que la BMV es una de las entidades responsables de supervisar y vigilar el adecuado cumplimiento de una parte importante de las disposiciones en materia bursátil, es considerada como institución reguladora. Como tal, debe cuidar particularmente la integridad del mercado y promover normas estrictas de autorregulación.

En sentido riguroso, las entidades que cumplen la función reguladora del mercado de valores organizado son la SHCP, la CNBV y el Banco de México (Banxico). No se hace aquí una relación exhaustiva de sus funciones y facultades, sino que únicamente se destacan algunas de las relativas al nuevo mercado de baja capitalización en el entendido de que es una propuesta y que puede o no llevarse a cabo.

a) SHCP, Secretaría de Hacienda y Crédito Público

Este organismo es la máxima autoridad del Gobierno Federal en materia económica y, también, el brazo ejecutor de la política financiera. Entre otras funciones, le corresponde otorgar o revocar las concesiones de los intermediarios bursátiles y bolsas de valores, definir sus áreas de actividad y sancionar administrativamente a quienes infrinjan leyes y reglamentos.

b) CNBV, Comisión Nacional Bancaria y de Valores

Órgano de la SHCP, con autonomía técnica y facultades ejecutivas, que regula la operación de las bolsas de valores, el desempeño de los intermediarios bursátiles y el depósito central de valores. La CNBV puede ordenar la suspensión de la cotización de valores o intervenir administrativamente a los intermediarios que no mantengan prácticas sanas de mercado. Es la entidad responsable de mantener el Registro Nacional de Valores e Intermediarios, en el que se inscriben los intermediarios bursátiles y todo valor negociado.

c) Banxico, Banco de México

Es la institución financiera constituida como banco central, que goza de autonomía y que tiene a su cargo proveer al país de moneda nacional, colocar instrumentos crediticios gubernamentales, y salvaguardar contra el surgimiento de la inflación y contribuir a la estabilidad del peso mexicano frente a divisas extranjeras, así como establecer los criterios a los que deben sujetarse los participantes en el mercado de deuda.

d) Asociación Mexicana de Intermediarios Bursátiles (AMIB)

Representa a los intermediarios bursátiles, en particular ante las autoridades reguladoras. Su objetivo es el de promover el desarrollo saludable de las tareas de Intermediación y la adopción de medidas de autorregulación, al tiempo que defiende los intereses de sus asociados y del mercado de valores en general.

e) Fondo de Apoyo al Mercado de Valores

Contribuye al cumplimiento de las obligaciones de los intermediarios bursátiles y se constituye mediante las aportaciones de todas las casas de bolsa inscritas en el Registro Nacional de Valores e Intermediarios.

f) S. D. Indeval, Instituto Central para el Depósito de Valores

Sirve de custodia de todos los valores que se negocian en la BMV y se encarga de realizar su administración, compensación, liquidación y transferencia, sin que sea necesario su desplazamiento físico.

g) Academia Mexicana de Derecho Financiero.

Contribuye a la modernización del marco normativo que rige las operaciones bursátiles. Actualiza permanentemente el derecho bursátil y difunde la legislación referente a esta actividad. Realiza investigaciones relacionadas con las normas que regulan el funcionamiento del mercado, a fin de mejorarlo.

CONCLUSIONES

Se pueden concluir muchas situaciones, a partir de este trabajo pero dentro de lo más importante a destacar serían tres puntos principalmente, como son la viabilidad del proyecto, como lograr la modernización del sector mediano de la economía y la diferencia de este proyecto con proyectos de financiamiento de instituciones como NAFIN, la SAP, SINCAS o SOFOLES.

En cuanto a la viabilidad del proyecto podemos concluir que es una alternativa viable aunque no es de corto o mediano plazo, es un proceso que llevará algún tiempo en su realización, conformación y buen funcionamiento y que pueden perfeccionarse viendo sus resultados y con relación a las características que sé estén dando en la economía.

Es viable porque permite contar con los mecanismos y recursos ya establecidos por las diversas instituciones que tienen como función el desarrollo empresarial, así como del Sistema Financiero Mexicano y de los proyectos que tenían el propósito de impulsar a las medianas empresas con potencial de crecimiento y que por diversos motivos no tuvieron el éxito deseado, a la vez de que este proyecto estará encaminado a promover una mayor participación de los medianos empresarios, tanto en el desarrollo del mismo como en la captación de recursos financieros y contarán con el apoyo de instituciones públicas y privadas.

Una vez establecido el proyecto y previendo una mejoría de la economía nacional se podrá contar con los recursos financieros que aunados a una buena asesoría permitirá a las medianas empresas invertir en tecnología y en conjunción con la Asociación conformar la sinergia necesaria que ayude al desarrollo y modernización de este sector empresarial en México.

En cuanto a las funciones que tendrá la Asociación con respecto a instituciones como Nafin o las distintas Cámaras, esta tendrá como principal objetivo el promover el desarrollo de las mediana empresas por medio de la captación de recursos financieros y una adecuada asesoría con la diferencia de que este proyecto estará a cargo de medianos empresarios que conocen las necesidades reales de este sector y trabajaran para su sano desarrollo.

Otro punto importante dentro de las conclusiones es que este proyecto no tiene el objetivo de sustituir lo que en su momento fue el Mercado de Valores para Medianas Empresas, más bien este proyecto esta encaminado a desarrollar al mayor número de empresas medianas con el fin de que en un futuro tengan las condiciones necesarias para poder emitir acciones en un Mercado de Valores de baja capitalización pero que mantenga un alto nivel de bursatilización. Y que a su vez la Asociación, una vez que haya adquirido la experiencia necesaria, así como la consolidación de sus asociados promueva la creación de un Mercado de Baja

Capitalización que sea funcional operativamente y que sea rentable a los ojos de los inversionistas Nacionales e Internacionales.

La globalización de las finanzas parece estar dirigida a las grandes empresas, olvidando a las medianas y pequeñas, siendo este sector de gran relevancia en la economía del país, por lo que crear verdaderas opciones de financiamiento y desarrollo de las medianas y las pequeñas empresas debe ser prioritario.

Como parte fundamental en las conclusiones de este trabajo se puede observar que una de las situaciones que más afecta y que va de la mano con el problema de la capitalización y que tienen que enfrentar las medianas empresas es la unificación de criterios de los distintos actores que intervienen en el sistema financiero en cuanto a la diferenciación fundamental, clara y medible entre las empresas pequeñas, medianas y las grandes corporaciones; ya que la clasificación que se supone se debería utilizar en el momento de calificar para acceder a un crédito determinado tienden a ser confundidas por las instituciones de crédito.

La determinación clara del tamaño de cada empresa formal en México es vital para establecer relaciones sanas y respetuosas hacia ellas por el Gobierno Federal, las Administraciones Estatales, los Bancos y en la Ciudad de México, el Departamento del Distrito Federal y sus Delegaciones Políticas.

Por otra parte es muy significativo que los pequeños empresarios cuenten con un muy bajo nivel de escolaridad, aunque no tan remarcado en las medianas empresas si es también una limitante para el sano desempeño de la empresa. La Administración de estas empresas recae en manos de los dueños en un muy alto porcentaje.

Lo que provoca un desconocimiento del mercado y grandes desventajas para el desarrollo de las mismas, así como altos índices de rotación y de ausentismo del personal, lo que se traduce en mayores costos, ya que no se saca provecho a la curva de aprendizaje que todo trabajador debe producir.

La mayoría de las pequeñas y medianas empresas tienen, poco o nulo conocimiento y experiencia en comercio internacional, restringida aplicación de la administración financiera (políticas y sistemas contables inadecuados, activos no expresados correctamente).

En el país alrededor del 46% del valor agregado por las micro, pequeñas y medianas empresas manufactureras se ubica en industrias declinantes con tecnología tradicional como procesos textiles, herrería, artesanías y algunos otros segmentos de la industria del hierro y el acero.

Por lo que es de suma importancia el apoyo a las medianas empresas, ya que este sector de la economía puede ser factor determinante en la cadena de producción entrelazando a las pequeñas y grandes empresas, estas unidades empresariales se

destacan por su flexibilidad operativa, que les permite adaptarse con mayor rapidez a los cambios en el mercado y les proporciona una ventaja ante la perspectiva de fortalecer la presencia de la industria nacional en los mercados regionales ampliados, con la fuerte competencia externa.

Las empresas más pequeñas con recursos limitados carecen de créditos bancarios aceptables o no califican para ingresar a la Bolsa de valores, por los muchos requisitos que se solicitan por lo que es necesario que este sector empresarial cuente con un mercado de valores acorde a sus características y posibilidades.

Lo que el país necesita es una verdadera política industrial y financiera para crear una mediana capacidad exportadora en el mediano y largo plazo con el fin de poder integrar su sistema productivo a una calidad de nivel internacional como lo exigen los mercados, donde el ISO-9000 ha sido integrado a todas las operaciones industriales y comerciales de las empresas.

Las instituciones que constituyen el Sistema Financiero elaboran un conjunto de programas e instrumentos específicos dentro de las atribuciones que le competen, para apoyar a los sectores económicos del país, pero el papel de las medianas empresas dentro de este contexto ha sido en términos generales poco representativo ya que se han encaminado los recursos principalmente a la gran empresa.

La Bolsa Mexicana de Valores crea en su momento un segundo nivel dentro del mercado principal, lo que se conoció como el Mercado para la Mediana Empresa Mexicana (MMEX), único mercado de capitales para este sector no fue capaz de satisfacer las necesidades de capital de la mayoría de las empresas medianas, ya que a cinco años de operaciones tenía un porcentaje de participación del uno por ciento del mercado principal, esto se debió principalmente a que solo se vela por los intereses del gran capital, dejando a un lado a las medianas y pequeñas empresas que en países altamente desarrollados son parte primordial de sus economías.

Este mercado tuvo como su mayor deficiencia el no obtener una mejor respuesta por parte de los medianos empresarios ya que siendo México un país tan extenso geográficamente y tan desarrollado económicamente, al finalizar 1997 únicamente 155 compañías mexicanas cotizaban sus acciones en el mercado principal de la Bolsa Mexicana de Valores y 39 empresas más pequeñas estaban en listadas en el Mercado para la Mediana Empresa Mexicana.

La actividad bursátil fundamental se desarrolló en menos de 50 emisoras cotizadas públicamente. De un total de 234 ofertas públicas de acciones, tanto primarias como secundarias, realizadas en los mercados nacionales e internacionales de valores entre los años de 1988 y 1997, el 42.8% del valor total colocado en términos de dólares representaba únicamente a cinco empresas mexicanas.

El mercado intermedio en su momento se desarrollo como un medio para fomentar la capitalización, competitividad y crecimiento de un mayor numero de empresarios en

especial de los medianos empresarios y para generar una mayor expansión de los mercados financieros con lo que se darían nuevas oportunidades de inversión para personas físicas o morales tanto nacionales como extranjeras, diversificando y adecuando los servicios con los que ya contaba el sistema financiero dentro de las actividades productivas del país.

Para 1998 dentro del mercado de baja capitalización MMEX, solo cotizaban las 16 firmas de la primera categoría, haciendo un comparativo entre la capitalización total de las dos secciones de la Bolsa Mexicana de Valores en su conjunto en ese mismo periodo, la participación del MMEX ascendía escasamente a ocho décimas del uno por ciento, y si quitando la participación de las 20 empresas de la segunda categoría se reduce a tan solo cinco décimas del uno por ciento del total una suma verdaderamente insignificante por lo que se concluye que el MMEX no tuvo la capacidad operativa para lo que fue creado, esto no quiere decir que el proyecto fue malo sino mas bien, que debe ser revisado y corregir las fallas para que se reimplante con mucha mayor efectividad.

El MMEX, no tuvo la difusión ni el apoyo adecuado por lo cual dejo de operar, ya que de las 193 empresas inscritas en la BMV en 1997, solo 36 cotizaban en este, que a su vez se dividían en dos categorías, la primera contaba con 16 empresas que representaban casi la totalidad del volumen operado y que posteriormente fueron reclasificadas y transferidas al mercado principal y la segunda categoría compuesta por 20 empresas mas, que en todo el periodo de operaciones del MMEX, tuvieron una actividad bursátil magra.

Durante el primer semestre de 1998, en comparación con la capitalización del mercado, el volumen total operado fue equivalente a 26.9%, por lo que se puede apreciar que la liquidez de mercado de casi todas las emisiones en el MMEX fue muy escasa pese al incremento obtenido por unas empresas en cuanto a su volumen de operación, otro punto destacable en estas conclusiones es la casi nula participación del capital extranjero en este mercado mientras funciono como tal. Por esto en enero de 1999 el MMEX deja de funcionar como tal y se vuelve adherir al mercado principal.

La creación de la Asociación Mexicana de Medianas Empresa, ofrece la posibilidad para las medianas empresas de crecimiento y desarrollo, así como la alternativa más viable de financiamiento acorde a las expectativas, necesidades y posibilidades de éstas, ya que sería el medio más adecuado para la obtención de recursos financieros a un menor costo con lo que podrán desarrollar sus plantas productivas de manera más eficiente, y en un futuro junto a lo que fue el MMEX, sirva para la implementación de un nuevo mercado de valores de baja capitalización.

RECOMENDACIONES

Que las instituciones apoyen los proyectos de desarrollo y financiamiento como el que se propone en este trabajo buscando promover la reestructuración y modernización de las empresas y en forma particular las medianas empresas, como parte fundamental de una mayor eficiencia y productividad. Así como la integración de las medianas empresas dentro del proceso productivo de las grandes empresas exportadoras y con amplia presencia en el ámbito internacional.

De tal manera que las medianas empresas sirvan como base productora de insumos, materias primas o como comercializadoras y distribuidoras, a las grandes empresas con un menor costo y mayor calidad haciendo más eficiente y competitivo el aparato productivo nacional lo cual permitirá una derrama financiera que llevará al ahorro y a la inversión apoyando las actividades y operación de la Asociación de manera sana, con la garantía de que no se busca cubrir ineficiencias financieras sino las necesidades de desarrollo de este sector empresarial.

Es bastante notorio que las medianas empresas cuentan con un sin número de programas, proyectos y mecanismos de apoyo técnico-financieros, que en ciertos casos llegan a confundir e incluso a desistir de solicitar recursos monetarios a las instituciones financieras.

La implementación de una política industrial y financiera que brinde apoyo a las alternativas y proyectos que puedan potencializar el sector medio de la economía como el presente trabajo, así como con treguas fiscales con los empresarios, que permita a las medianas empresas la inserción al sector productivo en condiciones de competitividad implementando programas de calidad como ISO-9000.

Las medianas empresas necesitan invertir en tecnología, en modelos gerenciales, planeación estratégica, sistemas de contabilidad, gestión administrativa y un buen sistema de información. Por lo que es de suma importancia la obtención de recursos y una adecuada asesoría para emprender un desarrollo sostenido y sustentable.

Dado que el panorama económico en México en cuanto a la prestación de créditos por parte de la banca esta muy deteriorado debido a que cada día es más difícil concertar un crédito o resulta muy caro y poco ventajoso por las altas tasa de interés y por ser de corto plazo es recomendable la que se fomente una nueva cultura del ahorro ya que al no existir este los bancos tienen que recurrir a otros medios de obtención de recursos como puede ser el endeudamiento con prestamos por parte de otras instituciones encareciendo aun más el valor del dinero.

El financiamiento otorgado por instituciones bancarias es aquel por el cual las empresas solicitan créditos para obtener recursos monetarios con el fin de financiar sus proyectos o sus deudas teniendo que cubrir una serie de requisitos necesarios, con los cuales se pueda analizar las condiciones de la empresa y la viabilidad de

otorgarle el crédito, así como la tasa de interés a la que se fijara el costo del préstamo.

Por lo que la instrumentación de la Asociación descrita en pro de las medianas y pequeñas empresas puede servir también como parte importante del ahorro ya que una vez que las empresas empiecen a generar utilidades van a poder ahorrar y a través de su operación podrán inyectar más activos a los bancos, y estos a su vez podrán realizar de manera eficiente la función para la que fueron creados dando como resultado un círculo virtuoso que promueva el desarrollo y financiamiento de las empresas y en particular de las medianas.

El mercado intermedio en su momento se desarrollo como un medio para fomentar la capitalización, competitividad y crecimiento de un mayor numero de empresarios en especial de los medianos empresarios y para generar una mayor expansión de los mercados financieros con lo que se darían nuevas oportunidades de inversión para personas físicas o morales tanto nacionales como extranjeras pero debido a la poca participación y a la situación económica del país no tuvo el éxito que se esperaba, lo que no quiere decir que es malo o que en otros tiempos y con otras características no se pueda realizar.

Una alternativa apropiada y viable en un futuro sería la implantación de un mercado electrónico para empresas de baja capitalización aprovechando la experiencia de la Asociación y del MMEX a través de centros regionales que cubran todo el país, lo que podría facilitar la colocación de ofertas públicas pequeñas con un mayor horizonte de posibilidades.

Sería aconsejable que este futuro mercado de capitales para empresas más pequeñas sea operado por integrantes que representen sus propias necesidades de negocios, y cuya junta directiva esté formada por representantes elegidos de entre ellos mismos. Dada la compleja y costosa infraestructura de la BMV resulta demasiado alto el costo de transacción de un mercado de capitales para empresas medianas y por si esto fuera poco es notorio el desinterés de la BMV hacia este sector empresarial, por que de tiempo atrás se concentra en operaciones grandes.

Por lo que de llevarse a cabo la consolidación del mercado de baja capitalización, sería lo mas acertado, el que la Asociación Mexicana de Medianas Empresas S.A.P., junto con el AMIB y la Comisión de desarrollo de la pequeña y mediana empresa de la cámara de senadores lo dirigieran.

BIBLIOGRAFIA

BASAGANA. BRUNO. GOZALEZ. Temas de administracion financiera. Ediciones Macchi. Buenos Aires, Argentina.

BENTON E. GUP. Principios básicos sobre inversiones. CECSA.

BIERWAG GERALD O. Análisis de la duración. La gestión del riesgo. Tipo de Interés. Alianza Editorial. Madrid, España. Versión española de: López Viñuelan Emilio.

BREALEY. MYERS. Principios de finanzas corporativas. Mc Graw Hill.

BURTON G. MALKIEL. Un paseo aleatorio por Wall Street. Alianza Editorial.

CIDAC. A.C. El sistema financiero Mexicano Alternativa para el futuro. Diana

DIVULGACION. El Mercado de Valores en México. Estructura y funcionamiento. Ariel.

DIEZ DE CASTRO LUIS. MASCARENAS JUAN. Ingeniería financiera. La Gestión en lo mercados internacionales. Mc Graw Hill.

GARRIDO LERICHE QUINTANA. Mercado de Valores. Nuevos circuitos financieros en México, 1970-1990. UAM.

GELI. SENDEROVICH. Sistema estratégico de inversiones. Ediciones Macchi. Buenos Aires, Argentina.

GIL DE LA FUENTE ANA MARIA. El análisis financiero en la incertidumbre. Ariel Economía. Barcelona

GITMAN LAWRENCE J. Fundamentos de administración financiera. Harla.

HICKS K. URSULA. La financiación del desarrollo. Biblioteca universitaria.

HUNT, PEARSON. Financiación básica de los negocios. Uteha México.

IRIGOYEN A. HORACIO. PUEBLA A. FRANCISCO. PYMES Su economía y organización. Macchi. Buenos Aires, Argentina.

KOLB ROBERT W. Inversiones. Limusa.

LABORDA BARTOLOME. La Bolsa y su entorno. Ensayo y aproximación a la probabilidad bursátil.

LABORIER R.A. Análisis de la rentabilidad de inversiones. Centro Industrial de Productividad México.

LAMOTHE PROSPER. Opciones financieras. Un enfoque, fundamental. Mac Graw Hill.

LOPEZ E. VICTOR. Escenario del Mercado Bursátil Mexicano. Biblioteca Nafin.

MAO JAMES C.T. Análisis financiero. El Ateneo.

MARQUEZ DIEZ JAVIER. Carteras de inversión. Fundamentos Limusa.

MARIN MARTIN JOSE LUIS. RUIZ MARTINEZ RAMON El inversor y los mercados financieros. Ariel Economía. Barcelona.

MARTINEZ ABASCAL EDUARDO. Futuros y opciones. En la gestión Mac Graw Hill.

MASSE PIERRE. La elección de las inversiones, criterios y métodos. Sagitario. Barcelona, España.

MESSUTI. ALVAREZ. GRAFFI. Selecciones de inversiones. Introducción a la teoría de la carteras. Ediciones Macchi. Buenos Aires, Argentina.

MONTGOMERY G. MACA M.L. Fusiones y adquisiciones. Oikos-tau.

MORENO FERNANDEZ JOAQUIN. Las finanzas en las empresas información, análisis, recursos y planeación. IMEF.

NAVARRO MANUEL. BARREIRA. El análisis del riesgo. Ariel Economía. Barcelona.

ORIOI AMAT. La Bolsa. Funcionamiento y técnicas para invertir.

PASCALE RICARDO. Decisiones financieras. Ediciones Macchi. Buenos Aires, Argentina.

PEREZ CARBALLO. VELA SASTRE. Principios de gestión financiera de las empresas. Alianza Editorial. Madrid, España.

ROSS. WESTERFIELD. JAFFE. Finanzas corporativas. IRVIN.

RHOADS B. JOHN. Mercado de valores para empresas medianas y pequeñas. Instituto Mexicano de Contadores Públicos. A.C.

TOURNIER JEAN CLAUDE. Como invertir en la bolsa. Paranifo S.A.

UNIVERSIDAD DE TEXTOS. Introducción a la financiación empresarial y al análisis bursátil. Alianza

VEGA. CACHO. Mercado de valores. Estructura y funcionamiento. Ariel Economía Barcelona.

WESTON J.F. WOODS D.H. Teoría de la financiación de las empresas. Ariel

WESTON. COPELAND. Finanzas en administración. Mc Graw Hill.

WESTON. BRIGHAM. Fundamentos de administración financiera. Mac Graw Hill.