

300608

9
2ej.



UNIVERSIDAD LA SALLE

**ESCUELA DE CONTADURIA Y ADMINISTRACION
INCORPORADA A LA U. N. A. M.**

**"ALTERNATIVAS DE FINANCIAMIENTO PARA
INDUSTRIAS PEQUEÑAS Y MEDIANAS"**

**SEMINARIO DE INVESTIGACION CONTABLE
QUE PARA OBTENER EL TITULO DE :
LICENCIADO EN CONTADURIA**

P R E S E N T A N :

**GONZALEZ CANO ANGELES ARACELI
VERA RODRIGUEZ SOFIA ALICIA**

**TECIS CON
FALLA DE ORIGEN**

MEXICO, D. F.

1988



Universidad Nacional
Autónoma de México

Dirección General de Bibliotecas de la UNAM

Biblioteca Central



UNAM – Dirección General de Bibliotecas
Tesis Digitales
Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS ©
PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

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

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

INDICE

INTRODUCCION	1
CAPITULO	
I. LA INDUSTRIA PEQUENA Y MEDIANA EN MEXICO.	
1.1 Generalidades	1
1.2 Importancia	4
1.3 Características	13
1.4 Problemas y limitaciones	15
1.4.1 En el Área productiva	16
1.4.2 En el área administrativa y de comercialización	18
1.4.3 De carácter jurídico	21
1.4.4 En el área financiera	21
II LA FUNCION FINANCIERA Y EL FINANCIAMIENTO EN LA IPM	
2.1 Importancia de la función financiera	24
2.2 El financiamiento	27
2.3 Factores de la demanda de financiamiento	28
2.4 Fuentes de financiamiento	29
2.4.1 Clasificación de las fuentes de financiamiento	29
2.4.2 Fuentes internas de financiamiento	31
III ANALISIS DEL FINANCIAMIENTO A TRAVES DEL SISTEMA FINANCIERO MEXICANO	
3.1 El Sistema Financiero Mexicano	39

3.1.1 Banco de México	39
3.1.2 Comisión Nacional Bancaria y de Seguros	41
3.1.3 Comisión Nacional de Valores	42
3.2 Intermediarios financieros bancarios	43
3.2.1 Sociedades Nacionales de Crédito	43
3.2.1.1 Banca Múltiple	47
3.2.1.2 Política de financiamiento a la IMP a través de la Banca de Desarrollo	49
3.2.1.3 Banca de Desarrollo	60
3.3 Intermediarios financieros no bancarios	61
3.3.1 Organizaciones Auxiliares de Crédito	62
3.3.1.1 Arrendadoras Financieras	62
3.3.1.2 Uniones de Crédito	62
3.3.1.3 Almacenes Generales de Depósito	63
3.3.1.4 Casas de Cambio	65
3.3.2 Instituciones de Seguros y Fianzas	66
3.3.2.1 Instituciones de Fianzas	66
3.3.2.2 Instituciones de Seguros	66
3.3.3 Organismos bursátiles	68
3.3.3.1 Bolsa Mexicana de Valores	68
3.3.3.2 Casas de Bolsa	69
3.3.3.3 Sociedades de Inversión	71
3.3.3.4 Sociedades Operadoras de Sociedades de Inversión	71
3.3.3.5 Instituto para el Depósito de Valores	71
3.3.3.6 Instituto Mexicano de Mercado de Capitales	72

	3.3.3.7 Asociación Mexicana de Casas de Bolsa	72
IV	FINANCIAMIENTO A TRAVES DE LOS INTERMEDIARIOS FINANCIEROS BANCARIOS	
	4.1 Créditos otorgados por la Banca Múltiple	73
	4.1.1 Requisitos para obtener un crédito bancario	74
	4.1.2 Causas más comunes por las que el banco no presta dinero	78
	4.1.3 Operaciones a Corto Plazo	81
	4.1.3.1 Descuentos	81
	4.1.3.2 Prestamo quirografario o directo	82
	4.1.3.3 Prestamo directo o con garantía colateral	83
	4.1.3.4 Prestamo prendario	83
	4.1.3.5 Descuento de crédito en libros	84
	4.1.3.6 Crédito en cuenta corriente	87
	4.1.3.7 Tarjeta de crédito	88
	4.1.3.8 Remesas en camino	88
	4.1.4 Operaciones a mediano y largo plazo	89
	4.1.4.1 Crédito simple con garantía real	90
	4.1.4.2 Crédito con garantía en unidades industriales	91
	4.1.4.3 Crédito de habilitación o avío	92
	4.1.4.4 Prestamo refaccionario	94
	4.1.4.5 Aceptaciones bancarias	95
	4.2 Créditos otorgados por la Banca de Desarrollo	97

4.2.1 Principales Fondos de Fomento para el desarrollo de las actividades industriales	98
4.2.1.1 PAI	99
4.2.1.2 FOGAIN	105
4.2.1.3 FOMIN	110
4.2.1.4 FIDEIN	112
4.2.1.5 FONEP	115
4.2.1.6 INFOTEC	119
4.2.1.7 FONDOS ESTATALES DE FOMENTO	121
4.2.1.8 FONEI	123
4.2.1.9 BANCOMEXT-FOMEX	126

V FINANCIAMIENTO A LA INDUSTRIA MEDIANA Y PEQUEÑA A TRAVES DE LOS INTERMEDIARIOS FINANCIEROS NO BANCARIOS

5.1 Arrendamiento financiero	132
5.2 Papel comercial extrabursátil	139
5.3 Sociedades de inversión de capital de riesgo	140
5.4 Uniones de Crédito	148
5.5 Otros : IMPEXNAL	151

VI SELECCION DE FINANCIAMIENTO

6.1 Planeación de las fuentes de financiamiento	153
6.1.1 Principales factores a considerar al planear los medios de financiamiento	154
6.2 Preparación y evaluación de proyectos de inversión	160
6.2.1 Flujos de efectivo	164

6.2.2 Técnicas de presupuestación de capital	170
6.3 Costo de capital	176
CONCLUSIONES	185
Anexo I	189
BIBLIOGRAFIA	198

I N T R O D U C C I O N

La integración del sector industrial en nuestro país, representa una economía en desarrollo que muestra gran versatilidad y variedad en cuanto a que se encuentra comprendido en un porcentaje muy alto por empresas, que según la tipificación llevada a cabo por la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, son consideradas como micro, pequeñas y medianas industrias.

La función clave de la industria mediana y pequeña (IMP) radica, en su elevado porcentaje de participación en la economía nacional, en el importante caudal de mano de obra que emplea, en el aprovechamiento casi del 100% de recursos nacionales para su transformación y en que representa un estímulo para fomentar el ahorro nacional, entre muchos otros puntos importantes.

Su amplia flexibilidad operativa, el mínimo tiempo requerido para la maduración de sus proyectos, así como su gran capacidad de adaptación a las condiciones y fluctuaciones que se producen en el mercado, son solo algunas de sus características importantes que las diferencian de las grandes empresas. Sin embargo, presentan grandes desventajas con respecto a ellas, debido a problemas de orden tecnológico, administrativo y especialmente financiero que afectan su eficiencia, su desarrollo o incluso su supervivencia.

Es indispensable el análisis de dichos factores para obtener un conocimiento de estas empresas, que permita identificar con mayor facilidad el origen de sus problemas y a su vez proporcionar elementos de base para proponer las mejores soluciones.

La falta de información adecuada sobre los conocimientos básicos que se requieren para la correcta administración de la IPM y en particular para su administración financiera por parte de sus propietarios, que son quienes en la mayoría de los casos desempeñan esta función, representa uno de los principales obstáculos en su desarrollo. La hipótesis que se desprende de este problema en el área financiera y que sustenta el desarrollo de este trabajo, es que a mayor conocimiento de los problemas en los que se ve involucrada y de las diferentes alternativas de financiamiento disponibles, mejores decisiones habrán de tomarse en cuanto a la selección de la fuente de recursos adecuada.

Es aquí donde surge nuestro deseo de cooperar, aportando la información necesaria para así cumplir con el objetivo de colaborar con la administración de la misma a la toma de decisiones, llevadas a cabo de una forma más objetiva y por lo tanto menos riesgosa.

La metodología que se siguió para la realización de esta investigación fue de tipo documental descriptiva y para tal

efecto recurrimos a fuentes bibliográficas y hemerográficas especializadas en el área financiera.

El presente trabajo consta de seis capítulos. El primero de ellos contiene un análisis de la IPM, que incluye su definición, importancia, características y limitaciones. El segundo capítulo trata la importancia de la función financiera en la IPM, define el financiamiento así como las razones por las cuales este subsector necesita de él y clasifica las diversas fuentes.

En los capítulos posteriores presentamos las oportunidades que ofrece el Sistema Financiero Mexicano para el desarrollo de la IPM, tomando en consideración que el financiamiento a través de las formas tradicionales ha sido costoso y escaso. En el último capítulo tratamos de proporcionar la pauta adecuada para la toma de decisiones en cuanto a la selección de financiamiento idónea en estos tiempos.

C A P I T U L O I

LA INDUSTRIA PEQUENA Y MEDIANA EN MEXICO

1.1 GENERALIDADES

LA EMPRESA se puede definir como un agente económico que reúne diversos factores de la producción como la materia prima, capital, trabajo y organización con el objeto de poner a disposición de sus utilizadores potenciales, bienes o servicios, así como de obtener utilidades.

La empresa, además de ser un generador de bienes y servicios para la sociedad, es un mecanismo que transforma el ahorro en inversión tangible y productiva.

El Código Fiscal de la Federación en su artículo 16 define como empresa a las personas físicas o morales que realizan actividades comerciales, industriales, agrícolas, ganaderas, de pesca y silvícolas.

En nuestro trabajo estudiaremos a las empresas dedicadas a actividades industriales por ser estas las de nuestro mayor interés y con las que tenemos mayor contacto, sin embargo, esto no implica que varias ideas contempladas en el mismo dejen de ser útiles para empresas dedicadas a otras actividades.

El FOGAIN (Fondo de Garantía y Fomento a la Industria Mediana y Pequeña) define a las actividades industriales como : "Aquellas que a través de un proceso de transformación convierten materias primas, partes ó componentes, en productos con características propias distintas, los cuales pueden destinarse a procesos posteriores de transformación ó al consumo final. Su producción es en serie y básicamente con un alto grado de contenido de inversión en maquinaria y equipo".

Una vez definida la industria a continuación exponemos diversos criterios para la tipificación de la misma, para posteriormente enfocarnos al tipo de industria que habremos de estudiar:

- | | |
|---|---|
| SEGUN SU REGIMEN JURIDICO | - Personas físicas
- Personas morales |
| SEGUN LA NATURALEZA DE SU ACTIVIDAD | - Extractivas
- Manufactureras o de transformación
- De servicios |
| SEGUN SU CAMPO DE ACTIVIDAD TERRITORIAL | - Locales
- Regionales
- Nacionales
- Multinacionales |
| SEGUN SU POTENCIAL EXPORTADOR | * Super endógenas
** Endógenas
*** Exógenas |
| POR SUS REQUERIMIENTOS DE TECNOLOGIA Y PERSONAL ESPECIALIZADO | - Tradicionales
- Mediana tecnología
- Alta tecnología |

* Para un mercado limitado al D.F., estatal o municipal.
 ** Para un mercado interno a nivel nacional.
 *** Con un mercado viable al exterior.

POR SU TAMAÑO

- Micro
- Pequeña
- Mediana
- Grande

Considerando la tipificación de la industria de acuerdo a su tamaño nos enfocaremos a la industria mediana y pequeña, para lo cual presentamos la definición de dichos estratos para efectos del Programa de Desarrollo Integral de la Industria Mediana y Pequeña de la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, cuyos criterios para definirlos son también considerados por el FOGAIN para sus propios fines.

MICROINDUSTRIA: Las empresas que ocupen hasta 15 personas y el valor de sus ventas netas anuales sea hasta de 200 millones de pesos al año. Este criterio es también aplicable para talleres artesanales.

INDUSTRIA PEQUEÑA: Las empresas no contenidas en el estrato anterior que ocupen hasta 100 personas y el valor de sus ventas no rebasa los 2,300 millones de pesos al año.

INDUSTRIA MEDIANA: Las empresas no contenidas en los estratos anteriores que ocupen hasta 250 personas y el valor de sus ventas no exceda de 4,500 millones de pesos al año. 1/

1/ Diario Oficial de la Federación. Enero 12 de 1988.

Para tal fin se consideraran las cifras del personal ocupado y ventas correspondientes al cierre del último ejercicio fiscal de la empresa de que se trate. En caso de empresas de nueva creación, las ventas anuales se estimarán en razón del número de trabajadores y de la capacidad de producción.

1.2 IMPORTANCIA DE LA INDUSTRIA MEDIANA Y PEQUENA EN MEXICO

En México, así como en todos los países en proceso de desarrollo, existe una estructura industrial cuya integración incluye en gran parte a la industria pequeña y mediana.

Desde el punto de vista económico, el importante papel que desempeña se ve reflejado en los siguientes aspectos:

- El sector de la industria pequeña y mediana esta constituido por empresas de caracter nacional pues la mayor parte de su capital es de mexicanos, con lo cual se contribuye al fortalecimiento de la independencia en la estructura productiva del país.
- Estas empresas requieren de una mínima inversión para la creación de empleos por lo que cuentan con una gran capacidad para la generación de fuentes de trabajo, factor que en estos momentos, en los que el desempleo ha alcanzado niveles críticos, cobra gran importancia. Todo esto lleva a este sector a apoyar la protección e incremento del empleo, así como a retener la mano de obra tan barata que sale del país en busca de mejores oportunidades de trabajo.

- El ser un sector que utiliza en mayor medida las materias primas y demás insumos nacionales, le da una mayor autonomía respecto a las variaciones que se producen en el mercado mundial, además constituye un elemento que puede promover el desarrollo de aquellas industrias y regiones productoras y abastecedoras de materias primas.
- Es un sector muy dinámico en cuanto a la adaptación a las condiciones y fluctuaciones que se producen en el mercado, a diferencia de las grandes empresas, las cuales necesitan de una planeación debidamente estructurada ya que no pueden maniobrar con rapidez ante cambios inesperados, requiriendo para ello un plan definido que haya sido adecuadamente comunicado a quienes concierne de modo que cada hombre conozca el papel que ha de desempeñar.
- Cuentan con un importante potencial dentro de su capacidad tecnológica para impulsar la sustitución de las importaciones de bienes de consumo, como materias primas e insumos, que permitirá un significativo ahorro de divisas y el fortalecimiento e integración de la estructura industrial mediante los mecanismos de subcontratación. Con ello se logra un mayor eslabonamiento en las cadenas productivas y su uso eleva el grado de especialización que redundará en incrementos de productividad, mejoramiento en la calidad de los productos y por lo tanto, mayor capacidad competitiva tanto el mercado interno como para el externo.

- De acuerdo con últimas cifras proporcionadas por la Cámara Nacional de la Industria de la Transformación (CANACINTRA) en el año de 1985, del total de los establecimientos asociados a la cámara, el 78.8% corresponde a la microindustria; el 15.8% corresponde a la pequeña industria; el 3.3% corresponde a la mediana industria, y el 2.1 % corresponde a la gran industria, lo cual nos muestra la importancia de la participación de este sector en la economía del país.

La microindustria genera el 27.9% del empleo total y participa con el 22.6% del total de sueldos y salarios, realizando el 8.7% del total de las ventas.

La Industria pequeña genera el 22.7% del empleo de personal; los egresos destinados al pago de sueldos y salarios equivalen al 19.2% y sus ventas constituyen el 15% del total.

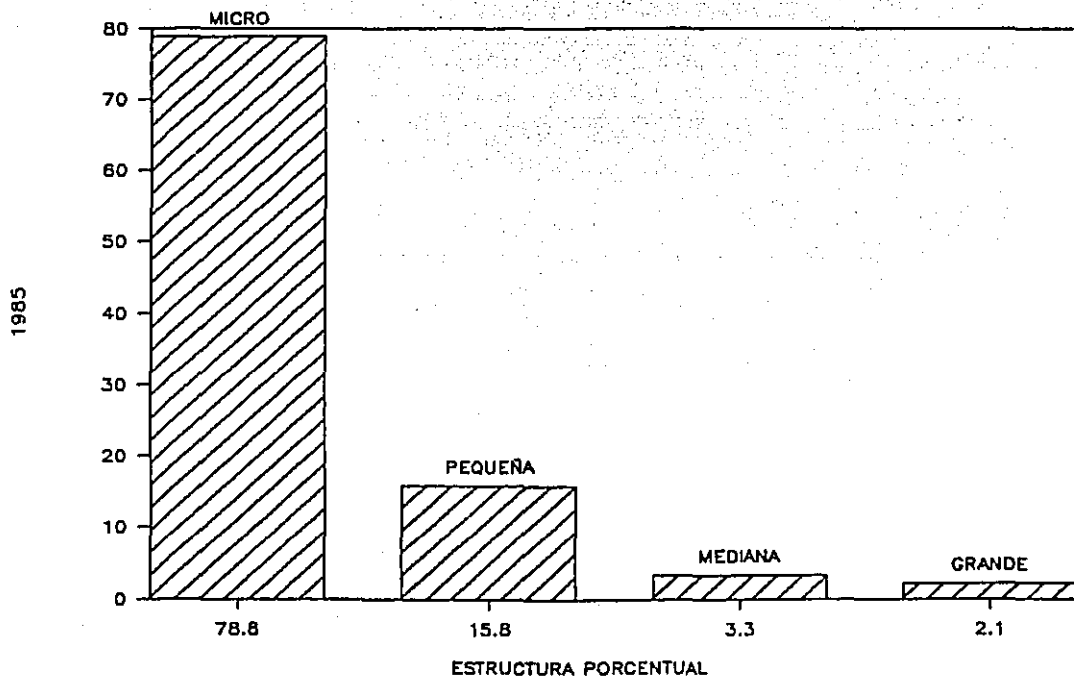
Por su parte las empresas medianas ocupan el 16.9% de los trabajadores, efectuaron el pago de sueldos y salarios equivalente al 17.9% y sus ventas anuales representaron el 13.1% del global.

Finalmente la empresa de mayor tamaño da ocupación al 32.5% de los trabajadores, efectúa el 40.3% del gasto por concepto de sueldos y salarios y sus ventas anuales netas equivalen al 63.2%.

Al considerar a la micro, pequeña y mediana industria podemos apreciar su importancia, al representar el 97.8% del total de establecimientos, ocupar el 67.4% del personal ocupado por la industria asociada y generar el 36.9% del total de las ventas.

Esto se puede comprender mejor analizando las gráficas presentadas a continuación.

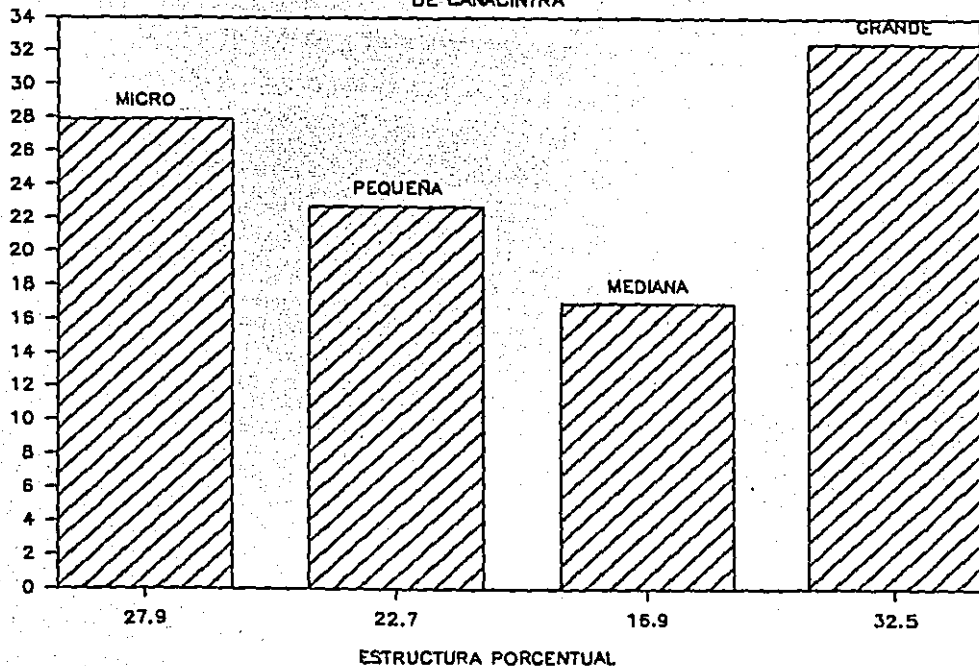
ESTABLECIMIENTOS DE CANACINTRA



PERSONAL OCUPADO POR LAS INDUSTRIAS

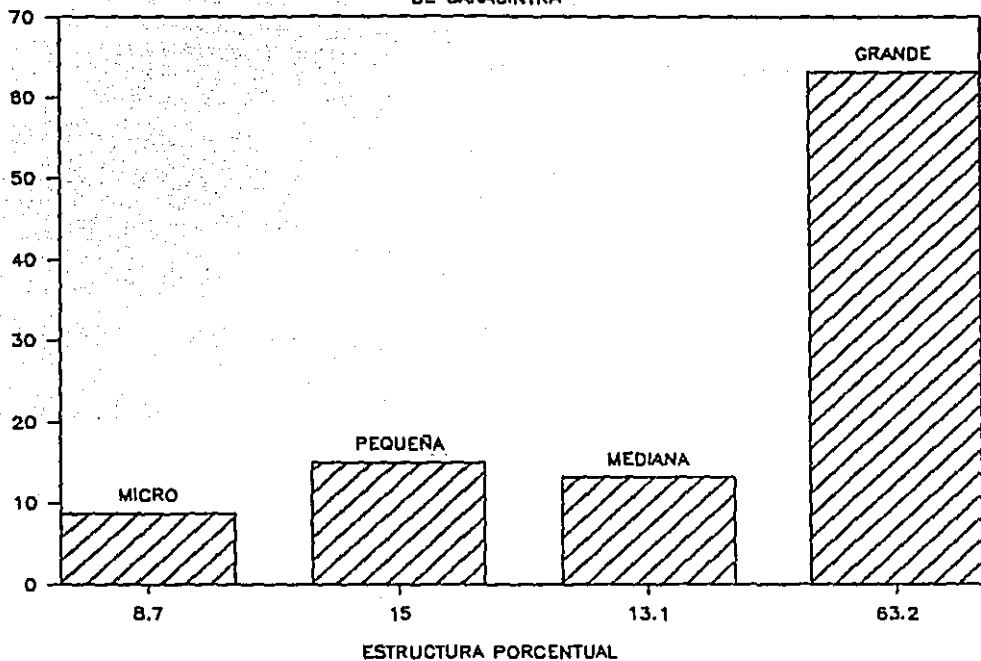
DE CANACINTRA

1985



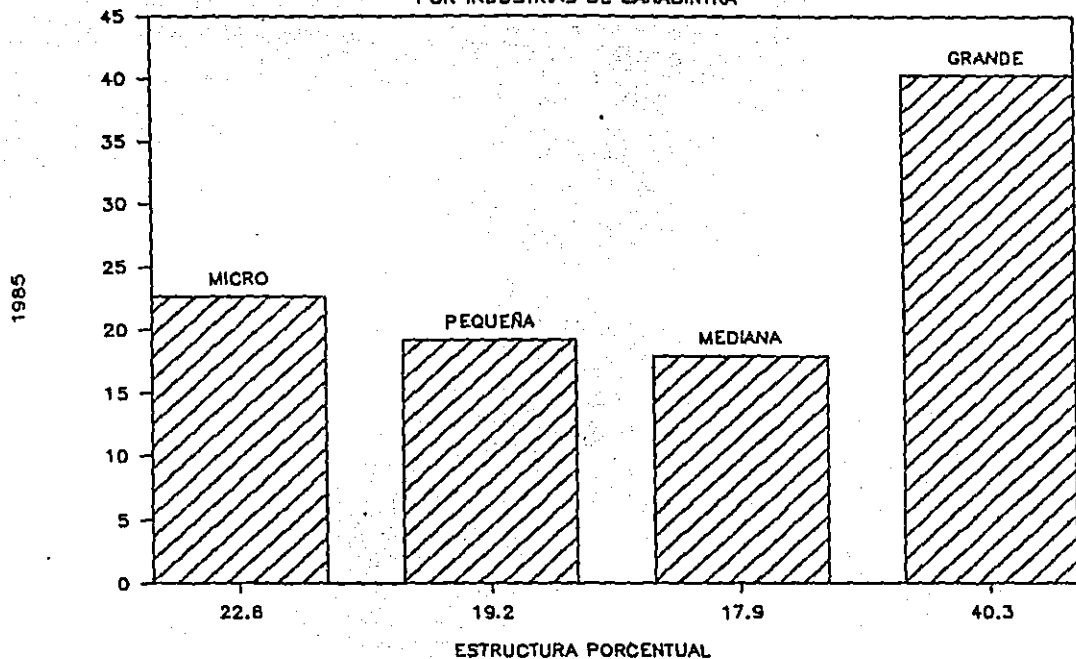
VENTAS NETAS DE LAS INDUSTRIAS DE CANACINTRA

1985



SUELDOS Y SALARIOS PAGADOS

POR INDUSTRIAS DE CANACINTRA



La importancia de la IMP no es solo de carácter económico, sino también de orden social, pues contribuye a elevar dicho rango provocando un nivel de vida distinto.

Desde el punto de vista social los aspectos mas importantes son:

- La industria pequeña y mediana, al incorporar al sector manufacturero fuerza de trabajo procedente del campo mexicano, contribuye a elevar el rango social debido a la capacidad de compra que proporciona a través del pago de salarios.
- Por otro lado, contribuye a formar y a capacitar la mano de obra que de otra forma, por la estructura educacional característica de países en proceso de desarrollo, no habría encontrado los elementos para su entrenamiento y capacitación.
- En la IPM se gesta la formación gerencial que necesita forzosamente un país para mejorar su estructura administrativo-productiva, y así lograr un sólido desarrollo industrial.
- Es responsabilidad social de la IPM, reducir sus costos y mejorar su calidad para que contribuya con efectividad a propiciar y desarrollar el mercado interno, ya que en nuestro país existen considerables sectores marginados del uso y consumo no solo de artículos industriales procedentes de la industria del calzado, vestido, alimentación y

alojamiento, sino de bienes industriales intermedios y duraderos.

- La IPM contribuye a elevar el nivel de ingresos de la población al constituir un mecanismo redistributivo de la propiedad entre parientes y amigos, que son quienes forjan una idea e inician una actividad industrial en pequeña escala. De esta manera, la IMP constituye un mecanismo de captación de ahorros para hacerlos productivos, que de otro modo hubieran permanecido ociosos.
- Por el tipo de instalaciones la IPM se constituye como un destacado impulsor del proceso de descentralización industrial, orientándose hacia aquellas regiones que cuentan con suficientes recursos naturales y humanos, además de un mercado potencial. De esta forma supera los desequilibrios económicos regionales, mediante la retención de la mano de obra en sus lugares de origen y la integración de diversas regiones al desarrollo económico.

1.3 CARACTERISTICAS DE LA INDUSTRIA MEDIANA Y PEQUENA

- Este grupo representa gran parte de las actividades generadoras de productos básicos y tiene como meta el aumento de la oferta de bienes industriales que contribuyan al bienestar de la población.
- Cuenta con gran flexibilidad operativa para responder a los cambios que se producen en el mercado, pues el equipo que

utiliza no es muy sofisticado, por lo que también cuenta con capacidad de adaptación a nuevas tecnologías.

- Es apta para integrarse en procesos productivos de grandes unidades, por lo que una gran parte de las IPM actualmente se dedican a maquilar productos para la gran empresa.
- Las materias primas utilizadas son en su mayoría locales y de fácil acceso.
- Utiliza procesos productivos intensos en mano de obra.
- Genera mayor ocupación por unidad de capital invertido, es decir que cuenta con una gran capacidad de absorción de mano de obra con montos relativamente modestos de inversión.
- Capacita mano de obra de escaso o nulo nivel de calificación previa.
- En términos generales, su maquinaria y equipo de producción son sencillos, debido al tamaño de las empresas y a sus escasos recursos financieros.
- Presenta una menor dependencia relativa del exterior ya que aprovecha en mayor grado recursos, maquinaria, equipo y ahorro domésticos.
- Canaliza el ahorro familiar y los excedentes generados a nivel regional hacia inversiones rentables y productivas.
- Participación directa del o los propietarios en la actividad productiva.
- Requiere de un menor plazo entre la decisión de inversión y la utilización plena de la nueva capacidad productiva.

- Los medios financieros para apoyar sus proyectos industriales son limitados y fundamentalmente provienen del ahorro generado internamente en la empresa.
- Su estructura productiva le permite atender oportunamente la fabricación bajo pedido.
- Carece de sólidos sistemas de normas y control de calidad de sus productos.
- Su penetración en el mercado es limitada pese a su importante participación en la producción industrial.
- Tiene una limitada capacidad para concurrir al mercado externo debido, entre otras cosas, a la baja calidad de sus productos, al bajo volumen de producción y al desconocimiento de los mercados. Sin embargo, aunque no son considerados exportadores directos, sí se consideran exportadores indirectos por proveer de materia prima y/o productos semiterminados a la gran industria.

1.4 PROBLEMAS Y LIMITACIONES DE LA INDUSTRIA MEDIANA Y PEQUENA.

A pesar de la importancia de la industria mediana y pequeña en el desarrollo económico del país, actualmente se enfrenta a una serie de problemas que afectan su eficiencia operativa y frenan su desarrollo. Estos problemas son tanto de carácter productivo como distributivo o de comercialización, jurídicos y por supuesto financieros.

1.4.1 PROBLEMAS Y LIMITACIONES EN EL AREA PRODUCTIVA

Las condiciones en que opera el aparato productivo de la IPM ocasionan una baja productividad y mala calidad de los productos, lo cual se ve reflejado en mínimos márgenes de ganancia que limitan su capacidad generadora de ahorro y por lo tanto de inversión. Todo esto se debe principalmente a lo siguiente:

- La IPM utiliza al mínimo la capacidad instalada, lo cual guarda una estrecha relación con el número de turnos trabajados; en general existe mayor capacidad instalada de la que necesita para los procesos productivos, con lo cual se aumentan los costos fijos. Esto a su vez se ve causado por la obsolescencia de las tecnologías aplicadas, la escasa posibilidad de programar la producción y el acceso limitado a los servicios de ingeniería y consultoría.
- La mano de obra que utiliza es poco calificada y su capacitación es casi nula, lo cual limita notablemente su eficiencia. Podemos decir que la IMP y sobre todo la micro y la pequeña, carece de medios para contratar recursos humanos especializados empleados por la gran industria.
- El bajo nivel de desarrollo tecnológico se debe en gran medida a la inexistencia de información técnica adecuada a la IPM, en cuanto a la selección de maquinaria y equipo, así como en la adopción de medidas tendientes a aumentar la productividad, misma que está estrechamente relacionada con la compra de tecnología y la utilización de controles

sistemáticos de calidad.

- La producción de la IPM esta encaminada a bienes de consumo no duradero, en tanto que la producción de bienes de capital ha permanecido estancada por no contar con proyectos de industrialización a largo plazo que equilibre los diversos sectores manufactureros; por la existencia de un mercado cautivo, de difícil acceso para la IPM; porque con el incremento de la población, ha incrementado la demanda de bienes de consumo no duradero y porque en general ofrece pocos atractivos a este subsector.
- La IPM carece de adecuados sistemas y equipos de medición del control de calidad.
- Dentro de este subsector aún prevalece una participación generalizada e indistinta de los integrantes, con una carencia de división del trabajo, lo que no solo reduce las posibilidades de especialización productiva, sino que además repercute en los niveles de productividad.
- Todos estos problemas, las llevan a operar dentro de diseconomías de escala, en primer lugar debido a su propia condición de pequeña y en segundo lugar debido a que adoptan modelos productivos diseñados para establecimientos de otras dimensiones y, por último, a que carecen de opciones y soluciones productivas específicas, que no solo resulten congruentes con sus respectivas posibilidades, sino que incluso conviertan sus reducidas capacidades en ventajas y factores de productividad.

1.4.2 PROBLEMAS Y LIMITACIONES EN EL AREA ADMINISTRATIVA Y DE COMERCIALIZACION DE LA IPM.

- Además de la ineficiencia del personal técnico, la IPM carece de personal administrativo lo suficientemente calificado para asimilar nuevos procesos de producción y aprovechar totalmente los recursos con que cuenta la empresa.
- La administración es poco actualizada y sistematizada, lo cual conduce a dificultades para evaluar resultados y aplicar métodos modernos de costeo, producción y mercadotecnia.
- Los micro, pequeños y medianos empresarios por lo general carecen de las herramientas de análisis más elemental para calcular sus costos, fijar precios, decidir sobre el nivel de inventarios o fijar un punto de equilibrio en sus operaciones; situación que los coloca en un permanente riesgo de pérdidas y dificultades financieras.
- Considerando que una proporción significativa de los micro, pequeños y medianos industriales adquirieron su capacidad para el trabajo a través del aprendizaje familiar, tienden a presentar una resistencia al cambio y a la expansión, por lo que una acción de fomento debiera considerar en que casos pudiera resultar más factible propiciar la eficiencia y modernización mediante una evolución gradual, y en que otros, la expansión no constituye la única posibilidad de

desarrollo. Mas que buscarse como objetivo que un sector crezca al estrato siguiente, debe primero propiciarse su transformación en un sector eficiente; la dimensión óptima debe ser mas que una meta, una consecuencia.

- Otro grave problema lo constituye la falta de información estadística, lo cual afecta seriamente al proceso de toma de decisiones en la evolución de las empresas, al aceptar y llevar a cabo planes, proyectos, programas y políticas poco realistas.

Con respecto a la comercialización son notables los siguientes problemas:

- La baja calidad y bajos volúmenes de producción, limita su competencia y las imposibilita para negociar y cumplir las condiciones de las cadenas de distribución y mayoristas.
- La necesidad de recurrir a onerosos sistemas de transporte, incrementa sus ya de por sí elevados precios de mercado y además, limita su acceso directo al mercado, cancelando las oportunidades de diversificarlo.
- La insuficiente amplitud de la red de comunicaciones y servicios del país, lleva a bajos niveles de desarrollo del mercado nacional, incapacitándolo para absorber e integrar una parte importante de la producción de los pequeños productores ubicados fuera de los centros urbanos. Esto motiva a que una parte significativa de la producción de la micro y pequeña industria se destine al autoconsumo y sus

excedentes se comercialicen en el mejor de los casos, en los mercados regionales de manera esporádica, obstaculizando su integración nacional.

- Otro gran problema es la existencia de reducidos grupos de grandes intermediarios que ejercen monopolios sobre los productores afectando especialmente a las pequeñas y medianas industrias, pues suelen imponer precios y condiciones de pago e impiden su acceso directo al mercado.
- Cuentan con una escasa, sino es que nula estructura promocional y publicitaria, debido a los altos costos de exhibición y traslado que traen consigo mecanismos tales como ferias y exposiciones.
- La articulación entre la gran industria y las pequeñas y medianas, es insuficiente. Son realmente pocas las oportunidades de llegar a ser colaboradores o de producir para las grandes empresas.
- Las empresas paraestatales desplazan en ocasiones a la IPM, distorsionando los precios reales del mercado via tarifas subsidiarias.
- La capacidad para concurrir a mercados de exportación es muy limitada debido a la irregularidad en volumen y calidad de sus productos, así como a su débil estructura de comercialización y a la complejidad en los trámites.

1.4.3 PROBLEMAS Y LIMITACIONES DE CARACTER JURIDICO

- Una gran parte de los establecimientos que integran este sector, especialmente la micro y la pequeña industria, no dispone de una estructura formal constitutiva que regule no solo sus relaciones con terceros y con el ámbito jurídico institucional, sino que además reglamente las relaciones internas de producción.
- Así mismo, es bien conocido que en este sector de la industria, constituye una práctica generalizada no solo el incumplimiento, sino el franco rechazo al cumplimiento de las obligaciones de carácter fiscal y de índole laboral, en lo que se refiere específicamente a los niveles de salario y al otorgamiento de prestaciones de previsión social. Entre las diversas razones que explican esta situación conviene resaltar que la carga económica que implica el cumplimiento de tales obligaciones para la IPM, no mantiene proporción en la repercusión correspondiente en relación a otros estratos sobre todo con respecto a la gran industria. Aunado a lo anterior, otra razón la constituye la complejidad del nuevo plan fiscal que entro en vigor a partir de 1987.

1.4.4 PROBLEMAS Y LIMITACIONES EN EL AREA FINANCIERA

Además de los problemas ya mencionados, los referentes a las finanzas de la empresa son de gran importancia :

- Su reducida capacidad financiera, así como los escasos e irregulares volúmenes de demanda del mercado, que generalmente son detallistas para su abastecimiento, lo cual se traduce en mayores costos y menor calidad de las materias adquiridas y además las introduce a un proceso inflacionario con mayor rapidez debido a las constantes variaciones en los precios.
- El difícil acceso al financiamiento es uno de los mayores obstáculos que aunado a la deficiente rentabilidad y falta de liquidez tiene que enfrentar la IPM para luchar por su desarrollo y supervivencia. Esto se debe entre otros factores a:
 - + Desconocimiento por parte de los pequeños y medianos industriales sobre instituciones oficiales de fomentos especializados en el financiamiento a la IPM; solo una minoría recurre a este tipo de créditos, no obstante ser considerablemente más baratos y accesibles que los otorgados por la banca comercial. Esto es el resultado de la falta de promoción e información y complicada tramitación.
 - + Exceso de tiempo para la concesión de créditos como resultado de su lenta tramitación legal, debido al burocratismo.
 - + Las elevadas tasas de interés, afectan la liquidez de las medianas y, sobre todo, de las pequeñas industrias.

- Cuando los endeudamientos son demasiado caros, además de afectar la liquidez, se pone en peligro su solvencia ya que dicho endeudamiento no puede estar respaldado por producción.
- La mayoría de las ocasiones, la dificultad en el acceso a los recursos crediticios, se debe a su estructura, generalmente débil, que las obstaculiza para ofrecer las garantías requeridas. Este problema se agudiza más en las micro y pequeñas industrias. Las medianas han manifestado mayores problemas en lo que se refiere a la formulación y presentación adecuada de las solicitudes de crédito ante la banca. En el caso de la pequeña industria, la segunda causa que impide la obtención del financiamiento es su limitada capacidad de pago.
- La deficiencia de métodos administrativos y contables, también contribuyen a que la IMP no aproveche o ni siquiera conozca los beneficios de los diversos programas de fomento industrial o bien los estímulos fiscales.
- En general no existe una adecuada planeación financiera que coadyuve a una mejor utilización de los recursos. Para ello es necesario contar con un administrador financiero capaz de manejar los recursos de la mejor manera posible.

C A P I T U L O I I

LA FUNCION FINANCIERA Y EL FINANCIAMIENTO EN LA PEQUENA Y MEDIANA INDUSTRIA.

2.1 IMPORTANCIA DE LA FUNCION FINANCIERA.

El área financiera es muy importante dentro de cualquier empresa, ya que la mayoría de las decisiones empresariales se toman en términos monetarios, por lo que el administrador financiero desempeña una de las funciones clave en la operación de la empresa. Sin embargo, la condición real y la importancia de la función financiera, dependen en gran parte del tamaño de la empresa. Así, en las pequeñas empresas observamos que la función financiera es llevada a cabo por el contador, el dueño o el administrador y en la medida en que esta crece, la importancia de dicha función crece hasta la creación de un departamento de finanzas especializado.

La organización de una empresa y su tamaño influyen en la denominación o el título que se le otorgue al administrador financiero y en las funciones que este haya de desempeñar.

En general las responsabilidades del administrador financiero son:

- 1.- Determinar el monto apropiado de fondos que debe manejar la empresa; en otras palabras su tamaño y su crecimiento.

- 2.- Definir la destinación de fondos hacia activos específicos de manera eficiente.
- 3.- Obtener fondos en las mejores condiciones posibles, es decir, determinar la composición de pasivos. 1)

El administrador financiero (o quien desempeñe esta función) deberá realizar planes y proyectos que permitan el mejor funcionamiento de la empresa a través del logro de una liquidez adecuada para cumplir con el pago de sus obligaciones a medida que se vayan venciendo, obligaciones que podrían hacer necesaria la obtención de fondos extras, y con ello evitar costos derivados del retraso en sus pagos. Con dicha planeación deberá además proporcionar un margen de seguridad para realizar planes no previstos, o bien pagos programados y aprovechar las oportunidades que surjan para invertir.

La planeación financiera, como trataremos en el capítulo VI, representa una guía a seguir para alcanzar los objetivos de la empresa, actuando como un mecanismo de control para establecer un modelo del funcionamiento respecto al cual deberán evaluarse los resultados reales.

1) VAN HORNE James C. Fundamentos de Administración Financiera. Ed. Prentice Hall International. (The Theory of Financial Management. Ezra Solomon.)

En relación a la asignación de fondos, ésta se realiza de acuerdo con los objetivos de la empresa, los cuales pueden estar destinados a caja, valores negociables, cuentas por cobrar, inventarios, o bien, activo fijo. Sin embargo, cualquiera que sea su distribución, ésta deberá estar evaluada a fin de probar que resulte rentable.

Una vez elegidos los proyectos de inversión o conocidas las necesidades de fondos, es necesario obtener el capital para su financiamiento. En nuestro país se cuenta con gran diversidad de fuentes de financiamiento las cuales cumplen con diversas características como costos, vencimiento, disponibilidad, gravámenes sobre los activos y otras condiciones impuestas por el proveedor de dinero. Es aquí donde el administrador financiero habrá de intervenir para determinar cual de ellas es la más conveniente de acuerdo a las características de la inversión a la que se vayan a destinar los fondos y a la situación económica de la empresa.

De lo anterior deducimos que la función financiera tiene como objetivo fundamental el cumplimiento de los objetivos de la empresa, a través de la planeación de la obtención de recursos financieros, aplicándolos de la mejor manera posible, para maximizar los flujos de efectivo y el valor de la empresa a través del precio de las acciones.

De esta manera se hace necesaria la interrelación de sus funciones, ya que de nada serviría a la empresa disponer de un capital que no se invierta ventajosamente o descubrir inversiones productivas que no se puedan llevar a cabo por falta de recursos.

2.2 EL FINANCIAMIENTO

Debido a la importancia de los recursos económicos para el funcionamiento de la empresa, es conveniente tener identificado el concepto de financiamiento.

Para Hunt Williams Donalson el financiamiento es "EL ESFUERZO PARA PROPORCIONAR LOS FONDOS QUE NECESITAN LAS EMPRESAS EN LAS MAS FAVORABLES CONDICIONES A LA LUZ DE LOS OBJETIVO DEL NEGOCIO."

Segun Robert W. Johnson es " EL ACTO DE PROVEER LOS MEDIOS DE PAGO."

El Diccionario de la Real Academia Española lo define como: " ACCION Y EFECTO DE CREAR O FOMENTAR UNA EMPRESA APORTANDO EL DINERO NECESARIO PARA SUFRAGAR LOS GASTOS DE UNA ACTIVIDAD, OBRA, ETC."

El fin es que la empresa cuente con recursos suficientes para hacer frente a sus deudas y llevar a cabo sus planes y

objetivos, consiguiendo dichos fondos en la forma mas conveniente y en las mejores condiciones.

2.3 FACTORES DE DEMANDA DE FINANCIAMIENTO.

En primer lugar existe una gran competencia entre las empresas que requieren de financiamiento y a medida que mejoran las perspectivas de la actividad económica, las empresas ven la necesidad de expandirse y afrontar la mayor demanda de productos. Sin embargo, muchas veces esto sólo ocurre con las empresas medianas ya que la micro y pequeña empresa la mayoría de las veces necesita de un financiamiento no tanto para su expansión o su desarrollo, sino para su supervivencia.

Otro factor que acelera la demanda de financiamiento es la inflación. Las perspectivas de mayores costos y precios dan por resultado que las empresas aceleren su demanda de capital, lo que a su vez hace que los proveedores exijan mayores rendimientos. Esta situación ha sido controlada en gran medida con el Pacto de Solidaridad Económica.

Dichos factores contribuyen por lo tanto, a aumentar el costo de los recursos, obteniendo el capital ahora para darle un mejor uso antes de que suban más los precios y poder pagar a los acreedores con dinero más barato.

Todo ello se analizará, con el fin de que se lleguen a conocer las posibilidades que nos ofrece el mercado y decidir cuales son las más acordes a las necesidades de las IPM.

2.4 FUENTES DE FINANCIAMIENTO.

Una adecuada combinación entre capital propio (Capital) y ajeno (deuda), es el financiamiento en mayor o menor grado de todo proyecto financiero. Su correcta distribución entre los activos es la consecuencia de una estrategia financiera en la que debemos considerar entre otros, los siguientes puntos:

- . Origen o fuente del financiamiento
- . Costo
- . Destino específico
- . Condiciones
- . Tipo de moneda

2.4.1 CLASIFICACION DE LAS FUENTES DE FINANCIAMIENTO

En base a su origen, las fuentes de financiamiento pueden ser clasificadas en:

- a) Internas
- b) Externas

Las FUENTES INTERNAS DE FINANCIAMIENTO son los recursos que obtiene la empresa directamente de sus socios o accionistas, así como aquellos que son generados por la operación propia de la empresa.

Por contra, las FUENTES EXTERNAS DE FINANCIAMIENTO son básicamente aquellos recursos obtenidos por la empresa provenientes de terceros.

DIFERENCIAS ENTRE AMBAS FUENTES DE FINANCIAMIENTO

	INTERNO	EXTERNO
A) Vencimiento	No tiene fecha de vencimiento porque cuando un socio invierte, no existe acuerdo del tiempo en que retirará su inversión.	Si los pasivos no se pagan en la fecha acordada, su costo se vera incrementado por intereses moratorios, o bien los acreedores podrian gravar el activo fijo de la empresa, con el fin de recuperar su inversión.
B) Preferencia sobre las utilidades		
1. Exigibilidad.	Los accionistas preferentes tienen prioridad sobre los accionistas comunes.	Los acreedores tienen preferencia sobre los accionistas.
2. Certeza	Las utilidades distribuidas a los accionistas por concepto de dividendos, deberán ser decretadas en Asamblea de Accionistas, conforme al nivel de las mismas.	El pago de los adeudos, ya sea por capital o intereses deberá hacerse independientemente del nivel de utilidades.
3. Cantidad	Los dividendos repartidos a los accionistas dependerán del resultado de las operaciones de la empresa.	La cantidad a pagar a los acreedores siempre será previamente acordada.
C) Preferencia sobre los activos	Los accionistas tendrán derechos sobre los activos de la compañía, en función al número de acciones que posean.	En caso de liquidación los acreedores tienen preferencia sobre los accionistas.

D) Derecho a voto	Solo los accionistas comunes tienen este derecho.	Los acreedores no tienen ingerencia en la administración de la empresa.
-------------------	---	---

PRINCIPALES FUENTES DE FINANCIAMIENTO INTERNAS:

- Depreciación, amortización, fondos de reserva y provisiones
- Aceleración de la cobranza
- Utilidades netas del ejercicio.
- Aumentos de capital
- Utilidades retenidas

PRINCIPALES FUENTES DE FINANCIAMIENTO EXTERNAS:

- Crédito comercial de proveedores
- Créditos bancarios
- Factoring
- Aceptaciones bancarias
- Emisión de obligaciones
- Emisión de acciones
- Diversos Fondos Oficiales de Fomento
- Arrendamiento financiero
- Uniones de crédito

2.4.2 FUENTES DE FINANCIAMIENTO INTERNAS

Ya habiendo definido el concepto de financiamiento y clasificado las diversas fuentes de acuerdo a su origen, en este

punto prosequiremos a explicar en forma breve las principales fuentes internas.

DEPRECIACION, AMORTIZACION, FONDOS DE RESERVA Y PROVISIONES

La empresa puede considerar estos conceptos como fuentes de financiamiento por ser partidas virtuales que afectan resultados pero no afectan los flujos de efectivo. Algunos autores no aceptan estos conceptos como origen de recursos, sin embargo si lo son en el sentido de que son fondos no utilizados y que en determinado momento la empresa puede hacer uso de ellos para satisfacer alguna de sus necesidades.

ACELERACION DE LA COBRANZA

Esta es otra de las posibilidades de que la empresa capte fondos que podrán ser invertidos en activos adicionales. Sin embargo, en la práctica para algunas empresas es difícil conseguirlo ya que intervienen factores externos como son la competencia, inflación, etc. Para contrarrestar lo anterior, la empresa puede recurrir a descuentos sobre ventas a corto plazo, si el beneficio es mayor al costo o si siendo menor el beneficio, es mayor que el costo de otra forma de financiamiento.

UTILIDADES NETAS

Estas representan una inyección de recursos a la empresa conforme se van realizando.

AUMENTOS DE CAPITAL

Entendemos como capital social desde el punto de vista contable, la aportación de los socios a una empresa para su operación corriente.

Dichas aportaciones de capital se clasifican en dos tipos de acciones conforme a los derechos que confieren:

- a) Acciones comunes
- b) Acciones preferentes.

Como complemento de lo anterior definimos a las acciones como títulos que representan una porción determinada del capital social, que da derecho a una parte proporcional en las ganancias y que participa en las pérdidas al sólo importe del valor que expresa. Por lo tanto, su poseedor tiene un derecho patrimonial igual a la fracción de capital que representa, participando de todos los derechos y deberes que le son inherentes. 2/

2/ BAZ Gonzalez, Gustavo. Curso de Contabilidad de Sociedades. Ediciones Olimpia, S.A. México, 1984.

- a) Acciones comunes u ordinarias.- Son las que confieren a sus tenedores iguales derechos y los mismos deberes, es decir, sus titulares tendrán derecho al capital y utilidades, dentro de las normas que se fijen en los estatutos.
- b) Acciones preferentes o privilegiadas.- Al hablar de acciones preferentes, siempre es en relación a las acciones comunes, ya que estas ponen al accionista preferente en una situación privilegiada en relación con los derechos normales del accionista en general.

Tienen entre otras, la ventaja de tener un dividendo mínimo garantizado, tienen también preferencia sobre los tenedores de acciones comunes con respecto a la distribución de utilidades, así como en la liquidación de activos en caso de liquidación, pero debido a que corren con menos riesgo que las comunes, cuentan con la desventaja de tener voto limitado o generalmente nulo en la administración de la empresa.

Este último punto es al mismo tiempo una ventaja para la empresa ya que al emitir acciones preferentes no corre el riesgo de perder el control de su administración. Sin embargo, se debe planear muy bien el emitir acciones preferentes y determinar si las utilidades que generará la empresa cubrirán el dividendo que se les ofrece.

Las acciones preferentes adquieren ciertas modalidades, lo que hace que se subclasifiquen en:

- 1) Preferentes acumulativas: Son aquellas en las que se pacta un incremento a las utilidades de carácter fijo anual y en caso de que las utilidades no alcancen a cubrir el dividendo, este se acumulará al próximo o próximos años, hasta que los rendimientos de la sociedad lo permitan.
- 2) Preferentes no acumulativas: Son las que tienen prioridad con relación a las comunes, más cuando la empresa no obtenga utilidades el porcentaje de dividendos establecido no se acumulará.
- 3) Preferentes Participantes: Son las que participan del dividendo fijo más un dividendo extraordinario sobre el resto de las utilidades, cuando estas excedan a un porcentaje establecido.
- 4) Preferentes no participantes: Son aquellas que no poseen el derecho de participar de un dividendo extra.
- 5) Preferentes convertibles. Son aquellas que inicialmente se emiten con prioridad pero transcurrido un periodo determinado se transforman en comunes.
- 6) Preferentes inconvertibles: Al contrario de las anteriores, son títulos que durante toda la vida social conservarán la característica de preferentes.

Al hablar de capital social, de acciones y de dividendos,

por supuesto que nos estamos refiriendo a aquellas empresas que jurídicamente están organizadas como sociedades anónimas o en general, a las personas morales cuyas aplicación de resultados y variaciones en el capital estén estipuladas en el acta constitutiva.

Las IPM pueden o no estar constituidas legalmente como sociedades mercantiles, en cuyos casos si lo están, podrán ser aplicados los conceptos que anteriormente mencionamos. Esto por lo general si ocurre con las medianas y algunas pequeñas, sin embargo, otras de ellas y en particular la microindustria, suelen estar constituidas bajo el régimen de personas físicas, para las cuales no existirán políticas de distribución de utilidades y tampoco los incrementos de capital social serán a través de nuevas emisiones de acciones, sino que estos serán conforme al criterio del pequeño o micro empresario.

UTILIDADES RETENIDAS

Estas son las ganancias que permanecen en la empresa, luego de pagar los dividendos. Las utilidades retenidas se encuentran limitadas a la cantidad disponible con la ventaja de no recurrir a personas extrañas al no verse en la necesidad de recurrir a una deuda adicional o un financiamiento de capital. Sin embargo, reduce los dividendos que se puedan pagar a los propietarios comunes de la empresa, eso significa que la disponibilidad de utilidades retenidas, ganancia menos dividendos, esta disponible en cualquier año dado, altamente variable con las ganancias.

Cuando hay deudas a largo plazo se restringe la capacidad de una empresa de pagar dividendos en efectivo, protegiendo así la posición del prestamista.

La retención de utilidades representa una buena medida para la continuidad de la vida de la empresa, ya sea para soportar planes de expansión o para contar con un sobrante seguro. A mayor desarrollo de la empresa mayores serán sus necesidades futuras de fondos y por lo tanto, mayor probabilidad de retención de utilidades en vez de pagarlas, con lo cual se reduce el riesgo de perder el control de la empresa al elegir otra de las opciones.

Un aumento de la deuda coloca a la empresa en una posición vulnerable y producirá un valor más bajo de la acción al hacerla más riesgosa, en un caso semejante, la fuente de dinero debe ser, o las utilidades retenidas (lo que implicaría pago de dividendos más bajos), o la emisión de acciones comunes. Analizando estas posibles alternativas, lo óptimo serían dividendos más bajos a cambio de que la empresa emita nuevas acciones, esto debido a :

Si la empresa retiene utilidades en lugar de pagar altos dividendos y emitir nuevas acciones, el precio por acción sería más alto, ya que las utilidades por acción y dividendos futuros serán más altos si no se emiten nuevas acciones. Los accionistas

podrían por lo tanto, conseguir beneficio de caja de la inversión

al vender algunas acciones, puesto que recibirían ganancias de capital de la acción en lugar de dividendos.

Las fuentes externas de financiamiento estarán incluidas en capítulos posteriores, ya que uno de nuestros principales objetivos es el dar a conocer a los pequeños y medianos empresarios, dichas fuentes en una forma más amplia y completa.

C A P I T U L O I I I

ANALISIS DEL FINANCIAMIENTO A TRAVES DEL SISTEMA FINANCIERO MEXICANO.

3.1. EL SISTEMA FINANCIERO MEXICANO

El Sistema Financiero Mexicano como cualquier otro sistema financiero, cubre el requisito de poner en contacto a oferentes y demandantes de fondos, es decir, de inversionistas y solicitantes de financiamientos, el cual está integrado por instituciones de crédito e intermediarios financieros no bancarios, que comprenden a instituciones de seguros, organismos bursátiles, así como a las organizaciones auxiliares de crédito.

La Secretaría de Hacienda y Crédito Público, es la máxima autoridad del Sistema Financiero Mexicano y ejerce sus funciones a través de la Subsecretaría de la Banca, regulando y supervisando la actividad financiera por medio del Banco de México, Comisión Nacional Bancaria y de Seguros y Comisión Nacional de Valores.

3.1.1 BANCO DE MEXICO.

Es el Banco Central de la Nación, por lo que es de gran importancia, regula directamente a los bancos y afecta la cartera de los mismos y la disponibilidad de crédito tanto al sector público como al privado. Regula la oferta monetaria, las

condiciones de crédito y el mercado cambiario.

Entre otras de sus funciones encontramos: fungir como banco de reserva; asesorar al Gobierno Federal en materia económica y financiera; actuar como agente financiero del Gobierno Federal en créditos normales y del exterior; es responsable del servicio de tesorería del propio gobierno, además de participar como su representante ante el Fondo Monetario Internacional y de otros organismos financieros internacionales, y revisa las resoluciones de la Comisión Nacional Bancaria y de Seguros.

El Banco de México tiene como principales objetivos:

- 1) Mantener la estabilidad económica interna y externa controlando las presiones inflacionarias.
- 2) Dirigir la asignación del crédito privado hacia los sectores prioritarios.
- 3) Canalizar los ahorros privados bancarios al financiamiento del sector público.

Para lograr estos objetivos, el Banco de México utiliza instrumentos de política monetaria, como el encaje legal, asignación selectiva del crédito, redescuentos, operaciones con valores, tasas de interés, acuerdos informales y fideicomisos.

FIDEICOMISOS: El Banco de México otorga créditos a largo plazo a través de sus fideicomisos, los cuales operan como bancos de segundo piso trasladando recursos hacia actividades y zonas prioritarias por medio de una política de redescuento a tasas de interés preferenciales.

Los fideicomisos administrados por el Banco de México son:

FIRA: Fideicomiso de garantía y fomento a la agricultura.
FEGA: Fondo especial de asistencia técnica y garantía para créditos agropecuarios.
FEFA: Fondo especial de financiamiento agropecuario.
FONEI: Fondo de equipamiento industrial.
FOMEX: Fondo para el fomento de las exportaciones de productos manufactureros.
FOVI: Fondo de operación y descuento bancario a la vivienda.
FOGA: Fondo de garantía y apoyo a los créditos para la vivienda.
FIDEC: Fondo para el desarrollo comercial.
FOSOC: Fondo de garantía para las sociedades cooperativas.
FOPROBA: Fondo de promoción de productos básicos.

3.1.2 COMISION NACIONAL BANCARIA Y DE SEGUROS.

Es un órgano desconcentrado de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público que se encarga de la inspección y vigilancia de las instituciones de crédito. Sirve como órgano de consulta realizando estudios que la misma Secretaría le encomienda, respecto del régimen bancario y de crédito y emite disposiciones necesarias para el cumplimiento de las diferentes leyes que la mencionan como órgano de inspección y vigilancia.

3.1.3 COMISION NACIONAL DE VALORES.

Este organismo tiene como funciones principales la supervisión de la Ley del Mercado de Valores; realizar las funciones de inspección y vigilancia del funcionamiento de Casas de Bolsa, Bolsa de Valores, Operadoras de Sociedades de Inversión y Emisores de Valores, inscritos en el Registro Nacional de Valores e Intermediarios; inspección de funcionamientos del Instituto para el Deposito de Valores; elaborar la estadística nacional de valores; certificar inscripciones que obren en el Registro Nacional de Valores e Intermediarios; asesorar al Gobierno Federal y organismos descentralizados en materia de valores.

El Sistema Financiero Mexicano opera a través de diversos instrumentos:

- 1) Financiamiento del sistema bancario y de seguros, que incluye el que ofrecen las Sociedades Nacionales de Crédito, las Organizaciones Auxiliares de Crédito y las Instituciones de Seguros.
- 2) Financiamiento a través de los organismos bursátiles.

3.2 INTERMEDIARIOS FINANCIEROS BANCARIOS

3.2.1 SOCIEDADES NACIONALES DE CREDITO.

Han sido creadas por el Gobierno Federal con la finalidad de dar mayor atención a las necesidades de crédito de algunas actividades indispensables para el desarrollo económico de México, y a las cuales el sector privado no está en posibilidades de proporcionar todo el apoyo necesario, principalmente por la cuantía de las inversiones que se requieren y por los riesgos que implica su propia naturaleza. 1/

Sus características son las siguientes: son instituciones de derecho público con personalidad jurídica y patrimonio propio, su duración es indefinida y su capital está integrado por certificados de aportación patrimonial en dos series, la A (66%) únicamente suscrita por el Gobierno Federal y la B (34%) que puede ser suscrita además de por el mismo Gobierno Federal, por otras entidades gubernamentales o por personas físicas o morales mexicanas, que en sus estatutos tengan cláusula de exclusión absoluta de extranjeros y que en ningún momento podrán tener control superior al 1% en forma individual o en grupo. 2/

1/ FARIAS Y PEREZ. Sistema Bancario Mexicano y su Evolución hacia la Banca Múltiple.

2/ VILLEGAS Y DRTEGA. El Sistema Financiero Mexicano. Editorial PAC, S.A. de C.V. México, 1985.

Los objetivos de las SNC que señala la Ley Reglamentaria del Servicio Público de Banca y Crédito son:

- 1) Fomentar el ahorro nacional;
- 2) Facilitar al público el acceso a los beneficios del servicio público de banca y crédito;
- 3) Canalizar eficientemente los recursos financieros;
- 4) Promover la adecuada participación de la banca-mexicana en los mercados financieros internacionales;
- 5) Procurar un desarrollo equilibrado del sistema bancario nacional y una sana competencia entre las instituciones de Banca Múltiple; y
- 6) Promover y financiar las actividades y sectores que determine el Congreso de la Unión como especialidad de cada institución de Banca de Desarrollo en las respectivas leyes orgánicas;

De los objetivos 5 y 6 se definen dos tipos de Sociedades Nacionales de Crédito:

- A.- Instituciones de Banca Múltiple
- B.- Instituciones de Banca de Desarrollo.

Las operaciones que podrán realizar las Sociedades Nacionales de Crédito son:

- Recibir depósitos a la vista, de ahorro y a plazo o con previo aviso;
- Aceptar préstamos y créditos;
- Emitir bonos bancarios y obligaciones subordinadas;
- Constituir depósitos en instituciones de crédito y entidades financieras del extranjero;
- Efectuar descuentos y otorgar créditos, incluyendo vía tarjeta de crédito;

- Asumir riesgos contingentes via el otorgamiento de aceptaciones, endoso o aval de titulos de crédito o la expedición de cartas de crédito asumiendo obligaciones de terceros;
- Operar con valores;
- Promover la organización y transformación de empresas y suscribir capital de las mismas;
- Operar documentos mercantiles por cuenta propia;
- Operar con oro, plata y divisas, aun realizando reportos con estas ultimas;
- Prestar servicios de cajas de seguridad;
- Expedir cartas de credito y realizar pagos por cuentas de clientes;
- Practicar operaciones de fideicomiso y llevar a cabo mandatos y comisiones, además de desempeñar el cargo de albacea;
- Recibir depositos en administración, custodia o garantía;
- Actuar como representante común de tenedores de titulos de crédito;
- Prestar servicio de caja y tesoreria a titulos de crédito por cuenta de las emisoras;
- Llevar la contabilidad y libros de actas de empresas;
- Desempeñar la sindicatura o encargarse de la liquidación de negociaciones, establecimientos, concursos o herencias;
- Practicar avaldos; y

- Realizar, en caso de las instituciones de Banca de Desarrollo, las operaciones necesarias para atender el correspondiente sector de la economía. 3/

La banca funciona en nuestro sistema como Banca Múltiple y como Banca de Desarrollo y ambas pueden llevar a cabo las clásicas operaciones de banca, divididas en activas, pasivas y neutras.

Las operaciones activas representan los préstamos o inversiones que las instituciones de crédito realicen y las pasivas representan los depósitos que reciben, es decir, con la que se endeudan los bancos. Las operaciones neutras son de servicio, que no hacen a una institución bancaria más pobre o más rica pero que se cobra lógicamente por la prestación de dichos servicios.

Dentro de las operaciones neutras tenemos una muy importante que es la del fideicomiso la cual, ha dado nacimiento a los Fondos de Fomento.

3.2.1.1 BANCA MULTIPLE

Es la institución de crédito que disfruta de una concesión del Gobierno Federal otorgada por la SHCP y que tras como consecuencia la desintermediación bancaria. Esta autorizada para operar en los ramos de depósito, ahorro, financiero, hipotecario y fiduciario y cuenta con instrumentos diversificados de captación y canalización de recursos, lo que le permite tener mayor flexibilidad para adaptarse a las condiciones de mercado y a la demanda de los créditos de nuestra economía.

Este tipo de banca promueve las funciones entre bancos pequeños y medianos y esta destinada de manera creciente a la intermediación financiera.

La Banca Múltiple, ha cobrado una situación competitiva superior a la de la Banca Especializada o de Desarrollo, ya que al tener diversificada su gama de instrumentos de captación de recursos, esta en condiciones de adaptarse en forma más eficiente a las variaciones en los mercados financieros y servir mejor a su clientela.

La banca ha estado sometida a limitaciones muy estrictas en su capacidad de conceder crédito debido a los problemas económicos nacionales, por lo que ha sido necesario crear ciertas

medidas regulatorias. Desde fines de 1985, el Banco de México aplicó restricciones para créditos de la banca de la que solo se exceptuaban ciertas actividades prioritarias. Aun cuando posteriormente ha habido una liberalización moderada, esta se realiza mediante canalizaciones selectivas de crédito a actividades prioritarias o a formas especiales de crédito a través de la Banca de Desarrollo.

Los créditos de la Banca Múltiple a los diversos sectores, se otorgarán de acuerdo a la demanda de estos y a criterios estrictos de rentabilidad, tanto bancaria como de los proyectos involucrados. Sin embargo, al seleccionar entre proyectos y actividades que cumplan con estos requisitos, se consideraran las prioridades de la estrategia de desarrollo.

La capacidad actual de la banca para otorgar un financiamiento es sumamente reducida, se apoya en parte en recursos inestables del mercado de dinero, captados vía aceptaciones y en recursos disponibles de los fondos de fomento, pudiendo solo conceder créditos sin orientación selectiva hasta el 15% de su captación adicional por depósitos a la vista y a plazo.

La Banca Comercial o Múltiple y la Banca de Desarrollo concedieron financiamiento al sector privado no financiero

durante el año de 1986 por 5 billones, 31 mil millones de pesos, de esta cifra un 70% corresponde a créditos concedidos por la Banca Comercial, lo que indica con claridad como, a pesar de las fuertes restricciones que para conceder créditos al sector privado, la Banca Comercial sigue siendo el sistema básico de financiamiento de las actividades productivas de todo el país. 4/

3.2.1.2 POLITICA DE FINANCIAMIENTO A LA IMP A TRAVES DE LA BANCA DE DESARROLLO.

La Banca de Desarrollo es y ha sido, el instrumento con que el Estado apoya a los sectores prioritarios para promover y acelerar el desarrollo nacional. Estas instituciones, cuentan a su vez con una serie de Fondos de Fomento que atienden campos específicos de la actividad económica.

La política económica actual en México, es el marco normativo de las actividades de la Banca de Fomento; dicha política gira al rededor de las estrategias definidas en el PLAN NACIONAL DE DESARROLLO [1983-1988] y el PROGRAMA NACIONAL DE FOMENTO INDUSTRIAL Y COMERCIO EXTERIOR [1984-1988], elaborados por la presente administración. Dichas estrategias dan prioridad a la IPM al considerarla clave en el proceso de reorientación de la economía nacional.

4/ NACIONAL FINANCIERA. IX Seminario sobre financiamiento y promoción industrial. México, 1986.

El Plan Nacional de Desarrollo persigue entre otros objetivos, incrementar la generación de empleos productivos y permanentes; mejorar la balanza de pagos; impulsar el desarrollo regional equilibrado y la mayor integración de la economía nacional, así como una mejor distribución del ingreso y adecuado abastecimiento de los productos básicos para la población.

Directamente relacionado con el sector industrial surge el PROGRAMA NACIONAL DE FOMENTO INDUSTRIAL Y COMERCIO EXTERIOR que tiene como principales objetivos el desarrollar la oferta de bienes básicos; fortalecer selectivamente la industria de bienes de capital para incrementar el grado de integración de la producción nacional; vincular la oferta industrial con el exterior, impulsando las ramas con capacidad de generación neta de divisas; crear una base tecnológica propia y una industria privada, social y paraestatal eficiente y competitiva.

La estrategia del Programa se basa en la necesidad de programar la industria y el comercio exterior por ramas y sobre la base de cadenas y procesos productivos, para racionalizar la planta existente y optimizar el grado de articulación industrial e intersectorial; hacer congruente el conjunto de instrumentos de protección, fomento y regulación a la industria y al comercio exterior, con los lineamientos de política económica y desarrollo global, para hacer consistente la toma de decisiones y lograr la

participación eficaz de lo diversos agentes económicos impulsando al sector social y fomentando la capacidad empresarial.

En relación al financiamiento, surge también en 1984 el PROGRAMA NACIONAL DE FINANCIAMIENTO AL DESARROLLO cuyo fin es fortalecer el sistema financiero para que acorde con los requerimientos del país realice mejor sus funciones, como la de recobrar y fortalecer el ahorro interno, propiciar la asignación y canalización eficiente y equitativa de los recursos financieros de acuerdo con las prioridades de desarrollo y reorientar las relaciones económicas con el exterior.

La política del desarrollo considera cinco aspectos básicos en cuanto a la canalización del crédito: su distribución entre el sector público y el resto de la economía; la derrama del crédito preferencial, que incluye el de la Banca de Desarrollo y los fondos de fomento, así como la del mecanismo de canalización selectiva; la derrama de la Banca Múltiple y el impulso al mercado de capitales de riesgo, entre otros.

Los criterios generales y características básicas del crédito de fomento serán las siguientes: el criterio fundamental para su otorgamiento será la rentabilidad social del proyecto a que se destine; el crédito de fomento se orientará principalmente a apoyar la expansión de la planta productiva y estará acompañado

de asistencia técnica y capacitación para los acreditados; se procurará que el crédito de fomento se conceda a plazos mayores; se otorgará crédito preferencial para capital de trabajo sobre todo a los agricultores de bajos ingresos, al financiamiento de las exportaciones y solo de manera complementaria a los proyectos de inversión; se limitará progresivamente el crédito para capital de trabajo en condiciones preferenciales destinado a las empresas y organismos del sector público.

El apoyo del gobierno a la IPM se plasma en el PROGRAMA PARA EL DESARROLLO INTEGRAL DE LA INDUSTRIA MEDIANA Y PEQUEÑA expedido en 1985, de conformidad con los planes anteriormente mencionados.

Este programa surge con el fin de apoyar a las IPM en cuanto a la superación de los problemas que afectan a su eficiencia operativa y limitan su acceso a los mercados y con ello incrementar su participación en el desarrollo económico del país.

Los objetivos específicos del Programa pretenden: elevar la eficiencia promedio de la IPM a través del adecuado uso de los factores productivos, mejorando cualitativamente sus estructuras y sistemas operativos; contrarrestar las desventajas de la IPM ofreciéndole apoyo para obtener en las mejores condiciones, insumos, maquinaria, equipo, recursos financieros y otros servicios para el desarrollo de sus operaciones; hacer viable su

integración tanto al mercado interno como al de exportación; y lograr una mejor articulación con otras industrias y actividades a nivel local y regional.

Este programa no se limita exclusivamente a apoyar a la IPM a través de financiamientos. Entre otros aspectos, busca el abastecimiento oportuno de equipo y materias primas; ofrecer apoyo tecnológico y asistencia técnica; impulsar la actualización y el desarrollo empresarial, así como capacitar la mano de obra; fortalecer los sistemas de garantía, etc.

En cuanto al abastecimiento de bienes y prestaciones de servicios se considera primordial la promoción de organizaciones colectivas o interempresariales de IPM para adquirir en común materias primas, maquinaria, equipo y refacciones de uso general, para aprovechar los residuos industriales susceptibles de reprocesar, así como para la prestación de los servicios necesarios para su operación. Con este fin se han fortalecido los mecanismos de subcontratación, de uniones de crédito, de centros de adquisición en común de materias primas, entre otros.

De la misma forma para otorgar apoyo tecnológico se promueve la coordinación de esfuerzos de organismos e instituciones de información, asistencia e investigación tecnológica, tanto públicas como privadas, con la IPM. Una vez identificada la rama,

el tipo de industria, el tamaño y la región geográfica, se procederá a formular diagnósticos y evaluaciones para identificar las necesidades de apoyo. El desarrollo tecnológico se otorgará preferentemente a aquellas empresas que ya cuenten con un nivel técnico suficiente, a través de la adecuada transferencia de tecnologías y la investigación y desarrollo dentro de las propias empresas. Para alcanzar una adecuada transferencia de tecnologías, se estimula la creación de bolsas de tecnologías transferibles para contactar a oferentes y demandantes de tecnología.

Además de un adecuado abastecimiento de bienes y servicios y del apoyo tecnológico, se promueve en la IPM el uso de los servicios de asistencia técnica que le permita el mejor aprovechamiento de sus recursos humanos, financieros y materiales. A través de este Programa se auxiliara a los pequeños y medianos empresarios a delimitar y hacer específicas las necesidades y carencias en las áreas administrativas, financieras, de abasto y de comercialización mediante el empleo de asesores especializados.

Por tratarse de un Programa que busca dar el apoyo integral al subsector de la IPM, ofrece también desarrollo empresarial y capacitación de mano de obra por medio de cursos de actualización gerencial y técnicas que aborden problemas comunes a la mayoría

de estas empresas, que serán transmitidos en centros regionales de capacitación.

Entre otros propósitos del Programa encontramos: establecer sistemas de información ágil y eficiente, que permita el acceso a datos tales como programas de adquisiciones, perfiles y proyectos de inversiones, mercados, oferta y demanda de tecnologías, maquinaria y equipo, apoyos y estímulos financieros y fiscales; y el otorgamiento de estímulos fiscales que asignen diferente tratamiento a los beneficiarios considerando su tamaño, actividad y localización.

El financiamiento es uno de los puntos más importantes que trata el Programa para el Desarrollo Integral de la Industria Mediana y Pequeña. Al respecto este programa busca que el crédito preferencial sea suficiente, oportuno y adecuado a las características estructurales y potenciales de las empresas de este subsector, para lo cual se llevarán a cabo las siguientes acciones: adecuación de los requisitos y procedimientos para el otorgamiento de los créditos, en cuanto a trámites y condiciones; unificación de criterios para el otorgamiento de créditos a través de Fondos de Fomento; fortalecimiento y adecuación de la canalización de los recursos destinados a proporcionar capital de riesgo, capital de trabajo, inversión, financiamiento de estudios y proyectos y de exportación; fomentar el desarrollo del sistema de garantías; apoyo a la formación y desarrollo de uniones de

crédito industrial para facilitar el acceso al crédito, así como para la realización de programas comunes en beneficio de los socios; establecimiento de mecanismos apropiados a fin de que la IPM tenga acceso a la captación de ahorro privado, a través de las sociedades de inversión; y por último buscar la colaboración de la Banca Múltiple para que junto con la Banca de Desarrollo y demás instituciones apoye los objetivos de este plan.

Con el fin de dar mayor apoyo a la microindustria en enero de 1988 se publicó en el Diario Oficial de la Federación la LEY FEDERAL PARA EL FOMENTO DE LA MICROINDUSTRIA cuyo propósito es impulsar el desarrollo de este subsector mediante el otorgamiento de estímulos fiscales, financieros, de mercado y de asistencia técnica, así como a través de facilitar la constitución y funcionamiento de las personas morales correspondientes, simplificar trámites administrativos ante autoridades federales y promover la coordinación con autoridades locales o municipales para este último objeto.

Los aspectos centrales de la Ley son:

1. La creación de una figura jurídica simplificada - Sociedad de Responsabilidad Limitada Microindustrial - la cual permite, a partir de un modelo básico de contrato social, la constitución de una nueva empresa en forma ágil y sin costo, facilitando al mismo tiempo, la operación y el acceso a los beneficios previstos en la Ley para personas físicas;

2. La institución del Padrón Nacional de la Microindustria, como el lugar destinado para dar atención a trámites así como orientación y asesoría a los interesados;
3. La expedición de una cédula a las microempresas que se registren en el Padrón con la cual, además de tener prioridad en el desahogo de los trámites, se les brindará acceso expedito a los apoyos especiales diseñados en su favor;
4. Se abre la posibilidad de que las autoridades locales operen el régimen en forma desconcentrada, permitiendo la atención simultánea de trámites federales, estatales, e incluso municipales hasta ahora dispuestos.
5. Se fomenta la agrupación de microindustrias para obtener financiamientos; establecer sistemas de ventas y compras en común de materias primas y productos, y prestación de servicios de subcontratación y maquila, en su caso.
6. Se elaboran programas de difusión, gestión, formación y capacitación empresarial.

Por otro lado y para completar el panorama de política económica reciente, que repercute directamente sobre la IMP en cuanto a la su financiamiento y oportunidades de desarrollo, comentaremos la incidencia del PACTO DE SOLIDARIDAD ECONOMICA.

EL panorama económico en México durante 1987 denota un crecimiento significativo de inflación; deterioro de salarios reales; inestabilidad en el mercado de dinero y de capitales, así como en el cambiario; y en general una gran incertidumbre en el desarrollo de la economía.

El impacto de la inflación en la IMP, se puede resumir en que el efectivo generado no es suficiente para cubrir las operaciones básicas de la empresa. Este problema, aunado a que la obtención de recursos ha quedado sometido a limitaciones muy estrictas - debido a los problemas económicos de la nación -, reduciendolos básicamente a actividades prioritarias, así como a empresas que muestran cierta madurez financiera, o en su caso, grandes perspectivas de crecimiento, nos da una idea de la dificultad cada vez mayor de las empresas para la obtención de recursos adicionales. Los proveedores de fondos establecen precios más altos y condiciones de crédito rígidas.

Sin embargo, a pesar de esta situación desfavorable para cualquier empresa, el Gobierno de México, conciente de la importancia de la IMP, la ha apoyado a través de los diversos programas antes mencionados.

La situación prevaleciente en México durante 1987 cambia rotundamente a finales del mismo año debido al surgimiento de un nuevo programa económico, que se conoce como Pacto de Solidaridad

Económica, cuyo objetivo principal es el fortalecimiento sustancial de las finanzas públicas mediante una disminución significativa del gasto público, una mayor apertura comercial y el abatimiento de la inflación.

El programa prevee en un principio un nivel mayor de inflación derivado del ajuste inicial, pero a medida que disminuyan las necesidades de financiamiento del sector público (debido a que recurrirá en proporción menor al crédito) que aunado a la baja de inflación, propiciará reducción en las tasas de interés.

El programa económico habla nuevamente de restricciones al crédito en la Banca Central y en la de desarrollo, pero reconoce las necesidades apremiantes de la IPM, así como del sector agropecuario, excluyéndolas de las políticas crediticias restrictivas sin que su financiamiento llegue a constituir un subsidio.

Se pretende una nueva canalización de créditos, es decir, recuperar créditos otorgados a empresarios de mayor capacidad, y canalizarlos a pequeños y microindustriales, a una tasa inferior al Costo Porcentual Promedio (C.P.P.) y a la mediana industria a un costo ligeramente superior al mismo.

Además, la reducción de las tasas pasivas de interés deberá traducirse en un descenso del costo del crédito a mediano plazo para las empresas. Esto implica un beneficio a este subsector a mediano y largo plazo, sin embargo, a corto plazo representa un reto más para el administrador financiero.

3.2.1.3 BANCA DE DESARROLLO

En los últimos años, se ha avanzado mucho en lo que hace definir los distintos campos de acción de las distintas entidades financieras, y de las funciones que cada una debe desempeñar. Así, la responsabilidad básica de la Banca de Fomento no termina en sus funciones de intermediación o en el otorgamiento de créditos preferenciales. Es además necesario que proporcione asistencia técnica y capital de riesgo; que organice o agrupe a productores y que evalúe, o incluso prepare proyectos viables que, por serlo pueden prescindir de garantías reales para obtener el crédito requerido.

Así mismo y a través de los años en México se ha formado un verdadero sistema de Banca de Fomento o Banca de Desarrollo, el cual está integrado por varios subsectores:

- a. El subsistema de la Banca de Fomento para el sector agropecuario, básicamente integrado por el Banco Nacional de Crédito Rural (BANRURAL) y los fondos instituidos en relación con la agricultura (FIRA, FEFA, FEGA).

- b. El subsistema integrado por el Grupo Banco Nacional de Obras y Servicios Públicos, que apoya fundamentalmente los servicios públicos estatales y municipales, el transporte y la vivienda.
- c. El subsistema de apoyo a la pesca y al desarrollo portuario constituido por el Banco Nacional Pesquero y Portuario (BANPESCA).
- d. El subsistema de apoyo al comercio exterior con el Banco Nacional de Comercio Exterior (BANCOMEXT), que maneja además un fondo de apoyo para la exportación de productos manufacturados y
- e. El subsistema de Banca de Fomento Industrial, centrado en Nacional Financiera, que incluye una serie de Fondos de Fomento industrial, los cuales en la mayoría de los casos operan como banca de segundo piso respecto de la Banca Comercial.
- f. El subsistema de la Financiera Nacional Azucarera, el Banco del Pequeño Comercio del Distrito Federal, Banco Nacional Cinematográfico, Banco Nacional del Ejército y la Armada.

3.3 INTERMEDIARIOS FINANCIEROS NO BANCARIOS

El Sistema Financiero Mexicano se encuentra integrado por las instituciones de crédito y por intermediarios financieros no

bancarios, que comprenden: a las organizaciones auxiliares de crédito, a las compañías aseguradoras y afianzadoras, a los organismos bureátiles.

3.3.1 ORGANIZACIONES Y ACTIVIDADES AUXILIARES DEL CREDITO

Son aquellas instituciones que facilitan o posibilitan el acceso al crédito y estan constituidas por las Arrendadoras Financieras, las Uniones de Crédito, los Almacenes Generales de Depósito y las Casas de Cambio.

Estas instituciones pueden ser organizadas como nacionales o privadas, deben ser necesariamente sociedades anónimas de capital variable y se requiere autorización de la SHCP para operar como Almacén General de Depósito, Arrendadora Financiera o Casa de Cambio, o de la Comisión Nacional Bancaria y de Seguros en el caso de Uniones de Crédito. Operan bajo un capital mínimo rigurosamente controlado.

3.3.1.1 ARRENDADORAS FINANCIERAS:

Son instituciones que tienen como función principal ser titulares activas del contrato de arrendamiento financiero. La arrendadora financiera se obliga a recibir determinados bienes y a conceder su uso o goce temporal a plazo forzoso.

3.3.1.2 UNIONES DE CRÉDITO:

Son organizaciones auxiliares del crédito, con personalidad jurídica diferente a la de sus socios, constituidas bajo la modalidad de S.A. de C.V., cuya función es agrupar a productores medianos, pequeños y micro, para que realicen actividades agropecuarias, comerciales o industriales, con el propósito de que obtengan el crédito necesario a tasa preferencial y en forma oportuna, así como para encausar acciones conjuntas en materia de abasto, comercialización y asistencia técnica. 5/

Siendo las Arrendadoras Financieras y las Uniones de Crédito medios importantes de financiamiento serán analizadas con mayor detalle en el capítulo V.

S/SECOFI. Que es y como funciona una unión de crédito. Cuadernos Informativos. No. 2.

3.3.1.3 ALMACENES GENERALES DE DEPÓSITO:

Su función básica es unir la producción al crédito. Los Almacenes Generales de Depósito, son organizaciones auxiliares de crédito concesionadas por la SHCP y vigiladas por la Comisión Nacional Bancaria y de Seguros para operar dentro de los lineamientos que se señalan tanto en la Ley de Organizaciones y Actividades Auxiliares de Crédito, como en la Ley de Títulos y Operaciones de Crédito.

Su objetivo fundamental es el de depósito, guarda y conservación de bienes o mercancías a su cuidado y la correspondiente expedición de certificados de depósito y bonos de prenda.

Los certificados y bonos generalmente se negocian en Bancos Comerciales para efectos de garantía de créditos, pudiendo en algunos casos, según el producto de que se trate, redescontarlos en fondos facultados para financiar empresas que cuenten con inventarios con posibilidades de almacenarse hasta por un 70% de su valor.

Los certificados son títulos de crédito que acreditan la existencia de un bien o una mercancía almacenada, mientras que los bonos de prenda además de ser títulos representativos de mercancías, documentan el otorgamiento de un crédito garantizado por los bienes descritos en ambos títulos.

Un título, el certificado, permite la libre disposición del bien almacenado, el otro, el bono, proporciona los derechos inherentes a los acreditantes, uno habla del producto y su valor, el otro, del producto, del crédito y de su vencimiento.

El certificado permite comercializar y vender a través de un documento, sin entregar físicamente el producto de que se trate;

el bono acredita el otorgamiento de un crédito, con la garantía prendaria de las mercancías indicadas en el certificado de depósito correspondiente.

La almacenadora, desde luego, no puede entregar el bien amparado por un certificado si no se ha liquidado el crédito señalado en el bono.

3.3.1.4 CASAS DE CAMBIO:

La Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares del Crédito considera como actividad auxiliar del crédito la compra-venta de divisas.

Una Casa de Cambio es donde se desarrolla toda la actividad de hacer convertible un dinero extranjero por otro. Está sujeta a la inspección y vigilancia de la Comisión Nacional Bancaria.

Las actividades de las Casas de Cambio las encontramos especificadas en el artículo 82 del Reglamento de la mencionada Comisión de la siguiente manera: Su objeto social deberá ser exclusivamente la compra-venta y cambio de divisas, billetes y piezas metálicas nacionales o extranjeras, que no tengan curso legal en el país de emisión; piezas de plata conocidas como onzas-troy y piezas metálicas conmemorativas acuñadas en forma de moneda.

3.3.2 INSTITUCIONES DE SEGUROS Y FIANZAS

3.3.2.1 INSTITUCIONES DE FIANZAS:

Dentro de los intermediarios financieros no bancarios cumplen con una función de garantizar, mediante fianza, el cumplimiento de las distintas obligaciones, tanto de origen legal como contractual, que existen en nuestra sociedad.

Por su intervención eliminan el factor inseguridad en las relaciones jurídicas y, por ende, la incertidumbre de que lo planeado no llegue a realizarse, dando con ello la posibilidad firme de desarrollo de muchas actividades que impulsan la economía. Están constituidas como S.A. de Capital Fijo y pueden ser privadas o nacionales.

3.3.2.2 INSTITUCIONES DE SEGUROS

Además de realizar las operaciones de seguro y reaseguro - de vida, accidentes, enfermedades y daños - estas instituciones pueden realizar la función de administración de capitales; recibir títulos en descuento y redescuento a instituciones y organizaciones auxiliares del crédito y a Fondos de Fomento; operar con valores; otorgar préstamos o créditos, etc.

Las aseguradoras que cuentan con fondos suficientes pueden destinar una parte importante de ellos a la planta productiva del país, documentándolos como préstamos prendarios.

Las las instituciones de seguros pueden estar especializadas en seguro puro, el verdadero seguro, o pueden ser de operación mutualista. Las aseguradoras mutualistas no operan el seguro puro, en el que primero se paga la prima, sino que primero llega el riesgo y después se va pagando el importe de la cuota preestablecida para cada clase de riesgo mutualizado.

En la actualidad, uno de los retos del sector asegurador es atender en forma prioritaria a la pequeña y mediana empresa, dado que sus necesidades específicas de aseguramiento son difíciles de satisfacer bajo conceptos y fórmulas aplicables a las grandes corporaciones. Las IPM presentan inestabilidad en sus mercados y el costo en función a su escala atenúa la conciencia del productor de recurrir al traslado del riesgo. Existe el proyecto de mayor especialización de las aseguradoras pequeñas para operar en mercados regionales y en actividades específicas para mejorar la eficiencia en la prestación del servicio de protección, de tal forma que esto permita dar mayor solidez al mercado mexicano, por una parte y por otra, propiciar que la competencia se de por calidad y por costo.

La estrategia básica que se han fijado los sectores asegurador y afianzador para lograr un cambio es fortalecer su papel como inversionistas institucionales en el mercado de capitales mediante la colocación de recursos a largo plazo que contribuyan a financiar actividades y proyectos prioritarios.

3.3.3 ORGANISMOS BURSATILES

Por ser este un tema tan amplio nos limitaremos a mencionar los organismos bursátiles y en el capítulo V explicaremos como participan para financiar a la IPM.

3.3.3.1 LA BOLSA MEXICANA DE VALORES:

Es una institución organizada bajo la forma de S.A. de C.V. y cuenta con la autorización de la SHCP para realizar sus actividades. Su objetivo es el ofrecer servicios consistentes en facilitar la realización de operaciones de compra-venta de valores emitidos por empresas públicas y privadas con el propósito de proporcionarles recursos para operar. No es una institución que persiga el lucro. Sus accionistas son las Casas de Bolsa y los agentes de valores personas físicas.

3.3.3.2 CASA DE BOLSA:

Es una empresa organizada como S.A. de C.V. que actúa como agente financiero en la compra-venta de valores registrados en la Bolsa Mexicana de Valores. Cuenta también con la autorización de la SHCP a través de la Comisión Nacional de Valores, que ya anteriormente mencionamos.

Además de ser intermediarios autorizados para operar en el mercado bursátil, cuentan con departamentos de análisis y promoción, proporcionando a las empresas emisoras de valores y a los inversionistas asesoría en sus decisiones de compra-venta, así como aquellas relacionadas con la emisión e inscripción de sus valores.

Servicios que ofrecen las Casas de Bolsa:

Realiza operaciones de compra-venta de valores y de los instrumentos de mercado de dinero que tienen autorizado manejar;

- Otorga cuentas de margen a sus clientes para inversiones bursátiles;
- Asesora a los inversionistas para la integración de carteras y para la toma de decisiones de inversión;
- Asesora a las empresas sobre la colocación de valores en Bolsa, y
- Actúa como representante de obligacionistas y tenedores de otros valores.

3.3.3.3 SOCIEDADES DE INVERSIÓN:

Son concebidas como un vehículo que permite la entrada de los pequeños inversionistas al mercado de valores con escaso riesgo, alta liquidez y rentabilidad atractiva, con la variante de la Sociedad de Inversión de Capital de Riesgo, la cual fue diseñada para inversionistas de mayor experiencia financiera.

Las Sociedades de Inversión surgen de la combinación de aportaciones en efectivo procedentes de sus accionistas para la adquisición de valores con fines de inversión evitando así asumir el control de empresas y la distribución de los riesgos provenientes de sus inversiones, así como de la administración profesional de los valores que componen sus activos.

Estas sociedades actúan bajo la autorización de la SHCP y se encuentran reguladas por la Comisión Nacional Valores a través de la Ley de Sociedades de Inversión. Están constituidas como S.A. de C.V.

Existen tres tipos de Sociedades de Inversión:

- a) ---Comunes, que son las primeras en aparecer en el país y sus operaciones se realizan con instrumentos de renta fija y renta variable;

- b) De renta fija, las cuales operan exclusivamente con valores y documentos de renta fija y sus utilidades o pérdidas se asignan diariamente entre los accionistas, y
- c) De capital de riesgo, que operan con valores y documentos emitidos por empresas que requieren recursos a largo plazo y cuyas actividades se relacionan con los objetivos del Plan Nacional de Desarrollo antes mencionado. Por lo cual este tipo de sociedades brinda una alternativa mas para el financiamiento de las IPM, misma que estudiaremos posteriormente.

3.3.3.4 SOCIEDADES OPERADORAS DE SOCIEDADES DE INVERSION:

Son

sociedades anónimas autorizadas por la Comisión Nacional de Valores para prestar servicios de administración, distribución y recompra de las acciones de una sociedad de inversión. Estos servicios pueden ser prestados también por una Casa de Bolsa.

3.3.3.5 INSTITUTO PARA EL DEPOSITO DE VALORES (INDEVAL):

Fue

creado por el Gobierno Federal para prestar servicios de guarda, administración, compensación, liquidación y transferencia de valores. En él se encuentran físicamente dentro de bóvedas la mayor parte de los valores sobre los que a diario se realizan operaciones de compra-venta en el Salón de Remate de la BMV. No es necesario el movimiento físico de los valores al efectuar un

cambio de propietario, sino que este movimiento se realiza a través de asientos contables con un control computarizado de las tenencias por Casa de Bolsa. A su vez cada Casa de Bolsa realiza registros diarios, lo cual permite tener actualizada la información sobre los valores de los que es propietario cada inversionista.

3.3.3.6 INSTITUTO MEXICANO DE MERCADO DE CAPITALES:

Es un organismo de capacitación especializada en materia bursátil para los integrantes de la Bolsa y de las Casas de Bolsa, emisoras e inversionistas. Realiza además actividades de difusión sobre el Mercado de Valores.

3.3.3.7 ASOCIACION MEXICANA DE CASAS DE BOLSA:

Coordina los esfuerzos y recursos de todas ellas en el análisis de nuevos instrumentos de operación y de las actividades que tiendan a mejorar la calidad de los recursos y servicios con que cuentan.

CAPITULO IV

FINANCIAMIENTO A TRAVES DE LOS INTERMEDIARIOS FINANCIEROS BANCARIOS

La actividad de la banca es vital para asegurar mayores niveles de bienestar social, una economía más justa, con más empleo y mejor distribución del ingreso; una estructura productiva más armónica y eficiente; y un mayor equilibrio regional. Por su carácter transformador, es un elemento fundamental en el desarrollo del país.

Aun cuando el sistema bancario no representa la única alternativa de desarrollo para el sector industrial, este sigue siendo el principal proveedor de fondos tanto en su modalidad de Banca Múltiple como de Banca de Desarrollo.

A continuación haremos mención de las oportunidades que ambos componentes del sistema bancario ofrecen a la IMP.

4.1 CREDITOS OTORGADOS POR LA BANCA MULTIPLE

La forma más común de realizar operaciones de crédito es aquella que se realiza a través de un banco. Podemos definir al crédito bancario como un medio por el cual una institución bancaria otorga diversos tipos de financiamiento a personas físicas o morales, quienes por la garantía que ofrecen o por su solvencia, pueden cumplir a un plazo determinado con el pago

total de la deuda contraída y los intereses que de ella deriven.

Entre las principales ventajas del crédito bancario podemos mencionar que permite contar con la asesoría de expertos en finanzas, que ayudan al empresario a encontrar la mejor solución a sus problemas operativos y a aprovechar eficientemente su crédito.

Otra ventaja es la posibilidad de obtener tasas de interés preferenciales, es decir, con réditos más bajos a los comerciales, cuando los créditos sean susceptibles de concederse con recursos provenientes de algunos de los Fondos de Fomento, ya sean agropecuarios, industriales o comerciales, establecidos por el Gobierno Federal.

Son sujetos de crédito tanto las personas físicas como las personas morales de reconocida solvencia y que cumplan con los requisitos solicitados por el banco, en base a las disposiciones legales dictadas por las autoridades bancarias.

4.1.1 REQUISITOS PARA OBTENER UN CREDITO BANCARIO:

Al banquero le gustaría saber lo más posible sobre la empresa que solicita el crédito antes de otorgárselo. La nueva tendencia que la banca moderna ha implantado consiste en decidir sus créditos por la fe que le inspire el proyecto y por el

conocimiento de la capacidad directiva de la empresa, más que por las garantías reales que lo respalden.

En las primeras entrevistas el banquero se cerciorara de obtener la información suficiente que le proporcione una visión general tanto de la empresa como de sus proyectos, es decir, querrá saber cuando quiere el dinero, para que lo quiere, y como y cuando lo va a pagar.

En relación a la empresa le interesará saber: cuando se inició, si son los actuales dueños quienes la fundaron, su giro, su mercado y su participación en él. Acerca de sus directivos investigará: quienes son los principales, su edad, su antigüedad en la empresa, su experiencia anterior, su especialidad y su responsabilidad en la misma. Sobre su personal: cuanto personal ocupa, cual es su grado de rotación, cuantos de confianza, cual es su mercado de personal calificado, como han sido sus relaciones con el sindicato y como son sus contratos colectivos. Con respecto a sus productos: cuales son los principales, quienes son sus principales clientes, cual es su política de precios, cual es su competencia. Indagarán también sobre el futuro del cliente, es decir, sobre sus planes a mediano y largo plazo, sus ampliaciones, su cambio o incremento de productos a fabricar, su estrategia para alcanzar el futuro planeado, etc.

Además, el banco solicitará información financiera de los últimos 3 a 5 años que cubra: inversiones a corto plazo; cuentas por cobrar, antigüedad de saldos, cuentas incobrables o morosas y reserva para cuentas malas; la solidez de sus principales clientes; sus contratos de crédito; sus inventarios, seguros sobre inventarios, rotación, obsolescencia, su sistema de valuación y control; sus proveedores; principales activos fijos, así como su valor contable y de sustitución; seguros contra daños; inversiones en valores de empresas subsidiarias; obligaciones a corto y largo plazo; saldos con proveedores; situación fiscal; la composición de su capital; la política de dividendos, etc.

Como siguiente paso, deberá entregar la solicitud de financiamiento debidamente requisitada y acompañada de la documentación que el banco necesite para efectuar el estudio del crédito.

Se habrá de demostrar, que el o los proyectos a los que se va a destinar el préstamo, tienen carácter factible.

Si es necesario un aval, se deberá proporcionar la información que se le solicite sobre la persona que lo habrá de respaldar.

El banco podrá pedir garantías adicionales de la empresa, de sus subsidiarias y/o de sus principales accionistas o directivos.

La institución procederá al estudio de la solicitud tomando en cuenta el destino del crédito. Si la operación planteada reúne los requisitos de seguridad, liquidez y conveniencia, se procede a la concesión del financiamiento, el cual se llevará a cabo mediante títulos de crédito (pagarés, letras de cambio, cheques) y se le pedirá a la empresa la aceptación de un contrato en el que se estipularán las condiciones de crédito así como también las restricciones que se establezcan durante su vigencia.

Una vez detectadas aquellas solicitudes de crédito que reúnen todos los elementos para ser financiados por la Banca Comercial, se debe considerar la posibilidad de abatir los costos financieros a través de los mecanismos de apoyo que para el desarrollo de la IPM existen en nuestro país.

Los créditos operan a plazos y características diversas para poder proporcionar al usuario, financiamientos adecuados y oportunos. Una vez aprobada una operación, el banco procederá a abonar su importe en una cuenta de cheques para que el beneficiario del crédito pueda disponer en forma inmediata el importe de los recursos líquidos.

4.1.2 CAUSAS MAS COMUNES POR LAS QUE UN BANCO NO PRESTA DINERO

Para analizar este punto, nos vamos a apoyar en las investigaciones realizadas por un grupo de miembros del IMEF (Instituto Mexicano de Ejecutivos de Finanzas).

La información que recibe el banquero, procedente del solicitante del crédito, es de vital importancia para su concesión. Sin embargo, esta se adecua en todos los casos a la información requerida por el banco para llenar sus formatos.

Al rechazar una solicitud de crédito, muchas ocasiones no obedece a causas imputables al cliente, sino a causas internas de la institución bancaria. Entre estas últimas destacan las siguientes:

1. Una buena parte de los fondos que recibe, se quedan en depósito en el Banco de México por concepto de encaje legal. El remanente que queda para ser prestado, esta condicionado a ser invertido en determinados sectores o áreas de actividades industriales o agropecuarias, consideradas de interés prioritario. Por ello, las actividades no prioritarias tiene mayor dificultad de acceso a los recursos.
2. Debido a la existencia de mucho mayor demanda de crédito que de dinero para satisfacerla, los bancos se ven obligados a efectuar prestamos en forma muy selectiva.

3. Al decidir el destino de los créditos, las instituciones bancarias no pueden ignorar las peticiones de sus propios clientes. Seguramente serán seleccionadas estas empresas si cumplen con los requisitos establecidos de garantía adicional;
4. La falta de capacidad y visión de algunos ejecutivos de crédito que ocasionalmente ocupan puestos de decisión en la banca.
5. La inexistencia de suficientes analistas de crédito capaces de atender los elevados volúmenes de solicitudes.
6. La existencia de otros canales de financiamiento más adecuados para la operación específica que se presenta.

Causas imputables al cliente:

1. Que el cliente no le genere al banco la seguridad de recuperar el crédito en los plazos y condiciones pactadas.
2. Que los solicitantes tuvieran antecedentes de incumplimiento de pago de créditos otorgados anteriormente.
3. Que el proyecto para el cual se solicita el crédito no sea más que una idea irreal del cliente incapaz de resistir un análisis financiero serio.
4. Que no se tengan las garantías adecuadas para respaldar el otorgamiento del crédito. En la actualidad, se considerará más importante que el proyecto sea autogenerador de suficiente productividad, dejando en un segundo plano las garantías del crédito.

5. Que la solicitud no se presente acompañada de la información completa, correcta, oportuna y adecuada.
6. Por no haber mantenido relaciones anteriores con la institución ante quien se solicita el crédito.
7. La pretensión de que los acreedores y en particular los bancos tengan mayores fondos invertidos en la empresa que los propios accionistas.
8. Por mantener dispersos en muchos bancos los recursos líquidos de la empresa solicitante.
9. Por no solicitarlo en forma adecuada y con mentalidad positiva.
10. La falta de confianza en la capacidad administrativa de la empresa solicitante, que resulte de falsear y ocultar datos fundamentales.
11. El incumplimiento por parte del acreditado de los compromisos de reciprocidad.
12. Que no exista un equilibrio de obligaciones y beneficios para ambas partes.
13. Que el banco detecte que existe un mala o nula planeación financiera en la empresa.
14. La inexistencia de un potencial de crecimiento o la imposibilidad de negocios futuros.
15. Por ser muy grande el crédito que se pretende obtener comparado con lo que el banco puede otorgar.
16. Porque la información adicional que se pide no se entrega a tiempo.

17. Que el crédito que se requiera sea de extrema urgencia y no exista en el banco ningún antecedente que permita agilizar el trámite normal.

4.1.3 OPERACIONES A CORTO PLAZO

Las operaciones a corto plazo, son a un plazo máximo de un año. Actualmente, dadas las circunstancias, estas operaciones son las más comunes incluso a plazos sumamente cortos.

4.1.3.1 DESCUENTOS:

El descuento es una operación de crédito por medio de la cual el banco adquiere en propiedad documentos (letras de cambio o pagarés) no vencidos, a cargo de terceras personas, provenientes de operaciones mercantiles que el beneficiario del financiamiento endosa, recibiendo a cambio y por anticipado el valor de los mismos menos la comisión y los intereses estipulados. Este tipo de documentos deberán estar aceptados previamente por el girado.

Los descuentos ayudan a agilizar el capital de trabajo de las empresas, ya que al financiar ventas a crédito que documentan con su clientela, reciben a cambio recursos líquidos que pueden utilizar de inmediato en la actividad productiva.

Entre las ventajas que ofrece este tipo de crédito esta el disminuir los gastos de cobranza, ya que el banco efectúa el cobro de los documentos; reactivar recursos que se encuentran estáticos favoreciendo la dinámica de las operaciones comerciales y, el obtener recursos anticipadamente sin tener que esperar al vencimiento de los documentos.

Los plazos que se conceden a los descuentos generalmente son de 90 días.

4.1.3.2 PRESTAMO QUIROGRAFARIO O DIRECTO:

Tiene como objetivo resolver problemas transitorios o de liquidez. Se otorga a personas físicas o morales dedicadas a cualquier tipo de actividad productiva, que con su sola firma, suscribiendo un pagaré, garantice el financiamiento concedido.

Este tipo de crédito ofrece la ventaja de dotar a las empresas de recursos líquidos, indispensables para su mejor funcionamiento.

Los plazos a que se conceden estos préstamos son de 30, 60 y 90 días aunque ocasionalmente se pueden otorgar a mayor plazo.

4.1.3.3 PRESTAMO DIRECTO CON GARANTIA COLATERAL:

Este tipo de financiamiento exige una garantía en forma de títulos de crédito y otros documentos (letras de cambio, pagarés, facturas o contra recibos), propiedad del solicitante, que sirven de amparo colateral al préstamo solicitado.

El monto del financiamiento se establece en relación a la capacidad de pago y de los recursos propios de que disponga el demandante. Generalmente se concede un 70% del valor nominal de la garantía entregada.

Por lo general, el banco otorga a estos financiamientos un plazo máximo de 90 días. La amortización del préstamo es al vencimiento de los documentos.

4.1.3.4 PRESTAMO PRENDARIO:

Es una operación mediante la cual se aceptan como garantía del préstamo, bienes o mercancías de fácil realización que deberán ser depositadas en Almacenes Generales de Depósito a cambio de un certificado y un bono de prenda que serán entregados al banco durante el plazo acordado para el financiamiento, que generalmente son de 90 días, siempre y cuando no se trate de bienes perecederos. También pueden ser otorgados como prenda valores (obligaciones o acciones), operación que es conocida como reporte.

Sus ventajas son contar con recurso que permiten al usuario continuar o intensificar sus actividades productivas, solventar necesidades transitorias de caja contra la pignoración de mercancía, y obtener seguridad con la debida custodia de los bienes entregados en prenda.

A fin de no afectar la garantía, es conveniente liquidar puntualmente los pagos derivados del crédito. Es posible efectuar abonos parciales para liberar parte de las mercancías pignoradas.

4.1.3.5 DESCUENTOS DE CREDITO EN LIBROS:

Consiste en el financiamiento de ventas a plazo realizadas por proveedores a grandes almacenes o industrias, a través de documentos (como notas o facturas) que estan debidamente registradas en los libros de contabilidad con el propósito de agilizar el capital de trabajo.

Recientemente, este tipo de financiamiento originalmente otorgado en exclusiva por la banca nacional, se ha convertido en un novedoso servicio proporcionado también por empresas particulares que en el medio financiero es mejor conocido como FACTORING. Este a su vez proporciona adicionalmente servicios profesionales de análisis de crédito de clientes, administración y gestión de su cobranza, e importantes beneficios financieros y económicos.

Dentro de la gran variedad de servicios que ofrecen las compañías factorizadoras, podemos clasificar dos tipos básicos. El primero de ellos es llamado factoring puro en el que la compra de estas cuentas por cobrar es en firme, fijándose el monto y plazo de liquidación de la cuenta adquirida, en una fecha determinada y absorbiendo la empresa de factoring el riesgo del crédito. El segundo tipo es el factoring con recurso o financiamiento de cuentas por cobrar, en el cual el factor adquiere la cuenta por cobrar, pero es su cliente quien mantiene la responsabilidad tanto de la legitimidad de los documentos como de la solvencia del comprador de sus productos. Dado que es más flexible el segundo tipo por no tener necesariamente una fecha fija de vencimiento para la operación, es el más utilizado de ambos.

Además de la disponibilidad inmediata de efectivo el factoring ofrece otros beneficios importantes tales como el apoyo de cobranza profesional y experimentada, análisis de crédito de clientes nuevos, administración y custodia de cartera. Con ello se simplifican considerablemente los controles administrativo, y en caso del factoring puro, se protege a la empresa del riesgo de cuentas incobrables.

Entre otras ventajas encontramos que es un excelente nivelador de flujos de efectivo, especialmente cuando se tiene ventas con tendencias estacionales y los ingresos no coinciden

con las necesidades de recursos. Es también muy útil para hacer frente a imprevistos, compras de ocasión o egresos extraordinarios como el pago de impuestos. No es considerado como un pasivo ya que la empresa no adquiere ninguna obligación, sino solo esta recibiendo anticipadamente el pago de sus cuentas por cobrar. No requiere de la inmovilización de fondos en cuenta de cheques o alguna otra forma por concepto de reciprocidad o saldos compensatorios.

Esta alternativa de financiamiento acorta el ciclo económico común de la empresa dándole mayor revolvencia y productividad, ya que permite que se concentre el cien por ciento de su capacidad en actividades más redituables como, producir, vender, atender nuevos mercados, desarrollar nuevos productos, etc., sin distraer recursos y tiempo en áreas que no son centro de utilidades, ya que estas habrán sido confiadas a profesionales que las realizarán eficientemente y a un costo menor.

En algunos casos el factor ofrece sus servicios a nivel internacional aprovechando empresas de factoring socias o afiliadas en otros países, con lo cual simplifica la labor de establecimiento de crédito y gestiones de recuperación de las cuentas de exportación, con la posibilidad de apertura a empresas medianas y pequeñas para que incurrieren de manera más segura en la exportación.

Por todo lo anteriormente mencionado podemos decir que el FACTORING es una de las formas más sanas de adquirir capital de trabajo.

4.1.3.6 CREDITO EN CUENTA CORRIENTE:

Por medio de este crédito las personas físicas o morales pueden obtener fondos una o más veces durante la vigencia del contrato, mediante la utilización de los recursos puestos a disposición del acreditado dentro del importe convenido. Son prestamos contratados para que los clientes puedan disponer en el momento que lo deseen de una suma acordada utilizando cheques (sobregiro autorizado).

Se trata de un financiamiento que el banco concede para cubrir necesidades de liquidez en forma inmediata, mediante la suscripción o libramiento de cheques a cargo de una cuenta establecida a su nombre y así promover el aumento de las operaciones comerciales del usuario.

Los créditos en cuenta corriente generalmente se conceden a plazos de un año. El banco cobra un porcentaje por la apertura del crédito e intereses únicamente por el saldo deudor diario que registre la cuenta.

Una derivación de este crédito, es la tarjeta de crédito por medio de la cual el banco se obliga a pagar por cuenta del

acreditado, bienes o servicios de consumo que este adquiera.

4.1.3.7 TARJETA DE CREDITO BANCARIO:

Es la forma mas difundida de crédito bancario, ya que existen diversas tarjetas de crédito para facilitar la adquisición de bienes y servicios que permiten disponer de efectivo al amparo de un financiamiento de cuenta corriente de uso revolvente que se aplica mediante la presentación de la tarjeta y la firma de un pagaré. Este servicio se proporciona tanto a personas físicas como morales.

Ofrece seguridad al evitar el manejo y transporte de efectivo así como un periodo de financiamiento, favorece el control y la comprobación de gastos mediante la copia de los pagarés o a través del estado de cuenta que se recibe mensualmente. En caso de extravío de la tarjeta bastará con avisar oportunamente al banco que la expidió, protegiéndose de los riesgos por mal uso de la misma. En caso de fallecimiento del titular de la tarjeta, hay un seguro de vida que cubre el total del adeudo existente a la fecha del deceso.

4.1.3.8 REMESAS EN CAMINO:

Se le denomina así al servicio bancario que consiste en la seguridad de depositar en firme los cheques que se reciben, a cargo de cualquier institución de crédito del interior del país, de modo que el banco pueda hacerlos efectivos

a través de sus sucursales y corresponsales en el país y en el extranjero. Para ello es indispensable entregar los documentos debidamente requisitados y endosados en propiedad al banco, al mismo tiempo que se autoriza a la SNC donde se realiza la operación, a descontar del importu del financiamiento los costos acostumbrados en este tipo de transacciones.

A cambio, el usuario tiene la ventaja de que al hacer en firme la operación, dispone automáticamente de efectivo a través de su cuenta de cheques, además de evitar traslados a otra ciudad para efectuar el cobro de los documentos. Como las remesas pueden ser sobre cualquier plaza del país se ahorra tiempo y dinero.

Para realizarla solo tiene que acudir a la sucursal donde haya efectuado la apertura de su cuenta de cheques y gestionar ahí la aceptación de los documentos (cheques a su nombre y/o endosados a su favor).

4.1.4 OPERACIONES A MEDIANO Y LARGO PLAZO

Estas operaciones se llevan a cabo a plazos de un año o más y sirven para apoyar las actividades productivas de la empresa al aportar capital de trabajo, el cual puede designarse a la adquisición de bienes de capital para la expansión de la producción, ya sea industrial, comercial o agropecuaria. Todos

ellos están amparados por una garantía real. Cuando dicha garantía es inmobiliaria, queda gravada a favor del banco y se inscribe en el Registro Público de la Propiedad. Esto también es aplicable a ciertas garantías no inmobiliarias.

Entre los instrumentos que nos proporciona una institución bancaria a mediano y a largo plazo encontramos los siguientes:

4.1.4.1 CREDITO SIMPLE CON GARANTIA REAL:

Es de mucha utilidad en cuanto a que resuelve diversas necesidades económicas sin que el deudor tenga que distraer los propios recursos líquidos necesarios en las actividades normales del negocio. Este financiamiento puede concederse también a ganaderos y a agricultores que garanticen el crédito con unidades industriales.

Su versatilidad le permite hacer frente a los grandes imprevistos o a las inversiones fuertes que por oportunidad conviene realizar.

La facilidad en el tratamiento de este crédito está determinada por el plazo que se otorgue porque se autoriza en función a la generación y disponibilidad de recursos. Se instrumenta a través de un contrato en el que se especifican los requisitos, las condiciones y garantías reales (hipotecarias, fiduciarias, prendarias).

Se ejerce mediante la suscripción de pagarés, pudiendo disponerse el importe total mediante una o varias ministraciones, conforme a las necesidades. Cabe aclarar que no se trata de un crédito revolvente, ya que no se puede disponer de los abonos anticipados que efectúe el cliente.

4.1.4.2 CREDITO CON GARATIA EN UNIDADES INDUSTRIALES:

Es un financiamiento que se otorga a industriales con la garantía de la unidad industrial de su empresa, incluyendo o no bienes inmuebles, a condición de que su destino no sea la adquisición o construcción de inmuebles. Este financiamiento es extensivo a empresas que prestan sus servicios a diversas ramas como hospitales, restaurantes, etc.

Este crédito puede ser utilizado para capital de trabajo, consolidación de pasivos, ampliación o renovación de la planta, o bien, para resolver algunos otros problemas de carácter financiero de las empresas, incluyendo responsabilidades fiscales, puesto que permite la utilización de recursos a largo plazo. También ofrece las ventajas de poder contar con un financiamiento que facilita la planificación de la empresa consolidando sus compromisos, o bien para resolver problemas de caja u otros de carácter financiero, así como para calendarizar pagos de acuerdo a las posibilidades de la empresa.

La operación se instrumenta por medio de un contrato de apertura en el que se especifican las condiciones propias de la transacción. Esta queda inscrita y legalizada en el Registro Público de la Propiedad.

4.1.4.3 CREDITO DE HABILITACION O AVIO:

Es un crédito que se otorga con el fin de apoyar o fomentar el capital de trabajo para la adquisición de materias primas, pago de jornales, salarios y gastos directos indispensables para apoyar el ciclo productivo de una empresa o unidad de producción, ya sea ganadera o industrial. Pueden ser:

- a. Prestamos de habilitación o avío a la industria, destinados a adquirir materia prima, materiales, pago de mano de obra directa y lo relacionado con producción en proceso.
- b. Prestamo de habilitación o avío a la agricultura, para la compra de semillas, fertilizantes, insecticidas, fungicidas, compra de refacciones, reparación de maquinaria agrícola, pago de maquilas, de preparación de tierras, pago de agua, pago de jornales, etc.
- c. Préstamo de habilitación o avío para la ganadería, para compra de ganado de engorda, forrajes, cultivo de pastos, vacunas, jornales, etc.

Se requiere de un contrato privado ratificado ante un notario o corredor o escritura pública, su plazo es de tres años con garantía de materias primas y/o materiales, pudiéndose gravar la unidad industrial, agrícola o ganadera, además de otorgar garantía hipotecaria o fiduciaria adicional. La amortización se realiza mediante pagos mensuales de intereses y pagos mensuales, trimestrales, semestrales o anuales de capital.

Las ventajas que ofrece este tipo de financiamiento son la posibilidad de incrementar su capital de trabajo con recursos ajenos al negocio; obtener plazos adecuados para el proceso de producción, venta y recuperación, sin entorpecer la marcha de la unidad productiva; así como tasas de interés preferenciales, cuando los créditos sean susceptibles de concederse con recursos provenientes de diversos Fondos de Fomento establecidos por el Gobierno Federal.

El banco tendrá la opción de nombrar una comisión de vigilancia periódica con el fin de observar la marcha de la empresa y la utilización del crédito.

Por cada operación que se realice, el acreditado suscribirá un pagaré. Este tipo de crédito podrá manejarse o no de manera revolvente.

4.1.4.4 PRESTAMO REFACCIONARIO:

Es un financiamiento que se concede principalmente a industriales, agricultores y ganaderos, para ser destinado a la adquisición de bienes de capital tales como maquinaria y equipo, unidades de transporte, pies de cría, desarrollo de árboles frutales, construcción de corrales, pozos, etc.

La formalización de este tipo de créditos se hace por medio de un contrato de apertura de crédito, especificando las condiciones propias de la operación. El documento queda inscrito en el Registro Público de la Propiedad de la localidad correspondiente.

El préstamo podrá obtenerse en una o varias ministraciones a través de la suscripción de pagarés (al amparo del contrato de crédito refaccionario) cuyos importes quedaran abonados en la cuenta de cheques del usuario. La supervisión que ejerce el banco en estas operaciones permite tener la comunicación necesaria para detectar fallas y, en su caso, proceder a los ajustes necesarios.

Ofrece las ventajas de promover la expansión de empresas o unidades de producción al proporcionarles recursos acordes a sus necesidades. hace posible que adquieran bienes que los coloquen siempre dentro del mercado en condiciones de competir en precio y

calidad. Adicionalmente en caso de obtener apoyos de los Fondos de Fomento o Desarrollo, el acreditado paga un interés inferior.

4.1.4.5. ACEPTACIONES BANCARIAS:

"Son letras de cambio emitidas por empresas a su propia orden y aceptadas por instituciones de Banca Múltiple, con base en créditos que estos conceden a aquellas. Se entiende por letra de cambio, un título de crédito que es aceptado por una persona física o moral, mediante la firma de quien lo suscribe."1/

Desde el punto de vista financiero, son instrumentos de financiamiento e inversión a corto plazo, cuyo objetivo principal es apoyar las necesidades de capital de trabajo de las empresas principalmente de las pequeñas y medianas.

Entre sus principales características se encuentran las siguientes:

- Al otorgar su aceptación el banco acreditante utiliza su crédito y no sus recursos de tesorería, ya que el otorgamiento de un crédito a base de aceptaciones bancarias, representa únicamente la promesa de pagar las letras de cambio giradas por la empresa al vencimiento convenido.

1/ IMMEC. Instrumentos del Mercado de Dinero. México, 1987.

- Evitar el porcentaje de reciprocidad que es exigible en cuenta corriente a los créditos directos, por lo que representan recursos más económicos de los créditos otorgados por la Banca Múltiple.
- El prestigio de los bancos aceptantes, junto con la firma de la empresa emisora, proporcionan alta seguridad a la inversión de aceptaciones bancarias, razón por la cual el mercado secundario es muy activo.
- Los intereses y comisiones se pactan en función de las condiciones de mercado y su rendimiento está dado por su colocación a descuento.

Las aceptaciones bancarias quedan endosadas en blanco en poder de la institución aceptante, para facilitar su colocación y operación en un mercado secundario suficientemente líquido a través de las Casas de Bolsa. Deben registrarse en la Comisión Nacional de Valores y el Registro Nacional de Valores e Intermediarios.

La colocación es primaria cuando la banca tiene libertad para colocar las aceptaciones con el inversionista o bien dárselas a una Casa de Bolsa para que haga la colocación. Y es secundaria cuando la aceptación empieza a circular entre varios inversionistas, en donde las Casas de Bolsa son las únicas entidades autorizadas para operar en este mercado.

La mecánica de la colocación primaria se inicia cuando la empresa emite letras de cambio a su propia orden y el banco las acepta abriendo un crédito en cuenta corriente a la Casa de Bolsa para que estén en condiciones de aceptar en firme las aceptaciones emitidas. La Casa de Bolsa entrega el producto de las aceptaciones a la empresa emisora; acto seguido, la Casa de Bolsa procede a colocarlas entre el público inversionista. El producto obtenido liquida el crédito bancario.

Los títulos no son manejados físicamente sino se mantienen depositados en las instituciones aceptantes, quienes otorgan constancias de depósito que entregan al INDEVAL, para que éste acredite dichos valores en las cuentas que lleva a las Casas de Bolsa colocadoras.

El monto máximo para la emisión de aceptaciones, no deberá exceder del 80% del capital neto de cada institución de crédito aceptante, y la emisión deberá contener las siguientes características: monto, fecha, días de plazo, tasa de rendimiento, tasa de descuento, fecha de colocación, empresas giradoras y agente colocador.

4.2 CREDITOS OTORGADOS POR LA BANCA DE DESARROLLO

Dentro de este variado número de alternativas, toca a la Banca de Fomento desempeñar un papel fundamental, tanto en la

captación como en la canalización de recursos preferenciales hacia las prioridades nacionales, sectoriales y regionales. Sin embargo sus responsabilidades no terminan con sus funciones de intermediación o en el otorgamiento de créditos preferenciales, sino que las conducen a proporcionar además asistencia técnica y capital de riesgo, a organizar o agrupar a productores y a preparar y evaluar proyectos viables que por el solo hecho de serlo pueden prescindir de garantías para obtener el crédito requerido.

Todas estas actividades han sido y serán llevadas a cabo por los diversos Fondos de Fomento que mencionaremos a continuación. Sin embargo, debido a que nuestro trabajo solo pretende abarcar al sector industrial, únicamente mencionaremos las actividades que al respecto desarrolla la Banca de Fomento, aun cuando ya mencionamos en el capítulo anterior que existen otros Fondos de Fomento que prestan apoyo a otros sectores.

4.2.1 PRINCIPALES FONDOS DE FOMENTO PARA EL DESARROLLO DE LAS ACTIVIDADES INDUSTRIALES.

Los Fondos de Fomento son fideicomisos constituidos por el Gobierno Federal, principalmente en Banco de México y Nacional Financiera, sin embargo estas instituciones (fiduciarias) no operan directamente con el público, sino a través de la red de SNC, utilizando el mecanismo comúnmente llamado redescuento.

La operación del descuento interbancario, mejor conocida como redescuento, es aquella operación consistente en que una SNC ceda a otra, mediante el endoso en propiedad, documentos de su cartera de crédito.

Es decir, son las SNC las que se encargan de tramitar las solicitudes de crédito, de analizar a los solicitantes, estudiar las garantías, el riesgo correspondiente y realizar las evaluaciones técnico-económicas de los proyectos por financiar. Una vez autorizado el préstamo por el fondo y el banco, se otorga el financiamiento y se solicita ante el fondo el redescuento de una parte o de la totalidad del crédito concedido.

Nacional Financiera, dentro de sus funciones de Banca de Desarrollo, ha tenido una importante participación en el proceso de transformación de las actividades industriales, lo cual incluye el impulso otorgado a las manufacturas básicas, a la formación de polos de desarrollo y al fortalecimiento de la IPM otorgado por los siguientes Fondos de Fomento:

4.2.1.1 PROGRAMA DE APOYO INTEGRAL A LA IPM

Fue creado en 1978 con el fin de fortalecer y promover a este importante sector productivo que es la IMP, así como para coordinar adecuadamente tanto las actividades de los fideicomisos relacionados con este subsector como de otras instituciones que proporcionan asistencia técnica.

OBJETIVO:

Le corresponde el cumplimiento del objeto social de Nacional Financiera, que es el de promover el ahorro y la inversión, así como canalizar apoyos financieros y técnicos al fomento industrial y en general al desarrollo económico nacional y regional del país.

Cuenta además con objetivos específicos de acuerdo con la Ley Orgánica de la Institución, que son :

1. Promover, gestionar y poner en marcha proyectos que atiendan necesidades del sector en las distintas zonas del país o que propicien el mejor aprovechamiento de los recursos de cada región.
2. Promover, encauzar y coordinar la inversión de capitales.
3. Promover el desarrollo tecnológico, la capacitación, la asistencia técnica y el incremento de la productividad.
4. Realizar los estudios económicos y financieros que permitan determinar los proyectos de inversión prioritarios, a efecto de promover su realización entre inversionistas potenciales.
5. Propiciar el aprovechamiento industrial de los recursos naturales inexplorados o insuficientemente explotados.
6. Fomentar la reconversión industrial, la producción de bienes exportables y la sustitución eficiente de importaciones.
7. Propiciar acciones conjuntas de financiamiento y asistencia con otras Instituciones de Crédito, Fondos de Fomento,

Fideicomisos, Organismos Auxiliares de Crédito y con los sectores social y privado.

Consideramos conveniente ampliar el concepto de la reconversión industrial por ser este uno de los puntos más importantes y actuales dentro del Programa y que afectan directamente a la IPM.

La reconversión industrial es un proceso de modernización tecnológica, productiva y de la organización de la empresa; un programa que hace referencia no solo a las políticas financieras, fiscales y de desarrollo sectorial, sino también a la educativa que involucra tanto a la educación básica como superior, con énfasis en la científica y tecnológica. Incluye la creación de nuevas técnicas, maquinaria y procesos productivos; esquemas de integración y subcontratación de IPM con grandes empresas; modelos de transnacionalización de los procesos productivos. Por último incluye también las modificaciones que se están dando tanto en los mercados domésticos como en el mercado internacional mismo. 2/

Para lograr los objetivos del PAI se han diseñado las siguientes ESTRATEGIAS:

2/ NAFIN-PAI. Pequeña y Mediana Industria. Año 7 Num 68 Agosto 1987.

1. Desarrollo de Proyectos de Promoción Industrial, que consiste en identificar, promover, gestionar y poner en marcha proyectos que apoyen, directa o indirectamente, la generación de inversiones productivas a la escala del subsector y cuya viabilidad corresponda a las características y oportunidades regionales en donde se localicen.
2. Desarrollo de Programas de Asistencia Técnica, dirigidos a propiciar el óptimo aprovechamiento de los recursos disponibles en la planta industrial, induciendo la modernización que le permita incrementar su competitividad.

El PAI desempeña las siguientes FUNCIONES:

- Promover las inversiones;
- Promover la infraestructura y los servicios;
- Promover la desconcentración industrial;
- Promover los instrumentos de apoyo a proyectos de inversión y programas de asistencia técnica;
- Promover la capacitación;
- Promover la reconversión industrial;
- Promover acciones interempresariales y
- Promover y asesorar la eficiencia organizacional y la gestión empresarial.

APOYOS QUE OFRECE:

I. Promoción Industrial:

- a. Información científica y tecnológica.- A través del Fondo de Información y Documentación para la Industria (INFOTEC), el PAI suministra información científica y tecnológica.

- b. Estudios y proyectos.- A través del Fondo Nacional de Estudios y Proyectos (FONEP) se otorgan créditos destinados a la elaboración de estudios de previsión y de investigación.
- c. Instalaciones físicas.- El Fideicomiso para el Estudio y Fomento de Conjuntos, Parques, Ciudades Industriales y Centros Comerciales (FIDEIN) ofrece importantes facilidades para la instalación, desarrollo y consolidación de parques industriales.
- d. Capital de riesgo.- Mediante el Fondo Nacional de Fomento Industrial (FOMIN) se realizan aportaciones temporales de capital y se otorgan créditos subordinados convertibles, tendientes a propiciar la capitalización de las empresas.
- e. Créditos para la inversión productiva.- Por conducto del Fondo de Garantía y Fomento a la Industria Mediana y Pequeña (FOGAIN), se otorgan créditos destinados a mantener el capital de trabajo e incrementar la capacidad de producción de las empresas; así mismo, se conceden créditos para la consolidación de pasivos onerosos y créditos para instalaciones físicas de las industrias.
- f. Coinversiones.- Nacional Financiera pone a disposición de los industriales apoyos para la realización de coinversiones con inversionistas del exterior, así como líneas globales de crédito, instrumentos financieros de carácter complementario, que permiten aprovechar financiamiento preferencial de diversos países.

g. Programas especiales y otros apoyos.- De igual forma son promovidos en todo el país los programas especiales de que dispone Nacional Financieras para atender aspectos específicos de la industria como el Programa de Financiamiento Integral para la Reconversión Industrial y el Programa de Promoción y Apoyo Financiero Integral a la Industria de Bienes de Capital.

En forma adicional a los fondos e instrumentos de Nacional Financiera se promueven otros apoyos de fomento como los de BANCOMEXT, FOMEX, FONEI, Programa de Riesgo Compartido de CONACYT y de los Centros de Investigación y Desarrollo que existen en todo el país.

II. ASISTENCIA TECNICA.

Se proporciona con el fin de lograr un incremento en la productividad y madurez de las empresas aprovechando los recursos internos y externos de tipo financiero y técnico, comprende también acciones de capacitación en gestión y desarrollo empresarial así como de capacitación de funcionarios bancarios estatales, de cámaras y pasantes universitarios para promover el conocimiento de los instrumentos de fomento industrial.

BENEFICIARIOS DEL PAI

Son todas aquellas empresas que:

- Aumenten el numero de empleados;
- Aprovechen los recursos naturales;
- Fomenten la descentralización industrial;
- Colaboren con la sustitución de importaciones;
- Desarrollen tecnologías propias;
- Coadyuden a conservar el medio ambiente y el equilibrio ecológico;
- Fomenten la industrialización de productos agropecuarios;
- Su capital sea mayoritariamente mexicano;
- Esten ya establecidas, y
- Su aplicación sea con preferencia a la industria pequeña sobre la mediana.

4.2.1.2 FONDO DE GARANTIA A LA INDUSTRIA MEDIANA Y PEQUENA (FOGAIN)

Fue creado con el fin de proporcionar apoyo financiero a los pequeños y medianos industriales mediante el redescuento crediticio, a través de la banca y las uniones de crédito del país.

OBJETIVOS:

Apoyar financieramente y fomentar en condiciones preferenciales las operaciones de las micro, pequeñas y medianas industrias.

REGLAS DE OPERACION:

El FOGAIN opera con los criterios y programas que vamos a mencionar a continuación:

- a) **Criterios de elegibilidad:** atiende a personas físicas o morales y/o sociedades cooperativas que se dediquen a actividades manufactureras que se encuentren clasificadas como micro, pequeñas y medianas industrias. El criterio para tipificar a las empresas en cuanto a su tamaño se encuentra definido en el primer capítulo.

Atiende también a empresas industriales que realizan operaciones de compra-venta, siempre y cuando los ingresos obtenidos por la actividad productiva sean por lo menos un 60% del total de los mismos.

- b) **Tasas de interés:**

Talleres artesanales: 70% del C.P.P. - 10 puntos.

Microindustria: 90% del C.P.P.

Pequeña Industria: C.P.P.

Mediana Industria

- Prioritaria: 104% del C.P.P.

- No prioritaria: 108% del C.P.P.

- c) **Zonificación:** El FOGAIN otorga apoyo a las empresas en función a su localización .

La delimitación de cada zona se encuentra comprendida en el ANEXO I.

TALLERES ARTESANALES

Zona I, II, resto del país y III-B : Créditos de habilitación o avío y refaccionario para maquinaria y equipo, sin restricción.

Zona III-A : Créditos de habilitación o avío, sin restricciones.

MICROINDUSTRIA

Zona I, II, resto del país y III-B : Créditos de habilitación o avío, refaccionario y/o hipotecario industrial, sin restricción.

Zona III-A : Créditos de habilitación o avío sin restricción, créditos hipotecarios industriales.

PEQUEÑA INDUSTRIA

Zona I, II y resto del país: Créditos de habilitación o avío, refaccionario y/o hipotecario industrial, sin restricción.

Zona III-B :

Créditos de habilitación o avío, e hipotecario industrial, sin restricción; refaccionario para ampliar capacidad productiva y/o sustitución de maquinaria, en el mismo predio, sin restricción; refaccionario para nuevas plantas solo en parques reconocidos por la SECOFI.

Zona III-A :

Créditos de habilitación o avío, solo para actividades no tipificadas como inconvenientes que se publicaron en el decreto que promueve la reubicación industrial, en el Diario Oficial de la Federación el 22 de enero de 1986.

MEDIANA INDUSTRIA

Zona I y II :

Créditos de habilitación o avío, refaccionario y/o hipotecario industrial, sin restricción.

Zona III-B y resto del país :

Créditos de habilitación o avío e hipotecario industrial sin restricción; refaccionario para ampliar capacidad productiva y/o sustitución de maquinaria en el mismo prodio, sin restricción; refaccionario para nuevas plantas solo en parques industriales reconocidos por la SECOFI.

Zona III-A :

Créditos de habilitación o avío, solo para actividades prioritarias no tipificadas como inconvenientes que se publicaron en el decreto que promueve la reubicación industrial en el DOF del 22 de enero de 1986. 3/

d) Programas crediticios:

1. Programa Normal:

Tiene como objetivo apoyar el capital de trabajo, maquinaria y equipo. Dentro de este programa se contemplan los siguientes créditos:

3/ NAFIN. Principales Fondos de Fomento Económico. 1987-1988.

- Crédito de habilitación o avío
- Crédito de habilitación o avío revolventes.
- Crédito refaccionario
- Créditos hipotecarios industriales

2. Programa especial:

Tiene como objetivo solucionar problemas de liquidez.

3. Programa de instalaciones físicas:

Su objetivo es financiar a las empresas en la adquisición o construcción de naves industriales.

4. Programa de apoyo a proveedores institucionales:

Con este programa se pretende evitar la descapitalización de empresas proveedoras de DICONSA e ISSSTE, apoyándolas mediante la concesión de créditos en cuenta corriente.

4.2.1.3 FONDO NACIONAL DE FOMENTO INDUSTRIAL (FOMIN)

Es un fideicomiso creado con el fin de apoyar a los empresarios que desean formar industrias o ampliar las existentes.

OBJETIVOS:

- Crear nuevas fuentes de trabajo y ampliar las ya existentes;
- Impulsar la descentralización industrial y fortalecer el desarrollo regional.

- Contribuir al mejoramiento de la balanza de pagos por medio de la sustitución de importaciones y el fomento de las exportaciones.
- Promover tecnología propia
- Promover una mayor integración de la planta industrial

INSTRUMENTOS DE APOYO:

a) Participación accionaria:

Apoya a las industrias mediante la aportación temporal de capital de riesgo hasta por un máximo de 49% de capital social, incluyendo su participación. Este apoyo es a través de acciones comunes o preferentes.

b) Créditos subordinados convertibles:

Son otorgados sin necesidad de garantía, lo cual significa que pueden ser dados a empresas que ya hayan utilizado su capacidad crediticia y que, con el apoyo del fondo tengan sólidas perspectivas de progreso. Se llaman créditos subordinados porque se subordinan a las demás obligaciones de la empresa, con excepción del capital y los préstamos de accionistas. Son créditos convertibles porque a opción del FOMIN se pueden transformar en capital de la empresa. Sin embargo, el solicitante tiene la opción de comprar el derecho de conversión mediante el pago de una prima, con lo que este fideicomiso no se llegaría a asociar con la empresa.

Estos créditos se otorgan a tasas del C.P.P. hasta el C.P.P. más 3 puntos a plazos de 5 años en promedio, incluyendo hasta 18 meses de gracia para el pago del principal.

Las aportaciones del FDMIN en las empresas son temporales, ya que cuando estas normalizan sus funciones, el fondo pone a la venta sus acciones, dándole prioridad a los accionistas que solicitaron el apoyo.

A partir de junio de 1987 se implementó el Plan de Reestructuración Financiera Integral, cuya característica fundamental es rescatar el deterioro financiero de las empresas industriales en operación, mediante la capitalización de una porción adecuada de sus pasivos bancarios, de tal manera que los gastos financieros derivados de tales pasivos disminuyan a un nivel que les permita alcanzar el desarrollo pleno.

De esta manera las empresas beneficiadas podrán ajustar sus porcentajes de producción y ventas a un nivel competitivo, disminuyendo además el riesgo potencial de desempleo.

4.2.1.4 FIDEICOMISO PARA EL ESTUDIO Y FOMENTO DE CONJUNTOS, PARQUES, CIUDADES INDUSTRIALES Y CENTROS COMERCIALES (FIDEIN).

Tiene como propósito fomentar la creación de conjuntos, parques y ciudades industriales en las diversas entidades de la República Mexicana.

OBJETIVOS:

- a) Fomentar la adecuada localización de la industria;
- b) Promover la desconcentración urbano-industrial;
- c) Financiar la urbanización y equipamiento de parques industriales, y
- d) Prestar asistencia técnica en materia de creación y desarrollo de parques industriales.

A través de FIDEIN es puesto en marcha el Programa Nacional de Parques Industriales, que a su vez comprende los siguientes subprogramas:

- I. Estudios y proyectos.- Esta destinado a la planeación de parques industriales y/o ampliaciones de los mismos en una etapa de preinversión, mediante los siguientes instrumentos: estudio de prefactibilidad referente a las posibilidades de establecer un parque en una determinada localidad; estudio de factibilidad que es una investigación más detallada sobre su realización, operación y comercialización; plan maestro, ingeniería básica e ingeniería de detalle, su desarrollo dará como resultado el proyecto a ejecutar para la construcción o ampliación de un parque y, estudios especiales que se llevan a cabo para establecer prioridades y estrategias de acción a corto y mediano plazo en las diversas zonas industriales del país.

II. Asesoría a parques industriales en operación.- Como su nombre lo dice permite al parque industrial ya en operación ser asesorado por FIDEIN en los siguientes servicios:

- a) Administración: en aspectos tales como el plan financiero general, supervisión y control de ingresos y egresos y programas para obtener máximos resultados.
- b) Comercialización: para asesorar en el diseño e implantación de sistemas de costos, políticas de ventas, actualización de precios, descuentos, recargos, así como la posibilidad de que FIDEIN se constituya en un canal promotor de ventas del parque si este así lo requiere.
- c) Promoción: se trata de un servicio que abarca la producción o asesoramiento para el diseño de materiales impresos o audiovisuales, así como los distintos materiales que permitan a las industrias conocer la gama de alternativas sobre localización industrial disponibles.
- d) Jurídico: se da asesoría sobre la formulación de contratos de compra-venta, de arrendamiento simple o financiero de terrenos y contratos de obra.

III. Financiamiento.- FIDEIN tiene dos líneas de crédito, una para la construcción de obras de infraestructura y urbanización de parques industriales y otra para la construcción de naves industriales por promotores y con parques industriales.

Los financiamientos presentan las siguientes ventajas y características: como proyectos de larga maduración, los créditos son de largo plazo, hasta 12 años y con 3 años de gracia en naves industriales y hasta 12 años y 18 meses de gracia en infraestructura y urbanización. Las tasas de interés de estos créditos son preferenciales. El financiamiento puede ser utilizado tanto para la construcción de naves industriales, como para construir primeras etapas, completar la infraestructura y urbanización faltante, o bien para ampliaciones al parque industrial.

- IV. Banco de información sobre la localización industrial.- Este subprograma reúne la información básica sobre las diferentes alternativas de localización industrial del país, orienta a los industriales que requieren de una ubicación para su empresa y a los promotores de parques industriales que pretendan establecer parámetros ante otros desarrollos de este tipo.

4.2.1.5 FONDO NACIONAL DE ESTUDIOS Y PROYECTOS (FONEP)

Tiene como misión principal promover la realización de inversiones productivas a través de una adecuada preparación y evaluación de estudios y proyectos de inversión.

OBJETIVOS:

Fue creado para contribuir al proceso de desarrollo económico y social de México logrando una mejor asignación de recursos y toma de decisiones de inversión, después de haber llevado a cabo un análisis y evaluación de estudios y proyectos.

Para lograr dichos objetivos se han diseñado las siguientes ESTRATEGIAS:

- Proporcionar los mecanismos financieros y de apoyo técnico adecuados para atender las necesidades de los sectores público, social y privado en materia de proyectos de desarrollo.
- Servir como medio de consulta y asistencia técnica para los inversionistas y proporcionar información y promoción sobre las diferentes alternativas de inversión, para la selección de proyectos y para su ejecución.
- Servir de apoyo técnico y financiero para la creación, desarrollo y consolidación de la Consultoría Nacional.
- Constituirse en un organismo de capacitación, adiestramiento e investigación especializada, en los proyectos de desarrollo.

Las TACTICAS empleadas son las siguientes:

- Financiar estudios y proyectos de alta prioridad, tanto al sector público como al privado.

- Realizar estudios para la identificación de la inversión en nuevas industrias o la ampliación de las ya existentes, orientándolas tanto a la exportación como a la sustitución de importaciones.
- Identificar estudios y proyectos de inversión que movilicen recursos financieros públicos y privados.
- Otorgar créditos a personas físicas o morales que actúen en calidad de consultores nacionales para promover el desarrollo del país.
- Ofrecer cursos y seminarios orientados a capacitar y adiestrar al personal técnico cuyas funciones sean las de formulación, evaluación, instalación y administración de proyectos de inversión.

CRITERIOS DE ELEGIBILIDAD:

a) Localización del proyecto:

El FONEP financia estudios en las siguiente zonas:

Zona I, de máxima prioridad nacional

Zona II, de máxima prioridad estatal

Zona III-B, área de consolidación

Ver ANEXO I.

b) Desde el punto de vista del sector de actividad apoya a:

- Sector primario: actividades primarias básicas como la agricultura, ganadería, silvicultura, pesca y minería.

- Sector secundario: bienes básicos y bienes de capital en ramas industriales como la farmacéutica, petroquímica, agroquímica, agroindustria, celulosa y papel, textil, confección, curtiduría, calzado, electrónica, máquinas, herramientas y partes y productos terminados.
- Sector terciario: proyectos de infraestructura agraria, comunicaciones, salubridad, vivienda, y turismo en zonas de desarrollo o consolidadas; proyectos de infraestructura social e industrial y otros proyectos tales como centros comerciales, etc.

c) Tamaño de la empresa solicitante:

Microempresa

Pequeña empresa

Mediana empresa

Gran empresa

d) De acuerdo a su naturaleza jurídica:

- Que el sujeto solicitante de apoyo provenga del sector público

- Que el sujeto solicitante de apoyo provenga del sector social.

- Que el sujeto solicitante de apoyo provenga del sector privado.

Dentro del sector privado serán elegibles los proyectos que: sean a corto plazo, contemplen integralmente una actividad determinada, sean complementarios de inversiones ya realizadas o próximas a realizarse, propicien el desarrollo tecnológico.

Son sujetos de crédito del sector privado los organismos o instituciones del sector, personas físicas o morales que realicen alguna de las actividades productivas financiadas por el FONEP y las instituciones docentes o de investigación.

4.2.1.6 FONDO DE INFORMACION Y DOCUMENTACION PARA LA INDUSTRIA (INFOTEC)

Su misión es superar el atraso tecnológico del país mediante la promoción de los conocimientos de producción de bienes y servicios y el fomento del medio ambiente propicio para la innovación. Con ello se pretende reducir la dependencia tecnológica del país.

OBJETIVOS:

1. Apoyar a la industria en la identificación y definición de problemas técnicos y análisis de oportunidades de negocios.
2. Estimular acciones que conduzcan a mejoras o innovaciones industriales.
3. Identificar, seleccionar y diseminar fuentes apropiadas de información tecnológica y económica.

4. Analizar, evaluar e integrar la información de manera inteligible al usuario.
5. Procesar la información para apoyar la toma de decisiones para resolver problemas y aprovechar oportunidades.
6. Proveer la asistencia técnica necesaria para aplicar la información.
7. Promover el uso de recursos tecnológicos existentes.
8. Motivar a las empresas en la búsqueda de medios para la adaptación y asimilación de tecnologías.
9. Crear un ambiente positivo para la transferencia de tecnología e innovación.
10. Promover el uso de la información tecnológica en la planeación tecnológica de la empresa.

El INFOTEC ofrece los siguientes servicios:

- Proporcionar al empresario información sobre patentes, catálogos de fabricantes, perfiles industriales, revistas, indicadores económicos, normas, índices y resúmenes a través de acceso a bancos de datos internacionales, y directorios.
- Asistencia tecnológica. Ofrece el servicio de consultoría sobre transferencia de tecnología, análisis de oportunidades de negocios, desarrollo tecnológico de productos y procesos, solución de problemas y administración de tecnología.
- Capacitación. Transmite sus experiencias y conocimientos a través de cursos y seminarios al sector público y privado.

- Realiza investigaciones financieras por empresas, instituciones gubernamentales y con fondos propios. Todo ello para facilitar y mejorar la toma de decisiones y generar información de utilidad para la solución de problemas y análisis de oportunidades.

4.2.1.7 FONDOS ESTATALES DE FOMENTO

Estrechamente relacionados con los fondos anteriormente mencionados se encuentran los fondos estatales de fomento que son igualmente administrados en fideicomiso a través de Nacional Financiera SNC.

Uno de los principales fines de los Fondos Estatales de Fomento, es el de garantizar por cuenta de las personas físicas o morales a quienes se designe como beneficiarios el cumplimiento de obligaciones por estas contraídas, con motivo de financiamientos que les otorguen las instituciones de crédito.

Los Fondos Estatales de Fomento operan bajo los siguientes criterios:

- a) Alentar y apoyar principalmente, el desarrollo de la micro y pequeña industria;

- b) Estimular la inversión local en base a las prioridades estatales y regionales;
- c) Motivar el arraigo de profesionales en sus lugares de origen ampliando la oferta de trabajo;
- d) Dar prioridad a aquellas industrias que contribuyan a generar empleos; a utilizar mejor, desarrollar o explotar racionalmente, los recursos de la región; incrementar la productividad; a solucionar problemas de ambiente; a favorecer la ocupación de técnicos de la región; a estimular la formación de tecnologías propias, y sobre todo, a impulsar el desarrollo regional, la desconcentración de la producción, la creación de oportunidades y el fomento de exportaciones de manufacturas.
- e) Orientar la instalación de industrias o la realización de proyectos de cualquier índole, en las regiones de menos desarrollo relativo del estado, y
- f) Promover y difundir los apoyos del fideicomiso, en términos de oportunidad y eficiencia.

En cuanto a los sujetos de crédito, se dará preferencia a la microindustria sobre la pequeña industria, independientemente de la actividad manufacturera que realice. Podrán ser personas físicas mexicanas o personas morales de nacionalidad mexicana con capital del país, preferentemente localizadas en áreas o zonas prioritarias para el desarrollo.

Los créditos otorgados deberán ser preferentemente susceptibles de descuento ante el FOGAIN o cualquier otro fondo del Gobierno Federal bajo sus propios criterios de elegibilidad.

A continuación mencionaremos los fondos administrados por el BANCO DE MEXICO relacionados con la actividad industrial.

4.2.1.8 FONDO DE EQUIPAMIENTO INDUSTRIAL (FONEI)

Esta orientado a fomentar el desarrollo de la actividad industrial de aquellas empresas que pretendan la realización de anteproyectos de inversión, un desarrollo tecnológico, un programa de equipamiento de control de la contaminación, o bien, de apoyo al capital de trabajo.

Tiene como principales objetivos:

- Manejar un fondo destinado a fomentar la eficiente producción de bienes industriales y servicios, con el propósito de promover el fortalecimiento de la balanza de pagos, ampliar la ocupación de mano de obra, adquirir modernas tecnologías y contribuir al mejoramiento del ambiente.
- Financiar a las instituciones y organizaciones auxiliares de crédito del país, que otorgan préstamos para la compra de activos fijos; maquinaria, equipo industrial e

instalaciones, su acondicionamiento y montaje; la construcción de edificios en que estos se instalen y los gastos preoperatorios.

- Financiar el equipamiento de nuevas plantas industriales y la ampliación, modernización y relocalización de las existentes, cuyos productos cuenten con posibilidades razonables de colocación en mercados del exterior o que sustituyan importaciones en forma eficiente.
- Financiar el equipamiento, ampliación o modernización de empresas cuyo objeto sea prestar servicios que generen o ahorren divisas.
- Financiar a intermediarios financieros del país, la elaboración de estudios de preinversión o factibilidad, así como programas de adaptación, integración y desarrollo de tecnología.
- Financiar la adquisición e instalación de equipos para el control de la contaminación industrial derivada del proceso industrial.
- Financiar operaciones análogas o conexas a las mencionadas en los puntos anteriores.
- Otorgar su garantía para proteger a los intermediarios financieros contra los riesgos de falta de pago.

Serán sujetos de crédito las industrias mexicanas que:

- Produzcan bienes de capital;
- Produzcan bienes intermedios;

- Ahorren divisas a través de la sustitución de importaciones;
- Generen divisas al provocar exportaciones;
- Propicien nuevas fuentes de empleo, y
- Provoquen un desarrollo regional.

La industria mexicana independientemente de su tamaño cuenta con estos apoyos ofrecidos por el FONEI.

Para cumplir con sus objetivos se han establecido los siguientes programas:

- a) Equipamiento: Para el establecimiento de nuevas plantas industriales y la ampliación o relocalización de las ya existentes o bien, para el equipamiento de las mismas.
- b) Desarrollo tecnológico: Para la asimilación, adaptación, investigación y desarrollo, de medios y procedimientos para la fabricación eficiente de productos industriales y la prestación de servicios, así como de transferencia, comercialización y utilización.
- c) Estudios y asesorías: Para la realización de anteproyectos de inversión, susceptibles de ser financiados por el mismo fondo.
- d) Optimización de la capacidad instalada: Para financiar la compra de refacciones y equipo necesario para modernización, reposición y mantenimiento de la planta instalada, para que se opere en condiciones óptimas.
- e) Capital de trabajo permanente: Para apoyar a las empresas fabricantes de bienes prioritarios a cubrir principalmente los inventarios de materias primas.

f) Control de la Contaminación: Otorga financiamiento a empresas establecidas en zonas de gran concentración industrial o de población, para compra de equipos anticontaminantes.

4.2.1.9 APOYOS FINANCIEROS Y DE GARANTIAS AL COMERCIO EXTERIOR BANCOMEXT-FOMEX

El Banco Nacional de Comercio Exterior, SNC. (BANCOMEXT), otorga a través del Fondo para el Fomento de las Exportaciones de Productos Manufacturados (FOMEX), financiamientos en términos preferenciales a la exportación y preexportación de productos primarios, línea de crédito actualmente operada por el Banco de México.

OBJETIVOS :

Propiciar el aumento del empleo, el incremento del ingreso y el fortalecimiento de la balanza de pagos, mediante el otorgamiento de créditos y/o garantías para la exportación de productos manufacturados y servicios, para la sustitución de importaciones de bienes de capital y de servicios prestados por sus productores, y para la sustitución de importaciones de bienes de consumo y de servicios en franjas fronterizas.

ESTRATEGIAS:

- Otorgar garantías para proteger a los exportadores a las instituciones de crédito del país, contra los riesgos a que

están expuestos en el pago de las exportaciones de materia prima, productos manufacturados y servicios mexicanos.

- Abrir créditos y otorgar préstamos para el financiamiento de:

- a) Exportación de productos manufacturados en México.
- b) Producción y/o mantenimiento de existencia de productos manufacturados en México que se destinan a la venta en el exterior.
- c) Prestación de servicios mexicanos en el exterior.
- d) Ventas a plazos al mercado interno, o bien, adquisiciones al contado que los compradores del país efectúen de equipos o instalaciones de manufactura mexicana.
- e) Compraventa y/o existencias de bienes de consumo mexicano en la región fronteriza de México y la península de Baja California.

- Compensar a los exportadores de productos manufacturados en México, por concepto de los costos que se deriven de la obtención de garantías bancarias del exterior que amparen el pago de sus exportaciones.

- Otorgar ayuda destinada a cubrir parte de los intereses de créditos que se obtengan de instituciones del país o del extranjero, para financiar ventas a plazo a compradores del país o bien adquisiciones al contado que estas efectúen de equipos o instalaciones hechas en México.

- Otorgar garantías para proteger al primer adquiriente de un bien de capital que se haya diseñado y fabricado por primera vez en México.

- Otorgar su garantía a instituciones de crédito, contra la falta de pago a que están expuestas al conceder créditos a productores nacionales para la fabricación de bienes de capital, que sustituyan importaciones.

- Cubrir deficiencias por concepto de intereses, que se originen en créditos que se obtengan de instituciones mexicanas o extranjeras.
- Celebrar convenios de coordinación con otros fideicomisos o entidades para el otorgamiento de paquetes integrales de financiamiento y asesoría técnica.

El FOMEX a su vez cuenta con varios subprogramas que son:

1. El programa de preexportación, en el cual se da crédito para:
 - Producir artículos manufactureros de exportación, proporcionando capital de trabajo;
 - Empresas maquiladoras;
 - Mantener existencias en el país o en el extranjero, de productos manufacturados de exportación;
 - Gastos de instalación y operación de bodegas en México o en el extranjero;
 - Prestar servicios o suministrar tecnología que se destinen a la venta al exterior;
 - Reparar, adaptar o convertir barcos que transporten exportaciones;
 - Adquirir equipo de transporte automotor utilizado en la exportación;
 - Realizar estudios tendientes a mejorar servicios o productos de exportación;

- Capacitar personal técnico y operarios encargados de la producción de bienes de exportación.
- Pagar honorarios de técnicos mexicanos o extranjeros empleados en la producción de bienes de exportación;
- Constituir o aumentar existencias de productos primarios;
- Empresas exportadoras que requieren la contratación de asistencia técnica, el entrenamiento y la elaboración de estudios de productividad, control de calidad y mercadotecnia; entre otros.

2. Programa de financiamiento de las ventas al exterior.

Con el fin de participar adecuadamente en los mercados internacionales, es indispensable que las empresas exportadoras sigan contando con apoyo crediticio en condiciones competitivas, en particular las que exportan productos manufacturados. Para cumplir con esto el FOMEX continuará proporcionando crédito para los siguientes propósitos:

- Venta de manufacturas y servicios técnicos al exterior;
- Estudios de mercado que ayuden a colocar exportaciones;
- Campañas publicitarias en el extranjero que promuevan las exportaciones;
- Instalaciones de tiendas en el exterior que comercialicen exportaciones;
- Envío de muestras al exterior;

- Inversiones de empresas mexicanas en el capital social de compañías en el extranjero que generen exportaciones o que permitan el suministro de materias primas utilizadas en la producción de exportaciones, y
 - Ventas al exterior de productos primarios.
3. Programa de financiamiento a la sustitución de importaciones.

Por medio de este programa se destinan recursos a la sustitución de importaciones de bienes de capital, procurando también apoyar a los exportadores indirectos.

Este programa concede garantías de crédito que les permitan tener la seguridad de recuperar el importe de sus ventas. Mediante las garantías de crédito se cubren los riesgos derivados de catástrofes naturales, conflictos sociales o de medidas adoptadas por los gobiernos de los importadores que impiden el pago, ya sea por razones políticas o cambiarias. También se darán garantías para cubrir los principales riesgos de las operaciones de preembarque y posembarque.

4. Programa de financiamiento a los exportadores indirectos.

A partir de 1986 se puso en marcha el mecanismo de financiamiento a los exportadores indirectos en el cual

participan en BANCOMEXT-FOHEX las SNC. El principal objetivo del programa, es dar apoyo financiero a los proveedores de los exportadores directos de productos manufacturados y servicios, que hasta la fecha no han contado con recursos financieros en forma integral, propiciando así mayor competitividad en precios y un mejor aprovechamiento de los beneficios financieros.

CAPITULO V

FINANCIAMIENTO A LA INDUSTRIA PEQUENA Y MEDIANA A TRAVES DE LOS INTERMEDIARIOS FINANCIEROS NO BANCARIOS

En los últimos años la intermediación financiera dependió casi exclusivamente de la Banca Comercial, por eso el financiamiento de las empresas recayó muy marcadamente en el crédito bancario. Ahora, la intención es permitir que además de la banca, los intermediarios financieros no bancarios participen en forma mucho más activa. De esta manera, se propiciará la diversificación en el uso de instrumentos financieros, dando mejores posibilidades y continuidad a la inversión nacional a largo plazo y dentro de ella a la IPM para así ofrecerle una mayor gama de alternativas que financien su formación y desarrollo.

5.1 ARRENDAMIENTO FINANCIERO

Es realizado a través de una Organización Auxiliar de Crédito, mediante un contrato de arrendamiento por medio del cual, el arrendador, quien es el propietario de los activos se obliga a entregar al arrendatario (usuario de dichos activos) a cambio del pago de una renta durante un plazo pactado, el uso de un bien.

El arrendamiento financiero se ha visto como un elemento complementario del crédito que abre nuevas posibilidades al empresario para la expansión de su negocio, siendo una alternativa diferente a las tradicionales que son los proveedores y el crédito bancario.

Los dos tipos básicos de arrendamiento del que dispone una empresa son el puro y el financiero:

El arrendamiento puro, es aquella transacción mediante la cual el arrendador otorga el uso o goce de un bien por un tiempo determinado, sin que al término de esto, exista alguna opción para el arrendatario. Representa un convenio a cinco o menos años y esta es la principal diferencia con el financiero, el cual representa un convenio a mayor plazo. Otra característica importante es que en el primer tipo de arrendamiento, el arrendatario está facultado para dar por terminado el contrato, previo aviso al arrendador; sus contratos son principalmente utilizados para arrendar bienes como computadoras, equipo pesado, automóviles y cajas registradoras. Los activos arrendados generalmente tienen una vida útil mayor que la vigencia del arrendamiento mismo. Al terminar el plazo el arrendador podrá arrendar nuevamente el activo o venderlo.

Dentro del arrendamiento puro, existen dos modalidades:

- Arrendamiento operativo o de servicio completo
- Arrendamiento real o puro sin servicio

El arrendamiento operativo, es aquel en el que además de ofrecer al arrendatario el uso o el goce de un bien, el arrendador se compromete a proporcionar o suministrar servicios específicos como son: mantenimiento, seguros, reparaciones, refacciones, etc.

Como una derivación del arrendamiento operativo surge el llamado split lease, ya que en ocasiones el tiempo que necesita el arrendatario es menor del que se establece en el contrato, para tal efecto, lo que hace el arrendador es buscar a un tercero que requiera del equipo por el lapso que falta para cumplir el tiempo acordado en el contrato.

En el arrendamiento real, los gastos por concepto de mantenimiento, reparación, seguros, etc., son a cargo y por cuenta del arrendatario, quien de alguna manera se obliga a mantener en buen estado el bien arrendado, salvo el desgaste normal por su uso.

Los contratos de arrendamiento financiero se utilizan normalmente para arrendar tierras o terrenos, edificaciones grandes y piezas de activo fijo. Los pagos totales durante el

plazo del contrato son irrevocables y son superiores al costo de los activos arrendados, por que su periodo se relaciona generalmente con la vida del activo de una forma muy estrecha. El caso de incumplimiento del contrato, podria significar la bancarrota para el arrendador.

Algunos contratos de arrendamiento financiero confieren al arrendador la opción de comprar al vencimiento, mediante un pago estipulado de antemano que resulta simbólico en comparación con el precio real que en ese momento puede llegar a tener el equipo en el mercado. Otra opción, es la renovación del contrato con rentas mas bajas que en su conjunto equivalen aproximadamente al precio simbólico de la opción anterior, mas intereses y se acostumbra estipular que pasando este segundo periodo de arrendamiento el equipo pasará a ser propiedad del arrendatario, sin necesidad de un nuevo pago.

Existe también la opción de que al terminar el plazo forzoso, el arrendatario podrá vender el equipo obteniendo una participación entre el 75% y el 85% del producto de dicha venta.

Existen operaciones dentro del arrendamiento como la venta-arrendamiento (sale and lease back) que se realiza cuando el dueño de un activo lo vende a una arrendadora y posteriormente lo arrienda a ella misma, este convenio suele realizarlo una empresa que necesita capital de trabajo para sus operaciones.

El valor de las rentas del arrendamiento financiero se determina mediante una cantidad que permite a la arrendadora recuperar el costo total del equipo, mas un rendimiento que fluctua según las tasas de interés vigentes sobre saldos insolutos, durante el plazo estipulado en el contrato de arrendamiento.

Los plazos fijados en los contratos de arrendamiento financiero son muy variables, dependiendo en gran parte, del tipo de equipo que se pretenda adquirir y de las estimaciones de vida útil que se le concedan.

El arrendamiento financiero podrá ser neto o global. El primero estipula que son a cargo del arrendatario todos los gastos inherentes al aprovechamiento del bien, tales como gastos de instalación, de seguros, mantenimiento o recuperación. Esta es la modalidad mas usada en México para el arrendamiento financiero. En el arrendamiento global todos los gastos antes mencionados son por cuenta del arrendador y estan comprendidos dentro del monto de las rentas pagadas.

La ventaja principal para el arrendatario consiste en el hecho de utilizar activos fijos sin necesidad de desembolsar inmediatamente capital, liberando así dinero para otros usos. La empresa así podría reestructurar su pasivo cubriendo los de corto plazo. A través del arrendamiento se evitan costos de

reciprocidad, al evitar fuentes de financiamiento normales y se puede financiar el bien hasta un 100%. Otra ventaja es que no se tendrá que pagar forzosamente el valor total del bien arrendado, ya que en el término del plazo pactado es posible vender el equipo. Se elimina el riesgo de obsolescencia, ya que se cuenta con la opción de cambiar el bien por otro más actual en el caso de arrendamiento operacional y para el caso del arrendamiento financiero, terminado el plazo del contrato se podrá vender o rentar otro. No influye en las líneas de crédito que las empresas tienen en los bancos, en algunos casos, cuando el arrendamiento es global consolida en un solo pago periódico una serie de pagos por servicios, mantenimiento, seguros, etc. Otro punto que consideramos de mucha importancia es que puede llegar a ser accesible para aquellas empresas que por diversos motivos, no han sido consideradas como sujetos de crédito por la banca.

El costo del arrendamiento es inicialmente más alto, pero solo en apariencia, ya que tomando en consideración las utilidades adicionales obtenidas sobre el capital de trabajo liberado, estas contrapesarán el costo adicional mencionado.

Es posible que el tener grandes inversiones en activo fijo, nos refleje en el estado de resultados al final del año grandes utilidades, que aún cuando estas no hayan sido generadas en efectivo, el industrial tendrá que pagar los impuestos

correspondientes. Este problema de liquidez no se presentará para el caso de arrendamiento financiero.

El uso del arrendamiento financiero permite una mayor liberación del capital de trabajo, con lo cual se aumenta la liquidez de la empresa.

Por otro lado cuenta con varias desventajas entre las que encontramos el alto costo de intereses, el hecho de que en algunas ocasiones se tenga una deuda fija irrevocable, y el no poder disponer del equipo libremente ni ofrecerlo como garantía.

REQUISITOS PARA CELEBRAR UN CONTRATO DE ARRENDAMIENTO:

Las empresas, para obtener un bien en arrendamiento, tendrán que cubrir ciertos requisitos tales como una solicitud acompañada de :

1. Balances y Estados Financieros dictaminados, que muestren la situación financiera de la empresa solicitante por los tres últimos ejercicios.
2. Una copia de la escritura constitutiva de la sociedad.
3. Una copia de los poderes de la o las persona, que en su caso, firmen el contrato.
4. Referencias comerciales de la empresa.
5. Una aval o garantías adicionales.
6. Un estudio económico sobre el mercado de sus productos.

5.2 PAPEL COMERCIAL EXTRABURSÁTIL

El papel comercial es otro de los instrumentos a través de los cuales la empresa puede obtener recursos a corto plazo, al negociar con otra la colocación de uno o varios pagarés por ella emitidos.

Las pequeñas y medianas empresas que precisamente por su tamaño no son bursátiles, pueden negociar entre ellas la colocación de papel comercial denominándosele a este instrumento Papel Comercial Extrabursátil, por cotizarse fuera de la Bolsa de Valores. Con el tiempo, el volumen de operaciones con este instrumento se ha venido incrementando como consecuencia del difícil acceso a los recursos provenientes de fuentes tradicionales, ya que estas se han limitado y uncarecido.

Aún cuando en este tipo de operación participan empresas no cotizadas en Bolsa, necesitan de una Casa de Bolsa para que sea esta quien coloque dichos pagarés.

Entre sus principales características tenemos que a este instrumento tienen acceso todas aquellas empresas que puedan otorgar garantías suficientes, que respalden la emisión a satisfacción del tomador.

Las garantías más comúnmente utilizadas para respaldar las operaciones de este tipo, son generalmente de muy fácil realización, como son:

- Cartas de crédito u órdenes de pago condicionadas, otorgadas por alguna institución de crédito;
- Instrumentos de inversión líquidos como CETES, depositados en un fideicomiso de garantía;
- La cartera del emisor depositada en un fideicomiso, la cual deberá estar cubierta con un seguro de crédito, entre otras.

El papel comercial extrabursátil puede ser colocado a valor nominal o a descuento, dependiendo de lo que más convenga al tomador del mismo.

No existe límite sobre el monto del crédito demandado, siempre y cuando existan garantías suficientes para cubrirlo, lo cual constituye una de sus mayores ventajas.

5.3 SOCIEDADES DE INVERSIÓN DE CAPITAL DE RIESGO

Como ya mencionamos, la Ley del Mercado de Valores y Sociedades de Inversión contempla tres tipos de Sociedades de Inversión: Las Sociedades de Inversión de Renta Fija, las Sociedades de Inversión Comunes o de Renta Variable y las Sociedades de Inversión de Capital de Riesgo.

A continuación estudiaremos el último tipo de sociedad mencionada debido a que constituye una fuente mas de financiamiento a las empresas pequeñas y medianas.

En general este tipo de Sociedad de Inversión difiere de las demás en cuanto a su instrumentación, mecánica y opciones de inversión que ofrece.

Las Sociedades de Inversión de Capital de Riesgo operan con valores y documentos emitidos por empresas que requieren recursos a largo plazo. Sus recursos son invertidos en acciones de empresas no cotizadas en Bolsa, acciones representativas de empresas medianas y pequeñas que generalmente son de tipo familiar. Se denominan también Sociedades de Formación de Capital.

Por lo general las empresas pequeñas con problemas de financiamiento solo reciben asistencia financiera de fuentes gubernamentales bajo objetivos tales como el desarrollo regional, promoción a las exportaciones, creación de empleos, etc. Sin embargo, estas empresas encuentran grandes problemas y gran competencia para la obtención de estos recursos, debido a circunstancias tales como que los recursos asignados a estos fondos son insuficientes, y las dificultades que enfrentan las mismas para dar cumplimiento al trámite administrativo, que por lo general es muy complejo.

Las empresas pequeñas y medianas de los distintos países, difícilmente obtienen financiamiento a través de mercados de valores abiertos al no tener la administración y la infraestructura necesaria para dar cumplimiento a la información requerida o no cumplir con los estándares impuestos por las Bolsas de Valores. A pesar de que actualmente estas empresas no ofrecen utilidades atractivas, constituyen en la mayoría de los casos proyectos viables y rentables en los cuales es interesante invertir.

Además de proporcionar apoyo a las empresas pequeñas y medianas a través de la aportación de capital, les proporcionan al mismo tiempo asistencia técnica en las áreas administrativas, financieras, mercadotécnicas y tecnológicas, lo que contribuye a su desarrollo y posible inclusión en los mercados abiertos tanto bursátiles como extrabursátiles, dando así enormes ventajas a la empresa y a sus accionistas actuales.

Las Sociedades de Inversión de Capital de Riesgo ofrecen las siguientes ventajas:

- La institucionalización y permanencia de la empresa, ya que al formar parte de ellas se admite un número mayor de socios, es decir, una pulverización del capital, y así la existencia y conducción de la misma no dependerá de voluntades individuales.

- La empresa refuerza su posición frente a la competencia y sus relaciones con el Gobierno al proporcionar continuamente información sobre su desempeño, lo que crea una imagen de profesionalismo y de su correcto manejo.
- En materia de financiamiento tendrá mayores oportunidades al mejorar su imagen ante las instituciones de crédito y otros acreedores, y contar con un mayor número de accionistas.
- Los accionistas podrán otorgar liquidez a sus inversionistas vendiendo total o parcialmente su tenencia de acciones a un precio de mercado; están en posibilidades de diversificar sus inversiones al liberar parte de sus recursos invertidos en una misma empresa.
- Los accionistas podrán obtener mayores préstamos personales al contar con una garantía líquida representada por sus propias acciones.
- Brindan oportunidad a empresas que se encuentren en una etapa de crecimiento para poder convertirse en empresas públicas.
- Desde el punto de vista fiscal los inversionistas podrán gozar de estímulos fiscales, ya que se contempla un esquema de deducibilidad equivalente al monto de las inversiones realizadas fijando un tope en relación al salario mínimo, mismas que se harán acumulables en el momento del retiro aplicando la tasa impositiva y un porcentaje de estímulo de acuerdo al tiempo de permanencia de la inversión.

Las Sociedades de Formación de Capital al igual que cualquier Sociedad de Inversión están administradas por las Casas de Bolsa y Operadoras independientes, que entre otras funciones se encargarán de prestar asesoría financiera y operativa a la sociedad a través de un contrato de administración.

Las Sociedades de Inversión de Capital de Riesgo actúan bajo los siguientes lineamientos:

- Deberán estar organizadas como S.A. de C.V. y sus activos pueden estar diversificados en diferentes sectores o especializarse en algún ramo de actividad empresarial en particular, teniendo la opción de contratar los servicios de administración y manejo de valores de un intermediario bursátil.
- Requiere presentar un estudio técnico-económico, mediante el cual la Comisión Nacional de Valores estudiará y aprobará la viabilidad del proyecto, su objetivo específico así como el programa general de su financiamiento.
- El porcentaje máximo de acciones que puede adquirir de una misma empresa no podrá exceder del 49% de su capital.
- El porcentaje máximo de capital contable de la sociedad que podrá invertirse en acciones de una misma empresa no podrá exceder del 20%, salvo casos justificados con carácter temporal.

- El porcentaje máximo de capital contable de las sociedades que podrá invertirse en obligaciones de una o varias empresas promovidas no podrá exceder del 25%.
- Deberán contar con un mínimo de empresas promovidas.
- Las SICARI como toda sociedad mercantil admite hasta 49% de capital extranjero prohibiendo que participen Gobiernos o dependencias oficiales del exterior y limitando a que ningún inversionista persona física o moral, pueda ser propietaria del 10% mas del capital pagado de la sociedad.
- La Ley de Sociedades de Inversión establece que los recursos que transitoriamente no estén invertidos en acciones u obligaciones deberán destinarse a la adquisición de valores y documentos inscritos en el Registro Nacional de Valores e Intermediarios.
- Las Sociedades de este tipo deberán capitalizar por lo menos el 20% de sus utilidades netas obtenidas en cada ejercicio.
- No podrán recomprar sus acciones, ya que las inversiones son a largo plazo, por consiguiente la liquidez no se otorga a través de la recompra de sus acciones y la consiguiente venta de sus valores.
- Estas sociedades podran vender sus valores a un precio distinto al precio matemático de valuación, es decir a diferencia de otras sociedades de inversión en estas sociedades el precio de sus acciones estará determinado por las fuerzas de oferta y demanda. El inversionista en este caso estará comprando un proyecto en desarrollo por lo que

- no es posible determinar el precio de las acciones en base a un valor contable puesto que no son reflejadas las expectativas de crecimiento y el desarrollo de la misma.
- Podrán obtener préstamos y créditos para llevar a cabo su objeto social, lo cual constituye una herramienta importante, dada la necesidad continua de inyectar capital a sus empresas durante su etapa de maduración.
 - Permitirán participar en su capital además de personas físicas o morales y extranjeros, inversionistas institucionales tales como instituciones financieras, Fondos de Pensiones, Fondos de Ahorro, Sociedades de Inversión, Aseguradoras, etc.

Empresas promovidas por una SICARI:

- Se apoyará preferentemente a empresas relacionadas con el Plan Nacional de Desarrollo, que en términos generales son sociedades anónimas mexicanas con inversión mayoritaria mexicana o que lleguen a obtener esta característica con la participación de la SICARI; que sus actividades estén relacionadas con la creación de empleos, impulso a la tecnología, sustitución de importaciones, incremento de exportaciones, estímulo de proyectos industriales y turísticos, o cualquier otra que contribuya al desarrollo económico y social del país.
- Dentro de las empresas antes mencionadas encontramos:
 - a) empresas extranjeras que busquen su nacionalización;
 - b) empresas y proyectos de nueva creación;

- c) empresas en cuyo capital participe el sector público y que el Estado este interesado en vender, y
- d) en general, empresas pequeñas y medianas que enfrenten problemas para el financiamiento de aumentos en su capacidad productiva o que con una inversión de capital mejoraría sustancialmente sus perspectivas de desarrollo.

- Se procederá a analizar no tanto los estándares de capital, activos o razones, sino mas bien aspectos tales como: perspectivas de mercado de la empresa, las posibilidades de desarrollo de la misma bajo su actual estructura financiera, que cuente con sistemas adecuados en sus registros de contabilidad, si existe una auditoría que permita observar una administración profesional, pero sobre todo, si existe un cambio en la mentalidad de sus accionistas para permitir que la empresa transforme su configuración familiar.

La relación entre las SICARI y las empresas promovidas se establece a través de la firma de un contrato de promoción en el cual se estipulan las condiciones a las que se sujetará la inversión. Ese contrato se firma individualmente con cada una de las empresas promovidas y contiene cláusulas particulares dependiendo del tipo de empresa. En términos generales, en el se especifican las condiciones bajo las cuales se efectuarán las inversiones, las obligaciones y facultades de las partes contrayentes.

En resumen las obligaciones de las SICARI se limitan a adquirir acciones y/o obligaciones de la empresa por determinada cantidad, manteniendo la inversión en dichos valores el tiempo que la sociedad estime necesario para apoyar el desarrollo y la expansión de las actividades de la empresa, cuando crea haber alcanzado los objetivos vendiera libremente los valores en la forma y precio que estime adecuados, a través de ofertas públicas preferentemente realizadas en la Bolsa o fuera de ella; o bien por medio de oferta privada en caso de no haber tenido éxito en la labor emprendida.

La empresa promovida estará obligada por su parte a llevar un adecuado registro contable de todas sus operaciones a satisfacción de la SICARI; a proporcionar los informes del Consejo de Administración, así como los estados financieros a la SICARI en la forma y periodicidad convenida; a contratar en forma sistemática un despacho de contadores públicos independientes para realizar las auditorías de sus operaciones, en caso de no poseerlos, además de cumplir con las disposiciones y prohibiciones que la Ley de Sociedades de Inversión establece.

5.4 UNIONES DE CREDITO.

En la actualidad, las uniones de crédito han recibido un gran apoyo del Gobierno Federal debido a que este tipo de organización facilita la convivencia de las empresas pequeñas entre sí, y de estas con las de mayor tamaño.

Las uniones de crédito realizan una amplia gama de actividades, no solo proporcionan a sus miembros el financiamiento que requieren, sino también les allegan materias primas o maquinaria, instalaciones o tecnología, mediante compras en común que en forma individual les sería difícil adquirir. Así mismo, representa un apoyo para la comercialización de sus productos tanto en el mercado nacional como en el de exportación.

Sus principales funciones son:

- Facilitar el crédito o prestar garantía o aval exclusivamente a socios;
- Recibir de sus socios préstamos a título oneroso, sujetos a los términos que señala la SHCP;
- Practicar con sus socios operaciones de descuento, préstamo y crédito de toda clase, reembolsables en los plazos que establece la legislación bancaria actual;
- Recibir de sus socios, para el exclusivo objeto de servicios de caja y tesorería, depósitos de dinero cuyos saldos podrá depositar en una institución de crédito;
- Adquirir acciones, obligaciones y otros títulos semejantes y aun mantenerlos en cartera;
- Tomar a su cargo o contratar la construcción o administración de obras de propiedad de sus socios, para uso de los mismos;

- Promover la organización y administrar empresas industriales de transformación;
- Encargarse de la venta de los productos obtenidos o elaborados por sus socios;
- Comprar, vender o alquilar, por cuenta y orden de sus socios, insumos y bienes de capital para el desarrollo de sus empresas, y
- Administrar por cuenta propia la transformación industrial o el beneficio de los productos obtenidos o elaborados por sus socios, previa autorización de la Comisión Nacional Bancaria y de Seguros.

La SECOFI, por medio del Programa para el Desarrollo Integral de la IPM, ofrece a las uniones de crédito apoyo para su formación al realizar gratuitamente el estudio de viabilidad que acompaña a la solicitud de concesión, en coordinación y bajo la responsabilidad de los interesados.

Nacional Financiera ofrece apoyo en su operación otorgando asistencia técnica, así como créditos a tasas preferenciales a través de FONEP, FOMIN, FOGAIN, FIDEIN e INFOTEC.

Las uniones de crédito resuelven el problema de aquellos empresarios con pequeños capitales que tienen limitado acceso a las fuentes de financiamiento en virtud de presentar, por su monto, operaciones poco atractivas. A pesar de las ventajas que

representa esta organización para la IPM, son poco conocidas por quienes pueden aprovechar sus servicios y no han medido los beneficios que reportan, tanto a las propias industrias como al desarrollo de la economía nacional.

5.5 IMPULSORA Y EXPORTADORA NACIONAL, S. DE R. L. DE C.V. (IMPEXNAL)

Actualmente en nuestro país existen diversos consorcios y empresas destinadas a estimular la comercialización de exportaciones. Impulsora y exportadora Nacional, una empresa filial del Banco Nacional de Comercio Exterior, es una de ellas.

Ofrece apoyo a pequeños y medianos productores, a las cooperativas y asociaciones ejidales en sus operaciones de importación de bienes prioritarios, así como en la promoción y comercialización de sus productos y servicios en los mercados internacionales. Para ello emplea su capital, derivado de las utilidades de ejercicios anteriores en la compra directa de productos de acuerdo con las aprobaciones de su Consejo de Administración y las autoridades financieras del país. Para ello se han proporcionado líneas de crédito tanto en moneda extranjera como nacional, facilitando así las exportaciones de productos en condiciones competitivas.

En cuanto a las importaciones, IMPEXNAL seguirá proporcionando apoyos a las empresas con problemas en el abastecimiento de sus materias primas de importación y cuyo producto final se considera prioritario para el país, procurando que el pago de estas importaciones se realice mediante intercambios compensados con otros países, aprovechando la oferta de productos mexicanos de exportación.

Aunque esta institución no constituye una fuente de financiamiento, consideramos importante mencionarla por representar un apoyo importante para los pequeños y medianos productores en cuanto a la comercialización de sus productos en el extranjero.

C A P I T U L O V I

SELECCION DEL FINANCIAMIENTO

Una de las decisiones mas importantes que el administrador financiero habrá de tomar en el desempeño de sus funciones, es sin duda la referente a la selección adecuada de la fuente de financiamiento que proporcione los recursos para cubrir las necesidades de capital de la empresa. Para la pequeña y mediana empresa esta decisión representa uno de sus mas serios problemas del cual se derivan muchos otros, ya que la mayoría de ellas desconoce los elementos necesarios para llevarla a cabo. Por ello, en el presente capítulo expondremos los puntos mas importantes para la elección de la mejor alternativa.

6.1 PLANEACION DE LAS FUENTES DE FINANCIAMIENTO

El primer punto importante a tratar, es la planeación. Esta desempeña uno de los papeles mas relevantes, ya que al llevarla a cabo no se estarán tomando decisiones improvisadas.

"Planear, es decidir con anticipación QUE hacer, COMO hacerlo, CUANDO hacerlo y QUIEN debe hacerlo. La planeación es tan importante como la acción misma". 1/

1/ KOONTZ, O'DONNELL Y WEHRICH. Elementos de Administración. Ed Mc. Graw Hill.

6.1.1 PRINCIPALES FACTORES A CONSIDERAR AL PLANEAR LOS MEDIOS DE FINANCIAMIENTO.

La capacidad para planificar se basa en la experiencia anterior y en la información de que se dispone, encontrando la mayoría en los registros contables. Al planear los medios de financiamiento debemos tener presentes los siguientes puntos clave:

A. En que momento se recurre al financiamiento.

El CUANDO, dependerá de la etapa en que se encuentre la empresa y de cuales sean sus necesidades.

El ciclo de vida de una empresa se divide en 5 etapas:

1. Introducción
2. Aceptación
3. Expansión
4. Madurez
5. Decadencia

La etapa de introducción se refiere al nacimiento del negocio, en la que su producto o servicio se introduce en el mercado. Algunas de las características en esta etapa son que generalmente esta formado por miembros de la familia, por lo que casi siempre hay incompetencia en la administración y falta de control, así como el desconocimiento del ambiente económico en que se desenvuelve y el desaprovechamiento de estímulos fiscales. Otra característica es la escasa disponibilidad de recursos financieros de sus integrantes, el desconocimiento de la tramitación de créditos, etc.

Esta es una de las etapas más difíciles para la compañía pues habrá de ingresar, competir y luchar para ser aceptada en un mercado muy competido.

En relación a la aceptación, nos referimos al tiempo y esfuerzo requerido para lograr la aceptación por parte de los consumidores. En esta etapa los clientes son atraídos por la necesidad o curiosidad, una vez que la promoción original y lo distintivo desaparece, el negocio deberá competir completamente basado en sus propios méritos.

Durante el período de aceptación, la administración deberá dedicar considerable esfuerzo a desarrollar la organización, a entrenar a sus empleados, a la construcción y ampliación de sus instalaciones, a desarrollar y mantener a la clientela y a obtener estabilidad financiera.

El financiamiento en un negocio en esta etapa deberá incluir provisiones para desembolsos planeados. Si desde el inicio del negocio no se planean las necesidades de capital a través del período de aceptación, se verá obligado a solicitar fondos adicionales en un momento crítico, cuando por lo general resulta difícil la obtención de nuevos financiamientos.

A medida que la empresa se consolida, se encuentra con nuevos problemas. La estructura financiera debe proveer un

financiamiento adecuado para ampliar las ventas y expandirse mediante la diversificación de bienes y servicios que ofrece al público. Cuando se cree que el producto ya no puede ampliar su mercado, entonces se puede ingresar a mercados totalmente nuevos, con lo que aumentará sus ingresos totales.

La necesidad de capital es tan solo uno de los principales problemas que habrá de afrontar, debiéndose contratar mas empleados, nuevas líneas de comunicación y asignación de responsabilidades, aumentar la capacidad instalada, etc.

Algunos de los indicadores comunes de empresas en esta etapa son: la demanda para el producto o servicio aumenta, aumento constante de ventas, las instalaciones empiezan a ser insuficientes, se requiere de personal adicional, incremento en inventarios y capital adicional para financiar la expansión.

La empresa deberá prepararse para enfrentar dichos problemas mediante una adecuada planeación financiera.

Generalmente las pequeñas y medianas empresas, presentan un problema que las caracteriza que es la resistencia a la expansión y al cambio, ya que esto puede traer consigo mayores problemas tanto administrativos como de control. Por esta razón para algunas de ellas esta etapa no existirá y saltarán de la etapa de aceptación a la de madurez.

Cuando la empresa logra adquirir su plena potencialidad y desarrollo se dice que ha entrado en la etapa de madurez. Esta etapa no se consigue a través del tiempo sino de su adecuado desenvolvimiento. Si una empresa sobrevive y alcanza la etapa de madurez, sus problemas financieros pueden ser mínimos. Los requerimientos de capital serán estables y fácilmente alcanzables.

Desafortunadamente no todas las empresas están en condiciones de sostenerse por sí mismas de manera indefinida, debido a diferentes causas, como fenómenos temporales que pueden ser superados por la intervención de terceros o ciertos procedimientos legales para reorganizar a la empresa que ha fracasado eliminando así los errores que la condujeron al fracaso y poder así evitar llegar a la liquidación. Una buena planeación financiera ayudara a la empresa a posponer la declinación final.

B. Que tanto financiamiento se necesitará.

La cantidad depende de la finalidad para lo que será empleado y del tipo de negocio de que se trate. Es necesario tener plenamente identificado el tipo de operación que se necesita financiar, es decir si se necesitan fondos para importar, exportar, para adquirir bienes de capital o únicamente se requiere capital de trabajo.

C. Donde obtener los fondos adicionales.

Es necesario conocer cuales son las alternativas que ofrece el sistema financiero y que tipos de recursos son susceptibles de utilizar. No solo las instituciones bancarias ofrecen oportunidades de financiamiento, sino que la politica económica ha destinado grandes cantidades de recursos disponibles para IPM a través de Fondos de Fomento, además de que como ya mencionamos en el capítulo anterior, existen otras alternativas proporcionadas por diversos organismos no bancarios. No hay que olvidar que las fuentes de financiamiento internas ofrecen grandes posibilidades así como beneficios.

D. Como obtener los fondos.

Los requisitos solicitados por los acreedores son muy variados, algunos exigen garantías tales como bienes de activo fijo o inventario, sin embargo, para otros con el solo hecho de analizar los proyectos de inversión es mas que suficiente. Lo mismo sucede con los saldos inmovilizados por concepto de reciprocidad o saldos compensatorios. Otros requerirán de un capital social mínimo, etc.

E. Adecuacion del financiamiento.

Otro factor a considerar para obtener financiamiento es la adecuación, la cual se refiere a la compatibilidad de los tipos

de fondos empleados con la naturaleza de los activos financiados, es decir si queremos financiar necesidades de fondos temporales, debemos utilizar fuentes a corto plazo, o bien, si necesitamos financiar activos fijos recurriremos a créditos a mediano y largo plazo.

F. Riesgo.

El riesgo es también otro de los factores determinantes puesto que existe cierto grado de incertidumbre de poder cubrir los intereses y el capital y de llegar así a una situación difícil o incluso a la quiebra. La obtención del financiamiento depende del grado de riesgo que represente la empresa para el acreedor ya que a mayor riesgo habrá menores posibilidades de obtener créditos, o a mayor riesgo mayores tasas de interés.

G. Control

Con respecto al control, la empresa habrá de tener cuidado en no comprometerse demasiado al momento de solicitar financiamientos ya que si descuida este punto, la administración podrá verse intervenida por terceros e incluso los empresarios podrán perder sus derechos. A mayor endeudamiento habrá menor control.

Para evitar perder el control, la empresa deberá considerar la relación óptima entre el capital contable de la empresa y los

recursos ajenos que utiliza para financiar su operación.

H. Flexibilidad

Es importante que al planear adquirir un financiamiento este responda a cambios en las necesidades de fondos, pudiendo ser estos aumentados o disminuidos de acuerdo a sus requerimientos.

J. Equilibrio

Es necesario además, analizar el equilibrio entre la duración de las inversiones y los gastos que estas ocasionan. Es conveniente identificar siempre una necesidad de capital con un proyecto de inversión, es decir, la base para la planificación de las adiciones de capital deben ser los proyectos de inversión.

6.2 PREPARACION Y EVALUACION DE PROYECTOS DE INVERSION.

Cabe mencionar que las necesidades de financiamiento de una empresa son de muy diversos tipos, pero sin duda alguna, las decisiones sobre inversiones de capital provocan comunmente una falta de fondos que a su vez causa uno de los problemas mas dificiles de solucionar para el administrador financiero de cualquier empresa, debido a que afectará a la compañía por un largo plazo.

Puesto que este último tipo de financiamiento es el que requiere un mayor grado de análisis, en la parte final de nuestro trabajo nos enfocaremos únicamente a él.

Antes de hablar de la selección del tipo de financiamiento más adecuado para la adquisición de bienes de capital, haremos algunas consideraciones para hacer menos complicada y riesgosa la toma de decisiones. Para ello es necesario conocer que existen diversas técnicas para analizar y evaluar que tipo de inversión es más conveniente, de acuerdo con los objetivos de la compañía.

El proceso por medio del cual se asignan los fondos se conoce como elaboración y evaluación de proyectos de inversión. Cuando la empresa realiza un desembolso de capital lo hace con la esperanza de obtener beneficios en el futuro, por lo que el éxito y la rentabilidad del proyecto dependen de la calidad de las decisiones que sobre inversión se tomen en el presente.

El criterio básico para juzgar inicialmente la factibilidad de una propuesta de inversión es si con ella se genera un rendimiento igual o mayor al requerido por la empresa, o bien, dicho rendimiento es mayor al costo del proyecto. Para efectos del estudio de las técnicas de presupuestación de capital supondremos que los porcentajes de rendimiento son conocidos y más adelante veremos como medir dicha tasa.

" Un gasto de capital es un desembolso o erogación que hace la empresa, del cual se espera que produzca un beneficio en un periodo mayor de un año. " 2/

Toda erogación en activo fijo es un gasto de capital, pero no todo desembolso de capital resulta ser en activos fijos. Entre los principales gastos de capital podemos mencionar además de la adquisición de activos fijos, los gastos para la reposición de los mismos, gastos para la modernización de la planta productiva y otros gastos tales como publicidad, investigación y desarrollo, consultas de administración y nuevos productos.

"Un presupuesto es un plan que detalla los flujos proyectados de entrada y de salida de efectivo durante algún periodo de tiempo." 3/

Los presupuestos son planes convertidos en pesos; presupuestar es traducir un plan en dinero a pagar (gastos) y dinero a recibir (ingresos). Son una visión del futuro basada en el pasado.

2/ GITMAN Lawrence. Fundamentos de Administración Financiera. Tercera edición. Ed. HARLA.
3/ WESTON Y BRIGHAM. Fundamentos de Administración Financiera. Ed. Interamericana.

Un presupuesto de desembolsos de capital asigna los gastos planeados de una empresa a uno o varios proyectos de inversión; y las técnicas de presupuestación de capital son todo el proceso que se habrá de llevar a cabo para analizar dichos proyectos y decidir de entre ellos, el o los mas aceptables para incluirlos dentro del presupuesto de desembolsos de capital.

Existen dos tipos de proyectos de inversión, unos que son mutuamente excluyentes y otros que son independientes entre sí.

Los proyectos mutuamente excluyentes consisten en inversiones alternativas, es decir, si un proyecto es aceptado el otro deberá ser rechazado. Por ejemplo, la elección entre una máquina empaquetadora o la contratación de mas personal para empaquetar los productos en forma manual. Considerando sus ventajas y desventajas tanto cualitativas como cuantitativas, serían proyectos mutuamente excluyentes porque la aceptación de uno significaría el rechazo del otro.

En cambio, los proyectos independientes son aquellos que compiten entre sí de tal manera que la aceptación de uno no elimina a los otros. Si una empresa tiene recursos ilimitados para invertir, pueden realizarse todos los proyectos independientes que cumplan con los requisitos mínimos de inversión.

6.2.1 FLUJOS DE EFECTIVO

Los presupuestos de efectivo son herramientas básicas para el análisis de presupuestos de capital. La elaboración de un presupuesto de efectivo comprende la proyección de entradas y salidas de efectivo, basada en experiencias pasadas, así como las necesidades de financiamiento unidas al control de efectivo.

Los principales objetivos de un presupuesto de efectivo son los siguientes:

- Indicar la situación de efectivo probable como resultado de las operaciones planeadas;
- Indicar los excesos o déficits de efectivo;
- Indicar la necesidad de préstamos o la disponibilidad de efectivo inactivo para invertir;
- Coordinar el efectivo con el total de capital de trabajo con las ventas, con la inversión y con las deudas;
- Establecer una base sólida para el crédito, y
- Establecer una base sólida para el control continuo de la situación de efectivo.

Para cualquier empresa, sea grande o pequeña, el control de efectivo es vital. En algunas ocasiones, un presupuesto de efectivo es requerido por los acreedores como garantía o simple referencia de las operaciones de la empresa. Es necesario mantener un equilibrio entre el efectivo disponible y las actividades que exigen efectivo. Es muy frecuente, sobre todo en la pequeña y mediana empresa, que no se den cuenta de la necesidad de efectivo adicional hasta que la situación se vuelve crítica.

Un presupuesto de efectivo es la posición planeada de efectivo durante un lapso de tiempo específico. Esta planificación puede ser identificada con tres periodos principalmente:

a. A largo plazo.- La proyección de entradas de efectivo a largo plazo (ventas) y salidas de efectivo a largo plazo (gastos de capital), es fundamental para la toma de decisiones adecuadas en cuanto al financiamiento. Este presupuesto se elabora tomando en cuenta únicamente las entradas y salidas principales.

b. A corto plazo.- Se llevara a cabo una estimación mas detallada de las entradas y salidas de efectivo, que constituirá la base para evaluar necesidades de crédito a corto plazo y para el control del efectivo durante el año.

c. Planificación de efectivo operacional.- Las entradas de efectivo se proyectan para el próximo mes, semana o días. Esta actividad se dirige principalmente hacia el control dinámico de saldos en efectivo para minimizar el costo e intereses sobre préstamos y el costo de oportunidad generado de efectivo inactivo.

Existen dos formas para elaborar el presupuesto de efectivo.

La primera es bajo el método de ingresos y egresos de efectivo, es un plan detallado y toma en cuenta ventas, gastos y desembolsos de capital. Este método es sencillo y es apropiado para el corto plazo.

E J E M P L O
AZUL, S.A.
PRESUPUESTO DE EFECTIVO
DEL 1o. de AGOSTO DE 198X AL 31 DE ENERO DE 198Y

MOVIMIENTOS DE FONDOS	AGO	SEP	OCT	NOV	DIC	ENE
SALDO CAJA PRINC. MES	10200	4720	4880	4740	4120	5380
INGRESOS EN EFECTIVO:						
Ing. contado	3200	5600	4800	8000	10000	4000
Cobros 1er. mes	6720	8960	15680	13440	22400	28000
Cobros 2o. mes	3360	2880	3840	6720	5760	9600
TOTAL ING. EFECTIVO	33280	17440	24320	28160	38160	41600
menos EGRESOS EFECTIVO:						
Compras	17600	16800	28000	35000	14000	12600
Salarios	1500	1700	1700	1900	1900	1500
Renta	500	500	500	500	500	500
Otros gastos	160	280	240	400	500	200
Acreedores					20000	
TOTAL EGRESOS EFECTIVO	21760	19280	30440	37800	36900	14800
FLUJO NETO DE EFECTIVO	1720	2880	-1240	-4880	5380	31280
PRESTAMOS NECESARIOS	3000	2000	6000	9000	-	-
SALDO EN CAJA FIN MES	4720	4880	4760	4120	5380	4000
SALDO ACUM. PRESTAMO	3000	5000	11000	20000	-	-
SALDO DE INVERSIONES						28180

La otra forma es bajo el método de utilidad neta ajustada y como su nombre lo indica, la base para el desarrollo de este presupuesto es la utilidad neta proyectada, por lo cual se tendrá que elaborar previamente un estado de resultados proyectado. Dicha utilidad se convierte de una base acumulada a una base de efectivo, ajustándola por cambios en inventarios, cuentas y documentos por cobrar, acumulaciones y partidas diferidas, luego se proyectarán otras fuentes y necesidades de efectivo como lo muestra el siguiente ejemplo. Este método es apropiado para hacer proyecciones de efectivo a largo plazo.

E J E M P L O

AZUL, S.A
 PRESUPUESTO DE EFECTIVO A LARGO PLAZO
 PARA EL AÑO QUE TERMINA EL 31 DE DICIEMBRE DE 198X

CONCEPTO	CANTIDAD	REF.
Ventas	360,000	
Costos variables	198,000	
Utilidad marginal	162,000	
Costos fijos	120,000	
Utilidad operativa	42,000	
ISR	16,800	
Utilidad neta	25,000	
FLUJO DE EFECTIVO	22,000	1
Utilidad Neta	25,200	
mas Depreciacion	50,000	
Utilidad en venta de A. fijo	10,000	
menos Aumentos en cuentas x cobrar	- 4,000	
Disminucion en inventarios	- 8,000	
UTILIDAD NETA EN BASE A EFECTIVO	73,200	2
FINANCIAMIENTO	200,000	3
TOTAL ENTRADAS EFECTIVO	273,000	2+3
TOTAL DE EFECTIVO	295,200	1+2+3=4
Necesidades de efectivo:		
Dividendos	12,000	
Aumentos de pasivo	140,000	
Bonos	60,000	
TOTAL NECESIDADES DE EFECTIVO	212,000	5
SALDO FINAL DE EFECTIVO	83,200	4-5

La diferencia entre ambos se encuentra principalmente en la cantidad de detalle.

Desde el punto de vista de la presupuestación de capital, los flujos de efectivo se dividen en ordinarios y no ordinarios:

- Los flujos de efectivo ordinarios son aquellos en los que se considera una salida seguida por una serie de entradas de efectivo, por ejemplo, si una empresa gasta 5,000 y espera recibir 1,000 anuales durante los siguientes diez años.
- Los flujos de efectivo no ordinarios son el caso contrario, es decir, contiene entradas y salidas alternadas, este es el caso común de una compra de maquinaria en la que se emplean 12,000 y se espera recuperar 2,000 anuales durante diez años pero que sin embargo, se habrán de desembolsar 4,000 a los 7 años por reparación y mantenimiento.

Otros de los datos mas importantes para la toma de decisiones de capital son los de la inversión inicial y las entradas de efectivo y las entradas de efectivo incrementales que a continuación definimos:

INVERSION INICIAL O NETA:

Se refiere a todos los desembolsos efectuados en el momento cero, que es el momento en que se

realiza el gasto. En general, la inversión inicial se puede determinar siguiendo el formato básico que se presenta a continuación:

Costo del nuevo activo
+ Costo de instalación
- Ingresos por venta de activos viejos
-/+ Impuestos sobre la venta de activos viejos
- Crédito Fiscal (Estímulos a la inversión)

INVERSION INICIAL O NETA

FLUJOS DE EFECTIVO INCREMENTALES:

Este término es importante ya que nos hemos estado refiriendo a cuanto efectivo mas o menos fluirá hacia la empresa, como resultado del proyecto propuesto. Se utilizan los flujos de caja o efectivo en lugar de las utilidades después de impuestos, ya que es el dinero en efectivo y no las utilidades en papeles o documentos con lo que se pagan las cuentas y se permiten las inversiones adicionales.

6.2.2 TECNICAS DE PRESUPUESTACION DE CAPITAL

Estas técnicas se dividen en dos:

1. Técnicas no sofisticadas o no elaboradas, y
2. Técnicas sofisticadas o elaboradas

1. TECNICAS NO SOFISTICADAS

- a. Tasa promedio de rentabilidad
- b. Periodos de recuperación de la inversión

a. TASA PROMEDIO DE RENTABILIDAD.- Esta se define mediante la siguiente fórmula:

$$TPR = UPDI / IP$$

TPR = Tasa promedio de rendimiento

UPDI = Utilidad promedio después de impuestos

IP = Inversión promedio 4/

La UPDI se encuentra sumando las utilidades después de impuestos previstas durante cada uno de los años de vida del proyecto y dividiendo el resultado entre el número de años. En el caso de flujos de efectivo iguales para cada año (anualidad), las utilidades promedio después de impuestos son iguales a las utilidades de cualquier año.

La IP se encuentra dividiendo la inversión neta entre dos. Este procedimiento de promediar supone que la empresa este utilizando en método de línea recta para la depreciación, en el cual el valor del activo en libros disminuye a ritmo constante partiendo de su precio de compra hasta llegar a cero al finalizar

4/ DITMAN Lawrence W. Fundamentos de Administración Financiera. Tercera edición. Ed. Marín.

su vida útil depreciable. Esto quiere decir que, por término medio, la empresa tiene en libros la mitad del precio de compra. Sin embargo, una de las variantes de este método, es utilizar la inversión neta en vez de la inversión promedio, esto dependerá del criterio de quien tome la decisión.

b. PERIODO DE RECUPERACION DE LA INVERSION.- Se define como el número de años necesarios para recuperar la inversión neta. En el caso de una anualidad el periodo de recuperación se puede encontrar dividiendo la inversión inicial entre el flujo de efectivo anual.

Algunas de las principales ventajas de esta técnica son: que utiliza los flujos de efectivo en vez de las utilidades contables; refleja la liquidez del proyecto y, por lo tanto, el riesgo de recuperación de la inversión, es decir, cuanto mas líquida sea una inversión, menos riesgosa será. La principal desventaja es su incapacidad para reconocer las entradas de efectivo que ocurren después del periodo de recuperación de la inversión.

2. TECNICAS SOFISTICADAS

Su importancia radica en que consideran explícitamente el factor tiempo dentro del valor dinero. Para poder utilizar estas técnicas debemos conocer:

- el rendimiento mínimo que debe obtenerse sobre un proyecto a fin de mantener sin alteración el valor de mercado de la empresa.
- Debe suponerse que los proyectos evaluados son igualmente riesgosos, es decir, que la probabilidad de recibir flujos de efectivo se conoce con seguridad.

Las técnicas elaboradas comúnmente utilizadas son tres:

1. Valor presente neto
2. Índice de rentabilidad
3. Tasa interna de rendimiento

1. VALOR PRESENTE NETO (VPN).- Se define mediante la siguiente fórmula:

VPN= Valor presente de las entradas de efectivo - inversión inicial ^{5/}

Criterio de decisión: Si el VPN es mayor o igual a cero se acepta el proyecto, de lo contrario se rechaza. Si el VPN es mayor o igual a cero, la empresa obtendrá un rendimiento mayor de su rendimiento o costo de capital requerido o igual a este. Dicha acción debería aumentar o al menos mantener la riqueza de los dueños de la empresa, que es el objetivo del administrador financiero.

5/ Idem 4

2. INDICE DE REDITUABILIDAD (IR).- También se conoce como razón costo-beneficio. Mide el rendimiento de valor presente por peso invertido. Se define por la siguiente ecuación:

$$IR = \frac{\text{Valor presente de entradas de capital}}{\text{Inversión inicial}} \quad 6/$$

Criterio de decisión: Si IR es mayor o igual a uno se acepta el proyecto, de lo contrario se rechaza.

3. TASA INTERNA DE RENDIMIENTO (TIR).- Esta técnica es la más elaborada de las tres y se define como la tasa de descuento que el valor presente de entradas de efectivo sea igual a la inversión neta relacionada con el proyecto.

Criterio de decisión: Si la TIR es mayor o igual al costo de capital se acepta el proyecto, de lo contrario se le rechaza. Con ello se garantiza que la empresa obtendrá un rendimiento mayor al requerido, además de aumentar su valor de mercado.

Cálculo de la TIR:

1. Calcular el periodo de recuperación de la inversión.
2. Utilizando los factores del valor presente de una anualidad (tablas financieras) encontrar, durante la vigencia del proyecto, el factor más cercano al valor de recuperación.

6/ Idem 4

La forma de calcular la TIR antes mencionada es la que corresponde a una anualidad y esta es considerablemente mas sencilla que aquella que corresponde a una serie mixta de entradas de efectivo. Esta última se debe calcular utilizando una técnica de tanteo (ensayo y error), determinando primero una anualidad falsa así como un periodo falso de recuperación de la inversión, para posteriormente ajustar subjetivamente comparando el patrón de entradas de efectivo promedio anuales (anualidad falsa) contra la serie compuesta real de entradas de capital. 7/

No existe gran diferencia en cuanto a la evaluación de proyectos de inversión en las empresas grandes y en las pequeñas, todas ellas deben emplear su capital aplicando los mismos criterios de rentabilidad. También en las empresas pequeñas los proyectos de inversión de capital deben dar un rendimiento superior a su costo, los flujos esperados deben tener un valor actual mayor que su costo y, de modo general deben ser aceptables de acuerdo con los criterios de decisión que emplean las grandes compañías.

Aun cuando la empresa pequeña no cuente con especialistas en la materia, lo antes expuesto ayudará al propietario a tener mayor visión en la toma de decisiones.

6.3 COSTO DE CAPITAL

Se considera que el capital tiene un costo por ser un recurso escaso, además la empresa tiene que compensar a sus proveedores por el hecho de proporcionárselo, aunque solo sea en forma temporal. Generalmente se pacta entre oferente y demandante un porcentaje que representa el precio a pagar por el capital, el cual suele estar representado por una tasa de interés aunque no solo exista esta forma de costo, por ejemplo, los saldos compensatorios o las reciprocidades que suelen los acreedores bancarios también se consideran parte del mismo.

"El costo de capital es la tasa que se debe pagar para obtener fondos para financiar las operaciones de la compañía."
B/ Por ello, es la tasa límite que habrá que superarse si se ha de invertir el capital.

Existen dos factores determinantes en el costo de capital, el primero es la oferta y la demanda que influyen sobre las tasas de interés libre de riesgo; el segundo es el riesgo asociado con la empresa en particular.

El objetivo del administrador financiero será el determinar el tipo de financiamiento que tenga el menor costo.

B/ SHUCKETT, Mock. Estrategias para la Toma de Decisiones Financieras. Ed. Limusa. México, 1979.

Para poder estudiar cada uno de los casos específicos dividiremos a las fuentes de financiamiento en: pasivos a largo plazo, acciones comunes, acciones preferentes y utilidades retenidas.

FINANCIAMIENTO CON DEUDA.- Cuando una empresa comercial reúne dinero tomando préstamos, debe prometer pagar el dinero prestado (principal) más el interés. Estos pagos del principal e intereses se explican detalladamente en el contrato de deuda, el cual estipula cuando y cuanto dinero debe pagar la empresa. Si los pagos no se hacen a tiempo y en la cantidad apropiada, los prestamistas pueden tomar una variedad de acciones para forzar el pago, dependiendo de los términos del acuerdo de la deuda. Los prestamistas tienen prioridad sobre los otros tenedores de títulos para recibir dinero de la empresa. La cantidad de dinero que se debe pagar a los tenedores de los títulos está limitada a la que se haya especificado en el acuerdo de deuda. En cuanto al tratamiento fiscal de los intereses, a partir de la Reforma Fiscal de 1987 su deducibilidad no es total, sino que está supeditada al cálculo de la ganancia inflacionaria derivada de los propios pasivos ya que se considera que en realidad se está pagando una cantidad que tiene menor poder de compra.

El costo de capital del pasivo de la empresa, es la tasa de rendimiento ajustada al riesgo que se debe pagar cuando vende valores tales como bonos y obligaciones, pagarés a largo plazo y

otros contra los cuales obtiene recursos a cierta tasa de interés, prometiendo pagar el importe original en determinada fecha.

El costo de capital de los pasivos a largo plazo se pueden determinar mediante la siguiente ecuación:

$$\text{Costo aproximado del pasivo antes de impuestos} = \frac{I + \frac{1,000 - N_b}{n}}{N_b + 1,000} \cdot 2$$

I = Pago de interés anual

N_b = Utilidades netas provenientes de la venta de un bono (pagaré, obligación, etc.)

n = Vigencia del bono en años

Valor nominal del bono = 1,000 9/

El riesgo juega un papel muy importante a la hora del cálculo del costo de capital de pasivos a largo plazo, puesto que este será mayor en cuanto mayor sea el riesgo que represente la empresa para el acreedor.

COSTO DEL FINANCIAMIENTO CON ACCIONES COMUNES.— El costo de capital de acciones comunes es la tasa de rendimiento ajustada al riesgo necesaria para vender las acciones comunes de la empresa, que dan al accionista derechos sobre todos los dividendos que aquella decreta en el futuro.

9/ Idem 4

Al decidir reunir dinero emitiendo acciones comunes, la administración habrá de determinar previamente cuanto dinero necesita y estimar el precio que los inversionistas (sobre todo si estos serán nuevos) estarán dispuestos a pagar por las acciones debe emitir. En los pequeños negocios se debe tener especial cuidado en las nuevas emisiones, ya que se podría perder el control del negocio si la compañía vende un número de acciones suficientemente grande a otras personas.

Una de las grandes ventajas del financiamiento con acciones comunes sobre el financiamiento con deuda, es la ausencia de cualquier requerimiento par hacer pagos a los accionistas. Si la empresa toma prestado dinero y luego se le acaba el dinero cuando se avecina un pago de deuda, tendría que vender algunos de sus activos para hacer el pago o hasta se vería forzada por los acreedores a dejar el negocio. Por otra parte, la empresa no tendría que pagar dividendos a sus accionistas y tampoco tendría que pagar el dinero invertido por los accionistas. Los propietarios de las acciones comunes tienen solamente una pequeña ventaja en estos aspectos sobre el financiamiento con acciones privilegiadas o preferentes, ya que el dejar de pagar un dividendo preferente no es tan serio como el dejar de pagar intereses y el dinero obtenido de la venta de la acción privilegiada nunca se tiene que pagar.

La dificultad al calcular el costo de las acciones comunes surge por la definición del costo de la acción común, que se basa en la premisa de que el valor de una acción en una empresa está determinado por el valor presente de todos los dividendos futuros que se supone deben pagarse sobre la acción. La tasa a la cual se descuentan estos dividendos previstos para determinar su valor presente, representa el costo de la acción común.

El cálculo del costo de las acciones comunes se realiza desarrollando la siguiente ecuación:

$$K_s = \frac{D_1}{P_0} + g$$

donde:

P_0 = Valor actual de las acciones comunes

D_1 = Dividendo por acción previsto al final del año

g = Tasa anual constante de crecimiento en dividendos y utilidades. (Esta se calcula dividiendo el dividendo más reciente entre el dividendo inicial, en una serie de años cuyo número depende del criterio de la empresa.) 10/

COSTO DEL FINANCIAMIENTO CON ACCIONES PREFERENTES. - Es la tasa de rendimiento ajustada al riesgo necesaria para vender las acciones preferentes de la empresa que representan participación aprori en la empresa y otorgan al tenedor derechos en una cantidad específica de dividendos o valor de liquidación, con prioridad sobre los accionistas comunes.

10/ Idem 4

La acción privilegiada es similar a la deuda en que los pagos a los accionistas preferentes son usualmente limitados en cantidad, a una tasa de dividendo fijo por acción. Sin embargo, unas cuantas acciones preferentes son participantes, lo que significa que si la empresa tiene utilidades altas y es capaz de pagar altos dividendos a los accionistas comunes los dividendos preferentes se incrementarán. Los dividendos preferentes tienen prioridad sobre los dividendos de acciones comunes. A los accionistas preferentes se les debe pagar antes de que se puedan pagar los dividendos de acciones comunes; pero si no se van a pagar los dividendos de acciones comunes, no es necesario que se paguen los dividendos preferentes. A diferencia de la deuda, la falta en el pago de dividendos preferentes no expone a la empresa a las consecuencias adversas de falta de pagos de interés. Además, la acción preferente rara vez tiene un vencimiento; el valor nominal (a la par) no necesita ser pagado nunca por la empresa.

Los dividendos preferentes son usualmente acumulativos, lo que significa que cualquier dividendo no pagado, cuando es debido, permanece como una obligación de la empresa. No se pueden pagar dividendos a los accionistas comunes hasta que todos los dividendos preferentes por pagar a la fecha hayan sido pagados.

Finalmente, si la empresa se liquida, los accionistas preferentes tienen prioridad sobre los accionistas comunes de la empresa. El valor nominal de las acciones preferentes se debe pagar a sus tenedores antes de que los accionistas comunes puedan recibir cualquier producto de la venta de los activos de la empresa.

El costo de las acciones preferentes se determina mediante la siguiente ecuación:

$$K_p = \frac{dp}{N_p}$$

donde:

K_p = Costo de las acciones preferentes

dp = Dividendo anual de las acciones preferentes

N_p = Utilidades netas provenientes de las utilidades preferentes
11/

COSTO DEL FINANCIAMIENTO A TRAVES DE UTILIDADES RETENIDAS.-

El costo de las utilidades retenidas es la tasa de rendimiento ajustada al riesgo que hace que los accionistas se muestren dispuestos a permitir que la empresa reinvierta la parte de las utilidades no decretadas como dividendos.

11/ Idem 4

La diferencia principal entre utilidades retenidas y las otras fuentes de financiamiento se encuentra en que las utilidades retenidas están limitadas a la cantidad disponible pero no requieren la introducción de personas extrañas (prestamistas o accionistas). Sin embargo, el financiamiento con utilidades retenidas reduce los dividendos que se pueden pagar a los propietarios corrientes de la empresa. Esto significa que la disponibilidad de utilidades retenidas no solamente depende de las utilidades de la empresa, sino también de las políticas de la empresa con respecto al pago de dividendos.

Puesto que dichas utilidades serán repartidas en un futuro en forma de dividendo, su costo se relaciona con el de las acciones comunes. Las utilidades retenidas se consideran como una emisión nueva de acciones comunes por lo que su costo debe considerarse como el costo de oportunidad de los dividendos prescindidos por los actuales tenedores de acciones comunes. Por todo esto podemos decir que:

$$K_r = K_s$$

donde:

K_r = Costo de las utilidades retenidas

K_s = Costo de las acciones comunes 12/

12/ Idem 4

Una vez expuestas las bases necesarias para la selección de la mejor alternativa de financiamiento para la industria pequeña y mediana, damos por concluido nuestro trabajo esperando sea de utilidad para la administración de las empresas de dicho subsector.

CONCLUSIONES

La mayoría de las decisiones empresariales son tomadas en términos monetarios por lo que la función financiera es vital dentro de cualquier empresa. Dicha función en la IPM es llevada a cabo en la mayoría de los casos por el o los propietarios, que son quienes desempeñan el papel de gerente general, contador o administrador llevando en su totalidad la responsabilidad del área financiera además de la administrativa y contable, dada la incapacidad del subsector para separar dichas áreas. De esta forma no podemos hablar de un estudio especializado y de una evaluación adecuada de sus decisiones, existiendo además un desconocimiento de los mecanismos y alternativas existentes.

En términos generales podemos mencionar como característica de estas empresas, una administración poco actualizada y deficiente, lo que trae como consecuencia elevados costos, mala calidad de algunos de sus productos, dificultad en la introducción de sus productos en el mercado externo, fuertes gastos financieros, baja de valor en sus acciones, problemas de solvencia y liquidez y sobre todo, dificultad para la obtención de nuevos recursos para su operación.

La deficiencia en los métodos administrativos y contables, trae consigo una falta de planeación financiera, e inexistente preparación de presupuestos de efectivo y proyecciones de estados financieros. Todo ello es necesario para evitar tomar decisiones

improvisadas y costosas y para llevar un control de los desembolsos, con lo que se propiciaría un ambiente de seguridad económica favorable para la obtención de nuevos financiamientos. De esta manera la gran mayoría de estas industrias podría dejar de trabajar solo con ahorro generado por ellas mismas, situación que impide su expansión y consolidación.

El difícil acceso al financiamiento para la IPM representa uno de sus mayores obstáculos dadas las características ya mencionadas, situación que se acentúa en las empresas nuevas, es decir, en aquellas que se encuentran en su etapa de introducción en el mercado, ya que representan mayor riesgo para los proveedores de fondos que las que se encuentran en las demás etapas - aceptación, expansión y madurez - debido a que en ellas resulta más sencillo obtener un historial del negocio y por lo tanto una adecuada planeación de desembolsos.

- La política económica del presente gobierno ha brindado un gran apoyo a este subsector a través de diversos planes y programas. Toca a la Banca de Fomento desempeñar un papel fundamental, tanto en la captación como en la canalización de recursos preferenciales hacia las prioridades nacionales, sectoriales y regionales. Además, sus funciones se han ampliado para también proporcionar asistencia técnica y capital de riesgo, a organizar o agrupar a productores y a preparar y evaluar proyectos viables que por el solo hecho de serlo puedan

prescindir de garantías para obtener el crédito requerido. Todas estas actividades son llevadas a cabo por los Fondos de Fomento administrados por Nacional Financiera que desempeña el papel de Banca de Fomento Industrial.

- Debido a la gran escasez de recursos que ha sufrido el país en los últimos años, el financiamiento de la Banca Comercial ha decrecido considerablemente de tal manera que esta forma tradicional de obtener recursos ha dejado de ser una alternativa para los empresarios, quienes habrán de recurrir a otras instituciones. Las compañías factorizadoras así como las arrendadoras financieras han cobrado gran importancia en la actualidad al representar una fuente de recursos, la primera en forma líquida y la segunda proporcionando tecnología sin requerir de garantías. El sector bursátil da cabida a la IMP al permitir colocar tanto aceptaciones bancarias como papel comercial de empresas que no cotizan en bolsa, además de que con el tiempo se habrán de consolidar las Sociedades de Inversión de Capital de Riesgo.

- Sea cual fuere el tipo de financiamiento por el cual se decida la empresa, este deberá estar respaldado por un estudio completo que abarque la planeación de las fuentes de financiamiento, una preparación y evaluación de los proyectos de inversión y un análisis de las diferentes alternativas utilizando técnicas de presupuestación de capital, lo que permitirá elegir

la alternativa mas favorable y la empresa podrá proporcionar un mayor grado de confiabilidad a sus acreedores de fondos.

- Queremos destacar la importancia que tiene el estar actualizado al respecto, para lo cual la empresa puede consultar los boletines que se publican mensualmente por la SECOFI, para percatarse de nuevas estrategias e instrumentos en el mercado, nuevos programas de apoyo del Gobierno Federal tanto fiscales como financieros, las posibilidades de subcontratación, etc. Existen además programas de capacitación empresarial como el Sistema Nacional de Gestión Empresarial (SINAGE) para empresarios de micro y pequeñas industrias, con el propósito de elevar el nivel de productividad y eficiencia en la administración. En cuanto a la comercialización y ampliación de mercados, existen exposiciones organizadas por CONASUPD para la subcontratación industrial y convocatorias para concursos del Programa de Adquisiciones del Gobierno Federal.

Consideramos también muy importante el fomentar la formación de uniones de productores, compradores o comercializadores, que permitan reducir sustancialmente costos que de otra manera la empresa difícilmente podrá lograr por si sola.

A N E X O I

Z O N A S G E O G R A F I C A S

ZONA I.- De máxima prioridad nacional, integrada por lo siguientes municipios considerados como centros motrices para el desarrollo industrial:

AGUASCALIENTES

- Aguascalientes
- Jesus Maria
- Pabellón de Arteaga
- Rincón de Romos

BAJA CALIFORNIA

- Mexicali

BAJA CALIFORNIA SUR

- La Paz

CAMPECHE

- Campeche

COAHUILA

- Monclova
- Piedras Negras
- Saltillo
- Torreón

COLIMA

- Colima
- Coquimatlán
- Manzanillo

OAXACA

- Juchitán
- Salina Cruz
- San Blas Atempa
- San Fco. Lachigolo
- Tuxtepec

- San Mateo del Mar
- Sn. Pedro Hilotepec

- Santa María Xadani

- Tehuantepec

- Teotitlán del Valle

- Tlacoahuaya

PUEBLA

- Tehuacán
- Tenango de López

QUERETARO

- Queretaro
- Sn. Juan del Río
- QUINTANA ROO
- Othon P. Blanco

- Villa de Alvarez

CHIAPAS

- Comitán de Domínguez

- Tapachula

- Tuxtla y Terán

CHIHUAHUA

- Chihuahua

- Juárez

DURANGO

- Durango

- Gómez Palacio

- Lerdo

GUANAJUATO

- Apaseo el Gdo.

- Celaya

- León

- Irapuato

- Salamanca

- San Fco. del Rincón

- Silao

- Villagrán

GUERRERO

- Chilpancingo

- Iguala

JALISCO

- Cd. Guzmán

SAN LUIS POTOSÍ

- San Luis Potosí

- Soledad Diez Gutiérrez

SINALOA

- Ahome

- Mazatlán

SONORA

- Cajeme

Guaymas

Hermosillo

- Huatabampo

- Navojoa

TABASCO

- Centro

- Paraiso

TAMAULIPAS

- Altamira

- Cd. Madero

- Matamoros

- Nvo. Laredo

- Reynosa

- Rio Bravo

- Tampico

VERACRUZ

- Amatlán de los Reyes

- Boca del Río

- Encarnación de Díaz
- Lagos de Moreno
- San Juan de los Lagos

MICHOACAN

- Alvaro Obregón
- Lázaro Cárdenas
- Morelia
- Uruapan

NAYARIT

- Jalisco
- Tepic

NUEVO LEON

- Anáhuac
- Bustamante
- Cerralvo
- Lampazos del Naranjo
- Linares
- Sabinas de Hgo.
- Villaldama

- Coatzacoalcos
- Córdoba
- Cosoleacaque
- Ixhuatlán
- Ixtaczoquitlán
- Jaltipán
- Minatitlán
- Moloacán
- Orizaba
- Pánuco
- Poza Rica
- Pueblo Viejo
- Tampico Alto

- Tuxpan
- Veracruz
- Zaragoza

YUCATAN

- Mérida
- Progreso
- Umán

ZACATECAS

- Calera
- Fresnillo
- Guadalupe
- Zacatecas

ZONA II.- De máxima prioridad estatal, integrada por aquellos municipios que se comprendan en convenios que se celebren por el Ejecutivo Federal, por conducto de las Secretarías de Comercio y Fomento Industrial y de Desarrollo Urbano y Ecología, con los Ejecutivos Estatales, en el marco de los Convenios Unicos de Desarrollo, a través de los cuales dichas Secretarías y la de Comunicaciones y Transportes, formalizarán las acciones de coordinación que procedan.

ZONA III.- De ordenamiento y regulación, que se clasifica en Zona III-A y III-B.

III-A.- Area de Crecimiento Controlado, integrada por el Distrito Federal y los siguientes municipios:

HIDALGO	- La Paz
- Tizayuca	- Melchor Ocampo
MEXICO	- Naucalpan
- Acolman	- Netzahualcoyotl
- Amecameca	- Nextlalpan
- Atenco	- Nicolás Romero
- Atizapán de Zaragoza	- Nopaltepec
- Atlautla	- Otumba
- Axapusco	- Ozumba
- Ayapango	- Papalotla

- Coacalco
- Cocotitlán
- Coyotepec
- Cuautitlán
- Chalco
- Chiautla
- Chicoloapan
- Chiconcuac
- Chimalhuacán
- Ecatepec
- Ecatzingo
- Huehuetoca
- Huixquilucan
- Isidro Fabela
- Ixtapaluca
- Jaltenco
- Jilotzingo
- Juchitepec
- San Martín de las Pirámides
- Tecamac
- Temamatla
- Temascalapa
- Tenango del Aire
- Telooyucan
- Teotihuacán
- Tepetlaoxtoc
- Tepetlixpa
- Tepotzotlán
- Texcoco
- Tezoyuca
- Tlalmanalco
- Tlalnepantla
- Tultepec
- Tultitlán
- Zumpango

III-B.- Area de Consolidación, integrada por los siguientes municipios:

HIDALGO.

- Ajacuba
- Almoloya

NUEVO LEÓN

- Abasco
- Apodaca
- Ciénaga de Flores

- Apan
 - Atitalaquia
 - Atotonilco de Tula
 - Cuauhtepac
 - Emiliano Zapata
 - Epazoyucan
 - Mineral del Monte
 - Mineral de la Reforma
 - Omitlán de Juárez
 - Pachuca
 - San Agustín Tlaxiaca
 - Singuilucan
 - Tepcapulco
 - Tepeji de Ocampo
 - Tepetitlán
 - Tetepango
 - Tezontepec de Aldama
 - Tlahuelilpán
 - Tlanalapa
 - Tlaxcoapan
 - Tolcayuca
 - Tula de Ayende
 - Villa de Tezontepec
 - Zapotlán de Juárez
 - Zempoala
 - El Carmen
 - Garza García
 - General Escobedo
 - Guadalupe
 - Juárez
 - Monterrey
 - Pesquería
 - San Nicolás de los Garza
 - Santa Catarina
 - Santiago
- MORELOS
- Atlatlahuacan
 - Cuautla
 - Cuernavaca
 - Emiliano Zapata
 - Huitzilac
 - Jiutepec
 - Miacatlán
 - Ocuiluco
 - Temixco
 - Tepostlán
 - Tetela de Volcán
 - Tlalnepantla
 - Tlacayapan
 - Totolapan

JALISCO

- El Salto
- Guadalajara
- Juanacatlán
- Tlajomulco
- Tlaquepaque
- Tonalá
- Zapopan

MEXICO

- Almoloya de Juárez
- Almoloya del Río
- Apaxco
- Atizapán
- Calimaya
- Capulhuac
- Chapa de Mota
- Chapultepec
- Hueyponxtla
- Ixtlahuaca
- Jalatlaco
- Jilotepec
- Jiquipilco
- Jocotitlán
- Joquicingo
- Lerma
- Malinalco

- Xochitepec

- Yautepec
- Yecapixtla
- Zacualpán

PUEBLA

- Acteopan
- Atlixco
- Atzitzihuacán
- Calpan
- Cohuecan
- Coronango
- Cuautlancingo
- Chiautzingo
- Chiconcuautla
- Domingo Arenas
- Huaquechula
- Huejotzingo
- Juan C. Bonilla
- Nealticán
- Ocoyucan
- Puebla
- San Andrés Cholula
- San Felipe Teotlancingo
- San Gregorio Atzomba
- San Jerónimo Tecuanipán
- San Martín Texmelucan

- Metepec
 - Mexicaltzingo
 - Morelos
 - Ocoyoacac
 - Ocuilán
 - Otzolotepec
 - Rayón
 - San Antonio La Isla
 - San Mateo Atenco
 - Soyaniquipan de Juárez
 - Temoaya
 - Tenango del Valle
 - Tequizquiac
 - Texcalyacac
 - Tianguistengo
 - Timilpan
 - Toluca
 - Villa del Carbón
 - Xonacatlán
 - Zinacatepec
 - San Matías Tlalancaleaca
 - San Miguel Xoxtla
 - San Nicolás de los Ranchos
 - San Pedro Cholula
 - San Salvador el Verde
 - Santa Isabel Cholula
 - Tepemaxalco
 - Tianguismanalco
 - Tlahuapan
 - Tlaltenango
 - Tochimilco
- TLAXCALA
- Amajac de Guerrero
 - Antonio Carbajal
 - Chalpulaipan
 - Chiautempan
 - Domingo Arenas
 - Españita
 - Hueyotlipan
 - Ixtacuixtla
 - José María Morelos
 - Juan Cuamantzi
 - Lardizabal
 - Lázaro Cárdenas
 - Mariano Arista
 - Miguel Hidalgo

- Nativitas
- Panotla
- San Pablo del Monte
- Santa Cruz Tlaxcala
- Tenancingo
- Teolochoico
- Tepyanco
- Tetlatlahuca
- Tlaxcala
- Totolac
- Xaltocán
- Xicohtencatl
- Xicohtingo
- Yahquemehcan
- Zacatelco

BIBLIOGRAFIA

- Bolton Steven E.
Administración Financiera
Ed. Limusa
México, 1981
- Farias y Pérez:
El Sistema Bancario Mexicano y su Evolución hacia la Banca
Múltiple.
- Gitman Lawrence W.
Fundamentos de Administración Financiera
Tercera Edición
Ed. Harla
- Hunt, Williams y Donaldson
Financiación Básica de los Negocios
Tomo I
Ed. UTHEA
México, 1964
- Koontz, O'Donnell y Weihrich
Elementos de Administración
Tercera Edición
Ed. Mc Grow Hill
- Merlo Calvo Federico
Finanzas de la Empresa
Tercera Edición. 1978
Ediciones Deusto
- Moreno Fernández Joaquín
Las Finanzas en la Empresa
Instituto Mexicano de Ejecutivos de Finanzas
México, 1986.
- Nacional Financiera - Fogain
Bases de Operación del Fogain 1988
- Nacional Financiera
Principales Fondos de Fomento Económico
1987 - 1988
- Nacional Financiera.
IX Seminario sobre Financiamiento y Promoción Industrial.
Memoria. 1986.
- Shuchett - Mock
Estrategias para la Toma de Decisiones Financieras
Ed. Limusa
México, 1977.

- Stevenson Richard A.
Fundamentos de Finanzas
Ed. Mc Grow Hill
México, 1983.
- Welsch Glenn A.
Presupuestos: Planificación y Control de Utilidades
Ed. Prentice Hall / Internacional
- Weston y Brigham.
Finanzas en Administración
Volumen 2
Ed. Limusa
México, 1987.
- Van Horne James C.
Fundamentos de Administración Financiera
Ed. Prentice Hall / Internacional.
- Villegas Eduardo H. y Ortega Rosa María
El Sistema Financiero Mexicano
Ed. PAC
México, 1986.
- Catálogo de Servicios y Apoyos para la Industria Mediana y Pequeña
Secretaría de Comercio y Fomento Industrial
- Cuadernos Informativos
Dirección General de la Industria Mediana y Pequeña
Secretaría de Comercio y Fomento Industrial
Nums. 1 al 6.
- Ejecutivos de Finanzas
Instituto Mexicano de Ejecutivos de Finanzas, A.C.
Año XVI, Nums. 3 y 6
México, 1987.
- El Mercado de Valores
Nacional Financiera
Años XLVII y XLVIII.
1987 y 1988.

Instrumentos del Mercado de Dinero.
Instituto Mexicano del Mercado de Capitales
México, 1987.
- Pequeña y Mediana Industria
NAFIN - PAI
Años 7 y 8
1987 y 1988

- Programa para el Desarrollo Integral de la Industria Pequeña y Mediana.
Secretaría de Comercio y Fomento Industrial
México, 1985.
- Serie Temática Industria Mediana y Pequeña
Nums. 1,2 y 3.
SECOFI, ONUDI y OEA.
- Diario Oficial de la Federación
Enero 14 de 1985
Enero 16 de 1986
Enero 12 de 1988