

69
2ej.



**UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA
DE MEXICO**

FACULTAD DE CONTADURIA Y ADMINISTRACION

**FINANCIAMIENTO DE LA MICRO, PEQUEÑA Y
MEDIANA EMPRESA**

**SEMINARIO DE INVESTIGACION
CONTABLE**

QUE PARA OBTENER EL TITULO DE
LICENCIADO EN CONTADURIA
PRESENTAN

**PATRICIA CUEVAS ORTIZ
ISAIAS LEONEL CANSECO GARCIA**

ASESOR DEL SEMINARIO: C.P. ELSA ALVAREZ MALDONADO



MEXICO, D. F.

1997

**TESIS CON
FALLA DE ORIGEN**



Universidad Nacional
Autónoma de México



UNAM – Dirección General de Bibliotecas
Tesis Digitales
Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS ©
PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

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

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



A Dios

*Que por su gran magnificencia, nos ha permitido
existir en este instante que es la vida, por
iluminar nuestro camino, por estar presente
en cada uno de los momentos en los cuales
siempre lo hemos necesitado y con esto lograr todo
lo que hasta este momento hemos tenido.*

*Si todas las personas malas fueran negras y todas las
buenas, blancas. ¿De qué color serías tú? Porque
nosotros, tendríamos la piel a rayas..*



*A la Universidad Nacional Autónoma de
México*

*En especial a su Facultad de Contaduría y
Administración.*

*Por habernos permitido iniciar y culminar
nuestros estudios y forjar en nuestras almas el
carácter de grandes profesionistas y mejores
hombres.*

Por mi raza hablará el espíritu.

*Patricia
Leonel*



A nuestros profesores

Que con su interés y vocación nos transmitieron sus conocimientos y sus experiencias, que en el presente y futuro nos habrán de servir en la solución a nuestros problemas.

Un reconocimiento especial a nuestra asesora la C.P. Elsa Álvarez Maldonado, a nuestro amigo y profesor el Lic. Pablo Segura Garduño, que con sus consejos siempre oportunos nos ayudaron a ser realidad este trabajo.

*Patricia
Leonel*



Paly

A mis padres

Sra. Lucila Ortiz Santander

Sr. Margarito Cuevas Martínez

A Ti mamá:

Por haber logrado el milagro, más grande que dios te pudo permitir, que es el de darme la vida y complementarlo con tus cuidados y preocupaciones por mí, así como también por todas las sacrificios que pasastes, con el fin de que yo pudiera alcanzar esta meta que tanto tú como yo deseábamos con fervor. ¡Te quiero mucho!

A Ti papá:

Por el esfuerzo realizado a lo largo de estos años para darnos sustento, casa y educación. ¡Te quiero mucho!

A ambos:

Por haberme dado la vida, por su unión de esfuerzo para darnos educación.. por su ejemplo, aceptándome con cualidades y defectos, por su cariño y apoyo incondicional en todo momento y por quererme siempre mucho.



A mi tía:

Sra. Ignacia Cuevas Martínez

Por su consejo, cariño y apoyo incondicional, que siempre me ha brindado y que se acentúa, en vísperas de concluir este trabajo.

A mis hermanos:

Mary, Mago, Carlos, Elvia, Jelos y Roberto por el tiempo que crecimos juntos, por su apoyo incondicional, en esos momentos y por el que me hubiera gustado tener hasta el día de hoy, también porque en un futuro logremos una unión familiar.

En memoria:

*De mi hermano Alejandro Guillermo, de quien siempre aprendí lo que es el cariño de hermandad y amistad, por siempre aceptarme como soy y querirme mucho, nunca morirás, pues siempre estarás presente en mis recuerdos.
Descansa en paz.*

A Leonel Canseco García:

*A mi novio, compañero y mejor amigo, por tu infinita paciencia, bondad, amor, respeto y apoyo que he recibido de ti, desde que te conocí; gracias a tu colaboración y esfuerzo se logró realizar este trabajo.
¡Te quiero mucho mi amor!*



A la Fam. Camero García, por su paciencia, bondad, hospitalidad y cariño que en vísperas de concluir la tesis me brindaron.

A mis sobrinos:

Rafael, José Raúl y Cristian con cariño.

A mis amigas, compañeras de estudios y trabajo, por su compañía y apoyo incondicional en los momentos agradables y los difíciles que representan toda una linda experiencia en mi vida.

Mamá Lucy, Tía Nacha, Sra Naly,
Como Dios, no podía estar físicamente en todas partes,
por eso creó a las madres.



Leonel

A mis padres

Un agradecimiento infinito por ese gran apoyo que recibí desde que inicié mis estudios y hasta el momento de presentar este trabajo, por su confianza siempre depositada en mí y nunca haber dudado. Mil gracias.

A mis hermanos

Lic. María Elena y el Ing. José Eduardo, que con su constante apoyo y preocupación me impulsaron a hacer realidad este proyecto. Se los agradezco infinitamente.

A mi novia y compañera Paty

Que a pesar de los obstáculos a que siempre te enfrentastes, siempre supistes demostrarme el amor que me tienes, la confianza y fe en mí y juntos lograr concluir nuestra tesis. Te amo y eres mi gran adoración y veras que juntos lograremos ser unos profesionistas de éxito.



A mis amigos y compañeros

*Con los que siempre conviví, y en especial a mis
compañeros que durante mi estancia laboral en la
División de estudios de Posgrado, siempre se
preocuparon por que yo terminara la licenciatura y
poder estudiar un posgrado:*

Lic. María Elena Flores Escorial

Dra. Araceli Jurado Arellano

Mtro. Joaquín Ham Castro

Lic. Carlos Lobo

Lic. Alejandro Sánchez

*La amistad es uno de los valores más importantes
que todo ser humano debe conservar para sí mismo.*

ÍNDICE

| | |
|---------------------------|----------|
| INTRODUCCIÓN | X |
|---------------------------|----------|

CAPITULO I

| | |
|--|----------|
| GENERALIDADES | 1 |
| 11. DEFINICIÓN DE EMPRESA | 2 |
| 12. FUNCIONES BÁSICAS DE LA EMPRESA | 2 |
| 12.1. FUNCIÓN DE MERCADOTÉCNICA | 3 |
| 12.2. FUNCIÓN DE PRODUCCIÓN | 3 |
| 12.3. FUNCIÓN FINANCIERA | 4 |
| 12.4. FUNCIÓN DE RECURSOS HUMANOS | 4 |
| 13. CLASIFICACIÓN DE LAS EMPRESAS | 5 |
| 14. CRITERIOS GENERALES PARA DETERMINAR EL TAMAÑO DE UNA EMPRESA | 6 |
| 15. DEFINICIÓN DE MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA | 7 |
| 16. MICROEMPRESA | 8 |
| 16.1. CARACTERÍSTICAS | 8 |
| 16.2. VENTAJAS Y LIMITACIONES | 9 |
| 17. PEQUEÑA EMPRESA | 11 |
| 17.1. CARACTERÍSTICAS | 11 |
| 17.2. VENTAJAS Y LIMITACIONES | 12 |
| 18. MEDIANA EMPRESA | 13 |
| 18.1. CARACTERÍSTICAS | 13 |
| 18.2. VENTAJAS Y LIMITACIONES | 14 |
| 19. IMPORTANCIA DE LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA | 15 |

CAPITULO II

| | |
|--|-----------|
| SITUACIÓN ECONÓMICA ACTUAL DE LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA | 17 |
| 2.1. LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA EN EL CONTEXTO EMPRESARIAL DEL PAÍS | 17 |
| 2.2. PROBLEMÁTICA PARA EL DESARROLLO DE LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA | 23 |
| 2.2.1. ASPECTOS DE PRODUCCIÓN | 23 |
| 2.2.2. ASPECTOS ECONÓMICO FINANCIEROS | 24 |
| 2.2.3. ASPECTOS ADMINISTRATIVOS | 25 |
| 2.3. PERSPECTIVAS PARA EL DESARROLLO DE LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA | 27 |

CAPITULO III

| | |
|--|-----------|
| NECESIDADES DE FINANCIAMIENTO DE LA MICRO PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA | 30 |
| 3 1 CONCEPTO DE FINANCIAMIENTO | 30 |
| 3 2 OBJETIVO Y CARACTERÍSTICAS | 31 |
| 3 3 DIFICULTADES DE ACCESO AL FINANCIAMIENTO PARA LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA | 32 |
| 3 4 CONCEPTO DE FUENTES DE FINANCIAMIENTO E IMPORTANCIA | 35 |
| 3 4 1 IMPORTANCIA DE LAS FUENTES DE FINANCIAMIENTO | 36 |
| 3 5 FACTORES PARA SELECCIONAR LAS FUENTES DE FINANCIAMIENTO | 36 |
| 3 5 1 NECESIDADES DEL FINANCIAMIENTO | 36 |
| 3 5 2 INFORMACIÓN FINANCIERA | 38 |
| 3 5 3 ESTRUCTURA FINANCIERA | 40 |
| 3 5 4 COSTO DEL FINANCIAMIENTO | 45 |
| 3 5 5 ANÁLISIS FINANCIERO | 51 |

CAPITULO IV

| | |
|---|-----------|
| ALTERNATIVAS DE FINANCIAMIENTO | 81 |
| 4.1. CLASIFICACIÓN DE LAS FUENTES DE FINANCIAMIENTO | 81 |
| 4.2. FUENTES DE FINANCIAMIENTO INTERNAS | 81 |
| 4.2.1 CONCEPTO | 81 |
| 4.2.2 CARACTERÍSTICAS | 81 |
| 4.2.3 VENTAJAS Y DESVENTAJAS DE LAS FUENTES INTERNAS DE FINANCIAMIENTO | 81 |
| 4.2.4 TIPOS DE FUENTES DE FINANCIAMIENTO INTERNAS | 82 |
| 4.2.4.1 INGRESOS | 83 |
| 4.2.4.2 APORTACIONES DE LOS SOCIOS | 83 |
| 4.2.4.3 RETENCIÓN DE UTILIDADES | 83 |
| 4.2.4.4 DEPRECIACIÓN Y AMORTIZACIÓN | 84 |
| 4.2.4.5 VENTAS DE ACTIVOS FIJOS INNECESARIOS PARA LA EMPRESA | 84 |
| 4.2.4.6 GASTOS ACUMULADOS | 85 |
| 4.2.4.7 PASIVOS ACUMULADOS | 85 |
| 4.3. FUENTES DE FINANCIAMIENTO EXTERNAS | 85 |
| 4.3.1 CONCEPTO | 85 |
| 4.3.2 CARACTERÍSTICAS | 86 |
| 4.3.3 VENTAJAS | 87 |
| 4.3.4 DESVENTAJAS | 87 |
| 4.3.5 CRÉDITO | 87 |

| | | |
|---------|---|-----|
| 4351 | ELEMENTOS DEL CRÉDITO | 88 |
| 4352 | OBJETIVOS DEL CRÉDITO | 89 |
| 4.4. | TIPOS DE FUENTES DE FINANCIAMIENTO EXTERNAS | 89 |
| 4.4.1 | CRÉDITO COMERCIAL | 89 |
| 4.4.2 | INTERMEDIARIOS FINANCIEROS | 93 |
| 4.4.3 | INTERMEDIARIOS FINANCIEROS BANCARIOS | 94 |
| 4.4.3.1 | BANCA MÚLTIPLE | 94 |
| | A) PRÉSTAMOS QUIROGRAFARIOS | 95 |
| | B) PRÉSTAMOS PRENDARIOS | 97 |
| | C) CRÉDITO DE HABILITACIÓN O AVIO | 98 |
| | D) CRÉDITOS REFACCIONARIOS | 100 |
| | E) CRÉDITOS HIPOTECARIOS INDUSTRIALES | 101 |
| | F) APERTURA DE CRÉDITOS EN CUENTA CORRIENTE O LÍNEA DE CRÉDITO | 103 |
| | G) REMESA EN CAMINO | 105 |
| 4.4.3.2 | BANCA DE DESARROLLO | 105 |
| | I NACIONAL FINANCIERA, S N C | 106 |
| | A) PROGRAMA DE FINANCIAMIENTO A LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA (PROMYPI) | 110 |
| | B) PROGRAMA DE MODERNIZACIÓN | 112 |
| | C) PROGRAMA DE DESARROLLO TECNOLÓGICO | 113 |
| | D) PROGRAMA DE INFRAESTRUCTURA Y DESCONCENTRACIÓN INDUSTRIAL | 115 |
| | E) PROGRAMA DE ESTUDIOS Y ASESORÍAS | 116 |
| | F) PROGRAMA DE MEJORAMIENTO DEL MEDIO AMBIENTE | 116 |
| | G) PROGRAMA ESPECIAL IMPULSO A LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA | 117 |
| | H) PROGRAMAS ESPECIALES | 120 |
| | I) PROGRAMA ÚNICO DE FINANCIAMIENTO A LA MODERNIZACIÓN INDUSTRIAL (PROMIN) | 124 |
| | II BANCO NACIONAL DE CRÉDITO RURAL, S N C | 130 |
| | III BANCO NACIONAL DE COMERCIO EXTERIOR, S N C | 132 |
| | IV BANCO NACIONAL DE COMERCIO INTERIOR, S N C | 138 |
| 4.4.4. | INTERMEDIARIOS FINANCIEROS NO BANCARIOS | 140 |
| 4.4.4.1 | ARRENDADORAS | 140 |
| 4.4.4.2 | FACTORAJE | 142 |
| 4.4.4.3 | AFIANZADORAS | 150 |
| 4.4.4.4 | ALMACENADORAS | 155 |
| 4.4.4.5 | UNIONES DE CRÉDITO | 157 |
| 4.4.4.6 | SOCIEDADES DE INVERSIÓN DE CAPITALES (SINCAS) | 161 |

| | |
|--|-----|
| 4.4.4.7. EMPRESAS INTEGRADORAS | 164 |
| 4.4.4.8. SOCIEDADES FINANCIERAS DE OBJETO LIMITADO (SOFOL) | 166 |
| 4.4.4.9. MERCADO INTERMEDIO DE VALORES | 168 |

CAPITULO V

| | |
|--|------------|
| GESTIÓN PARA LA OBTENCIÓN DE CRÉDITOS ANTE LA RED DE INTERMEDIARIOS FINANCIEROS | 173 |
| 5.1 REQUISITOS PARA SER SOLICITANTE DE CRÉDITO | 173 |
| 5.2 DOCUMENTACIÓN REQUERIDA | 174 |
| 5.2.1 SOLICITUD | 174 |
| 5.2.2 INFORMACIÓN GENERAL | 175 |
| 5.2.3 DOCUMENTACIÓN FINANCIERA | 176 |
| 5.3 SECUENCIA APROBATORIA DE LOS INTERMEDIARIOS FINANCIEROS E INTEGRACIÓN DEL EXPEDIENTE DEL CRÉDITO | 177 |
| 5.3.1 ENTREVISTA CON EL CLIENTE | 177 |
| 5.3.2 VISITA PRE VIA A LA EMPRESA | 178 |
| 5.3.3 INFORMES DE AGENCIAS ESPECIALIZADAS | 178 |
| 5.3.4 INFORMES DE PROVEEDORES Y ACREEDORES DEL SOLICITANTE | 179 |
| 5.3.5 INFORMES DE OTRAS INSTITUCIONES DE CRÉDITO | 179 |
| 5.3.6 RECIPROCIDAD EN INVERSIONES Y DEPÓSITOS | 179 |
| 5.4 GARANTÍAS | 179 |
| 5.4.1 TIPOS DE GARANTÍAS | 179 |
| 5.5 RESULTADO DEL ANÁLISIS DEL CRÉDITO | 181 |
| 5.6 APERTURA DEL CRÉDITO | 181 |

CAPITULO VI

| | |
|--|------------|
| REESTRUCTURACION FINANCIERA | 185 |
| 6.1 IMPORTANCIA DEL SISTEMA FINANCIERO Y EFECTOS DE LA CRISIS | 185 |
| 6.2 MEDIDAS ADOPTADAS FRENTE A LA CRISIS Y SITUACIÓN ACTUAL | 185 |
| 6.3 UNIDADES DE INVERSIÓN (UDI's) | 187 |
| 6.4 ACUERDO DE APOYO INMEDIATO A LOS DEUDORES DE LA BANCA (ADE) | 196 |
| 6.5 ACUERDO DE APOYO FINANCIERO A LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA (FOPYME) | 202 |
| 6.6 PROGRAMA DE APOYO FINANCIERO AL SECTOR AGROPECUARIO Y PESQUERO (FINAPE) | 207 |

| | |
|---------------------|------------|
| CONCLUSIONES | 209 |
|---------------------|------------|

| | |
|---------------------|------------|
| BIBLIOGRAFÍA | XII |
|---------------------|------------|

INTRODUCCIÓN.

La existencia de las micro, pequeñas y medianas empresas se asocia en su origen a las actividades de tipo casero o artesanal, pero con el transcurso de los años, se han desarrollado en la medida de la capacidad técnica y económica de nuestro país.

Si bien es cierto que estos sectores en los últimos años han presentado un sinnúmero de transformaciones, también el acelerado avance de otros hizo más contrastante su situación de atraso productivo, en donde se registra una marcada diferencia entre unidades de carácter oligopolico y una considerable multitud de Micro, Pequeñas y Medianas empresas y que actualmente representan el 99% de la actividad económica del país, por lo que podemos observar como la Micro, Pequeña y Mediana Empresa, no solamente constituye el pilar de la planta productiva en México, sino también en muchos otros países, por lo que complementan a la gran empresa como su abastecedora más importante.

En la actualidad, son muchos los problemas que presentan las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas manufactureras, comerciales, agrícolas y ganaderas, la carencia de programas productivos, la mala planeación y organización, la falta, insuficiencia o distorsión de la información documental es otro de los principales obstáculos, entre otros, que no les ha permitido un desarrollo equilibrado y similar al de las grandes empresas.

Tomando en consideración la importancia, y prestando mayor atención a la problemática a la que estas empresas se ha enfrentado a raíz de la crisis económica de nuestro país y con el fin de contribuir a que se aclaren algunos puntos oscuros y despejar un poco el camino hacia su fortalecimiento y desarrollo, así como satisfacer las necesidades de información aunque de manera limitada. El presente trabajo da una propuesta informativa y de seguimiento general para emplear el financiamiento, resolver las incógnitas de el ¿Por qué? Y ¿Para qué? existen las diferentes alternativas de financiamiento a las cuales los empresarios pueden recurrir, así como ¿Cuáles son las más adecuadas?, ya que las empresas tienen diferentes problemas que marcan sus necesidades, por lo que para obtener un financiamiento deben tener muy clara estas alternativas que pueden tener del mismo. Otras dudas muy importantes a las que se darán respuesta, son ¿En cuanto tiempo se liquidará un crédito?, ¿Que beneficios se esperan obtener de él? y ¿Cuál será su costo y riesgo?

El trabajo se dividió en seis capítulos, cuidando de tener un enfoque sencillo, claro y de fácil comprensión

En el primer capítulo se exponen los conceptos básicos para identificar a una empresa en un contexto general, defínirla y poder comprender lo que es una micro, pequeña y mediana empresa

En el segundo capítulo, se analizan los diferentes problemas a los que se enfrentan los propietarios de este tipo de empresas y tener una clara idea de los elementos que no han permitido su desarrollo

En el tercer capítulo se presenta la figura del financiamiento y las consideraciones para permitir su relación con la Micro, Pequeña y Mediana Empresa y valorar de esta manera los beneficios que se esperan obtener, tomando en cuenta el riesgo así como ciertos lineamientos de carácter financiero como pueden ser la estructura financiera, el análisis financiero y el costo del financiamiento

En el cuarto capítulo se explica el abanico de alternativas de financiamiento, iniciando con las de carácter interno y siguiendo con las externas que en la actualidad se ofrecen por parte principalmente de la banca de desarrollo y a través de los diferentes intermediarios financieros

En el quinto capítulo, se trata de manera general, todos aquellos trámites que todo empresario deberá realizar al iniciar la solicitud para la obtención de un crédito, ante los diversos intermediarios financieros

En el sexto y último capítulo se presenta la necesidad, que derivada de las condiciones económicas por las cuales nuestro país atraviesa, de tratar las diferentes posibilidades que existen para reestructurar créditos ya otorgados y de esta manera los empresarios verse beneficiados económicamente, aliviando su carga financiera y de esta forma encontrar un atenuante a su problemática financiera

Es necesario indicar que en la presente investigación, no se pretende resolver casos específicos de financiamiento, ya que en la práctica deben resolverse de acuerdo a criterios también específicos, que varían según la importancia que se otorguen a las bases de evaluación, es decir a la profundidad del estudio de la situación financiera y a la variabilidad en la situación de la economía nacional, las políticas internas, etc. Nuestro objetivo principal es el de señalar e indicar que deben y como deben ser analizadas las diferentes alternativas de financiamiento por los usuarios del crédito o de el asesor financiero, ya que de la opinión respecto al propio financiamiento, o tipo de fuente del que se trate se llegará a una adecuada solución a sus problemas de carácter financiero, pues de elegirse inadecuadamente una alternativa de financiamiento, en lugar de favorecerlos, ocasionaría serios problemas que vendrían a incrementar los que se pretendían solucionar en un principio

CAPITULO I

GENERALIDADES.

- DEFINICIÓN DE EMPRESA
- FUNCIONES BASICAS DE LA EMPRESA.
- CLASIFICACION DE LAS EMPRESAS
- CRITERIOS GENERALES PARA DETERMINAR EL TAMAÑO DE UNA EMPRESA.
- DEFINICION DE MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA
- MICROEMPRESA
- PEQUEÑA EMPRESA
- MEDIANA EMPRESA
- IMPORTANCIA DE LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA.

CAPITULO I

GENERALIDADES.

1.1. DEFINICIÓN DE EMPRESA.

Con la finalidad de formar un criterio más simple del significado de empresa, es necesario adentrarse en el concepto mismo de esta, para lo cual se citarán a continuación definiciones de diferentes autores

El Instituto Mexicano de Contadores Públicos (El IMCP) en el boletín A2, define que la entidad "Es una unidad identificable que realiza actividades económicas constituida por combinaciones de recursos humanos, recursos naturales y capital, coordinados por una autoridad que toma decisiones encaminadas a la consecución de los fines para los que fue creada"¹

El Profesor Guzmán Valdivia define a la empresa en los siguientes términos "Es la unidad económica social en la que el capital, el trabajo y la dirección se coordinan para lograr una producción que responda a los requerimientos del medio humano en el que la propia empresa actúa"²

Otro importante Autor Agustín Reyes Ponce define a la empresa como un ente económico integrado por

- a) Bienes materiales (Edificios, Materias Primas, Dinero)
- b) Hombres (Son el elemento eminentemente activo en la empresa y desde luego el de máxima dignidad)
- c) Sistemas (Son relaciones estables en que deben coordinarse las diversas cosas, las diversas personas o estas con aquellas, por lo que son bienes inmateriales los que serían el Sistema de Producción y el Sistema de Organización y Administración)³

El C.P. Arturo Elizondo López, define a la empresa de la siguiente manera

"Unidad identificable que utiliza recursos materiales y humanos, debidamente coordinados, por una autoridad decisora, con el fin de obtener objetivos"⁴

Ahora bien, usando los conceptos anteriores, se presenta una definición de entidad, como la unidad económica básica constituida legalmente por un conjunto de recursos humanos, financieros, técnicos y de información, coordinados a través de una autoridad decisora para lograr un objetivo determinado

¹ Principios de Contabilidad Generalmente Aceptados, edit IMCP Edic. 1994, pag. 29

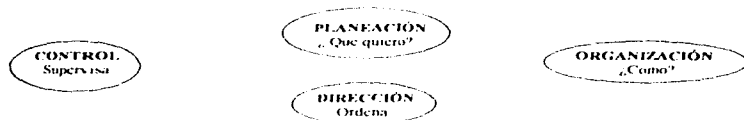
² Isaac Guzmán Valdivia, La Sociología de la Empresa, Editorial Jus, México, 1963

³ Agustín Reyes Ponce, Admón. de Empresas, Limusa Wiley, México, pages 72 y siguientes: Primera Parte.

⁴ Elizondo López Arturo, El proceso Contable 1er nivel, Edit. E.C.I.S.I México, 1990 Pag. 108

1.2. FUNCIONES BÁSICAS DE LA EMPRESA.

En la Empresa se realizan muchas actividades que conoce muy bien el empresario. El dominio directo o indirecto de estas actividades es lo que se conoce como administración, la administración de empresas es el conjunto de conocimientos y habilidades que permiten dominar directa o indirectamente todas las actividades y transacciones de una empresa. Las actividades administrativas cubren cuatro fases o etapas del proceso administrativo, como se ilustra a continuación:



El proceso administrativo se repite una y otra vez, por lo que las etapas conforman el ciclo administrativo. La administración de una empresa surge con la planeación inicial y se desarrolla hasta llegar a su control, pero no se detiene ahí, sino que se utiliza un buen control para volver a planear con lo que se reinicia el ciclo.

PLANEACIÓN - Las actividades de planeación fijan los propósitos de la empresa, así como los recursos materiales (equipos, maquinaria, taller) y los trabajadores para lograrlos.

ORGANIZACIÓN - Las actividades de organización establecen el orden de los recursos y las funciones que deben realizar los miembros de la empresa para lograr los propósitos.

DIRECCIÓN - Las actividades de dirección consisten, en hacer que el personal trabaje para que se logren los propósitos de la empresa.

CONTROL - Las actividades de control examinan si se están haciendo eficaz y eficiente en el logro de los propósitos fijados en la planeación.

Las actividades del proceso administrativo, planeación, organización, dirección y control se desarrollan en las áreas funcionales de:

- Mercadotecnia
- Producción
- Financiera
- Recursos Humanos

1.2.1. FUNCIÓN DE MERCADOTECNIA.

Es el área encargada de llevar los bienes y servicios del productor al consumidor y de esta forma obtener utilidades y además satisfacer las necesidades de los consumidores, por lo que se conoce como el área de las cuatro "P": Plaza, Producto, Promoción y Precio

PLAZA La función comercial comprende dos actividades muy importantes, la de comprar y la de vender. El término plaza puede definirse desde diversos enfoques, para efecto de este tema se define como El conjunto de personas o consumidores que están dispuestos a adquirir un producto o servicios determinados, o quienes se les puede persuadir que lo compren

PRODUCTO Es una combinación de características unidas en una forma fácilmente identificable, que el comprador pueda aceptar como algo que le sirve para satisfacer sus deseos o necesidades.

PRECIO Es el valor de un producto o servicio, expresado en dinero y el precio puede determinarse en un momento dado en función a la demanda de un producto, además la posición favorable o desfavorable de la empresa con respecto a la competencia, por tanto el precio tiene una considerable importancia sobre las ventas de la empresa y sus beneficios.

PROMOCIÓN Esta parte se refiere al hecho de dar a conocer el producto y como promoverlo en un mercado

1.2.2. FUNCIÓN DE PRODUCCIÓN.

Es el área encargada de la transformación de las materias primas en productos terminados. Algunas decisiones que debe tomar el empresario en esta área son:

- Localización de la planta o taller
- Tamaño de la planta
- Materias primas
- Maquinaria y Equipo
- Proceso de producción
- Almacenamiento

1.2.3. FUNCIÓN FINANCIERA.

Las finanzas constituyen una función operacional de gran importancia para gran cantidad de actividades administrativas. Se necesita dinero para cubrir aspectos tales como nómina, para la compra de materia prima, para compra de maquinaria requerida y para vender a los clientes y esperar el pago hasta una fecha posterior.

Las finanzas hacen posible afrontar estas necesidades esenciales pero también entre las actividades que realiza se encuentran las siguientes:

- Obtención oportuna de los recursos financieros necesarios para que se cumplan los planes de la empresa.
- El manejo de las relaciones con bancos y entidades financieras.
- Organización de un sistema contable.

1.2.4. RECURSOS HUMANOS.

Es el área encargada de la dirección eficiente del personal de la empresa, estas actividades suelen estar relacionadas con:

- Reclutamiento y Selección de Personal
- Capacitación - Motivación del Personal
- Sistema de incentivos y recompensas
- Riesgos y accidentes.

En la situación actual, la administración, presionada por un mercado actualmente competitivo por la especialización de trabajo, por la fuerza de las organizaciones laborales y por otros fenómenos no menos significativos, se ha visto precisada a formular una política de personal capaz de elevar al máximo la eficiencia y economía en los procesos operativos de la producción y comercialización.

Dado este crecimiento socioeconómico, la administración de personal tanto aplicada al sector público como el privado tienen un papel decisivo en la consecución de los objetivos de ese crecimiento y viene a ser una condición vital para alcanzar la sistematización y una eficiencia administrativa. Es necesario que las empresas evolucionen hasta convertirse en organismos mejor estructurados y con una administración profesional que concilie los intereses entre el empresario y trabajador. Por ello, el empresario no debe dudar en tomar lo mejor de la experiencia de otras empresas, en lo referente al manejo de personal y transferirlo en toda proporción a la suya.

1.3. CLASIFICACIÓN DE LAS EMPRESAS.**DESDE EL PUNTO DE VISTA DE:****SU FUNCIÓN:**

PUBLICAS - Organismos Descentralizados
Organismos Desconcentrados

MIXTAS - Empresas de Participación Estatal a menos del 100%
Empresas de Participación Estatal al 100%

PRIVADAS - Personas Físicas
Personas Morales

SUS FINES:

Lucrativas
No Lucrativas

SU RÉGIMEN JURÍDICO:

INDIVIDUAL.- Persona Física

COLECTIVA - Sociedad Civil
Sociedad Mercantil
Asociación Civil
Participación

ORGANISMOS CREADOS POR LEYES O DECRETOS:

Sociedades mutualistas
Fideicomisos

SU ACTIVIDAD:

PRIMARIAS - Agropecuarias
Ganaderas
Extractivas

SECUNDARIAS - Industrial
Manufacturera

TERCIARIA - Empresa comercial
Empresa de Servicios:
De beneficencia, científicas y Culturales.
De seguridad social.
Bancarias.
De seguros y fianzas
Servicios públicas.

SU TAMAÑO.-

Microempresa
 Empresa pequeña
 Empresa mediana
 Empresa grande

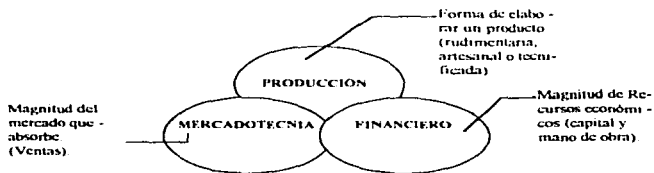
El enfoque de clasificación a emplear en la investigación, es el que tipifica a la empresa desde el punto de vista de su tamaño, debido a que es el que adoptan los organismos encargados de brindar apoyo financiero a la micro, pequeña y mediana empresa respectivamente

1.4. CRITERIOS GENERALES PARA DETERMINAR EL TAMAÑO DE UNA EMPRESA.

Existen varios elementos que permiten clasificar a las empresa de acuerdo a su tamaño, entre estos destacan

- A) Magnitud de sus recursos económicos principalmente capital y mano de obra
- B) Volumen de ventas anuales
- C) Área de operación de la empresa que puede ser local, regional, nacional e internacional

Esto significa que los principales criterios para juzgar el tamaño de una empresa son. ³⁴



³⁴ Méndez Morales José Silvestre, *Economía y la Empresa*, México McGRAW-HILL. Pag. 273.

1.5. DEFINICIÓN DE MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA.

La definición de Micro, Pequeña y Mediana Empresa, en la actualidad se basa en los parámetros marcados por la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (SECOFI), y que de acuerdo a un criterio financiero y de mercadotecnia, consideran el número de personal ocupado y el ingreso anual por ventas, que no deben rebasar el límite fijado por la misma Secretaría. En este sentido las cifras de personal y ventas serán las correspondientes al cierre del último ejercicio de la empresa de que se trate. Es importante señalar que en caso de empresas de nueva creación las ventas anuales, se estimaran en razón del número de trabajadores y de la capacidad productiva de la empresa.

Cuadro 1.

| DEFINICIÓN DE MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA | | |
|---------------------------------------|------------------|--|
| TAMAÑO | PERSONAL OCUPADO | VENTAS NETAS ANUALES (ÚLTIMO EJERCICIO FISCAL O PROYECCIÓN A 12 MESES) EN MONEDA NACIONAL. |
| MICRO EMPRESA | DE 1 a 15 | \$ 1'500,000 |
| PEQUEÑA EMPRESA | DE 16 A 100 | \$ 15'000,000 |
| MEDIANA EMPRESA | DE 101 A 250 | \$ 34'000,000 |

Fuente: Circulares de NAFIN a intermediarios financieros.

Estos criterios son modificados y ajustados de acuerdo a las circunstancias económicas que prevalezcan en el país.

Una vez que se conocen el porqué y para que los criterios de clasificación de las empresas, se analizarán las características, ventajas y desventajas que diferencian entre sí a la Micro, Pequeña y Mediana empresa

1.6. MICROEMPRESA.

1.6.1. CARACTERÍSTICAS.

UBICACIÓN

- Se encuentra diseminadas en todas y cada una de las poblaciones rurales del país

ORGANIZACIÓN

- Empresas artesanales o industrias caseras
- La administración es empírica, el dueño controla directamente y sin jefes intermedios un grupo muy reducido de personas, si recibe ayuda es en muchas ocasiones de familiares suyos
- Existe una excesiva influencia familiar, en los niveles directivos y medio de la empresa, lo que coloca a la empresa en desventaja respecto de sus competidores quienes pueden elegir el personal idóneo para cada puesto

PRODUCCIÓN

- En la mayor parte de estas empresas la materia prima utilizada son los recursos agrícolas para lo que se utilizan medios de producción como herramientas artesanales, aplicando un proceso productivo con tecnología tradicional y cuyo resultado son productos elaborados de tipo agrícola, textil, de alfarería, artículos de sebestearia etc

FINANCIERO

- Un empresario posee totalmente el capital de la empresa
- La planeación y organización del negocio no requieren de grandes erogaciones de capital.
- Invierten la mayoría de sus ganancias en materia prima

MERCADO

- La fijación de sus precios se basa en el costo de las materias primas
- Tienen como cliente principal al consumidor final.
- Efectúan sus ventas de contado

1.6.2. VENTAJAS Y LIMITACIONES.

VENTAJAS DE LAS MICROEMPRESAS

- Sus necesidades de capital son mínimas, por lo que pueden iniciar y desarrollar un negocio
- Se adaptan con facilidad a los cambios estructurales y tecnológicos, es decir asimilan con rapidez los cambios
- Poseen elevada capacidad de adaptación a los cambios y oportunidades del mercado
- Uso intensivo de mano de obra que contribuye a resolver el problema de desempleo
- Las materias primas que demandan en su mayor parte este tipo de empresas, son producidas por la propia localidad en la que se ubican
- Por su tamaño, los procedimientos administrativos también pueden cambiar y adaptarse a las circunstancias
- Dan una mejor atención al cliente, la cual muchas veces es personalizada al mismo tiempo, no se requiere de mucho papeleo y las funciones y servicios no están burocratizados
- Producen artículos que generalmente, están destinados a surtir mercados locales y son bienes de consumo básico
- Disponen de oportunidades y de la posibilidad de concentrarse en productos en los que posee máxima competitividad de acuerdo con las tendencias de la demanda
- Se establecen en diversas regiones geográficas, lo cual les permite contribuir al desarrollo regional
- Existe baja dependencia del exterior, ya que la mayor proporción de recursos, insumos, maquinaria y equipo son de procedencia nacional
- Su flexibilidad operativa, el conocimiento de sus procesos productivos y la capacidad de adaptación, permiten articularse con los grandes complejos industriales, generándoles a estos costos menores.

LIMITACIONES DE LAS MICROEMPRESAS

- Obtienen ganancias reducidas
- Su funcionamiento se adapta a las condiciones de mercado, faltándoles iniciativa y mayor audacia en todos los planos de sus actividades
- Cuentan con capital impersonal o familiar el cual generalmente, no alcanza para obtener un efectivo despegue económico como empresa.

- Se encuentran rezagadas en términos comparativos con las demás empresas, tanto en la esfera productiva, como la tecnológica y administrativa
- Su administración es empírica y generalmente la lleva a cabo el dueño de la empresa, lo cual acarrea muchas fallas e ineficiencias en el proceso productivo, ya que el microempresario carece de conocimientos de la gestión administrativa y de capacidad de negociación, tanto ante sus clientes, como ante sus proveedores de insumos, situación explicable por los montos poco considerables de ventas y adquisiciones
- Difícil acceso y falta de información de procesos técnicos, así como de sus actividades y competidores
- Desventaja competitiva frente al grado de automatización de la producción y la productividad
- Bajo nivel de agrupación y de representatividad frente a una limitada atención del Estado
- Débil poder de negociación en el entorno financiero, económico y político
- Se centra en sus propias actividades y se desvinculan de los centros de investigación y desarrollo tecnológico, con lo cual se sigue rezagando
- Deseconomías de escala se refiere a que conforme aumente el tamaño de la producción, los costos por unidad producida tenderán a reducirse, ya que una unidad más que se produzca por especialización tenderá a ser generada con menos esfuerzo, en trabajo e insumos y frecuente utilización de modelos diseñados por otros establecimientos
- Por su propio tamaño enfrentan problemas de diversa índole, tanto de financiamiento como de recursos humanos e incluso de las plantas de la construcción y de transportes, ya que en lo que se refiere a las políticas e instrumentos de fomento, la experiencia ha evidenciado que han resultado inaccesibles para ese tipo de empresas
- Son más vulnerables a la fiscalización y control gubernamental, ya que siempre se encuentran temerosas a la visita de los inspectores
- La falta de recursos financieros las limita, ya que no tienen fácil acceso a las fuentes de financiamiento
- Tienen pocas o nulas posibilidades de fusionarse o absorber otras empresas; es muy difícil que pasen al rango de medianas empresas
- Mantener una gran tensión política ya que los grandes empresarios tratan por todos los medios de eliminar a estas empresas por lo que la libre competencia se limita o de plano desaparece
- Inadecuados e inexistentes controles de calidad y su discontinuidad en la producción causada por la imposibilidad financiera de mantener niveles adecuados de inventarios en función de un ciclo razonable y permanente de producción

- Su falta de liquidez es general debido a su propia informalidad y a que opera sin criterios de rentabilidad particularmente en las casas de talleres y agrupaciones informales.

1.7. PEQUEÑA EMPRESA.

1.7.1. CARACTERÍSTICAS.

UBICACIÓN

- Se establecen en diversas regiones geográficas, lo cual les permite contribuir al desarrollo regional.

ORGANIZACIÓN

- Empresas privadas o independientes en poder familiar
- Familiares asumen dirección comercial y técnica
- Poseen unidad de mando, lo cual les permite una adecuada vinculación entre las funciones administrativas y las operativas
- Existe la posibilidad de que el dueño conozca a todos sus trabajadores, pudiendo resolver así los problemas conforme se le vayan presentando
- Existe la facilidad de una gran centralización, no requiere de mucho papeleo
- Las funciones se especializan y existen uno o dos niveles intermedios de jefes, de tal manera que las ordenes deben normalmente pasar a través de estos niveles

PRODUCCIÓN

- Materia Prima - Utiliza insumos locales disponibles
- Medios de Producción.- Herramientas, aparatos y maquinaria simple
- Proceso Productivo - Asimilan y se adaptan con facilidad a tecnología de diversos tipos
- Productos elaborados - Son bienes de consumo básico (agroindustriales, vestidos, muebles, zapatos, artículos de cuero, domésticos y de metal)

MERCADO

- Producen artículos que generalmente están destinados a surtir mercados locales y son bienes de consumo básico.
- Producen y venden artículos a precios competitivos, ya que sus gastos no son muy grandes y sus ganancias no son excesivas.

- Mantienen una gran flexibilidad, por lo que se adaptan con facilidad al tamaño del mercado aumentan o reducen su actividad cuando es necesario
- Existe un contacto directo y personal con los consumidores a los cuales sirve

FINANCIERO

- Por lo general financian su actividad con recursos o fondos extra institucionales, dado que la banca en su carácter de fuente de financiamiento la considera no sujeto de crédito y solo utiliza marginalmente sus servicios, por ejemplo Como ahorrador ya que la tasa pasiva que cubren los bancos actualmente, podría serle más útil colocar sus recursos con ellos y los rendimientos que espera, son para cubrir sus necesidades más inmediatas de satisfactores, reduciendo así su capacidad de reinversión, con la consecución de cerrar fuentes de empleo

1.7.2. VENTAJAS Y LIMITACIONES.

VENTAJAS DE LAS PEQUEÑAS EMPRESAS

- Tienen gran capacidad para generar empleos, absorben una parte importante de la población económicamente activa
- Asimilan y se adaptan con facilidad a tecnologías de diversos tipos
- Producen artículos que generalmente están destinados a surtir mercados locales y son bienes de consumo básico
- Se establecen en diversas regiones geográficas, lo cual les permite contribuir al desarrollo regional.
- Mantienen una gran flexibilidad, por lo que se adaptan con facilidad al tamaño del mercado, aumentan o reducen su actividad cuando se hace necesario
- El personal ocupado por la empresa es bajo, por lo cual el gerente que generalmente es el dueño, conoce a los trabajadores y empleados, lo que le permite resolver con facilidad los problemas que se le presenten
- La planeación y organización del negocio no requiere de grandes erogaciones de capital, inclusive los problemas que se presentan se van resolviendo sobre la marcha
- El consumo intermedio de las grandes y medianas empresas, así como la demanda del sector público, particularmente en el escenario de la descentralización, es flexible también para el manejo de costos frente a las escalas de producción
- Producen y venden artículos a precios competitivos, ya que sus gastos no son muy grandes y sus ganancias no son excesivas

- Los dueños generalmente tienen un gran conocimiento del área en que operan, permitiéndoles aplicar su ingenio, talento y capacidades para la adecuada marcha del negocio

LIMITACIONES DE LAS PEQUEÑAS EMPRESAS

- Les afecta con mayor facilidad, los problemas que suscitan en el entorno económico
- Viven al día y no pueden soportar periodos largos de crisis en los cuales disminuyen las ventas
- La falta de recursos financieros los limita, ya que no tienen fácil acceso a las fuentes de financiamiento
- Tienen pocas o nulas posibilidades de fusionarse o absorber a otras empresas.
- Mantienen una gran tensión política, ya que los grandes empresarios tratan por todos los medios de eliminar a estas empresas, por lo que la libre competencia se limita o de plano desaparece
- Su administración no es especializada, es empírica y por lo general la llevan a cabo los propios dueños
- Por la propia inexperiencia del dueño, este se dedica un número mayor de horas al trabajo, aunque su rendimiento no es muy alto

1.8. MEDIANA EMPRESA.

1.8.1. CARACTERÍSTICAS.

UBICACIÓN

- Se desarrollan y establecen en diversas regiones del país y contribuyen al desarrollo local, regional por sus efectos multiplicadores

ORGANIZACIÓN

- Empresas privadas o de participación estatal. Son fundadas por varios socios (sin relación de parentesco), la familia no juega ya un papel dominante
- El dueño empieza a perder el contacto con la mayoría del personal, ya que no conoce todo lo que sucede en la empresa
- Se presenta la necesidad de proporcionar conocimientos técnicos, administrativos de alta gerencia, para lo cual brinda capacitación, principalmente por despachos contables, cámaras y asociaciones
- Las funciones se especializan y se generan niveles jerárquicos que permiten llevar una mejor administración y control de procesos administrativos y de producción

PRODUCCION

- **MATERIA PRIMA** - Material importado o del país.
- **MEDIOS DE PRODUCCION** - Maquinas, instalaciones y herramientas mecanizadas y semiautomaticas
- **PROCESO PRODUCTIVO** - Tecnologia proveniente de paises industrializados, no siempre adaptada a las condiciones locales
- **PRODUCTOS ELABORADOS** - De tipo industrial (implementos agricolas, maquinas simples, medios de transporte, aparatos de refrigeracion y similares, lotes pequenos)

MERCADO

- Tienen una amplia cobertura de areas productivas, diferentes ramas y actividades económicas

FINANCIERO

- Ingreso al mercado de capitales privado y publico

1.8.2. VENTAJAS Y LIMITACIONES.**VENTAJAS DE LA MEDIANA EMPRESA**

- Cuentan con una buena educación organizacional, lo cual les permite ampliarse y adaptarse a las condiciones del mercado y de la creciente población
- Tienen una gran movilidad, permitiéndoles ampliar o disminuir el tamaño de la planta, así como cambiar los procesos técnicos necesarios
- Por su dinamismo tienen grandes posibilidades de crecimiento y pueden llegar a convertirse en empresas grandes
- Asimilan y adaptan nuevas tecnologías con relativa facilidad
- Se desarrollan y establecen en diversas regiones del país y contribuyen al desarrollo local y regional por sus efectos multiplicadores
- Cuentan con una buena administración, aunque en muchos casos influenciada por la opinión personal de los dueños del negocio

LIMITANTES DE LA MEDIANA EMPRESA

- Mantienen altos costos de operación

- No se reinvierten las utilidades para mejorar el equipo y las técnicas de producción
- Sus ganancias no son muy elevadas, por lo cual, muchas veces se mantienen en el margen de la operación y con muchas posibilidades de abandonar el mercado
- No contratan personal especializado y capacitado por no poder pagar altos salarios
- La calidad de la producción no siempre es la mejor, muchas veces es deficiente, porque los controles de calidad son mínimos o no existen
- No pueden absorber los gastos de capacitación y actualización del personal, pero cuando lo hacen, enfrentan la fuga de su personal capacitado
- Sus posibilidades de fusión y absorción de empresa es reducida o nulas
- Algunos problemas que enfrentan las medianas empresas en forma cotidiana son: ventas insuficientes, debilidad competitiva, mal servicio, deficiente atención al público, indiferencia frente a las quejas, precios altos o productos de mala calidad, activos fijos excesivos, mala ubicación de sus plantas, descontrol de inventarios, problemas en el pago de impuestos, problemas con los inspectores, falta de financiamiento adecuado y oportuno, entre otros.

1.9. IMPORTANCIA DE LA MICRO PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA.

Son importantes fuentes generadoras de empleo, pues el número de estas son mayores. Al mismo tiempo contribuyen a la distribución regional del ingreso, como presentan cierta tendencia a la especialización, cuentan con las bases para actuar como proveedoras eficientes y competitivas de empresas grandes. A lo anterior debe agregarse su gran flexibilidad para responder a los cambios del mercado, pues no utilizan equipo muy complejo y su estructura productiva les permite atender en forma oportuna, la fabricación sobre pedido. Estos empleados participan directamente en la producción y venta de sus productos, pues conocen todo el proceso de operación. Por el tamaño de estas industrias es posible aprovechar de manera racional los recursos naturales de una región que a la gran industria resultaría incoesteable explotar debido a su escala de producción y al tipo de tecnología que utilizan.

La promoción de la micro, pequeña y mediana empresa es una de las tareas prioritarias en el Programa de Modernización Industrial y Comercial del Gobierno Federal. Las empresas de menor tamaño constituyen el tejido fundamental de la actividad manufacturera.

La importancia de la Micro, Pequeña y Mediana empresa, no importando el grado de industrialización no sólo es de carácter económico, sino también de orden social. La Micro, Pequeña y Mediana empresa, al incorporar fuerza de trabajo al sector manufacturero, procedente del agro-mexicano contribuye, por un

lado, a elevar a un rango social distinto a este sector de desocupados a semiocupados, debido a la capacidad de compra que le proporciona la industria, a través de su salario y por los bienes que adquieran con él. Por otro lado, contribuye a formar y a capacitar la mano de obra que por la estructura educacional, característica de países en proceso de desarrollo, no habría encontrado los elementos para su entrenamiento y capacitación.

Así mismo, en un país en proceso de permanente cambio, hacia una estructura industrial más compleja, pero que aún no ha logrado desarrollar la capacidad gerencial a niveles con que cuentan naciones como Estados Unidos de Norte América, Francia, Alemania, Japón, etc. La Micro, Pequeña y Mediana empresa se constituye en la escuela práctica. En ella se gesta la formación gerencial que necesita forzosamente un país para mejorar su estructura administrativo-productiva para una sólida y pujante empresa.

Es responsabilidad social de La Micro, Pequeña y Mediana empresa reducir sus costos y mejorar su calidad de manera insoslayable, para que contribuya con efectividad a propiciar y desarrollar el mercado interno, es decir, en nuestro país existen aún considerables sectores marginados del uso no solo de artículos industriales procedentes de la industria del calzado, del vestido, la alimentación y el alojamiento, sino de bienes industriales, intermedios y duraderos.

La Micro, Pequeña y Mediana empresa contribuyen a elevar el nivel de ingresos de la población, al constituir un mecanismo redistribuido 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 Micro, Pequeña y Mediana empresa, son un mecanismo de captación de pequeños ahorradores para hacerlos productivos, ahorros que de otro modo hubieran permanecido ociosos.

CAPITULO II

SITUACIÓN ECONÓMICA ACTUAL DE LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA.

- LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA EN EL CONTEXTO EMPRESARIAL DEL PAIS
- PROBLEMATICA PARA EL DESARROLLO DE LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA
- PERSPECTIVAS PARA EL DESARROLLO DE LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA

CAPITULO II

SITUACIÓN ECONÓMICA ACTUAL DE LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA.

2.1. LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA EN EL CONTEXTO EMPRESARIAL DEL PAÍS.

En la actualidad la Micro, Pequeña y Mediana Empresa en el contexto nacional representan el 99% del total de las empresas del país, y la distribución es de Micro 98 %, Pequeña 1,7 % y Mediana 0,3%

En lo que se refiere al sector comercial, este representa el 57,4%, manufacturero 10,3%, servicios 31,3%, construcción 1 % y la distribución de las empresas por tamaño es Micro 98,6%, Pequeña 1,3% y Mediana 0,1%, concentrándose la mayor parte en las Microempresas.

Con esta información se pueden visualizar, los factores que influyen en el comportamiento general de las empresas y que afectan el desarrollo de la economía, la cual se caracteriza por una desaceleración del crecimiento, reducción en la demanda, mayor competencia interna, encarecimiento del crédito, reestructuración de las empresas con ajuste de personal y cierre en algunas de ellas, contemplándose todo este panorama fuertemente en las empresas Micro, Pequeñas y Medianas.

En lo que respecta a la edad de los empresarios y las empresas, encontramos que la edad promedio del Microempresario es de 41 años, mientras que en la pequeña y mediana empresa es de 39 años, además cerca del 90% de las empresas medianas tienen seis años de estar operando. En la pequeña empresa esta proporción se ubica alrededor del 80% y en la microempresa el 51% presentan este promedio. Cabe resaltar que casi el 24 % de las microempresas tienen solo tres años de vida y que dentro de estos empresarios el grado profesional completo se localiza en los establecimientos pequeños y medianos, otro aspecto importante es la ubicación de la empresa siendo el principal factor el acceso a clientes, en los tres tamaños de los negocios, lo cual indica el grado de razonamiento por parte de los microempresarios para considerar la posibilidad de progreso de su negocio, ya en aspectos de operatividad de las empresas y referente a los factores que se consideran para determinar costos y precios de ventas, señala que un factor importante es el costo de mano de obra, materia prima, principalmente en la microempresa, ya que en este tipo de empresas, gran parte de sus costos totales es en materias primas. Un segundo factor es el de la competencia con lo cual se busca obtener mercado y un tercero el de costos fijos.

Gran parte de las empresas comerciales micros y pequeñas no cuentan con recursos para comercializar sus productos, en una situación actual en que la competencia se ha acentuado y el consumo se ha hecho más selectivo por parte del consumidor en cuanto a precio, calidad y tipo de producto necesario, por lo que en la mayoría de las empresas la forma más utilizada para dar a conocer el producto es a través de la presentación directa y no por medio de difusión que utilizan otras empresas.

Asimismo en un mercado más competitivo y modernizante, es necesario ir mejorando el servicio y los productos que se comercializan, por lo que las empresas tienden a ampliar o renovar su equipo, observándose que esta necesidad se da más fuerte en las empresas medianas, pero es también interesante que los empresarios consideren que la mayor dificultad para ampliar o renovar su equipo es por el alto costo de compra o reparación, además del aspecto de financiamiento.

En la actualidad la mayor parte de los establecimientos que acuden a solicitar créditos se concentran en los pequeños empresarios, que presentan solicitudes a la banca comercial. A la vez se puede apreciar que la microempresa no recurre al financiamiento bancario por que le es poco accesible y caro, además que su estructura comercial es diferente al de otro tamaño de negocios y mejor recurre a otras alternativas como el crédito de proveedores o buscar mejores precios.

Referente a lo anterior se encuentra el que dentro de las consideraciones para reducir sus costos y ofrecer un mejor precio al consumidor, está el de contar con buenos proveedores, siendo el principal razonamiento para su elección el del precio, con ello el establecimiento se ayuda a obtener mejores costos.

Por último, ante la situación económica actual en que las perspectivas cambian y se vive un mercado diferente y de mayor competencia, lo que se ha traducido en el fortalecimiento de algunas empresas y la desaparición de otras, los empresarios consideran diversos aspectos para mantenerse y crecer en el mercado, como son los factores enunciados en los cuadros ¹¹ 1, 2, 3, 4, 5, 6, 7, 8.

¹¹ Esta síntesis proviene del estudio realizado en 1990, por Nacional Financiera, el Instituto Nacional de Estadística Geografía e Informática, Organismos Públicos y Privados vinculados con la instalación y operación de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa.

CUADRO 1.

RAZÓN DE UBICACIÓN DE LA EMPRESA
(DISTRIBUCIÓN PORCENTUAL)

RAZÓN DE UBICACIÓN TAMAÑO DE EMPRESA

| | Micro | Pequeña | Mediana | Total |
|--------------------------------|-------|---------|---------|-------|
| Acceso a clientes | 65.6 | 62.9 | 59.1 | 64.8 |
| Por instalaciones | 12.7 | 19.5 | 41.6 | 14.3 |
| Por los servicios de la zona | 19.0 | 30.9 | 40.1 | 22.1 |
| Disponibilidad de mano de obra | 01.9 | 01.5 | 05.1 | 02.5 |
| Cercanía de la materia prima | 07.0 | 09.7 | 11.7 | 07.7 |
| No encuentro otra | 02.0 | 01.5 | 00.0 | 01.8 |
| Otros | 01.5 | 02.0 | 04.4 | 01.7 |

CUADRO 2.

FACTORES CONSIDERADOS PARA DETERMINAR COSTOS DE VENTA
(DISTRIBUCIÓN PORCENTUAL)

FACTORES CONSIDERADOS TAMAÑO DE EMPRESA

| | Micro | Pequeña | Mediana | Total |
|----------------------------------|-------|---------|---------|-------|
| Combinación de factores internos | 09.1 | 12.2 | 15.0 | 14.5 |
| Costos de materia prima | 52.7 | 40.7 | 27.7 | 47.6 |
| Por la competencia | 21.8 | 25.0 | 21.9 | 22.4 |
| Costos de mano de obra | 05.5 | 09.3 | 08.8 | 06.3 |
| Costos fijos | 17.2 | 12.5 | 11.9 | 16.2 |
| Gastos administrativos | 03.4 | 07.4 | 08.8 | 04.4 |
| Prezios oficiales | 06.3 | 08.6 | 13.9 | 07.0 |
| Otros | 01.5 | 01.0 | 02.2 | 03.4 |

CUADRO 3.

FORMA MAS UTILIZADA PARA DAR A CONOCER EL PRODUCTO Y/O SERVICIO

(DISTRIBUCIÓN PORCENTUAL)

FORMAS MAS UTILIZADAS

TAMAÑO DE EMPRESAS

| | Micro | Pequeña | Mediana | Total |
|--------------------------------|-------|---------|---------|-------|
| Presentación directa | 89.7 | 55.7 | 48.9 | 81.7 |
| Perifoneos | 04.3 | 29.8 | 47.3 | 09.8 |
| Directorio telefónico | 04.7 | 26.6 | 33.1 | 08.3 |
| Folleto | 01.5 | 11.5 | 19.7 | 04.2 |
| Otros clientes | 08.7 | 11.7 | 08.8 | 09.2 |
| Volantes | 06.9 | 14.9 | 19.7 | 08.9 |
| Radio | 04.3 | 26.3 | 33.6 | 09.6 |
| Promoción entre distribuidores | 01.7 | 08.9 | 10.9 | 03.5 |
| Otros | 00.5 | 03.4 | 01.5 | 01.1 |

CUADRO 4.

EMPRESAS QUE HAN NECESITADO AMPLIAR O RENOVAR SU EQUIPO EN LOS ÚLTIMOS SEIS MESES

(DISTRIBUCIÓN PORCENTUAL)

NECESIDADES DE MEJORAR
EL EQUIPO

TAMAÑO DE EMPRESAS

| | Micro | Pequeña | Mediana | Total |
|--------------|-------------|-------------|-------------|-------------|
| SI | 29.2 | 53.8 | 62.8 | 35.2 |
| NO | 07.8 | 47.2 | 37.8 | 64.8 |
| TOTAL | 100% | 100% | 100% | 100% |

CUADRO 5.

DIFICULTADES PARA AMPLIAR O RENOVAR EL EQUIPO EN LOS ÚLTIMOS SEIS MESES
(DISTRIBUCIÓN PORCENTUAL)

DIFICULTADES

TAMAÑO DE EMPRESAS

| | Micro | Pequeña | Mediana | Total |
|------------------------------------|-------------|-------------|-------------|-------------|
| Alto costo de compra o reparación | 81.1 | 72.5 | 71.8 | 78.0 |
| Falta de capacitación del personal | 02.8 | 02.3 | 07.1 | 04.4 |
| Insuficiencia de oferta nacional | 00.7 | 02.1 | 01.2 | 01.2 |
| Desconocimiento de cómo hacerlo | 04.0 | 00.7 | 02.4 | 03.0 |
| Inseguridad | 03.9 | 04.2 | 02.4 | 03.8 |
| Problemas de financiamiento | 00.7 | 02.1 | 01.2 | 01.2 |
| Ninguna | 01.8 | 04.9 | 09.4 | 03.3 |
| Otras | 05.0 | 06.2 | 04.5 | 05.1 |
| TOTAL | 100% | 100% | 100% | 100% |

CUADRO 6.

EMPRESAS QUE SOLICITARON CRÉDITO PARA SU NEGOCIO EN LOS ÚLTIMOS SEIS MESES
(DISTRIBUCIÓN PORCENTUAL)

EMPRESARIOS QUE

SOLICITARON CRÉD.

TAMAÑO DE EMPRESAS

| | Micro | Pequeña | Mediana | Total |
|--------------|-------------|-------------|-------------|-------------|
| SI | 25.2 | 60.6 | 44.5 | 32.4 |
| NO | 74.8 | 39.4 | 55.5 | 67.6 |
| TOTAL | 100% | 100% | 100% | 100% |

CUADRO 7.

FACTORES QUE DETERMINAN LA ELECCIÓN DE PROVEEDORES
(DISTRIBUCIÓN PORCENTUAL)

FACTORES TAMAÑO DE EMPRESAS

| | Micro | Pequeña | Mediana | Total |
|---------------------------|-------|---------|---------|-------|
| Precio | 75.0 | 67.0 | 62.0 | 72.9 |
| Calidad del Producto | 48.1 | 60.5 | 59.1 | 50.8 |
| Servicio | 33.6 | 44.7 | 59.9 | 36.8 |
| Oportunidad de la entrega | 15.5 | 22.2 | 32.1 | 17.5 |
| Facilidades crediticias | 21.1 | 15.5 | 14.6 | 19.8 |
| Únicos en el mercado | 03.8 | 06.9 | 05.1 | 04.4 |
| Otros | 00.8 | 01.5 | 02.2 | 01.0 |

CUADRO 8.

FACTORES CONSIDERADOS IMPORTANTES POR LOS EMPRESARIOS PARA MANTENERSE Y CRECER
EN EL MERCADO
(DISTRIBUCIÓN PORCENTUAL)

FACTORES TAMAÑO DE EMPRESAS

| | Micro | Pequeña | Mediana | Total |
|------------------------------------|-------|---------|---------|-------|
| Capacitar al personal | 12.0 | 51.6 | 62.8 | 21.5 |
| Especializar su actividad | 30.8 | 38.9 | 32.1 | 32.4 |
| Optimizar los recursos naturales | 17.5 | 38.9 | 48.9 | 22.8 |
| Desconoce como hacerlo | 26.2 | 02.6 | 00.0 | 20.7 |
| Agruparse para ser más productivos | 19.0 | 20.1 | 20.4 | 19.2 |
| Ofrecer buen precio | 02.4 | 01.9 | 01.5 | 02.2 |
| Otros | 03.7 | 03.2 | 00.7 | 03.5 |

2.2. PROBLEMÁTICA PARA EL DESARROLLO DE LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA.

Pese a su importancia para el desarrollo económico de México, este tipo de empresas tienen problemas que afectan su eficiencia y condicionan su avance, si bien es cierto que en su mayoría estos datan de tiempo atrás. Las condiciones prevalecientes en los últimos años las han agravado, por ello se requieren estrategias de desarrollo integral que brinden soluciones y las impulsen de manera decidida y sólida. Enseguida se señalan los obstáculos que aquejan a este núcleo industrial en cada uno de los aspectos de su operación con el fin de tener una panorámica global de su situación.

2.2.1. ASPECTOS DE PRODUCCIÓN.

Las Micro, Pequeña y Mediana Empresa, operan en condiciones de baja productividad y reducidos márgenes de ganancia, lo que limita considerablemente su capacidad de ahorro e inversión, ello se deriva de:

- a) La baja calificación de su mano de obra, que afecta la eficiencia operativa.
- b) La reducida utilización de la capacidad instalada, lo cual trae como consecuencia la elevación de sus costos.
- c) La carencia de información técnica para seleccionar maquinaria y equipo o adoptar medidas para elevar la productividad, aspectos estrechamente relacionados con la compra de tecnología y el uso de controles sistemáticos de calidad, lo que se traduce en inexistencia de métodos, falta de programación de la producción, maquinaria y equipos inadecuados y obsoletos e ineficiencia en la funcionalidad del equipo, y una fuerte tendencia a la improvisación.
- d) La insuficiente red de comunicaciones y servicios, lo que propicia bajos niveles de desarrollo e integración del mercado nacional.
- e) Imposibilidad de negociar y cumplir las condiciones de las cadenas de distribución y mayoristas, debido a sus pequeños volúmenes de producción.
- f) Su limitada capacidad financiera, que las obliga a comprar insumos en el mercado abierto (casi siempre al menudeo), donde son más caros, de menor calidad y con variaciones constantes de precio.

- g) La escasa participación** de los programas del sector público, debido a los **trámites excesivos** y a las condiciones de pago vigentes
- h) Limitada capacidad para concurrir** a los mercados de exportación, debido a la **irregularidad** en volumen y calidad de sus productos, así como su **débil comercialización** y a la **complejidad** de los trámites

2.2.2. ASPECTOS ECONÓMICO FINANCIEROS.

La mayor parte de las empresas Micro, Pequeñas y Medianas atraviesan por **constantes problemas económicos y financieros**, lo cual no permite el adecuado desarrollo de las mismas y más sin embargo los **causa grandes estragos** en su operación, estos problemas pueden relacionarse de la siguiente forma:

- a) La tendencia a la concentración** de la oferta, en **diversas ramas industriales** en un número reducido de empresas, lo que se traduce en algunos casos en **condiciones difíciles**
- b) Oferta limitada** por productos **simples y poco diferenciados**
- c) Las dificultades para obtener apoyo crediticio oportuno**, las obligan a **recurrir a fuentes alternativas** maldecuadas, como el **financiamiento a proveedores y prestamistas** que **encarecen los préstamos**, **deterioran su capacidad financiera** y **ponen en peligro su solvencia** pues en ocasiones los **términos del endeudamiento resultan onerosos**
- d) El crédito** no siempre es oportuno y se les impone unos **requisitos** que, además de **excesivos**, a menudo resultan **sumamente complejos**
- e) La insuficiencia de capital de trabajo**, lo que con frecuencia, las obliga a **rechazar negocios de subcontratación con las grandes empresas**
- f) Limitado uso de apoyos e incentivos** que ofrece el sector público **originado por insuficiente información complicada, tramitación y centralización administrativa**
- g) Resulta innecesario formular consideraciones amplias** acerca de las causas de la **falta generalizada de liquidez** de los pequeños negocios, las que se derivan más que de su **reducida dimensión**, de las **limitaciones propias de su informalidad**, lo que también resulta manifiesto es que esta consecuencia **se convierte, a su vez, en uno de los principales obstáculos** de su propio desarrollo, estableciéndose un **círculo vicioso de compleja solución**

h) Resulta indudable que la micro y pequeña empresa, por lo general, opera sin criterios objetivos de rentabilidad y en los casos de excepción, los conceptos metodológicos son tan rudimentarios que resultan improcedentes y en ocasiones contraproducentes, sobre todo en el contexto de una economía inflacionaria. Con frecuencia el micro y pequeño empresario desconoce con precisión en que proporción obtienen utilidades reales o en que medida su operación alcanza niveles razonables de rentabilidad.

i) Por razones del estrato socioeconómico al que pertenece la mayoría de los micro y pequeños empresarios, la carencia o insuficiencia de garantías reales constituye en una de las causas principales del rechazo del sistema formal de financiamiento para canalizar a este estrato empresarial créditos con recursos propios e incluso con recursos de financiamiento de fomento.

j) La carencia de registros contables y de documentación elemental respecto de su situación financiera constituye otra de las características de la micro y pequeña empresa que se ha convertido en una limitación específica para que las instituciones de crédito puedan canalizarle apoyo financiero.

Más adelante, se comenta sobre las causas y posibles soluciones de este importante problema, baste por ahora señalarlo como una de las principales limitaciones estructurales de la micro y de muchas pequeñas e incluso medianas empresas.

2.2.3. ASPECTOS ADMINISTRATIVOS.

a) Los reducidos volúmenes de operación individual de la micro y pequeña empresa y como consecuencia, los montos poco considerables de venta de sus productos y de adquisiciones de materias primas e insumos, explican su limitada capacidad de negociación en innumerables ocasiones las microempresas afrontan cierto estrangulamiento, oscilando entre una mediana o grande empresa que le suministra los insumos y que le impone sus condiciones y una empresa grande o mediana que le adquiere sus productos y que también le establece las reglas de juego comercial. Con frecuencia, las empresas de este estrato, ante presiones inflacionarias, se ven financieramente asediadas al no poder transferir hacia los precios, suficiente y oportunamente, los incrementos en los costos respectivos.

b) Una de las principales limitaciones de los pequeños empresarios la constituye precisamente la reducida capacidad de sus propietarios en materia de gestión administrativa quienes suelen carecer de las herramientas de análisis más elemental para calcular sus costos, fijar sus precios, decidir sobre el nivel de inventarios o de determinar el punto de equilibrio en sus operaciones, situación que los coloca en un permanente riesgo de pérdidas y dificultades financieras.

Otra de las características generalizadas e importantes de índole administrativo que limitan el desarrollo de la micro y pequeña empresa informal, la constituye la injerencia de consideraciones de índole personal o familiar en las decisiones de producción.

Es frecuente que las prestaciones de consumo inmediato se antepongan a los incipientes programas de trabajo y que los excedentes productivos sean destinados, más que a la reinversión, a satisfacer necesidades básicas del núcleo familiar. En no pocas ocasiones se presenta con similares propósitos la desviación del destino de recursos de capital de trabajo y, por supuesto de reservas de depreciación.

e) En la micro y pequeña empresa, y en particular en los talleres de carácter familiar, prevalece una participación generalizada e indistinta de los integrantes, con una carencia de división racional del trabajo, lo que no solo disminuye las posibilidades de especialización productiva sino que además repercute negativamente en los niveles de productividad.

d) Es manifiesto que los micro y pequeños empresarios mantienen una preferencia natural hacia la acción individual, tendencia que en ocasiones limita su propio desarrollo y cuya modificación requiere, sin duda, de un inteligente y activa labor de motivación y concertación.

Es evidente también que en este extracto empresarial no se establece una clara diferencia entre los mecanismos de asociación y de fusión empresarial, en los que cada empresario cede su capacidad de decisión individual en favor de la decisión común y los esquemas de acción conjunta en cada empresario mantiene su capacidad individual y simplemente concreta iniciativas de inversión y de colaboración, alianzas estratégicas que inciden en la eficiencia y la competitividad colectiva.

e) Considerando que en una proporción relevante los micro y pequeños empresarios adquirieron su capacidad de trabajo a través del aprendizaje familiar o de su experiencia en el trabajo remunerado, tiende a presentarse una situación de resistencia al cambio y a la expansión.

Conviene señalar que la experiencia a nivel mundial ha demostrado que resulta una absoluta falacia el suponer que la evolución natural de una microempresa es la de convertirse en una pequeña empresa, como también es absolutamente falso que una pequeña debe necesariamente transformarse en mediana o una mediana en grande. Las tendencias recientes muestran un sentido inverso. La omnipresencia de la obsolescencia tecnológica está impulsando a las empresas a reducir sus dimensiones para estar en condiciones de mantener su capacidad de competencia, incluso a nivel internacional.

Lo verdaderamente relevante es que las micro y pequeñas empresas se conviertan en empresas eficientes. El cambio de dimensiones puede ser un medio o una consecuencia, pero de ninguna manera una condición o un objetivo en sí mismo.

f) Por razones también claramente explicables, la micro y pequeña empresa mantiene una reducida capacidad de influencia y de participación activa en los mercados de consumo. Su actitud en este campo suele ser más pasiva. Por lo general, no es el comportamiento de la demanda como tal, sino la iniciativa y los requerimientos de los compradores y en especial de los intermediarios que la estimula y define las modalidades de su operación.

g) La mayor parte de las micro y pequeñas empresas se ubican en el sector informal de la economía y no disponen, por lo tanto, de una estructura formal constitutiva que regule no solo sus relaciones con terceros y con el ámbito jurídico formal, sino además sus relaciones internas de producción.

Esta característica que sin lugar a dudas constituye también una de las limitaciones fundamentales para acceder a las fuentes convencionales de crédito, incluyendo al financiamiento de fomento, se deriva no tan sólo del desconocimiento de los trámites y procedimientos correspondientes, sino también de las dificultades burocráticas que se expresan en el condicionamiento de un número excesivo de requisitos, o bien de la complejidad implícita que resulta incongruente con las posibilidades reales de la propia micro y pequeñas empresas.

h) Es perfectamente bien conocido que en estos estratos empresariales, constituye una práctica generalizada el incumplimiento de las obligaciones de carácter fiscal y de índole laboral. Esta situación de irregularidad se ha convertido no solo en un obstáculo para canalizar ciertos apoyos a la micro y pequeña empresa, sino que en muchos casos constituye una de las razones fundamentales por las que el administrador de una micro y pequeña empresa se resiste a gestionar el acceso a los esquemas formales de financiamiento.

2.3. PERSPECTIVAS PARA EL DESARROLLO DE LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA.

Aún cuando no sea tan necesario resaltar la importancia de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa, sí conviene mencionar algunos datos de su trascendencia socioeconómica, puesto que no se trata, como a menudo se cree, de un fenómeno propio de los países en vías de desarrollo.

La pequeña y mediana empresa también es sobresaliente en la estructura industrial de países altamente industrializados y como ejemplo están el caso de E. U. y Japón.

Por otro lado los retos que enfrentan las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas son de gran magnitud. Debe modernizar sus procesos de administración, producción, comercialización, capacitación y calidad de sus productos para no ser desplazadas por los fabricantes de otros países.

Hacerlo no es tarea sencilla pues los cambios que se asocian a la nueva revolución tecnológica han comenzado a modificar los procesos productivos, por lo cual es conveniente tomar en consideración los puntos que se señalan a continuación:

a) INTERNACIONALIZACIÓN - Las empresas, ciertamente tienen una gran posibilidad en el escenario internacional, hay una gran oportunidad de penetrar a otros mercados importantes de otras partes del mundo. Para lograrlo habrá que trabajar fuertemente no solamente en incorporar a esta Micro, Pequeña y Mediana Empresa a la escena internacional, sino en incrementar sensiblemente su competitividad para aprovechar las oportunidades que plantea una mayor presencia en los mercados internacionales.

En el caso de México ante el Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos y Canadá viene a ser un incentivo y una oportunidad adicional para las empresas mexicanas.

Para poder dimensionar hasta donde podemos llegar y de que tamaño es la oportunidad que México tiene ante el tratado:

En relación a Estados Unidos y de las compras que hace en materia de válvulas electrónicas y transistores, mientras Japón cubre el 29% del mercado de importación en estas cuestiones México cubre el 4%, en proceso de datos automatizados Japón cubre el 36% y Singapur el 20% y México apenas el 3% de ese mercado.

Si analizamos estos datos es posible determinar con objetividad cual es el tamaño de la oportunidad que este sector tiene y si es suficientemente competitivo para aprovecharla, integrarse a la dinámica de la producción y de la exportación con ello generar mayor riqueza, mayores empleos, una mejor distribución del ingreso en nuestro país a partir del desarrollo de las muy pequeñas empresas, como los antes productivos más numerosos e importantes en el país.

b) ELEVAR EL NIVEL DE COMPETITIVIDAD - Las condiciones que deben cumplirse para elevar la competitividad de las micros, pequeñas y medianas empresas se refieren a:

1. La estrategia que adopte cada establecimiento para mejorar su planeación, administración, procesos de selección de proveedores, de los artículos que puede producir mejor y de los canales para comercializarlos,

resulta relevante impulsar el crecimiento de la inversión, el dinamismo del mercado y de las actividades de investigación y desarrollo científico y tecnológico

II. Las características del ambiente en que operan como

1.- Estado de la infraestructura del país, por esta razón se hace necesario contar con carreteras de cuota, puertos, aeropuertos, generación de suficiente energía eléctrica y todas las posibilidades de movilización de mercancías, de personal y de comunicaciones para poder abordar con éxito este reto de la competitividad

2.- Eficacia del financiamiento

3.- Regulaciones gubernamentales

4.- Disponibilidad de mano de obra calificada y estabilidad económica

c) DESARROLLO EMPRESARIAL.- Entrenar al gestor empresarial, para que este se desarrolle y pueda crecer y competir internacionalmente

Necesitamos hablar de calidad total, excelencia, programas de asistencia técnica, servicios profesionales competitivos, esto es servicios profesionales al servicio de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa, de contabilidad y de leyes en cuestiones fiscales, de cuestiones de diseño de ingeniería y todo aquello que tenga que ver con la capacidad de producción de una empresa pequeña y servicios profesionales a los cuales tradicionalmente a la empresa de este tamaño le ha sido muy difícilmente acudir

d) POSIBILIDADES DE EXPORTACIÓN.- Las posibilidades de exportación se respaldarán por la comercialización de una franquicia desarrollada por NAFIN que podrá ser adquirida por empresas previamente estudiadas, por este organismo, las cuales podrían afiliarse y acudir de inmediato por consultas, información, cursos de capacitación, videos informativos, encontrar lugares y facilidades para convenciones, reuniones, servicios profesionales y de consultoría

CAPITULO III

NECESIDADES DE FINANCIAMIENTO DE LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA.

- CONCEPTO DE FINANCIAMIENTO
- OBJETIVO Y CARACTERÍSTICAS
- DIFICULTADES DE ACCESO AL FINANCIAMIENTO PARA LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA
- CONCEPTO DE FUENTES DE FINANCIAMIENTO E IMPORTANCIA.
- FACTORES PARA SELECCIONAR LAS FUENTES DE FINANCIAMIENTO.

CAPITULO III

NECESIDADES DE FINANCIAMIENTO DE LA MICRO PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA.

Actualmente si se desea que sobreviva una empresa o se requiere iniciar con éxito un negocio con bases sólidas, se tiene que atender primordialmente, a la obtencion, captacion y aplicacion de recursos para la optimizacion de inversiones, lo cual lleva a explicar el proceso del financiamiento de las empresas Micro, Pequeñas y Medianas, pero para tener una idea más clara de lo que implica el financiamiento y su funcion dentro de la empresa, es necesario conocer unos conceptos previos que se señalan enseguida

3.1. CONCEPTO DE FINANCIAMIENTO.

PERDOMO MORENO Da el siguiente concepto de financiamiento como "la obtencion de recursos de fuentes internas o externas, a corto, mediano o largo plazo que requiere para su operacion normal y eficiente la empresa"^{1/}

Por su parte **HUNT WILLIAMS Y DONALSON**, exponen lo siguiente

Financiamiento es el esfuerzo para proporcionar los fondos que necesitan las empresas, en las mas favorables condiciones a la luz de los objetivos de los negocios.^{2/}

GESTEMBERG, Define al financiamiento como la adquisicion de recursos para obtener las propiedades tangibles necesarias y perfeccionar la organizacion, unir sus operaciones y permitir su continuidad hasta que las empresas se sostengan por si mismas.^{3/}

Al financiamiento se le puede definir en un sentido muy amplio, como el esfuerzo desarrollado, el medio con el que cuentan los funcionarios de las empresas para obtener recursos, al allegarse de fondos que le sirven como medios de pago para cubrir sus necesidades de nuevos proyectos o la adquisicion de los bienes suficientes para el adecuado cumplimiento de sus objetivos

^{1/} *Planeación Financiera para épocas normal y de inflación* F.C.I.S.A pag 207

^{2/} *Financiaci3n Basica de los Negocios Texto y Casos De Hispano Americana 1974*, pag 3

^{3/} *Financiamiento y Administraci3n de Empresas De* F.C.I.S.A, pag 266

El concepto de financiamiento hace resaltar la esencia de la función financiera en el sentido de mantener a la empresa abastecida de fondos suficientes y necesarios, de su adecuado funcionamiento, obteniéndolos de la mejor forma y bajo las mejores condiciones posibles, así como de vigilar la correcta aplicación de los fondos en las diferentes actividades del negocio.

Es indudable que cualquier empresa necesite de allegarse de fondos o de recursos internos o externos para lograr las metas fijadas por la misma y proporcione los rendimientos necesarios al canalizarlos en forma adecuada, para lograr esto es de vital importancia elaborar un plan financiero debidamente trazado. De otra manera la empresa sufrirá desequilibrios, lo cual pondrá en peligro la situación financiera de la misma y la paralización.

3.2. OBJETIVO Y CARACTERÍSTICAS.

OBJETIVO

Su objetivo principal es la de satisfacer las necesidades financieras que sirvan para lograr el desarrollo y crecimiento de las actividades de las empresas.

CARACTERÍSTICAS DEL FINANCIAMIENTO

El financiamiento tiene diversas características las cuales se describen a continuación.

- 1.- Origen de los fondos.-** Pueden obtenerse de personas físicas o morales relacionadas directamente con la operación de la empresa, mediante instituciones bancarias o bursátiles.
- 2.- Forma de los préstamos.-** Se refiere básicamente a la utilización, límites y condiciones en que se pactan los préstamos.
- 3.- Tamaño del cliente.-** Los préstamos van en relación a la capacidad del usuario de recursos. En México, por ejemplo, son las empresas grandes las que captan la mayor parte de ellos.
- 4.- Vencimiento.-** Pueden ser a corto, mediano o largo plazo.
- 5.- Garantías.-** Se da en función al tipo de préstamo, ya que un financiamiento a través de crédito comercial normalmente no requiere de garantías. En el caso de las instituciones de crédito bancarias las incluyen cuando existe un riesgo cuestionable o cuando las necesidades de financiamiento de la empresa exceden el monto posible a otorgar.

6.- Reciprocidad.- Es aplicable exclusivamente a los bancos, ya que en ocasiones le requieren a los clientes mantener saldos favorables en sus cuentas

7.- Reembolso de los préstamos.- Es el pago de los préstamos obtenidos y que fueron utilizados para financiamiento

8.- Riesgo.- Están íntimamente relacionados con el plazo de las deudas

9.- Costos.- Son inherentes al financiamiento, determinados por los riesgos y los plazos dependiendo también de las tasas de interés y el tipo de crédito obtenido

10.- Uso del financiamiento.- Puede dirigirse a los problemas del capital de trabajo, al apoyo en los flujos de efectivo en un proyecto de inversión, para la adquisición de maquinaria y compra de inventarios

11.- Forma en que operan.- Pueden ser revolvente, que consiste en la extensión de un crédito hasta por un importe máximo y mientras el convenio se encuentre en vigor el banco debe extender cada vez que el prestatario desee conseguir el préstamo, siempre y cuando el total no exceda la cantidad especificada, por último cuando el crédito es otorgado en una sola ocasión, se considera no revolvente

3.3. DIFICULTADES DE ACCESO AL FINANCIAMIENTO PARA LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA.

Es una realidad incontestable que en México, la gran mayoría de los pequeños establecimientos empresariales no tienen acceso regular a los mecanismos convencionales de crédito. Una política de financiamiento de desarrollo que pretenda efectivamente abrir el acceso e igualar oportunidades debe tomar en particular consideración las limitaciones estructurales de un sistema financiero que ha sido diseñado para atender los requerimientos crediticios de las medianas y sobre todo de las grandes empresas.

En términos generales, las siguientes son a nuestro parecer, algunas de las principales limitaciones que con mayor o menor importancia prevalecen en nuestro país

Para destacar mejor los ejemplos y supuestos, se harán referencia a los bancos comerciales, reconociendo que, con sus modalidades, estas consideraciones pueden aplicarse a todo tipo de intermediarios

A) Los antecedentes crediticios.- Las Micro y Pequeñas empresas que acuden por primera vez en busca de crédito, suelen recibir una primera recomendación por parte de la Institución financiera en el sentido de efectuar en forma previa un depósito de recursos frescos e inversión y abrir una cuenta corriente con el

objeto de acumular, durante un cierto periodo, un antecedente favorable que permita inferir al menos cual es el flujo real de recursos que genera su negocio. La simple falta de antecedentes se convierte con frecuencia en una barrera infranqueable para muchas micro y pequeñas empresas, creandose un verdadero círculo vicioso, pues el sistema les exige el antecedente como requisito y no les proporciona sin embargo la oportunidad de crearlo.

B) El monto de requerimientos financieros.- Un segundo obstáculo estructural lo constituye el reducido monto del primer requerimiento financiero, sobre todo de la microempresa, que sin duda constituye la gran mayoría del sector empresarial de nuestro país. Esta información se explica más claramente en las siguientes tres consideraciones:

1.- El margen de intermediación, es decir el diferencial entre el costo neto de los recursos y la tasa de interés activa permite al banco cubrir los costos operativos y de riesgo y generar una aportación a sus resultados de operación. Al tratarse de costos fijos, es evidente que, en la medida en que se reduce el monto de la operación crediticia se genera una presión hacia el alza en el margen de intermediación, y en consecuencia el costo final de los recursos, que al elevarse exageradamente puede convertirse en la causa principal del incumplimiento.

2.- Al analizar la primera operación crediticia de un solicitante, el banco tiene necesariamente que partir del supuesto pesimista de que es la primera y única operación, y que por lo tanto esta debe ser rentable por sí misma, independientemente de la perspectiva del negocio futuro.

3.- Es a final de cuentas una mera operación aritmética la que permite a los bancos reducir sus márgenes de intermediación sin afectar sus expectativas de rentabilidad.

Por estas razones de dimensión y de proyección de un negocio global es que los bancos aplican, por lo general, tasas de interés en una relación inversamente proporcional a las dimensiones y volúmenes de operación de las empresas. Para la microempresa, la limitación deriva del pequeño monto del primer requerimiento financiero que suele ser el obstáculo, más determinante para acceder al sistema bancario. Con frecuencia los bancos ni siquiera avanzan a las fases subsecuentes del proyecto de inversión, de análisis del riesgo y de las capacidades empresariales y en ocasiones tampoco llegan a calificar siquiera la calidad de las garantías ofrecidas.

C) Las garantías.- La incapacidad para cumplir con los requerimientos de garantías que establecen los bancos suele ser en México, el obstáculo al que se concede la máxima importancia ya que se hace mayor referencia.

No es extraño escuchar al propietario de una microempresa quejarse de que acudió a un banco en busca de crédito para financiar su proyecto de 50 mil pesos y explicar que le solicitaron que previamente efectuar un depósito de recursos frescos en inversión en un monto equivalentes al 50% del costo de su proyecto y que presentara garantías reales hipotecarias por valor de avalúo de 50 o 75 mil pesos, todo esto como requisito previo para que el banco pudiera analizar la posibilidad de otorgarle un crédito de 25 mil pesos. "Si yo dispusiera", suele indicar el interesado, de 25 mil pesos en efectivo y de garantías hipotecarias libres de afectación por 75 mil nuevos pesos, seguramente no acudiría al banco en busca de crédito. "Los bancos le prestan únicamente a quienes pueden demostrar que no necesitan el crédito".

Lo anterior explica porque algunos propietarios de micro y pequeñas empresas no logran el acceso al crédito aun cuando están dispuestos a comprometer bienes en garantía supuestamente más que suficientes para respaldar su primera operación.

D) La información documental. La falta, insuficiencia o distorsión de la información documental es sin duda otro de los principales obstáculos que impiden el acceso de las micro y pequeñas empresas a los mecanismos de financiamiento formal. Una buena parte de las microempresas, e incluso de las pequeñas no dispone simplemente de registros contables y administrativos de la operación de sus negocios, en otros casos la información de que disponen resulta claramente insuficiente para que un acreedor, cualquiera que este sea, pueda detectar elementos que le permitan responder a las siguientes tres preguntas básicas que toda institución intermediana se formula para otorgar un crédito:

¿Tiene el solicitante la capacidad técnica y experiencia empresarial mínima como para suponer que, en la inversión que pretende llevar a cabo y por lo cual solicita financiamiento, efectivamente pueda lograr lo que se propone?

¿Tiene el proyecto de inversión, para el que se solicita financiamiento, una adecuada sustentación técnica y una viabilidad económica razonable y realista?

¿Logrará el solicitante alcanzar y mantener un nivel mínimo de rentabilidad durante la ejecución y operación de su proyecto de inversión y generar un flujo de recursos suficientes como para hacer frente a sus obligaciones y evitar la necesidad de recurrir al respaldo de las garantías?

En los casos en que el solicitante de un primer crédito dispone de los registros contable y administrativos suficientes, se presenta una situación alarmante frecuente que es aquella que los antecedentes muestran que la empresa pierde casi de manera sistemática, al grado tal que su expansión, incluso su continuación, parece no justificarse en lo absoluto. Las solicitudes de crédito son rechazadas porque la documentación disponible

que explica el comportamiento reciente de la empresa, no permite suponer una capacidad de administración eficaz ni demostrar el flujo de recursos para hacer frente a nuevas obligaciones financieras.

En muchas ocasiones, las solicitudes de financiamiento son rechazadas aun cuando las garantías ofrecidas resulten más que suficientes y los proyectos presenten excelentes perspectivas. Los comités no pueden aceptar supuestos ocultos ni meras afirmaciones verbales y suelen concluir que si una empresa solo puede demostrar que pierde sistemáticamente, el mejor respaldo que se le puede otorgar es no prestarle.

E) Los procedimientos y prácticas de acceso al crédito: Al problema de la falta, insuficiencia o distorsión de la documentación sobre la operación de las micros y pequeñas empresas, puede agregarse como otro de los obstáculos más significativos, los requerimientos excesivos de información y el desconocimiento por parte de sus propietarios y administradores de los mecanismos y trámites para acceder al crédito formal.

Por supuesto el obstáculo no parece definitivo pues podrá subsanarse con información y orientación por parte del banco, sin embargo, esta tarea atendida de manera tradicional y en forma individual incrementa los costos del banco y hace el reducido monto del primer requerimiento vuelva a surgir como un obstáculo prácticamente insalvable.

3.4. CONCEPTO DE FUENTES DE FINANCIAMIENTO E IMPORTANCIA.

Las fuentes de financiamiento son aquellas que proporcionan a una persona física o moral las posibilidades de obtener los fondos necesarios en las más favorables condiciones para el mejor desarrollo de sus objetivos.

Para cubrir sus necesidades de fondos, la empresa puede recurrir:

- 1.- A sus propios recursos, esto es autofinanciarse.
- 2.- A sus propietarios o socios.
- 3.- A recursos de otras personas y entidades bajo la forma de créditos, o lo que es lo mismo a fuentes externas de financiamiento.

3.4.1. IMPORTANCIA DE LAS FUENTES DE FINANCIAMIENTO.

Es muy importante que cualquier actividad debe estar planeada cuidadosamente, de la misma forma deben realizarse la función financiera, si se quiere asegurar hasta donde sea posible el desarrollo de la empresa, ya que fácilmente se puede llegar a la insolvencia, impedir el crecimiento y provocar pérdidas. Si se realiza una adecuada planeación que puede elegir los renglones de su inversión y la más adecuada fuente para allegarse de fondos necesarios y suficientes en el financiamiento de dichos renglones.

Las empresas no solamente requieren de recurso al constituirse, sino que la necesidad de ellos perdura a través de toda su existencia, ello implica una labor de selección de las fuentes que puedan proporcionarle el mayor beneficio para sus fines, así como la adecuada aplicación a sus necesidades.

Las decisiones que se adoptan en las empresas en relación con sus necesidades de fondos tienen que tener en consideración los costos y problemas involucrados en la obtención de dichos fondos.

Es muy importante la necesidad de buscar la fuente ideal que se ajuste a cada caso concreto de financiamiento, lo cual pueda permitir a la empresa cubrir oportuna y adecuadamente estas necesidades procurando obtener una ganancia que nos permita cubrir los costos y gastos incurridos de la empresa, así como los intereses y dividendos correspondientes.

También es necesario la realización de un estudio de los planes y objetivos de la empresa que nos permitan determinar la clase o tipo de financiamiento necesario, así como la cantidad requerida y el plazo mínimo para cubrir dicha deuda.

En la actualidad financiera, se tiene una influencia decisiva en el progreso o fracaso de una empresa, puesto que el desarrollo que esta alcance dependerá de lo acertado de sus decisiones evitando el caer en situaciones peligrosas para su crecimiento, manteniendo en posición nivelada los recursos monetarios con que cuenta.

3.5. FACTORES PARA SELECCIONAR LAS FUENTES DE FINANCIAMIENTO.

3.5.1. NECESIDADES DEL FINANCIAMIENTO.

Las necesidades de financiamiento surgen cuando los fondos generados por las operaciones de la propia empresa y la aportación de los accionistas no son suficientes para satisfacer las exigencias de las operaciones normales y llevar a cabo diversos planes señalados por la dirección de la empresa.

Las necesidades de financiamiento para las micro, pequeñas y medianas pueden hasta cierto punto ser satisfechas por cualquiera de los elementos del capital que va a ser invertido, es decir, bienes, dinero o valores, pero comúnmente esta necesidad se manifiesta específicamente en

A) Capital de trabajo.- Para la operación de la empresa, compra de materias primas, pago de salarios, gastos de energía eléctrica, combustibles, teléfonos, lubricantes, gastos de capacitación, etc

B) Adquisición de activos fijos.- Para la adquisición de maquinaria, para la operación de equipos de cómputo, transporte, etc., o bien para construcción, adquisición o remodelación de naves industriales, expendios comerciales o prestación de servicios.

C) Reestructuración de pasivos.- Es decir, las deudas se pueden sustituir por recursos de la banca de desarrollo, con lo cual se obtienen condiciones favorables tanto en plazo como en tasa de interés.

D) Reestructuración de la empresa o re conversión de las actividades productivas.- Lo cual exige fuertes inversiones. En los años recientes muchas empresas se han endeudado con créditos de corto plazo para financiar inversiones de largos periodos de recuperación, mediante el mecanismo de reestructuración de pasivos, los micros y pequeños empresarios pueden obtener los créditos para pagar sus préstamos y con ello reducir el impacto sobre el flujo de efectivo, liberando recursos para apoyar sus recursos.

En las empresas generalmente se tienen las siguientes necesidades financieras

1 - De capital interno

2 - De capital externo

Otro grupo de necesidades son aquellas que se presentan en las empresas micros, pequeñas y medianas, son las que a pesar de trabajar a la capacidad óptima de sus instalaciones no pueden surtir la demanda incrementada que existe por sus productos. En este caso la necesidad de capital es tanto para hacer adiciones al Activo Fijo, como para elevar el Capital de Trabajo que hará frente a los nuevos niveles de producción.

Una empresa bien dirigida y con ambiciosos programas de permanecer en el contexto económico del país buscará, siempre una mejor penetración en la rama en que participa, esto requiere mayores volúmenes de capital para financiar esos programas en las nuevas inversiones proyectadas.

3.5.2. INFORMACIÓN FINANCIERA.

Todo el proceso contable, su estructura, mecanismos y controles, se cristalizan en una función globalizadora, constituida por la información financiera, reflejando así lo que ha ocurrido en la entidad durante el transcurso de un período de actividades y que haya repercutido en la magnitud y estructura de su patrimonio, proveniga de sus operaciones o de su entorno, adquiere expresión cuantitativa en términos monetarios y se comunica a los usuarios, a través de los Estados Financieros.

A propósito de los Estados Financieros, su conocimiento constituye el antecedente básico y un factor determinante de inducción, en la toma de decisiones de usuarios internos (Propietarios y Directores), así como de terceros ajenos que podrían estar dispuestos a proporcionar el capital necesario para la expansión del negocio. Además su valor real se aminoraría en razón de la adecuada apreciación financiera subjetiva por parte de un tercero, por lo tanto debe tomarse en cuenta el punto de vista de quien lo realiza.

IMPORTANCIA DE LOS ESTADOS FINANCIEROS

Imagínense por un momento que, como dueños de un negocio, quieren contestarse algunas preguntas, como por ejemplo:

- ¿ Cuanto me deben mis clientes en total?
- ¿ Es adecuado el nivel de inventarios de mi negocio?
- ¿ Estoy aprovechando correctamente mis activos fijos?
- ¿ Cuanto debo pagar en el corto plazo? y ¿ Tendré los recursos suficientes para cumplir con estos compromisos?
- ¿ Cuánto estoy ganando? ¿ Es suficiente o podría ser más?

Con la información financiera en la mano, es posible contestar éstas y muchas otras preguntas relacionadas con la situación financiera de la empresa.

Es esa la razón por la cual se resume la información de todas las operaciones registradas en la contabilidad de un negocio para producir información útil en la toma de decisiones.

Aunque no lo crean, existen muchas personas relacionadas con una empresa que necesitan de esta información para tomar decisiones más adecuadas con respecto a tu negocio, en este caso se encuentran los bancos, clientes, proveedores, acreedores, y accionistas, entre otros.

Todas estas personas se conocen como usuarios de la información, y la información útil para la toma de decisiones se llama **INFORMACIÓN FINANCIERA**, misma que comprende ciertos documentos básicos, los cuales se denominan **ESTADOS FINANCIEROS**.

Como se pueden imaginar, cada usuario utiliza la información para contestar diferentes preguntas. Por ejemplo, mientras a los bancos les interesa saber si podrán pagar lo que deben en forma oportuna, a los accionistas les interesa saber cuánto están ganando o perdiendo en su negocio.

Debido a que cada usuario está interesado en diferentes aspectos de la empresa, es lógico pensar en elaborar estados financieros útiles para cada usuario. Lo anterior es prácticamente imposible, de ahí que existan estados financieros por cada empresa que incluyan toda la información necesaria para la toma de decisiones de cualquier usuario. Por ello, esta información debe ser ordenada y presentada en forma convencional y equiparable de una empresa a otra.

ESTADOS FINANCIEROS BÁSICOS

Los principales estados financieros que ayudan a conocer la situación financiera de una empresa son los siguientes:

- 1.- Estado de Situación Financiera
- 2.- Estado de Resultados
- 3.- Estado de Cambios en la Situación Financiera
- 4.- Estado de Cambios en el Capital Contable

Estado de Situación Financiera.- Es el estado financiero que muestra los activos, pasivos y el capital contable de una empresa a una fecha determinada, en este estado financiero se muestra cómo están distribuidos los bienes de una empresa (activos), cuánto se debe (pasivo), si las deudas son de corto o largo plazos, cuánto dinero han invertido los socios en la empresa (capital contable). Etc.

Como puede suponerse, la situación financiera de una empresa cambia día a día e incluso, cada vez que se realiza una operación, por lo que se debe tener cuidado al tomar decisiones basadas en estados financieros que no sean recientes.

El Estado de Situación Financiera es como una fotografía financiera de la empresa, es decir, al día en que se elaboró la empresa tenía esos activos, pasivos y capital contable, pero al día siguiente esta situación pudo haber cambiado por las operaciones que se realizaron ese mismo día, es decir es como cuando nos tomamos

una fotografía un día y al día siguiente nos cambiamos de ropa, despemados, etc. Si nos tomáramos una nueva fotografía, esta sería diferente

Estado de Resultados.- Es el estado financiero que muestra los ingresos y egresos de una empresa en un periodo determinado

A diferencia del Estado de Situación Financiera, este es un estado financiero dinámico, ya que abarca las operaciones desde una fecha hasta otra fecha, dentro del mismo año, es decir el Estado de Resultados muestra la cantidad de ingresos y egresos desde el primer hasta el último día del periodo que abarca

Es como hacer cuentas al final de un determinado periodo para ver si se gana o se pierde, para lo cual es necesario saber cuanto se vendió y cuanto se gastó

Estado de Cambios en la Situación Financiera con base en el efectivo - Este estado financiero muestra los cambios de una empresa en cuanto a la distribución de sus recursos económicos, así como sus obligaciones y su capital

Al igual que el Estado de Resultados, es un estado financiero dinámico, ya que muestra los cambios sufridos en un periodo determinado

Estado de Cambios en el Capital Contable. Como su nombre lo indica, este estado financiero muestra los cambios existentes en la integración del capital contable, tal es el caso de incrementos en el capital social, utilidades acumuladas, dividendos pagados, etc

Al igual que el Estado de Resultados y el Estado de Cambios en la Situación Financiera, es un estado financiero dinámico, es decir, muestra los cambios sufridos en un periodo determinado

3.5.3. ESTRUCTURA FINANCIERA.

La estructura financiera de una empresa la forma el pasivo y el capital, es decir la participación de los accionistas, proveedores y acreedores diversos que tienen inversiones realizadas en una empresa. En otras palabras la estructura financiera es todo aquello que origina, mueve y da vida a la empresa

El estudio del nivel de inversión, comparando el pasivo con la participación de capital, constituye el problema central de la estructura financiera

Antes de continuar es importante que se conozca la diferencia que existe entre estructura financiera y estructura de capital. Cuando se habla de estructura financiera se refiere al lado derecho del

Estado de Situación Financiera, es decir la forma de financiamiento o recursos adquiridos por la empresa. En cambio, la estructura de capital es el financiamiento de carácter permanente de las empresa, representada principalmente por los pasivos a largo plazo, acciones preferentes y acciones comunes, excepto el pasivo a corto plazo. Por lo tanto la estructura de capital tan solo es una parte de la estructura financiera, de ahí su distinción.

Las decisiones sobre los pasivos que crea la empresa son muy riesgosas, ya sea pasivo a corto plazo o a largo plazo, pues antes de tomar una decisión sobre algún crédito debe hacerse un análisis para fijar a la empresa, en una situación en caso de no pagarse el pasivo a su debido tiempo.

Estas decisiones son muy importantes pues los efectos de cada tipo de financiamiento influye mucho en la estructura financiera.

Entre los principales factores que influyen en la estructura financiera, se encuentran los siguientes:

- A) El valor de las acciones de la empresa.
- B) Al bajar el nivel de ventas en la empresa, podría tener problemas para pagar el pasivo.
- C) La inversión de activos - Esta inversión es determinante de la estructura financiera, para una industria su mayor inversión, sería activos fijos y para un comercio en activos circulantes.

Algunos de los factores que permiten mantener una estructura financiera equilibrada, al menos en estricta teoría, es decir conocer si la duración de cada una de las clases de capitales puestas a disposición de la empresa correspondan a la duración del diferente empleo que la empresa a hecho de cada uno de estos capitales son:

A) COMPATIBILIDAD.- Se refiere a que los tipos de fondos empleados estén acordes con la naturaleza del activo que se financia. Por ejemplo Los Activos Circulantes deberán financiarse con pasivo a corto plazo, la razón es con objetivo de propiciar la productividad de la empresa, ya que los activos circulantes se recuperan a corto plazo y si en algún momento sufren una contracción, habrá un exceso de efectivo en la empresa, el cuál se encontrará ocioso en la cuenta de caja y además se estaría pagando al acreedor a largo plazo, si es que de este se obtuvieron los fondos, un interés por el dinero que no está utilizándose. Los Activos Fijos deberán financiarse con Pasivo a Largo Plazo y Capital Contable razón que estriba en el hecho de que estos se recuperarán a largo plazo, mediante el importe de las utilidades y el cargo que se hace al costo de los productos por depreciación, por lo tanto sería poco habil prometer pagar a un acreedor que

financió un Activo Fijo en un tiempo más corto que en el que este Activo producirá ingresos para la empresa

B) RIESGO.- El riesgo asociado con la deuda se deriva de los pagos periódicos que se contrataron con el acreedor independientemente del nivel de utilidades de la empresa. Una de las formas de medir el riesgo, consiste en calcular en que tanto exceden las utilidades de la empresa sobre la carga total de la deuda representada por los intereses y las amortizaciones al principal, es de significación esta medida, ya que si la cuantía de las utilidades de la empresa no cubren la cuantía de los pagos contractuales, y por lo tanto no pueden liquidarse al tiempo convenido, siendo un incumplimiento el contrato celebrado por los acreedores, los cuales podrían exigir el pago de la deuda llevando inclusive a la empresa a la liquidación, para así poder satisfacer sus demandas.

Conviene señalar que los acreedores tienen preferencia sobre los accionistas en la liquidación del Activo. El principal peligro al verse envuelta una empresa en esta situación de insolvencia, por no pagar en los periodos convenidos, lo constituye la incertidumbre de las actividades en el futuro, como también la recuperación de los fondos invertidos.

C) CONTROL.- El asunto sobre el control de la administración de la empresa gira alrededor de la alternativa de compartirlo. Al emitir más acciones comunes, en cambio si piden fondos prestados para poder continuar operando, no se perderá en nada el control sobre la administración del negocio, ya que los acreedores no tienen injerencia en la administración, y estaría asegurando el control sobre la administración del negocio, pero aumentaría el riesgo de no poder pagar la deuda y entonces perder todo el control, al entrar la empresa a liquidar sus activos para satisfacer los reclamos de los acreedores.

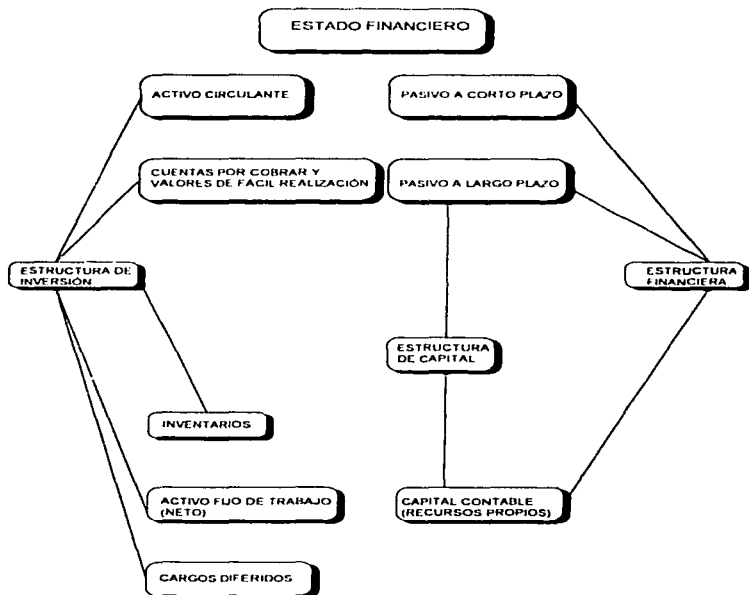
D) UTILIDADES.- En este factor debe analizarse el efecto que tienen, las diferentes mezclas de recursos propios y ajenos en las utilidades de los propietarios (Accionistas) estos efectos se comprenden mejor si se explica lo que en el lenguaje financiero se conoce como palanca financiera. La palanca financiera, es el uso que hace la empresa de los recursos ajenos en relación al de los socios, de tal forma que decimos que a mayor proporción del pasivo respecto al capital contable existe una mayor palanca financiera o es mayor la dependencia económica entre los socios y acreedores. Una de las formas de medir es a través de la razón entre el pasivo total y el capital contable, el indicador de apalancamiento señala el potencial de endeudamiento de la empresa y podría ser un indicativo si el capital es suficiente o no para operar normalmente la empresa. Hay empresas que pueden operar exitosamente con pasivos

superiores a su capital también pueden tener la oportunidad de obtener mayores márgenes de utilidad si se obtiene una mayor ganancia que el costo de los recursos prestados.

E) FLEXIBILIDAD.- Este factor se refiere a la facilidad de ajustar las fuentes de fondos a las necesidades cambiantes de la empresa. Se busca flexibilidad con el fin de obtener un mayor número de alternativas abiertas cuando se necesita una contracción o expansión de fondos. Por ejemplo si la empresa se ha endeudado en demasia es lógico que cuando requiera fondos para una expansión o compromiso que se le presente tenga dificultad para conseguirlos, debido al riesgo que representa un incremento de deuda por los acreedores o proveedores de fondos, por lo que es recomendable que se mantenga una reserva de capacidad de obtención de pasivos de modo que si, en cualquier momento es más conveniente utilizar la deuda o el financiamiento externo en vez de fuentes propias pero la empresa se encuentra en libertad de hacerlo.

(Ver cuadro número 1 de Estructura Financiera.)

CUADRO I.



3.5.4. COSTO DEL FINANCIAMIENTO

El costo del financiamiento, debe valorarse para determinar su impacto en la corriente de utilidades de la empresa y evitar dañar la estructura financiera y por ende también el valor de la compañía

Para lo cual es necesario definir un elemento que estará presente en toda valuación financiera El **INTERÉS**, que es el dinero que cobran los intermediarios por el uso de los recursos, motivos del crédito El interés es una relación de varios factores que en él se encuentran implícitos y el cual siempre estará expresado en porcentajes

ELEMENTOS DEL INTERÉS

A) CAPITAL.- Es la cantidad que le otorga una persona a otra en calidad de préstamo denominada también valor presente

B) TIEMPO.- Plazo en el cual es exigible el pago de capital e interés

C) MONTO.- También llamado valor futuro, es la cantidad final que el deudor debe pagar al acreedor y que contiene el capital e interés

D) INTERÉS.- Es el dinero que cobran los intermediarios financieros por el uso del dinero que otorgan a un tercero, el interés se expresa a través de la expresión porcentual (%)

TIPOS DE INTERÉS.

a) Interés simple

b) Interés compuesto

a) INTERÉS SIMPLE:

Es aquel que se calcula sobre un capital fijo, durante un tiempo específico y a una tasa dada. Es decir que este tipo de interés se da, cuando los intereses no se capitalizan, por lo tanto no generan mayores intereses, simplemente se pagan al final de un periodo pactado. La fórmula para obtener el interés simple es :

$$i = \frac{C \times r \times t}{100}$$

Donde

i = interés

C = capital inicial

r = rédito expresado en %

t = tiempo

CÁLCULO DEL INTERÉS SIMPLE

Por ejemplo, ¿Cual es el interés simple que genera un capital inicial de \$10,000 a una tasa anual de 10% durante tres años?

Aplicando la fórmula y sustituyendo

$$i = \frac{10,000 \times 10 \times 3}{100}$$

$$i = 3,000$$

INTERÉS COMPUESTO

El interés compuesto, se basa en un capital, que se va incrementado conforme van venciendo los intereses de acuerdo a intervalos establecidos. Dicho intervalo puede ser anual, semestral, trimestral, mensual o diario, o bien otro periodo en que se divida el año, es decir que el interés compuesto se va capitalizando al cabo de cierto tiempo y por lo tanto, genera mayores intereses. La fórmula de interés compuesto es

$$P = C(1 + i)^n$$

donde:

P = capital o monto futuro

C = capital inicial

i = rédito expresado en porcentajes

n = periodo de tiempo en que se capitalizan los intereses

CÁLCULO DEL INTERÉS COMPUESTO

Supongamos que se capitalizaran anualmente los intereses al 6% sobre un capital de \$100, ¿A cuánto ascenderá el interés compuesto después de tres años?

| | |
|----------|---|
| \$100.00 | capital inicial |
| 6.00 | interés, primer año (100.00×06) |
| \$106.00 | capital al final del 1er. año |
| 6.36 | interés al final del segundo año ($\$106.00 \times 06$) |
| \$112.36 | capital al final del segundo año |
| 6.74 | interés, tercer año ($\$112.36 \times 06$) |
| \$119.10 | capital al final del tercer año |

$$\text{INTERÉS COMPUESTO} = \$119.10 - \$100.00 = 19.10$$

Aplicando la fórmula y sustituyendo:

$$P = 100 (1 + 06)^3$$

$$P = 100 (1.191016)$$

$$P = \$119.10$$

En la sección anterior hemos ejemplificado la composición anual del interés compuesto, pero con mucha frecuencia el interés se compone de periodos más cortos como pueden ser semestral, trimestral, mensual, semanal o diariamente.

Composición semestral: Cuando el interés se compone semestralmente, existen dos periodos de composición en el año. En vez de pagar la tasa de interés establecida una vez al año, se paga la mitad de dicha tasa dos veces al año.

Composición trimestral: Cuando el interés se compone trimestralmente, existen cuatro periodos correspondientes en el año. Una cuarta parte de la tasa de interés establecida se paga cuatro veces al año.

Debe quedar claro, a partir de las composiciones anteriores (semestral y trimestral) que m es igual al número de veces en que se compone el interés por año, por lo tanto nuestra fórmula de manera general para periodos menores a un año, quedaría de la siguiente forma:

$$P = C \left(1 + \frac{i}{m} \right)^{n \times m}$$

CÁLCULO DEL INTERÉS COMPUESTO POR PERIODOS MENORES A UN AÑO

Supongamos que se capitalizaran 1) **semestral** y 2) **trimestralmente**, los intereses al 8% sobre un capital de \$100. ¿A cuánto ascenderá el interés compuesto después de dos años?⁵⁴

Aplicando la fórmula y sustituyendo:

1) **semestralmente:**

$$P = 100 (1 + \frac{0.08}{2})^{2 \times 2}$$

$$P = 100 (1 + 0.04)^4$$

$$P = 100 (1.16985)$$

$$P = 116.99$$

INTERÉS COMPUESTO = 16.99

2) **trimestralmente:**

$$P = 100 (1 + \frac{0.08}{4})^{4 \times 2}$$

$$P = 100 (1 + 0.02)^8$$

$$P = 100 (1.17165)$$

$$P = 117.16$$

INTERÉS COMPUESTO = 17.16

Como consecuencia de los conceptos anteriores, se derivan dos técnicas relacionadas con el valor temporal del dinero, como son el valor futuro y el valor presente. Las técnicas de valor presente y valor futuro son de importancia en la evaluación del valor de la empresa, como de los beneficios u obligaciones futuras que se espera resulten de ciertas medidas.⁵⁵

VALOR FUTURO

El valor futuro se basa en la aplicación del concepto de interés compuesto para medir el valor de una cantidad actual de dinero en cierto tiempo futuro, dada cierta tasa de interés. Cuando se compone el interés, el principal o capital inicial en un periodo junto con el interés obtenido sobre él se convierte en el principal inicial del siguiente periodo, y así sucesivamente. El interés se puede componer cada año, semestre, trimestre, mes, día o incluso de manera continua. Cuando más frecuente se componga el interés, mayor será la cantidad futura que se acumulará, por lo que la fórmula para determinar el valor futuro de alguna operación será la misma que se utiliza para el cálculo del interés compuesto de manera general.⁵⁶

VALOR PRESENTE

El valor presente constituye el inverso del valor futuro. Al determinar el valor actual de un monto futuro, se estima que cantidad de dinero sería equivalente hoy a la cantidad futura dada, considerando el hecho de que se puede ganar o pagar cierto rendimiento o interés sobre este dinero. De lo anterior se deriva la siguiente fórmula que se considera general para obtener el valor presente.⁵⁷

$$C = \frac{P}{(1 + i)^n}$$

CÁLCULO DEL VALOR PRESENTE

Supongamos que sabemos que se nos cobrará al término de tres años la cantidad de \$119 1016 y que se aplique una tasa de interés compuesto del 6% anual. ¿Cuánto deberemos solicitar para que de acuerdo a los datos conocidos se nos cobre la cantidad antes mencionada?

Aplicando la fórmula y sustituyendo:

$$C = \frac{119\ 1016}{(1 + 0.06)^3}$$

$$C = \frac{119\ 1016}{1.191016}$$

$$C = \$100$$

Ahora en el caso específico del presente trabajo es necesario mencionar una de las técnicas del valor presente y valor futuro, aunque es necesario aclarar que hay un cierto número de aplicaciones importantes

AMORTIZACIÓN DE PRESTAMOS

Esto se refiere a la determinación de los pagos sobre un préstamo anual, necesario para proporcionar al prestamista el rendimiento de interés especificado y pagar el capital prestado en un determinado tiempo. El proceso de amortización del préstamo comprende la determinación de pagos futuros (sobre el término del préstamo), cuyo valor presente a la tasa de interés del préstamo es igual a la cantidad del capital inicial prestado, y para hacer posible este cálculo se sustituyen los valores conocidos en la siguiente fórmula ¹⁶

$$A = \frac{P_n}{\text{FIAVP}_{k,n}}$$

De donde

A = El pago igual a amortizar al año

P_n = Valor presente de una anualidad

** $\text{FIAVP}_{k,n}$ = Factor de Interés del Valor Presente para una Anualidad

Fórmulas para determinar el Factor de Interés del Valor Presente y el Factor de Interés del Valor Presente para una Anualidad, respectivamente

* $(1/(1+k))^n = \text{FIVP}_{k,n}$, de donde 1 = Constante, k = interés y n = al periodo

** $(1/(1+k))^n + (1/(1+k))^{n-1} + \dots + 1 = \text{FIAVP}_{k,n}$

CÁLCULO DE LA AMORTIZACIÓN DE PRESTAMOS

Un individuo deseaba determinar los pagos iguales anuales de fin de año necesarios para amortizar completamente \$ 6,000.00 al 10%, sobre un préstamo en siete años. La tabla del $\text{FIAVP}_{k,n}$, indica que el factor de interés de valor presente para una anualidad correspondiente al 10% y siete años, $\text{FIAVP}_{10\%, 7 \text{ años}}$, es 4.868 que sustituyendo en la fórmula, nos quedara de la siguiente forma

$$A = \frac{P_n = 6,000}{\text{FIAVP}_{10\%, 7 \text{ años}} = 4.868}$$

$$A = \$ 1,232.54$$

De lo que resultaría un pago de préstamo anual de \$ 1,232.54

⁶⁶ *Fundamentos de Administración Financiera 3era. Edición, Lawrence J. Gitman, Pág. 88*

⁶⁷ *Lawrence J. Gitman: Op. Cite., Pág. 103*

⁶⁸ *IBÍDEM, Págs. 100, 101*

3.5.5. ANÁLISIS FINANCIERO.

El análisis constituye el primer punto de interés en la evaluación retrospectiva de la gestión financiera de la empresa y se fundamenta en la utilización de técnicas y procedimientos, para obtener elementos de juicio suficientes, para determinar, conocer e interpretar la situación y estructura financiera, resaltando los problemas financieros que la afectan, en ocasiones debido a las apreciaciones subjetivas (criterio de las personas) que pueden incurrir en errores, el resultado será concentrado en el primer diagnóstico financiero. Si se realiza una aproximación a los objetivos específicos que persigue el análisis de estados financieros tendríamos:

- A) Una capacidad para hacer frente a las obligaciones financieras mediante el proceso productivo (solvencia)
- B) Determinar la capacidad productiva de la empresa, es decir si estamos utilizando nuestros activos productivos de una manera adecuada.
- C) Determinar la capacidad de rentabilidad de la empresa.
- D) Determinar la proyección financiera de la empresa.

IMPORTANCIA

Radica fundamentalmente en que se va a poder cubrir más eficientemente con el ciclo financiero de la empresa, es decir, en base a la separación de los elementos podemos realizar diversas interrelaciones, las cuales nos proporcionarían juicios de valor acerca de la situación financiera de la empresa para poder medir las políticas financieras, corregirlas y proyectarlas.

El valor de los métodos de análisis radica en la información que suministran para ayudar o hacer correctas y definidas decisiones, lo que sería imposible sin análisis.

Existen diversas técnicas para analizar los estados financieros, pero la aplicación de un determinado método no es limitativa, sino por el contrario se deben aplicar todos o casi todos los análisis por lo cual solamente será mencionados los más importantes.

CLASIFICACIÓN DE LAS TÉCNICAS DE ANÁLISIS FINANCIERO

El análisis financiero se puede clasificar de acuerdo con el tipo de información con que se está trabajando, así, por ejemplo, hacemos análisis vertical cuando trabajamos con los estados financieros de una empresa

de un mismo año, mientras que se lleva a cabo un **análisis horizontal** cuando se trabaja con estados financieros de varios años.

Cuando realizamos un análisis vertical, deseamos resolver algunas preguntas relacionadas con la situación financiera presente de la empresa. En cambio, cuando efectuamos un análisis horizontal, deseamos conocer su comportamiento histórico.

CONCEPTOS QUE DEFINEN LA SITUACION FINANCIERA DE UNA EMPRESA

Hasta ahora se ha hablado mucho del concepto de "Situación Financiera", pero no se ha explicado su significado, para que se entienda claramente imaginarse que se tiene una infección, pero no se sabe bien a que se debe y que tan grave es, por lo que se acude a un médico para que se les diga.

Lo primero que hace el médico es medir los signos vitales del paciente, de la misma manera, para conocer la situación financiera de una empresa se deben observar unos ciertos signos vitales, que nos indicaran si la situación financiera de la empresa es correcta o es necesario hacer algunas modificaciones, estos signos vitales son los siguientes:

Solvencia.- Es la capacidad de una empresa para cumplir con sus obligaciones cuando estas sean exigibles, ya sea en el corto o en el largo plazos.

A menudo, suele equipararse el término solvencia con el de LIQUIDEZ. Esta confusión induce a un error, ya que mientras la solvencia, como se menciono, mide la capacidad de pago de una empresa, la liquidez mide la cantidad de dinero en efectivo de una empresa, o la posibilidad de generarlo. Esta cantidad generalmente se mantiene en efectivo por razones de seguridad (emergencias), para especular (aprovechar ofertas) o simplemente para realizar las operaciones normales de un negocio.

Estabilidad.- Es la capacidad de una empresa para mantenerse en condiciones financieras sanas durante un periodo determinado.

Esta característica es importante, ya que de nada nos sirve saber que la situación financiera actual de una empresa es buena si no sabemos cuanto tiempo puede durar.

Productividad.- Es la eficiencia con que se están utilizando los recursos de una empresa.

Rentabilidad.- Mide la cantidad de recursos generados por las inversiones realizadas en un proyecto determinado.

Una vez que se ha realizado una exploración previa de los signos vitales de la empresa, es necesario diagnosticar estos signos vitales. Es lo que se hace en la INTERPRETACIÓN DE ESTADOS FINANCIEROS, que consisten en "emitir una opinión acerca de la situación financiera de una empresa con base en los datos obtenidos en un análisis previo".

MÉTODOS DEL ANÁLISIS VERTICAL.

A) MÉTODO DE RAZONES SIMPLES:

Uno de los métodos de análisis financiero más conocidos y más utilizados es el método de razones financieras o razones simples, ya que permiten conocer el desarrollo financiero de la empresa y las expectativas financieras para el futuro, por lo menos en el corto plazo. La razón es que es más fácil tratar de estimar las condiciones del corto que del largo plazo, por las situaciones tan cambiantes de la economía.

Este método consiste en "determinar las relaciones existentes entre los diferentes rubros de los estados financieros, para que mediante una correcta interpretación, se pueda obtener información acerca del desempeño anterior de la empresa y su postura financiera para el futuro cercano".

Una razón expresa la relación matemática entre dos o más cantidades, de ahí que mediante estas se pueda calcular la relación existente entre algunos conceptos de los estados financieros.

Para que las razones tengan algún significado, deben ser determinadas entre dos o más conceptos cuya relación tenga algún significado, de no ser así, se estaría perdiendo el tiempo y se crearían confusiones, por ejemplo, no tiene ningún caso determinar la relación que existe entre el rubro de terreno con el rubro de gastos de administración.

El uso de las razones financieras empiezan a cobrar sentido si se piensa que mediante ellos se pueden encontrar condiciones y tendencias que no pueden ser encontradas si se observan individualmente cada uno de los componentes, por ejemplo si la empresa debe \$ 10,000.00 no se puede saber si eso es bueno o es malo, sin embargo, si se dice que la empresa debe \$ 3,000.00, y solamente tiene \$1,000.00, entonces si se debe preocupar al administrador de la empresa, ya que analizando la relación entre lo que se tiene y lo que se debe, puede verse que no alcanzará para pagar lo que se debe.

Al realizar este tipo de análisis, es necesario tener un parámetro de comparación de las razones financieras, por lo que podemos compararlas contra las razones financieras de años anteriores, las razones financieras que resulten de la planeación o bien de razones financieras de otra empresa de la misma industria y de la misma rama de actividad económica.

Es indispensable saber que lo más importante de este método es el juicio y la inteligencia del analista para interpretar correctamente las razones obtenidas, ya que las razones financieras por sí solas no dicen nada, mientras que una correcta interpretación puede señalar algunas situaciones claves que merecen una investigación más profunda. También es necesario saber que las razones financieras, como otras herramientas de análisis, están orientadas hacia el futuro, ya que en el presente no podemos tomar decisiones que modifiquen el pasado. Por ello, al tomar una decisión, es necesario tratar de estimar las condiciones futuras que puedan afectar el éxito de una determinada decisión, tal es el caso de factores económicos (inflación), legales (reformas fiscales), políticos y sociales.

Cálculo e interpretación de las Razones Financieras

Para un mejor entendimiento y aplicación de las razones financieras, se han dividido estas en cuatro grupos principales, dependiendo de los propósitos del análisis, en particular a continuación se presenta esta división:

1.- Razones de Solvencia: Son las que miden la capacidad de la empresa para cumplir con sus obligaciones de corto plazo. Las principales razones de solvencia son las siguientes:

A) RAZONES DE LIQUIDEZ: Relaciona el activo circulante con el pasivo a corto plazo de una empresa, con el objeto de conocer si está en posibilidades de pagar lo que se debe en el corto plazo. Si el resultado no es satisfactorio, habrá que pensar en una solución para mejorar la situación financiera. Obtener esta razón es muy fácil, lo único que se tiene que hacer es dividir el Activo Circulante entre el Pasivo a Corto Plazo.

Ejemplo 1995 \$55'200,000/22'000,000 = 2.523 pesos.

 1994 \$5'438,511/42'941,573 = 1.2769 pesos.

Interpretación

Significa que por cada peso que debo pagar en el corto plazo, cuento con 1.8273 x 1.7769 pesos, respectivamente. Esto, por lo general, es bueno, aunque puede resultar excesivo si la empresa tiene una alta capacidad de generar circulante con sus operaciones normales, en cuyo caso sería recomendable invertir el dinero disponible en algún proyecto rentable, dentro o fuera de la empresa. Otra opción sería tratar de disminuir la solvencia decretando un dividendo, con lo que se transferiría efectivo a los socios de la empresa y se desharía de la liquidez excedente.

B) PRUEBA DEL ACIDO: Consiste en restar al Activo Circulante el Inventario y dividir entre el Pasivo a Corto Plazo.

| | | |
|----------|------|---|
| Ejemplo: | 1995 | $(\$55'200,000 - 18'000,000) / 22'000,000 = 1.6909$ pesos |
| | 1994 | $(35'438,511 - 18'384,618) / 42'943.873 = 0.6087$ pesos |

Esta razón es un poco más estricta que la anterior. Restar el valor de los inventarios al activo circulante (por considerar la posible dificultad de convertirlos en dinero) evidentemente nos va a dar una razón más pequeña. En estricto sentido, si no restáramos los inventarios, significaría que podríamos pagar las deudas con ellos.

Al obtener esta razón, es necesario también considerar que los inventarios pudieran estar constituidos por productos perecederos, por lo que habría que considerar la utilidad del cálculo de esta razón.

Realmente, es una forma conservadora o pesimista de medir la solvencia de una empresa, pero nunca se sabe lo que puede suceder en el futuro, y por ello es recomendable aplicarla.

Interpretación

Si se observan los resultados, en 1995 la razón es muy alta, ya que hay 1.6909 pesos para pagar cada peso que se debe y sin tomar en cuenta los inventarios, significa que se tiene mucho dinero que pudiera ser invertido en algo productivo.

Por otro lado, en 1994 se tenía 0.6087 pesos, resultado que parece mucho más adecuado, ya que si bien es cierto que no se tiene 1.0 pesos por cada peso que se debe, también es cierto que se debe considerar que se va a vender parte de los inventarios y con eso pagar lo que se debe. Como se puede observar, al hablar de solvencia, no trabajamos con el pasivo a largo plazo. La razón principal es que las consideraciones sobre solvencia tienen sentido en el corto plazo (12 meses o menos) y no en el largo plazo, porque la verdad no sabemos lo que pasará dentro de un año.

2.- Razones de Estabilidad.- Miden el grado en que una empresa ha sido financiada mediante deudas

Ahora vamos a ver cuál es la situación financiera de la empresa observando la relación entre el dinero que tienen los socios invertido y lo que debe el negocio y en donde está invertido el dinero.

La utilidad de estas razones radica en que, gracias a ellas, se pueden contestar algunas preguntas como las siguientes:

- ¿La estructura financiera de la empresa (relación pasivo y capital contable) es proporcionada?
- ¿La estructura financiera está desequilibrada debido a un exceso de pasivos a largo plazo, mientras que el pasivo a corto plazo es muy bajo?

c) ¿Es posible que la empresa pueda endeudarse más?

A) ORIGEN DE CAPITAL:

I. Pasivo Total / Capital Contable

| | | | |
|---------|------|-------------------------|----------------|
| Ejemplo | 1995 | \$40'000,000/56'400,000 | = 0.7092 pesos |
| | 1994 | 10'993,573/31'472,011 | = 1.3025 pesos |

Interpretación

Esta razón nos indica cuánto dinero debe la empresa comparado con el dinero invertido por los socios.

Observese como en 1995 esta mucho mejor la empresa en ese sentido, ya que se debe solamente 70 centavos por cada peso invertido por los socios. Sin embargo en 1994 se debía \$1.30 por cada peso que tenían los socios, esto significa que los acreedores eran más dueños de la empresa que los mismos accionistas, ya que aquellos tenían invertido en el negocio \$1.30 por cada peso invertido por los accionistas. Esto puede ser grave, porque en un momento dado se puede llegar hasta a perder el negocio, si los pasivos no está debidamente distribuidos entre los acreedores. Además, la carga financiera puede ser tan onerosa que la mayor parte de las utilidades se destine al pago de los intereses a los acreedores y no quede nada para los socios.

II. Pasivo a Corto Plazo / Capital Contable

| | | | |
|---------|------|-------------------------|----------------|
| Ejemplo | 1995 | \$22'000,000/56'400,000 | = 0.3901 pesos |
| | 1994 | 32'943,573/31'472,011 | = 1.0468 pesos |

III. Pasivo a Largo Plazo / Capital Contable

| | | | |
|---------|------|-------------------------|----------------|
| Ejemplo | 1976 | \$18'000,000/56'400,000 | = 3.1915 pesos |
| | 1976 | 8'050,000/31'472,011 | = 0.2558 pesos |

Estas dos razones sirven para determinar el posible riesgo de quiebra o de que los acreedores se puedan llegar a quedarse con la empresa. Consecuentemente, en caso de que el pasivo a largo plazo sea muy alto, así como de una elevada solvencia circulante, será conveniente evaluar la posibilidad de reestructurar las deudas de largo plazo para liquidarlas en el corto plazo.

Asimismo, en el caso de que el pasivo a corto plazo sea muy alto y, por ello, no se cuente con una solvencia adecuada, exista la posibilidad de renegociar las deudas a corto plazo y hacerlas exigibles en el largo plazo, para tener más tiempo de planear y sanear la empresa.

B) INVERSION DEL CAPITAL (ACTIVO FIJO / CAPITAL CONTABLE)

| | | | |
|---------|------|-------------------------|----------------|
| Ejemplo | 1995 | \$38'000,000/86'400,000 | = 0.6748 pesos |
| | 1994 | 34'000,430/31'477,011 | = 1.0803 pesos |

Esta razón sirve para determinar si se está invirtiendo adecuadamente el dinero (por lo menos en **Activos Fijos**) o si se tiene una inversión muy alta en algunas cosas que están impidiendo el crecimiento del negocio. Esta razón significa cuánto has invertido en activos fijos por cada peso que se ha invertido por **cada socio** en el negocio.

Asimismo, esta razón sirve para determinar el porcentaje que da cada peso invertido por los socios, en una empresa es utilizado para la adquisición de activos fijos.

Como en la mayoría de las razones anteriores, la interpretación de esta razón depende del tipo de empresa que se esté analizando, ya que una empresa industrial puede tener una mayor proporción invertida en activos fijos con respecto al capital contable, que una empresa que solo comercia con bienes.

Interpretación

En este caso, en 1995 por cada peso que tenían invertido los socios en la empresa, 67 centavos estaban invertidos en bienes de activo fijo o bienes que supuestamente tienen un carácter de permanencia en la empresa.

En 1994, se observa que todo el dinero invertido por los accionistas en la empresa estaba invertido en activos fijos, y que, además, 8 centavos de cada peso que debían estar invertidos en activos fijos.

Como observamos que gran parte de la inversión de los accionistas es utilizada para el financiamiento de activos fijos, podemos pensar que se trata de una empresa industrial o una comercial que invirtió en activos fijos que no eran realmente necesarios, sin embargo, habrá que observar el monto del capital contable para poder interpretar esta razón.

C) VALOR DEL CAPITAL: (CAPITAL CONTABLE / CAPITAL SOCIAL)

| | | | |
|---------|------|---------------------------|----------------|
| Ejemplo | 1995 | $\$86'400,000/40'000,000$ | = 1.4100 pesos |
| | 1994 | $31'472,011/23'000,000$ | = 1.3683 pesos |

Esta razón sirve para determinar cuantos pesos se han ganado por cada peso que se ha invertido. Se supone que no se ha retirado nada de utilidades y que se dejaron trabajando en el negocio. Si, por el contrario, se retiraron utilidades, entonces la razón cambia y se deberá sumar al capital contable lo que va se retiro, para saber lo que realmente se ha ganado desde que se invirtió en el negocio.

Evidentemente, esta relación debe ser superior a uno. De no ser así, ello significaría que la empresa, lejos de generar utilidades, está consumiendo el capital aportado por los socios, y cometiendo errores administrativos, que habrá que investigar para aplicar las medidas correctivas necesarias.

Interpretación

En este caso, podemos pensar que en 1995 había un rendimiento acumulado de 0.36 pesos por cada peso invertido, lo cual puede ser bueno o malo, dependiendo de la fecha en que se realizó la inversión y también de los retiros previos de capital o dividendos, que hayan efectuado los socios.

Al respecto, el rendimiento que puede o se debe esperar, es variable, pero lo mínimo se debe ganar es lo que produciría el dinero en el banco, más un cierto porcentaje para compensar el riesgo de tener el dinero invertido en el negocio, ya que así como se puede perder, se puede ganar. Además, se debe agregar una cierta cantidad que se considere conveniente como sueldo, por el tiempo que se ha estado invirtiendo en el negocio.

3.- Razones de Productividad.- Mide la eficiencia con que una empresa utiliza sus recursos

A) ANALISIS DE NIVEL DE VENTAS**1. Ventas Netas / Capital Contable**

| | | | |
|---------|------|-----------------------------|----------------|
| Ejemplo | 1995 | $\$164'700,000/560'400,000$ | = 2.9202 pesos |
| | 1994 | $134'034,360/ 31'472,011$ | = 4.2588 pesos |

Esta razón ayudará a determinar si lo que se está vendiendo es adecuado considerando el capital invertido en el negocio, es decir, esta razón indica cuantos pesos de ventas son generados por cada peso de capital propio que se tiene invertido en el negocio.

Interpretacion

En este caso, de un año a otro, existe una variación de casi \$1.30, lo cual significa un manejo más eficiente del departamento de ventas para 1994 que para 1995, o una mala utilización de los recursos en áreas no generadoras de ventas. Esto evidentemente es un error, porque si no hay ventas, no hay utilidades.

II. Ventas Netas / Capital de Trabajo

| | | | | |
|---------|------|-----------------|-------------------------|---------------|
| Ejemplo | 1995 | \$164'700,000/- | 88'200,000-22'000,000 = | 4.9608 pesos |
| | 1994 | 134'034,360/- | 35'438,511-32'943,823 = | 53.7225 pesos |

Capital de trabajo es el dinero con que cuenta un negocio para trabajar y se calcula como la diferencia del activo circulante menos el pasivo a corto plazo.

Interpretacion

En este caso, las razones están muy disparadas, lo que significa que en 1994 se utilizaba más adecuadamente el capital de trabajo, ya que por cada peso de capital de trabajo, se vendían casi 54, mientras que en 1995 solamente se vendían 4.25.

En este caso, el problema radica, al igual que en la razón anterior en una mala utilización de los recursos de la empresa ya que, en lugar de invertirlos en rubros generadores de ventas, se quedan en el banco o en clientes o se tienen inventarios muy altos, y eso es lo que hay que evitar.

4.- Razones de Rentabilidad.- Miden la eficiencia de la administración de la empresa, la cual se ve reflejada en las utilidades de la empresa.

Finalmente, se analizará uno de los rubros de mayor interés para nosotros como empresarios.

I. Utilidad Neta / Capital Contable

| | | | |
|---------|------|-------------------------|----------------|
| Ejemplo | 1995 | \$ 9'790,000/86'400,000 | = 0.1736 pesos |
| | 1994 | 2'121,800/31'472,011 | = 0.0674 pesos |

Esta razón nos indica cuántos pesos estamos ganando por cada peso que tenemos invertido en el negocio.

Interpretación

Obsérvase como en 1995 se ganaron 17 centavos por cada peso invertido, lo cual representa un 17% que debe compararse con lo que se ganaría en el banco, más nuestro sueldo, más un cierto porcentaje estimado para compensar el riesgo de invertir en el negocio.

II. Utilidad Neta Pasivo / Capital Contable

| | | | |
|---------|------|---------------------------|--------------|
| Ejemplo | 1995 | $\$ 9,790,000/96,740,000$ | 0.1016 pesos |
| | 1994 | $\$ 121,800/7,246,584$ | 0.0293 pesos |

Esta razón nos indica cuántos pesos se están generando por cada peso (propio y ajeno) invertido en el negocio.

Evidentemente, este resultado es menor que el de la razón anterior, ya que aquí está considerada también la parte se que debe a los acreedores, y que también está invertida en el negocio. Una empresa debe generar utilidades suficientes para pagar los intereses de los acreedores (su ganancia por prestarte) más tu ganancia por invertir en el negocio.

Como se puede ver, las dos últimas razones son muy pequeñas, por lo que se tienen que revisar los costos y gastos o los precios de venta, para identificar y subsanar el error.

III. Utilidad Neta / Ventas Netas

| | | | |
|---------|------|----------------------------|--------------|
| Ejemplo | 1995 | $\$ 9,790,000/164,700,000$ | 0.0594 pesos |
| | 1994 | $\$ 121,800/1,340,343,360$ | 0.0158 pesos |

Esta razón nos dice cuántos pesos ganamos por cada que vendemos. Con ella, nos podemos dar una mejor idea de si las ventas son muy bajas o no. Puede suceder también que aunque se venda mucho, de todas maneras se gane poco, en cuyo caso el error sería que se tienen costos o gastos muy altos y, por eso, no se está ganando lo que se debería ganar.

Interpretación

Como se puede ver, en 1995 se ganaron cerca de 6 centavos por cada peso de venta, mientras que en 1994 se ganaban 15 centavos, por lo que en 1995 o se aumentaron los precios de venta o se disminuyeron los costos o gastos. Sin embargo, esta utilidad sigue siendo baja, comparada con el mínimo que debemos ganar, por lo que habrá que revisar el porqué de esta situación.

5.- Ciclo Económico.- Otro aspecto importante que se puede analizar mediante el método de razones financieras es la duración del ciclo económico de una empresa. Se entiende por ciclo económico el proceso de compra de materias primas, transformación, venta y cobro de los bienes o servicios vendidos, por lo que podemos pensar que la duración del ciclo económico es el número de días que transcurren desde que se compran las materias primas hasta que se cobra lo que se vende. Para el cálculo de la duración del ciclo económico, es necesario estimar el número de días que:

- a) Dan de crédito los proveedores.
- b) Permanece la materia prima en el almacén de materias primas.
- c) Está el producto en proceso.
- d) Está el producto terminado en el almacén de productos terminados.
- e) Que se da de crédito a los clientes.

Dicho de otra manera, la duración del ciclo económico sirve para determinar cuanto tiempo se tienen que financiar los productos para poder venderlos, ya descontando el tiempo que financian los proveedores.

Como se puede uno imaginar, el cálculo del número de días en que financian o que permanece el inventario en el almacén o el número de días de crédito que se otorgan a los clientes es muy complicado, por lo que para facilitar el cálculo de la duración del ciclo económico, nos basamos en cifras promedio.

Este cálculo se realiza básicamente en cuatro pasos:

1.- Determinar la duración del ciclo de cada concepto que afecta la duración del ciclo económico de una empresa (cuentas por cobrar, inventarios y cuentas por pagar).

Para el cálculo de la duración de cada ciclo, es necesario calcular el promedio de cada concepto en el periodo que estemos analizando, para lo cual será suficiente se sume el saldo inicial y final de cada mes y se divida entre dos.

2.- Estimar la rotación de cada uno de los conceptos determinantes de la duración del ciclo económico.

Rotación de cuentas por cobrar.- Para realizar esta operación, se tomará como supuesto de que al total de las ventas netas, el 80% se realizó a crédito.

Ventas Netas a Crédito / Promedio de Cuentas por Cobrar1995 $131'760,000/15'000,000 = 8.7840$ Veces1994 $107'227,488/ 8'035,714 = 13.3439$ Veces**Rotación de Inventarios de Artículos Terminados:****Costo de Ventas / Promedios de Inventarios de Artículos Terminados**1995 $119'500,000/10'800,000 = 11.0648$ Veces.1994 $103'801,863/19'230,769 = 11.2127$ Veces.

En este caso, se tomó el costo de ventas del estado de resultados y se dividió entre el promedio de artículos terminados, para ello fue necesario suponer que, del rubro de inventarios que aparece en el balance general, el 60% es de artículos terminados, o sea, en el caso de 1995 tenemos lo siguiente:

Inventario de artículo terminado $18'000,000 \times 0.60 = 10'800,000$ **Rotación de materias primas:****Materia Prima Empleada / Promedio de Inventarios de Materia Prima**1995 $71'700,000/7'200,000 = 19.9583$ Veces.1994 $62'100,938/6'153,846 = 10.0914$ Veces.

Para la obtención de esta rotación, se necesita suponer dos cosas:

a) Que la materia prima empleada fue del 60% del costo de ventas, por lo que se tiene lo siguiente:

1995 Costo de Ventas $\times 0.60 = 119'500,000 \times 0.60 = 71'700,000$

b) Que el inventario de materia prima de final del año fue del 40% de la cifra que aparece en el Balance General en el rubro de inventarios, ya que se supuso que el otro 60% era de artículos terminados

1995 Inventarios $\times 0.40 = 18'000,000 \times 0.40 = 7'200,000$ **Rotación de cuentas por pagar:****Compras Netas a Crédito / Promedio de Cuentas por Pagar**

Suponiendo que las compras netas a crédito de 1995 fueron de \$ 120'000,000 y que en 1994 fueron de 105'000,000 tenemos:

| | | |
|------|--------------------------|---------------|
| 1995 | $120'000,000/6'000,000$ | 20 0000 Veces |
| 1994 | $105'000,000/16'644,623$ | 6.3083 Veces |

3.- Determinar la convertibilidad de las cuentas por cobrar, inventarios y cuentas por pagar

Hasta ahora, se ha calculado las rotaciones de los cuatro conceptos fundamentales para el cálculo de la duración de la rotación, pero las respuestas solo indican cuantas veces ha dado vuelta el total de cada concepto en el año. Para poder interpretar lo anterior más fácilmente, es necesario expresarlo en días, por lo que se dividirá en 365 días y entre la rotación obtenida, con lo que se tiene el resultado de la rotación medida en número de días

Convertibilidad de cuentas por cobrar:

$365 / \text{Rotación de Cuentas por Cobrar}$

1995= $365/18.7840 = 41.5528$ Días

1994= $365/13.3439 = 27.3534$ Días

Interpretación

Interpretando estas convertibilidades, se puede pensar que en 1995 se tiene un financiamiento mayor que en 1994, es decir en 1995, los clientes tardan 41 días en pagar, comparado con 1994 en que en promedio se financiaban 27 días. En este aspecto, se estaba mejor en 1994, y se tiene que investigar las causas de esta situación, que puede ser una política errónea de ventas a crédito o un manejo ineficiente de la cobranza

Convertibilidad de inventarios de artículos terminados:

$365 / \text{Rotación de Artículos Terminados}$

1995= $365/11.0648 = 32.9874$ Días

1994= $365/11.2127 = 32.5525$ Días

Interpretación

Estos resultados significan el tiempo promedio que pasan los productos ya terminados en el almacén antes de ser vendidos

Se puede pensar que es mucho el tiempo promedio que están los artículos en el almacén de productos terminados. Es más, hasta podrían deteriorarse y si se manejaran productos perecederos, estos se echarían a perder.

Por lo anterior, es posible que exista un error en el manejo de inventarios (en cuanto a lentitud en el embarque o falta de información hacia el departamento de ventas, etc) o puede ser que los vendedores no sean muy eficientes o que el departamento de producción fabrique artículos que no deben producir, por no haberlo solicitado el departamento de ventas y en última instancia, por falta de comunicación entre el departamento de ventas y el de producción

Convertibilidad de inventarios de materias primas:

365 / Rotación de Inventarios de Materia Prima

1995 - 365/9 9583 - 36 6527 Días

1994 - 365/10 0914 - 36 1694 Días

Interpretación

Al interpretar esta razón se piensa que es demasiado alta. Imaginense que siempre que se compra materia prima, esta tenga que pasar 36 días en el almacén antes de su uso

Consecuentemente, no se tuvo que haber comprado, por que el hacerlo cuesta dinero ya que se tiene que pagar el financiamiento de la materia prima sin utilizarla, pero si se hizo por aprovechar un descuento o porque iba a subir de precio la materia prima, habría que ver la conveniencia de comprar mucho material.

Convertibilidad de cuentas por pagar:

365 / Rotación de Cuentas por Pagar

1995 - 365/20 - 18 2500

1994 - 365/6 3083 - 57 8603

Interpretación

En este caso existe una diferencia significativa. Obsérvese como en 1994 los proveedores financiaron en un promedio de 57 días, mientras que en 1995 sólo financiaron por 18 días, por lo que habrá que investigar a que se debe esta situación y muy posiblemente la falla esté en el área de compras, por lo que será necesario negociar los términos de pago, para obtener un mayor plazo de financiamiento

Finalmente, se puede relacionar la convertibilidad de las cuentas por cobrar, para sumarle tanto la convertibilidad de los inventarios de productos terminados como la convertibilidad de los inventarios de materia prima y restarle la convertibilidad de cuentas por pagar.

4.- Cálculo de la duración del ciclo económico

Más convertibilidad de inventarios de artículos terminados

Más convertibilidad de cuentas por cobrar

Menos convertibilidad de cuentas por pagar

1995 $41\ 5528 + 32\ 9875 + 36\ 6528 - 18\ 2500 = 92\ 9430$ días

1992 $27\ 3533 + 32\ 5524 + 36\ 1694 - 57\ 8603 = 38\ 2154$ días

Interpretación

El resultado obtenido significa cuantos días se están financiando los productos antes de cobrarlos. En 1995 se tiene que financiar más tiempo los productos que en 1994, y esto porque, por un lado, los clientes están tardando más en pagar y, por otro, los proveedores están dando menos crédito. Esta circunstancia afecta, porque si no se dispone de dinero para trabajar y se pide un crédito al banco para financiar las operaciones, se tendrán que pagar intereses por 92 días.

Por lo tanto una buena administración financiera genera una menor duración del ciclo económico de una empresa y por ende un menor costo financiero.

B) MÉTODO DE PORCIENTOS INTEGRALES:

Ahora vamos a ver un método de análisis que "consiste en analizar la situación financiera de una empresa basándose en su estructura financiera interna".

Con este tipo de análisis, se pueden contestar algunas preguntas como son las siguientes:

- 1.- ¿De dónde sale el dinero que se tiene trabajando en la empresa? Es decir, ¿qué porcentaje sale del capital contable, del pasivo a corto plazo y del pasivo a largo plazo?
- 2.- ¿Cómo se encuentra distribuido el dinero que se tiene trabajando en el negocio? ¿Está en activo circulante, fijo o diferido? o dicho de otra manera, ¿cuál es la mezcla de activos con que está trabajando la empresa?
- 3.- ¿Cómo se integran los costos y / o gastos?
- 4.- ¿Existió algún rubro del estado de resultados cuyo monto sea especialmente alto?

A diferencia del método de razones simples, el método de porcentajes integrales tiene dos características muy especiales:

1.- No es posible obtener conclusiones acerca de la situación financiera de la empresa únicamente con los porcentajes integrales (es decir, es un método alternativo). Estos deberán ser comparados con los de otras empresas dentro de la misma industria, para poder interpretarlos.

Por esta razón, es necesario poner un cuidado especial en determinar con qué empresas se van a comparar, ya que si la otra empresa también está mal en su situación financiera, entonces de nada servirá trabajar con esta información porque, como dice el refrán, "mal de muchos, consuelo de tontos".

2.- Para medir el desempeño de la administración, no es recomendable realizar un análisis basado en la comparación de estados financieros de 2 o 3 años, ya que existen cambios en la distribución de los recursos y deudas de la empresa, que evidentemente están justificados por el desarrollo del negocio.

Ejemplo

| Activo circulante | 1993 | 1994 | 1995 |
|---|-----------|---------|---------|
| Bancos | 50,000 | 50,000 | 50,000 |
| Total de activo circulante | 1'000,000 | 750,000 | 500,000 |
| Porcentaje de bancos respecto al total de activo circulante | 5% | 6.67% | 10% |

Como se puede ver, mientras el monto invertido en bancos en los tres años es el mismo, varía el porcentaje de este rubro con respecto al total de activos, y dicha variación no puede ser explicada por cambios en el monto en bancos, sino por una nueva y diferente distribución de los recursos dentro del negocio. Por lo anterior no es recomendable hacer comparaciones de estados financieros de varios años, por esta razón, es correcto compararlos con los de otras empresas similares dentro de la misma industria así como con estándares determinados mediante estadísticas, que se pueden conseguir en las cámaras o asociaciones de empresas dentro de la misma industria.

Asimismo, se pueden hacer comparaciones con los estados financieros que se hayan presupuestado, para detectar deficiencias en la operación o administración de la empresa.

Por ejemplo, hay que imaginarse que se determina un costo de ventas que no debe ser superior al 60% y al final del año, se encuentra que el costo de ventas fue de un 70 o 75%. Es esta una diferencia importante que hay que examinar a que se debe y tomar las medidas correctivas adecuadas. La diferencia puede presentarse por errores en el diseño de la producción, desperdicio de materiales, o uso excesivo de mano de obra, etc.

Para determinar la estructura financiera interna de una empresa, primero hay que determinar la proporción que representa cada rubro con respecto al total de cada concepto que nos interesa.

Como ejemplo de lo anterior, podemos saber qué proporción del total del activo es circulante, o qué proporción del activo total representa el rubro de inventarios, o de clientes, o de terreno, edificio o maquinaria y equipo, etc. Los resultados del análisis servirán para obtener algunas conclusiones acerca de la situación financiera de la empresa.

A diferencia del método de razones financieras, en los que se hacen operaciones con diferentes rubros de los estados financieros, en el método de reducción de estados financieros a porcentajes o método de porcentajes integrales, lo único que se tiene que hacer es dividir cada uno de los renglones que integran los estados financieros entre el total de cada rubro y multiplicarlo por 100, para que quede expresado en porcentajes.

Así, por ejemplo, supongamos que el total de activo es \$100,000 y en bancos tuviéramos \$25,000, para saber qué porcentaje representa el rubro de bancos con respecto al total de activos, se tendría que dividir 25,000 entre 100,000 y multiplicarlo por 100, con ello tendríamos lo siguiente:

$$\begin{aligned} 25,000/100,000 &= 0.25 \\ 0.25 \times 100 &= 25\% \end{aligned}$$

¿Que significa esto?

Significa que por cada 100 pesos que tengo de activos, 25 están invertidos en el banco.

Ahora supongamos que con los mismos \$100,000 de activo total, tuviéramos \$36,000 en el renglón de inventarios, \$13,000 invertidos en terreno y \$21,000 en edificio, las operaciones que se tendrían que realizar serían las siguientes:

INVENTARIOS

$(36,000/100,000) \times 100 = 36\%$ Los inventarios representan un 36% del total de activos. Es decir, por cada cien pesos de activo, 36 pesos están invertidos en inventarios.

TERRENO

$(13,000/100,000) \times 100 = 13\%$. Lo que significa que por cada cien pesos de activo, 13 pesos están invertidos en terrenos.

EDIFICIO

$(21,000/100,000) \times 100 = 21\%$. Significa que por cada cien pesos que tengo de activo, veintiuno están invertidos en edificios.

Lo mismo sucedería con el pasivo y capital contable, en cuyo caso, el total sería la suma del pasivo más el capital contable y en el estado de resultados se debe considerar que las ventas netas son iguales al 100 por ciento.

PASIVO A CORTO PLAZO

| | | |
|-------------------------------------|-----------------|------------|
| Proveedores | \$15,000 | 15% |
| Acreedores diversos | 8,000 | 8% |
| SUMA EL PASIVO A CORTO PLAZO | \$23,000 | 23% |

PASIVO A LARGO PLAZO

| | | |
|--------------------------------------|-----------------|------------|
| Arrendamiento financiero | \$32,000 | 32% |
| Crédito hipotecario | 9,000 | 9% |
| SUMA DEL PASIVO A LARGO PLAZO | \$41,000 | 41% |
| SUMA EL PASIVO | \$64,000 | 64% |

CAPITAL CONTABLE

| | | |
|---|------------------|-------------|
| Capital Social | \$25,000 | 25% |
| Utilidades Acumuladas | 3,000 | 3% |
| Utilidades del ejercicio | 8,000 | 8% |
| SUMA EL CAPITAL CONTABLE | \$36,000 | 36% |
| SUMA EL PASIVO MAS EL CAPITAL CONTABLE | \$100,000 | 100% |

En este caso, los porcentajes que aparecen a la derecha de cada cantidad, resultan de la división de cada cantidad entre la suma del pasivo más el capital contable y, se multiplicaron por cien.

Interpretación

En este caso, para conocer como está distribuido el pasivo y el capital, a simple vista podemos decir que, por cada cien pesos invertidos en el negocio (ya sea de los socios o prestado), 64 pesos no son de los socios y, por lo tanto habría que pagarlos algún día, y de estos 64 pesos, 23 hay que pagarlos en menos de 12 meses y 41 en un plazo mayor a 12 meses.

También podemos ver que por cada cien pesos invertidos en el negocio (ya sea de los socios o prestado), 25 pesos corresponden a la aportación inicial de los socios (capital social), 3 provienen de utilidades generadas en el pasado (utilidad de ejercicios anteriores) y ocho provienen de utilidades generadas en el presente ejercicio.

Asimismo, si quisiéramos determinar qué proporción del pasivo a corto plazo debemos a los proveedores y cuanto a acreedores diversos, entonces dividiríamos 15,000 entre 23,000 y 8,000 entre 23,000, con lo que, al multiplicarlo por 100 tendríamos los siguiente:

$$15,000/23,000 = 65.21\%$$

$$8,000/23,000 = 34.79\%$$

La aplicación de este tipo de cálculo, es conocido como "porcentajes integrales parciales", ya que estamos determinando la proporción que representa un renglón que integra parcialmente un total respecto a otro integrante parcial, es decir, el total del pasivo a corto plazo, es parte (integrante parcial) del pasivo total, mientras que a su vez, los conceptos de proveedores y acreedores diversos son integrantes del pasivo a corto plazo.

Hay que observar como invariablemente, la suma de los porcentajes debe ser igual a 100, es decir, al hablar de porcentajes siempre se debe tener en cuenta que se está determinando un por "CIENTO" lo, por lo que la suma de los porcentajes individuales debe ser igual a 100, o lo que es lo mismo, "el todo es igual a la suma de sus partes", de no ser así, significa que existe algún error en los cálculos.

La utilización del método de porcentajes integrales en el estado de resultados es muy útil, ya que nos ayuda a conocer, a simple vista, cómo se forma el total de nuestros costos y gastos.

Para obtener los porcentajes integrales, como ya se mencionó con anterioridad, es necesario dividir cada uno de los renglones de los costos y gastos entre el total de ventas netas y multiplicarlos por cien.

Por ejemplo, tomemos el siguiente estado de resultados que ya está expresado en porcentajes

"PAPELERÍA EL GIS, S.A. DE C.V."

ESTADO DE RESULTADOS DEL 1 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DE 1995.

| | | |
|--------------------------|-----------------|--------|
| Ventas | \$108,000 | |
| Dev. y Desc. sobre Vtas | <u>8,000</u> | |
| Ventas Netas | \$100,000 | 100.0% |
| Costo de ventas | <u>(73,500)</u> | 73.5% |
| Utilidad Bruta | 26,500 | 26.5% |
| Gastos de Venta | (7,000) | 7.0% |
| Gastos de Administración | <u>(12,000)</u> | 12.0% |
| Ut. Antes de ISR y PTU | 7,500 | 7.5% |

Como se puede ver, a simple vista se pueden contestar muchas preguntas, como por ejemplo

¿Cuánto representa el costo de ventas con respecto a las ventas?

¿Cuánto representa el costo de ventas o de administración con respecto a las ventas?

¿Qué porcentaje se está ganando por cada peso que se vende?

¿De dónde sale el dinero que se tiene trabajando en la empresa? Es decir, ¿qué porcentaje sale del capital contable, del pasivo a largo plazo?

¿Cómo se encuentra distribuido el dinero que se tiene trabajando en el negocio? ¿Está en activo circulante, fijo o diferido? o, dicho de otra manera, ¿cuál es la mezcla de activos con que está trabajando la empresa?

¿Cómo se integran los costos y/o gastos?

¿Existe algún rubro del estado de resultados cuyo monto sea especialmente alto?

No está de más recalcar el hecho de que este es sólo un método alternativo y no es conveniente aplicar este método para un análisis horizontal, ya que se puede caer en graves errores de interpretación.

II.- ANÁLISIS HORIZONTAL

Consiste en relacionar y comparar un mismo rubro o concepto de estados financieros correspondientes a dos periodos.

- a) Análisis de tendencias
- b) Año base e índices de tendencias
- c) Método gráfico

A) ANÁLISIS DE TENDENCIAS:

Es el método de análisis que consiste en observar el comportamiento de los diferentes rubros del Balance general y del Estado de resultados, para detectar algunos cambios significativos que pueden tener su origen en errores administrativos.

Este método nos permite conocer la dirección y velocidad de los cambios que se han dado en la situación financiera de la empresa a través del tiempo, por lo que se considera como un método de análisis horizontal.

Al igual que el método de porcentajes integrales, este nos ayuda a la detección de fallas, pero es solamente un método explorativo, por lo que siempre es necesario investigar más a fondo para encontrar las causas de las fallas.

Para efectuar un análisis mediante este método, es necesario determinar los cambios sufridos en los saldos de los rubros de los estados financieros que nos interesa analizar.

B) AÑO BASE E ÍNDICES DE TENDENCIAS:

La aplicación de este método requiere de la elección de un año base que va a servir como referencia o punto de partida de los cálculos para poder observar la tendencia que está siguiendo cada concepto.

Para calcular los cambios sufridos en cada rubro una vez determinada la base, solamente se debe dividir el saldo base y el resultado se multiplica por 100, con lo que se obtendrá un resultado conocido como índices de tendencias.

$$\text{ÍNDICE DE TENDENCIA} = \frac{\text{SALDO DEL AÑO EN CUESTIÓN}}{\text{SALDO DEL AÑO BASE}} \times 100$$

C) MÉTODO GRÁFICO:

Una vez obtenidos los índices, es muy conveniente graficarlo para ver con claridad como se está comportando la empresa financieramente.

En ocasiones, es conveniente que se utilice una misma gráfica para presentar la tendencia de 2, 3 o hasta 4 conceptos, pero no es recomendable que se presenten muchos conceptos en la misma gráfica, ya que se puede uno perder con tantos datos y líneas.

A continuación, veremos un ejemplo de cómo se calculan los índices de tendencias y cómo se grafican algunos de los índices para interpretar sus tendencias.

Supongamos que los siguientes datos corresponden a la cuenta de almacén de una empresa y queremos analizar el comportamiento de este renglón a través de los años, por lo que, para realizar un análisis de tendencias, necesitamos calcular los índices de los mismos.

1989 \$70,000 (año base)

1990 95,000

1991 89,000

1992 78,000

Índice de tendencias de 1990 $(95,000/70,000) \times 100$ 136

Índice de tendencias de 1991 $(89,000/70,000) \times 100$ 127

Índice de tendencias de 1992 $(78,000/70,000) \times 100$ 111

La serie de índices de tendencias sería la siguiente:

1989 100

1990 136

1991 127

1992 111

A continuación, veremos un ejemplo de obtención de índices de tendencias a partir de algunos datos de los estados financieros.

Es importante saber que todos los índices han sido calculados mediante la fórmula para la determinación de índices de tendencias y considerando 1988 como año base.

(Ver ejemplo No. 1 en siguiente cuartilla)

Ejemplo no. 1:

| CONCEPTO | 1988 | 1989 | 1990 | 1991 | 1992 |
|----------------------|-----------|---------|---------|-----------|-----------|
| Cuentas por cobrar | 80,000 | 102,400 | 91,400 | 144,000 | 152,000 |
| Almacén | 75,000 | 84,000 | 105,000 | 102,750 | 142,500 |
| Activo circulante | 162,000 | 173,340 | 186,300 | 208,980 | 218,700 |
| Activo fijo | 345,000 | 334,650 | 313,950 | 341,550 | 403,650 |
| Pasivo a corto plazo | 75,000 | 76,800 | 90,750 | 102,000 | 105,000 |
| Pasivo total | 415,000 | 427,450 | 498,000 | 722,100 | 726,250 |
| Capital contable | 50,000 | 19,400 | 18,800 | 18,400 | 19,400 |
| Ventas | 1,000,000 | 930,000 | 900,000 | 1,500,000 | 2,290,000 |
| Costo de ventas | 780,000 | 600,600 | 858,000 | 1,333,800 | 2,129,400 |
| Utilidad bruta | 20,000 | 242,000 | 217,800 | 286,000 | 393,800 |
| Gastos de operación | 120,000 | 130,800 | 145,200 | 180,000 | 204,000 |
| Utilidad neta | 100,000 | 132,000 | 112,000 | 131,000 | 131,000 |

Año base: 1988.

ÍNDICES DE TENDENCIAS:

| CONCEPTO | 1988 | 1989 | 1990 | 1991 | 1992 |
|----------------------|------|------|------|------|------|
| Cuentas por cobrar | 100 | 128 | 118 | 180 | 190 |
| Almacén | 100 | 112 | 140 | 137 | 190 |
| Activo circulante | 100 | 107 | 115 | 129 | 135 |
| Activo fijo | 100 | 97 | 91 | 99 | 117 |
| Pasivo a corto plazo | 100 | 102 | 121 | 136 | 140 |
| Pasivo total | 100 | 103 | 120 | 174 | 175 |
| Capital contable | 100 | 97 | 94 | 92 | 97 |
| Ventas | 100 | 93 | 90 | 150 | 229 |
| Costo de ventas | 100 | 77 | 110 | 171 | 273 |
| Utilidad bruta | 100 | 110 | 99 | 130 | 179 |
| Gastos de operación | 100 | 109 | 121 | 150 | 170 |
| Utilidad neta | 100 | 132 | 112 | 131 | 131 |

Una vez que hemos calculado los índices de tendencias respectivos, procederemos a graficar e interpretar los resultados de las gráficas para poder obtener algunas conclusiones sobre el comportamiento financiero de la empresa.

A continuación se muestra un ejemplo del análisis financiero aplicando el método de tendencias, mediante el cual se podrá conocer algunos conceptos importantes dentro de la interpretación de resultados de los índices calculados.

Para obtener las gráficas de los índices, es necesario colocar los valores de los índices en el eje de la "y" (Y eje vertical), mientras que en el eje de las equis (X eje horizontal), aparecen los años a que corresponden los índices de tendencias.

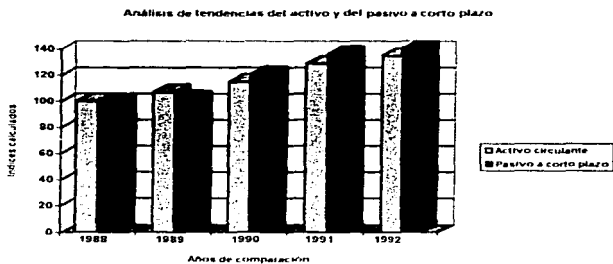
| CONCEPTO | 1988 | 1989 | 1990 | 1991 | 1992 |
|----------------------|---------|---------|---------|---------|---------|
| Activo circulante | 162,000 | 173,340 | 186,300 | 208,980 | 218,700 |
| Pasivo a corto plazo | 75,000 | 76,800 | 90,750 | 102,000 | 105,000 |

Año base: 1988

ÍNDICES DE TENDENCIAS:

| CONCEPTO | 1988 | 1989 | 1990 | 1991 | 1992 |
|----------------------|------|------|------|------|------|
| Activo circulante | 100 | 107 | 115 | 129 | 135 |
| Pasivo a corto plazo | 100 | 102 | 121 | 136 | 140 |

GRAFICA No 1



Interpretación

La gráfica indica que el activo circulante ha mostrado una tendencia al alza, lo que significa que la empresa puede estar incrementando la duración de su ciclo económico año con año, por lo que habrá que revisar la rotación de cuentas por cobrar, así como los inventarios, o, en su caso, revisar si existen recursos ociosos en el banco.

Por otro lado, si observamos la tendencia del pasivo circulante, también está aumentando, y más pronunciadamente que el aumento del activo circulante, por lo que podemos prever que, de seguir así, se enfrentará un problema de falta de liquidez.

Por lo anterior, será necesario revisar las causas del incremento constante en el pasivo circulante, y de ser necesario, solicitar un crédito a largo plazo para poder hacer frente a las obligaciones del corto plazo y tener tiempo suficiente para generar los recursos que requiere el pago de dicho crédito.

| CONCEPTO | 1988 | 1989 | 1990 | 1991 | 1992 |
|------------------|---------|---------|---------|---------|---------|
| Activo fijo | 345,000 | 334,650 | 313,950 | 341,550 | 403,650 |
| Pasivo total | 415,000 | 427,450 | 498,000 | 722,100 | 726,250 |
| Capital contable | 20,000 | 19,400 | 18,800 | 18,400 | 19,400 |

Año base 1988.

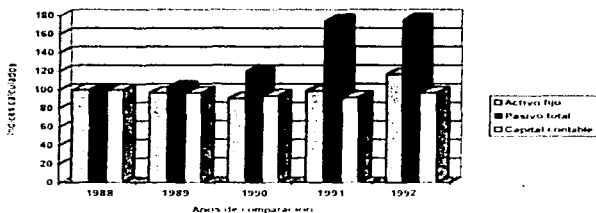
ÍNDICES DE TENDENCIAS:

| CONCEPTO | 1988 | 1989 | 1990 | 1991 | 1992 |
|------------------|------|------|------|------|------|
| Activo fijo | 100 | 97 | 91 | 99 | 117 |
| Pasivo total | 100 | 103 | 120 | 174 | 175 |
| Capital contable | 100 | 97 | 94 | 92 | 97 |

Ver gráfica número 2 en la siguiente página.

GRÁFICA No 2

Tendencias del activo fijo, comparado con el pasivo total y el capital contable

*Interpretación*

Como se puede ver, en el activo fijo se observa primeramente una disminución en 1989, 1990 y 1991, y, en segunda, un aumento en 1992, lo que puede deberse a una renovación del activo fijo. Por otro lado, el pasivo total refleja un incremento considerable (más del 50%) en el año de 1992, mientras que el capital contable muestra bajas peso significativas, por lo anterior, vale la pena cuestionar la productividad del activo fijo, así como el alto nivel del pasivo total. Quizá sea conveniente una reestructuración de la estructura de capital de la empresa, ya que, de no ser así, los socios corren el riesgo de que la empresa quede en manos de los acreedores además de que posiblemente la mayor parte de las utilidades se destine al pago de intereses.

Ahora, analizaremos las partes fundamentales del estado de resultados, en donde observaremos la tendencia de las ventas, comparadas con el costo de ventas, gastos de operación y utilidad neta.

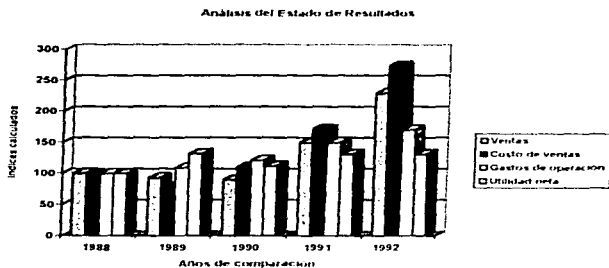
| CONCEPTO | 1988 | 1989 | 1990 | 1991 | 1992 |
|---------------------|-----------|---------|---------|-----------|-----------|
| Ventas | 1'000,000 | 930,000 | 900,000 | 1'500,000 | 2'290,000 |
| Costo de ventas | 780,000 | 600,600 | 858,000 | 1'333,800 | 2'129,400 |
| Gastos de operación | 120,000 | 130,800 | 145,200 | 180,000 | 204,000 |
| Utilidad neta | 100,000 | 132,000 | 112,000 | 131,000 | 131,000 |

Año base 1988.

INDICES DE TENDENCIAS:

| CONCEPTO | 1988 | 1989 | 1990 | 1991 | 1992 |
|---------------------|------|------|------|------|------|
| Ventas | 100 | 93 | 90 | 150 | 229 |
| Costo de ventas | 100 | 77 | 110 | 171 | 273 |
| Gastos de operación | 100 | 109 | 121 | 150 | 170 |
| Utilidad neta | 100 | 132 | 112 | 131 | 131 |

GRÁFICA No 3

*Interpretación*

Primero que nada, es necesario recordar que los gastos de operación deben guardar un cierto paralelismo con el nivel de ventas, por lo que a simple vista podemos detectar que, en los años de 1989, 1990, y 1991, el índice no se comportó como hubiéramos esperado.

No obstante lo anterior, en 1992 el índice de este rubro aumentó pero en menor proporción que lo que aumentaron las ventas; sin embargo, debemos atender a las causas del incremento de este rubro, que pueden atribuirse a la ineficiencia de operación del negocio puesto que la utilidad neta está aumentando muy lentamente con respecto al significativo aumento del renglón de utilidad bruta.

Por otro lado, el comportamiento del renglon del costo de ventas para 1991 y 1992 demuestra como, a pesar de un mayor nivel de ventas (con ello, se podría pensar que en la posibilidad de obtener mejores precios de materia prima y un nivel de producción más eficiente) el costo de ventas se ha aumentado en forma significativa, contrariamente a lo que sucedió en 1989 y 1990. Por tanto, habrá que revisar este renglon, ya que puede haber fallas en el departamento de producción o en el de compras. También es posible la existencia de algún factor que este afectando la productividad del personal.

Por lo anterior, es lógico el comportamiento de los índices de utilidad neta ya que, las ventas han aumentado significativamente, los altos costos de ventas no permiten que la utilidad neta se incremente en la misma proporción y de hecho, en 1992, permaneció constante.

Finalmente analizaremos los comportamientos de la utilidad bruta y utilidad neta.

| CONCEPTO | 1988 | 1989 | 1990 | 1991 | 1992 |
|----------------|---------|---------|---------|---------|---------|
| Utilidad bruta | 20,000 | 242,000 | 217,800 | 286,000 | 393,800 |
| Utilidad neta | 100,000 | 132,000 | 112,000 | 131,000 | 131,000 |

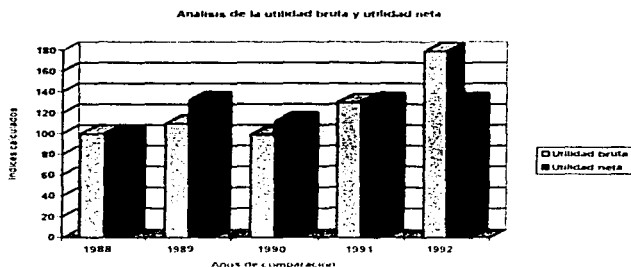
Año base 1988.

INDICES DE TENDENCIAS:

| CONCEPTO | 1988 | 1989 | 1990 | 1991 | 1992 |
|----------------|------|------|------|------|------|
| Utilidad bruta | 100 | 107 | 115 | 129 | 135 |
| Utilidad neta | 100 | 102 | 121 | 136 | 140 |

Ver gráfica número 4 en la siguiente página.

GRÁFICA No 4



Interpretación

Como ya lo habíamos comentado, la gráfica demuestra como, aunque la utilidad bruta se está incrementando en forma importante, las ineficiencias o altos gastos de operación no permiten que la empresa tenga altas utilidades netas, por lo que habrá que revisar este renglón, ya que debe existir un problema de ineficiencia de operación.

Una vez realizado este análisis, es evidente que no basta con saber que las tendencias de algunos rubros no son adecuadas sino que es preciso investigar el porque de ellas y aplicar las medidas correctivas necesarias.

V.- ANÁLISIS DE CONTROL PRESUPUESTAL

Consiste en determinar la proyección financiera de la empresa y de esta manera evitar situaciones riesgosas.

Hasta ahora se han aprendido algunos conceptos relacionados con el análisis financiero y la interpretación de los resultados para corregir errores administrativos del pasado, errores que muy probablemente pudieron haber sido evitados mediante el uso de dos herramientas importantes.

- a) La elaboración de una buena planeación, incluyendo un presupuesto claro y completo que culminará con la formación de estados financieros proforma.
- b) El análisis financiero de los estados financieros proyectados, presupuestados o proforma.

Es conveniente aplicar el análisis financiero a los estados financieros presupuestados, con el fin de detectar errores de planeación y adoptar las medidas necesarias para corregirlos antes de que cuesten dinero.

Dicho de otra manera, cuando se realiza un análisis financiero, estamos trabajando con cifras que son el reflejo pasado de una empresa.

La mayoría de las veces, detectamos que se cometieron algunos errores y evitarlos. Con ello, se pueden generar ahorros importantes en una empresa.

Así pues, el análisis de los estados financieros PROFORMA es un procedimiento que no debe faltar en ninguna empresa.

Como ejemplo de lo anterior, podemos pensar en el hecho de que, como resultado del análisis financiero de los datos obtenidos de la planeación, detectemos que la duración del ciclo económico de la empresa es de 87 días, evidentemente, tenemos que modificar la planeación para reducir la duración de éste.

Otro ejemplo pudiera ser una razón de rentabilidad muy baja, que nos llevaría a revisar anticipadamente los presupuestos de costos y gastos y modificarlos antes de llevar a cabo la planeación.

Un último ejemplo podría ser el dramático caso de que al analizar porcentajes integrales del estado de resultado presupuestado, se observará que el porcentaje del costo de ventas es mayor que el 100%, lo que significaría que de llevar a cabo la planeación tal como se tiene establecida, la empresa incurriría en cuantiosa pérdida.

Estas y muchas otras irregularidades son las que podemos evitar mediante la aplicación del análisis financiero a los estados financieros presupuestados.

CAPITULO IV

ALTERNATIVAS DE FINANCIAMIENTO.

- **CLASIFICACIÓN DE LAS FUENTES DE FINANCIAMIENTO**
- **FUENTES DE FINANCIAMIENTO INTERNAS**
- **FUENTES DE FINANCIAMIENTO EXTERNAS.**
- **TIPOS DE FUENTES DE FINANCIAMIENTO EXTERNAS.**

CAPITULO IV

ALTERNATIVAS DE FINANCIAMIENTO.

4.1. CLASIFICACIÓN DE LAS FUENTES DE FINANCIAMIENTO.

Existen básicamente dos tipos de fuentes de financiamiento que son

- 1) Fuentes de financiamiento internas
- 2) Fuentes de financiamiento externas

4.2. FUENTES DE FINANCIAMIENTO INTERNAS.

4.2.1. CONCEPTO.

Se debe de entender como fuentes internas aquellos recursos que se generan y tienen su origen dentro de la propia empresa, como consecuencia de sus operaciones o de su promoción

4.2.2. CARACTERÍSTICAS.

Una característica importante es que la fuentes internas de financiamiento, no incurrir en intereses o en cualquier otro desembolso que pudiera ser el costo de este tipo de financiamiento, es decir que las fuentes internas no tienen costo para la empresa, no requieren de un trámite o negociación para obtenerlas

Estas fuentes comprenden tres grupos principales

- a) Flujos destinados a la reposición de activos
- b) Flujos destinados al pago de obligaciones contraídas con terceros
- c) Flujos destinados al pago de obligaciones hacia los accionistas

4.2.3. VENTAJAS Y DESVENTAJAS DE LAS FUENTES INTERNAS DE FINANCIAMIENTO.

VENTAJAS

Al hacer uso de este tipo de financiamiento se tendrán ciertas ventajas en la compañía, como son:

- 1) Permitir a la empresa gozar de mayor autonomía y libertad de acción, porque al emplear sus propios recursos, no se ve precisada a someterse al control de terceras personas
- 2) Evitar también que la compañía se vea obligada a liquidar deudas a un plazo determinado
- 3) No se tendrán que pagar intereses altísimos, sino que únicamente efectuarán el reparto de dividendos, que si juzga necesario y conveniente la asamblea general de accionistas, tampoco se repartirán
- 4) Al utilizar fondos propios su obtención es inmediata y sin tramitaciones tardadas para su aplicación
- 5) Este tipo de financiamiento puede ser importante principalmente para aquellas empresas medianas y pequeñas que pueden tropezar con grandes dificultades para obtener recursos en el mercado a largo plazo
- 6) Las reservas constituyen para la empresa una fuente de capitales gratuitos ya que el acreedor exige un interés

DESVENTAJAS

Existen ciertas desventajas al utilizar este tipo de financiamiento que deben considerarse para evitarles, problemas posteriores a la empresa como son

- 1) Se pueden crear reservas excesivas lo que va en contra de la naturaleza de la sociedad, teniendo como consecuencia que se tenga capital improductivo, así como un menor rendimiento en sus operaciones
- 2) La empresa por querer realizar un plan de desarrollo a base de sus propios recursos puede perder la oportunidad de expansión por no recurrir a las fuentes externas de financiamiento
- 3) En un momento dado no pueden recurrir a los créditos accesibles que se promueven por las diferentes instituciones, ya que es desconocida su capacidad de pago, por no contar con antecedentes crediticios de cualquier índole
- 4) Se necesitará de un mayor esfuerzo por parte del administrador financiero, gerente o del consejo de administración para la obtención de mayores utilidades, ya que los recursos que pueden esperarse de la constitución de reservas dependerá de los resultados actuales de la empresa

4.2.4. TIPOS DE FUENTES DE FINANCIAMIENTO INTERNAS.

Las fuentes de financiamiento más importantes son las siguientes

4.2.4.1. INGRESOS.

La captación de recursos mediante la venta de productos y/o servicios que ofrecen las empresas, son la principal fuente interna de financiar sus operaciones. En la medida que sus ingresos sean mayores a sus egresos la empresa será autofinanciable, teniendo la ventaja de hacer frente a sus diversos compromisos con mayor soporte financiero.

4.2.4.2. APORTACIONES DE LOS SOCIOS.

La necesidad de recursos puede requerir a los inversionistas de la empresa a que suscriban aportaciones las cuales se pueden dar en efectivo o bienes muebles, las aportaciones en efectivo se pueden dar con el aumento en el capital con el que ha operado la empresa continuamente, las aportaciones en bienes se da cuando los accionistas aportan un bien para el buen funcionamiento de la empresa.

En este tipo de aportaciones, los recursos se obtienen a un costo relativamente bajo, ya que los recursos son aportaciones de los inversionistas de la sociedad y por lo tanto no sucede que las utilidades obtenidas se repartan entre un número mayor de inversionistas, pero por otro lado los accionistas esperan recibir un rendimiento de su inversión y no intervenir más en la empresa, así mismo se pierde la oportunidad de obtener recursos por parte de un tercero.

4.2.4.3. RETENCIÓN DE UTILIDADES.

La retención de utilidades proporciona a la empresa la más importante fuente de financiamiento, a tal grado que en algunas empresas la mayoría de su financiamiento proviene de este concepto, constituyendo una fuente negociada de crédito en cuya obtención intervienen por una parte los elementos administrativos y por otra parte el sector capital representado en todos y cada uno de los socios, en última instancia, siempre será una situación de pugna entre los intereses y necesidades de los socios y los intereses y necesidades de la empresa.

La elección sobre el destino de las utilidades ya sea que se reinviertan o se distribuyan es propia de los accionistas. El administrador financiero, aún cuando actúa solamente como consultor, debe presentar a los socios y al consejo de administración los elementos que deben considerarse al establecer una política sobre dividendos, que en términos generales es una distribución a los accionistas de algo que pertenece a la empresa, y que pertenece específicamente a los propios accionistas como propietarios de la misma.

El origen de la retención de utilidades es una fuente natural generada internamente como resultado de las operaciones de la empresa y son los fondos más importantes para la expansión de las empresas, las cuales en México la ley General de Sociedades Mercantiles menciona que deben separarse de las utilidades anuales netas el 5%, como mínimo, para formar un fondo de reserva hasta que su importe represente la quinta parte del capital social. Esta separación de utilidades, aunque tenga como finalidad proteger los intereses de los acreedores en adición al capital, incrementa el capital no distributable de la empresa, separando y reinvertiendo las utilidades libres, por lo que es recomendable, desde el punto de vista de la continuidad de la vida de la empresa, que se tengan utilidades suficientes para la expansión de la misma, así como para tener un sobrante suficientemente seguro aunque se tuviera un mal año, para garantizar a los accionistas un dividendo que guarde relación con los años anteriores y el mercado.

4.2.4.4. DEPRECIACIÓN Y AMORTIZACIÓN.

La Depreciación y la Amortización son fuentes de financiamiento que aunque no brindan fondos de efectivo, acrecientan los recursos disponibles al destinar parte de los ingresos propiamente dichos al remplazo de los bienes que forman parte del activo fijo y los cuales por su misma naturaleza van perdiendo valor por su utilización y por el transcurso de tiempo.

Los Activos por su magnitud y el tiempo influyen considerablemente en la cantidad que se va a pagar de impuestos, esto significa que el costo de un activo deberá ser distribuido adecuadamente en los periodos contables de la empresa, cuando las deducciones por depreciación y amortización son significativas. El resultado gravable disminuye y por consecuencia los impuestos a pagar, así la empresa tendrá mayores fondos para reinvertir.

4.2.4.5. VENTA DE ACTIVOS FIJOS INNECESARIOS PARA LA EMPRESA.

Cuando un activo fijo se vuelve innecesario, es decir cuando ya no es útil a la empresa para generar utilidades esta, procede a venderlo, obteniendo así una suma que viene a representar en algunas ocasiones una cantidad de importancia que podrá utilizarse para los distintos pagos que se realizan para el funcionamiento interno de la empresa.

Esta fuente de financiamiento se puede utilizar cuando la empresa dispone de activos fijos de fácil realización cuando está totalmente depreciado, o bien es dado de baja, de tal forma que al venderse no sólo no afecta la operación normal de la empresa, sino que en ocasiones no implica costo alguno para la empresa.

dicha fuente. Por lo tanto, si la empresa en determinado tiempo, detecta que tiene excedentes en activos o que ya no los necesita, puede ser el caso de un activo totalmente depreciado e innecesario y que le ofrecen un precio por el cual puede venderlos y el importe de la operación destinarlo para cubrir algunas necesidades financieras de la empresa.

Es de mencionarse que aparte de obtener la compañía un autofinanciamiento que le beneficia, puede ser también una demostración de una mala organización ya que vender activos fijos puede significar que la capacidad instalada fue hecha en exceso, pero no es así, cuando estas ventas de activos se pueden justificar por razones de obsolescencia o mal estado del mismo, caso en el que se supone que ya fue prevista su reposición mediante la depreciación.

4.2.4.6. GASTOS ACUMULADOS.

Los gastos se acumulan debido a que en el momento en el que se realizan las operaciones, no se cubre el importe del servicio que han proporcionado, sino que, se paga al final de un periodo previamente determinado, y mientras tanto se van acumulando, como ejemplo está el pago de sueldos y salarios de los empleados, el pago de la renta del local donde la empresa desempeña sus operaciones, el pago de la energía eléctrica que utiliza así como otros servicios de agua y teléfono. Por lo tanto estos fondos correspondientes a dichos gastos pueden ser usados gratuitamente por la empresa, hasta el momento que se les entrega a los acreedores de los mismos.

4.2.4.7. PASIVOS ACUMULADOS.

Otra fuente de financiamiento interna, son los pasivos acumulados, ya sea en impuestos como el I.S.P.T., el I.M.S.S., el I.V.A. y pagos provisionales por retenciones, ya que las autoridades establecen un plazo de pago que puede ser aprovechado por la empresa para invertirlo o para tomar algún descuento por pronto pago que nos haga algún proveedor, siempre que dicho descuento beneficie a la empresa a cambio de una inversión.

4.3. FUENTES DE FINANCIAMIENTO EXTERNAS.

4.3.1. CONCEPTO.

Son las contribuciones temporales o permanentes de terceros a la sociedad en forma de crédito o de aportaciones, las cuales se deben cubrir al vencimiento de los plazos estipulados para su pago.

El financiamiento externo es el que adquiere la empresa desde fuera, ya que generalmente proviene de acreedores y proveedores así como de intermediarios financieros bancarios y no bancarios

4.3.2. CARACTERÍSTICAS.

Los dos tipos básicos de financiamiento externo son el pasivo y el capital. A continuación se mencionarán las características que diferencian a uno y otro.

PASIVO

1. Los dueños de los fondos constituyen para la empresa, acreedores
2. Los fondos de pasivo tienen fecha de vencimiento, llegado la cual hay que liquidarlos.
3. El costo de esta fuente de financiamiento se llama interés
4. El acreedor puede embargar y declarar en quiebra a la empresa que no cumpla con el
5. En caso de quiebra, los acreedores cobran primero (fisco, acreedores documentados y no documentados).
6. El interés es fijo y establecido de antemano
7. El interés es deducible para efectos del I.S.R. y el P.T.U.

CAPITAL

1. Los dueños de estos fondos constituyen para la empresa, socios o propietarios
2. No tienen fecha de vencimiento son fondos permanentes
3. El costo de esta fuente de financiamiento, se llama dividendo
4. Los dueños o accionistas no tienen derecho ni a embargar, ni a declarar en quiebra a la empresa, solamente solicitar su liquidación
5. En caso de quiebra, los accionistas preferentes cobran primero y después los comunes.
6. El dividendo común es viable y se determina al final del ejercicio (el dividendo preferente es fijo y se establece de antemano)
7. El dividendo a partir de 1983, de acuerdo a la ley del I.S.R., es deducible "

4.3.3. VENTAJAS.

- Seguridad contractual de fondos para un periodo establecido de años
- Se puede dispersar una gran cantidad de préstamos estacionales a corto plazo, reduciendo de esta manera el peligro de que no se tienen los préstamos
- Hacer planes y proyectos para un uso de los fondos que sea consistente con las condiciones de la operación crediticia

4.3.4. DESVENTAJAS.

- La tasa interes puede ser mas alta sobre un préstamo a largo plazo, porque el prestamista esta comprometiendo dinero por un periodo mas prolongado y por tanto, no tiene la oportunidad de revisar periódicamente el status del prestatario (como se hace cuando se reinvierten los préstamos a corto plazo)
- La salida de efectivo es grande. Puesto que los préstamos prevén una amortización regular o pagos regulares de fondos de amortización, la compañía experimenta una salida de efectivo constante
- Puesto que el préstamo es un compromiso a largo plazo, el prestamista emplea altos estándares de crédito, insistiendo en que el prestatario se encuentra en una fuerte posición financiera
- El prestamista puede establecer un mínimo sobre cualquier préstamo para recuperar los costos de la investigación sobre la empresa del solicitante
- Cuanto mas utiliza un prestatario su capacidad para obtener dinero prestado, mas bajo es el nivel de poder adicional de obtención de préstamos para las necesidades esperadas o imprevistas futuras

4.3.5. CRÉDITO.

En la actualidad es muy común hablar del "credito", aunque muchos desconocemos lo que realmente significa y los elementos necesarios para ejercerlo adecuadamente, por lo que analizaremos diferentes definiciones que nos daran una idea mas clara para su correcta interpretacion.

Etimológicamente el concepto crédito procede de *credidum*, *cedere* que significa tener confianza, creer

Para J. Stuart Mill el crédito es "el permiso de utilizar el capital de otros en provecho propio"

En términos generales podemos decir que el crédito, es el convenio en donde una de las partes llamado acreditado tiene el riesgo de no pagar y la posibilidad de que no genere fondos suficientes para pagar. Por otro lado se encuentra el acreditante el cual tiene que medir la capacidad de pago del acreditado y la confianza que le tenga este.

4.3.5.1. ELEMENTOS DEL CRÉDITO.

Existen tres elementos importantes en el crédito

- a) **Confianza:** Esta se adquiere por la capacidad de pago del acreditado
- b) **Plazo:** Es el tiempo que se establece como límite para cubrir el crédito.
- c) **Riesgo:** Posibilidad de no cubrir el crédito

CUADRO 1.

INTERACCIÓN DE LOS ELEMENTOS DEL CRÉDITO



4.3.5.2. OBJETIVO DEL CRÉDITO.

Su objetivo principal de manera individual, es el de satisfacer necesidades de diversa índole, a nivel empresa es la de incrementar sus operaciones y rentabilidad, que por consiguiente produzca un mayor crecimiento económico

4.4. TIPOS DE FUENTES DE FINANCIAMIENTO EXTERNAS.

4.4.1. CRÉDITO COMERCIAL.

Este crédito representa el prestigio que una empresa tiene frente a sus proveedores y acreedores, ya sea por su antigüedad, capacidad de pago, solvencia, etc.; este prestigio puede ser aprovechado por la empresa para obtener tratos preferenciales, tales como:

- I. Crédito de proveedores.
- II. Cuentas por pagar.

I. CRÉDITO DE PROVEEDORES

Es una forma de crédito comercial de lo más común, pero si bien su monto puede no ascender tanto como otros tipos de créditos, casi la mayoría de las empresas lo usan por su facilidad y oportunidad

Facilidad en cuanto a que les es concedido por su fama o prestigio. Es decir por la imagen que tiene la empresa en cuanto a su cumplimiento en sus compromisos.

Podemos definir a este tipo de crédito, como aquel relacionado con la compra de artículos para su reventa final, la mayoría de los compradores no tiene que pagar contra la entrega sino que se le está permitido diferir el pago por un corto periodo de tiempo antes de que les sea exigibles, concedido por un proveedor a su cliente, sin que medie documento.

Excluyendo de esta definición los préstamos directos del proveedor a su cliente o cualquier préstamo de un negocio a otro.

II. CUENTAS POR PAGAR

CUENTA ABIERTA. Se originan en la compra de materia prima o artículos en las cuales las condiciones de pago normalmente se establecen en la factura del proveedor que a menudo acompaña a las mercancías despachadas, estas condiciones son importantes y se deben tomar en cuenta para la programación de compras.

La utilización de documentos se usa solo si se tiene razón para pensar que la reputación crediticia del cliente es dudosa, por ejemplo.

NOTAS DE COMPROMISO: En vez de cuenta abierta, en este caso, el comprador debe firmar evidencias de su deuda con el vendedor.

DOCUMENTOS POR PAGAR: Aquí se le pide al comprador que firme uno o más pagarés que cubren el monto de la deuda en los que señala una fecha precisa de vencimiento. También se emplean pagarés cuando el cliente se atrasa en sus pagos.

ACEPTACIÓN COMERCIAL: Bajo este arreglo el vendedor libra una letra de cambio contra el comprador ordenándole pagarla en una fecha futura y no envía los artículos hasta que el comprador acepte la letra que se convierte en una aceptación comercial que puede poseer algún grado de negociabilidad.

CONDICIONES DE PAGO

Establecen el periodo de crédito, monto del descuento por pronto pago o pago anticipado, y la fecha en que se inicia el periodo del crédito, ejemplo

2/10 neto 30 FM

DONDE:

2% - Descuento por pronto pago

10 = Periodo para el descuento por pronto pago neto = Indica que el valor nominal de la compra se debe pagar dentro del número de días indicados

30 = Periodo de crédito

FM = Iniciación del periodo de crédito

PERIODO DE CRÉDITO

Número de días que transcurren hasta que se requiere el pago total, estos están comprendidos entre cero (ventas contado) x 120 días, pudiendo estipularse periodos mas largos

SIN PERIODO DEL CREDITO

Es usado por algunos proveedores, los cuales acostumbran poner en las facturas terminos como COD (cobrar o devolver), cuando se elija el pago contra entrega de mercancías, CAD (cobro antes de entrega), generalmente se usa en trabajos de fabricacion por contratos

INICIACIÓN DEL PERIODO DEL CRÉDITO

Puede ser

Fecha factura: El periodo empieza a contar a partir de la fecha de la factura (fecha de venta)

Fin de mes (FM): Indica que el periodo de compras hechas en un mes empieza a contar a partir del día primero del mes siguiente

Mediados del mes (MM): Aquí el mes se parte en dos periodos de credito distintos, las compras en cuya factura se estipule las fechas entre el primero y quince del mes, el periodo se iniciara el 16 de ese mes, en tanto las compras (fecha factura) que se hagan entre el 16 y el 30 del mes, su periodo se inicia al primero del mes siguiente (suponiendose meses de 30 días). Este tipo de condiciones son muy poco utilizadas en la practica comercial por sus características

COSTO DEL CRÉDITO COMERCIAL

Es aceptar o rechazar un descuento por pronto pago, que trae consigo costos no explicitos, pero si implicitos, esto en el sentido de que su dinero esta comprometido en el lapso intermedio, pudiendo utilizarlo en otra parte (costo de oportunidad), este costo se traslada al comprador en el precio de la mercancía

Si se renuncia al descuento por pronto pago se debe tomar en cuenta su costo, pues para dilatar el pago de sus cuentas por un número adicional de días se debe renunciar a la oportunidad de pagar menos

Podemos establecer una fórmula para calcular el costo de renunciar al descuento por pronto pago y compararlo.

$$\frac{dp}{1-dp} \times \frac{360}{n}$$

DONDE:

dp = Descuento por pronto pago

n = Número de días que se dilata el pago después de renunciar al descuento por pronto pago

Es decir si el descuento por pronto pago fuese dentro de los 10 días después de iniciado el periodo, y este periodo fuese de 30 días, se debe restar 30 - 10 = 20 días restantes (n)

Cuando se tengan varios proveedores y se deba aceptar a uno de estos proveedores por sus descuentos, se debe buscar aquel que al renunciar su costo resulte mas alto que los demás es decir

| PROVEEDORES | CONDICIONES | COSTO |
|-------------|-----------------|-------|
| A | 2/10 neto 30 FM | 36% |
| B | 1/10 neto 70 FM | 6% |
| C | 3/20 neto 60 FM | 27% |
| D | 4/10 neto 60 FM | 28.8% |

Se debe escoger al proveedor A para aceptar el descuento, pues si se renuncia tendria un costo de oportunidad de 36% y por tanto mas alto en comparación a los demás, pero cuando deba renunciar, se deberá considerar a cual proveedor se le puede dilatar mas pago, en este caso se toma B.

VENTAJAS

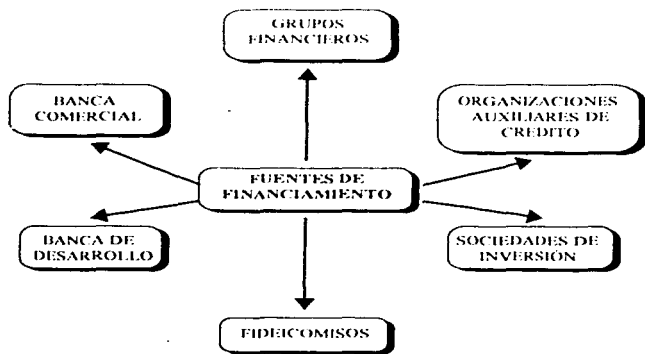
- a) Disponibilidad inmediata - Las cuentas por pagar de la mayoría de las firmas representan una forma continua de crédito. No hay necesidad de acordar financiación formalmente, esta ahí permanentemente.
- b) Este tipo de financiamiento no obliga a comprometer activos específicos como garantías, sino únicamente se basa en la palabra de el empresario

- c) Si se aprovecha el descuento por pronto pago que ofrece el proveedor se tiene un ahorro en el valor de los artículos adquiridos.
- d) Es un medio de financiación flexible, es muy simple de obtener y no se incurre en intereses que se originarían en caso de recurrir a otra fuente de financiamiento.
- e) Posibilidad de conseguir insumos que le permitan seguir con su producción, sin tener que distraer fondos útiles para otras inversiones o para cubrir pasivos.

4.4.2. INTERMEDIARIOS FINANCIEROS.

Como mencionamos en el capítulo anterior, el problema de liquidez en la actualidad se ha agudizado y adicional a esto el desconocimiento sobre la diversidad de opciones que existen en el sistema financiero, por lo que a continuación explicaremos las instituciones financieras que ofrecen mayor apoyo a la Micro, Pequeña y Mediana Empresa, como se muestra en la siguiente figura.

CUADRO 2.



Un intermediario financiero puede ser una persona o lo que es más probable una organización que actúe para unir ahorradores y solicitantes de crédito a fin de intercambiar fondos. Es frecuente que el intermediario proporcione un lugar para facilitar ese intercambio. El proceso de reunir ahorradores y solicitantes de crédito se conoce como "intermediación financiera".

CLASIFICACION DE LOS INTERMEDIARIOS FINANCIEROS

Una de las dificultades al examinar a los intermediarios financieros es la diversidad de instituciones que actúan con esta capacidad. De aquí que sea necesario desarrollar un sistema de clasificación para los intermediarios financieros que es la siguiente:

- a) Intermediarios financieros bancarios
- b) Intermediarios financieros no bancarios

Realicemos una primera aproximación hacia los:

4.4.3. INTERMEDIARIOS FINANCIEROS BANCARIOS.

En este renglón se encuentran básicamente la llamada banca múltiple o comercial y la banca de desarrollo que a continuación se definen:

4.4.3.1. LA BANCA MÚLTIPLE.

Que está integrada por todas las instituciones encargadas de realizar una intermediación financiera con fines de rentabilidad, así mismo constituye el centro de la actividad financiera que capta los recursos del público para proporcionar los siguientes servicios:

- a) Crear los instrumentos bancarios necesario al mercado regulando su operatividad
- b) Facilitarles el uso de crédito
- c) Otorgar garantías y aval en los créditos que se contraten con otras personas o instituciones
- d) Efectuar operaciones de descuento, préstamo y crédito de toda clase, reembolsable a plazo no superior de cinco años a excepción de los créditos refaccionarios cuyo plazo podrá ser hasta de diez años

TIPOS DE CRÉDITO OTORGADOS POR LA BANCA MÚLTIPLE.

El crédito ofrece muy diversas alternativas, entre otras aplicaciones, los créditos se pueden utilizar para cubrir déficit de caja, obtener apoyos para la creación y fortalecimiento del capital de trabajo, contar con recursos suficientes para el incrementar y reponer maquinaria y equipo, para la construcción, adquisición y ampliación de inmuebles, o materias primas, y también se utiliza para financiar la producción de granos, los desarrollos agropecuarios, e inclusive la consolidación de adeudos que provengan de las actividades normales de la empresa, según la necesidad y las circunstancias de cada empresa existen diferentes tipos de financiamiento por ejemplo:

- a) Prestamos quirografarios
- b) Prestamos prendarios.
- c) Créditos de habilitación o avío
- d) Créditos refaccionarios
- e) Créditos hipotecarios industriales
- f) Apertura de crédito en cuenta corriente ó línea de crédito
- g) Remesas en camino

A) PRÉSTAMOS QUIROGRAFARIOS.**CONCEPTO**

Consiste en prestar dinero a una persona física o moral mediante su firma, en un pagaré en el que se obliga a devolver, en una fecha determinada, la cantidad recibida con los intereses correspondientes. Es quirografario, porque al otorgar el crédito la institución solo tiene como garantía la firma o firmas de quienes suscriben el documento. Esta palabra se deriva del griego "quiro" que significa mano y "grafos" que es escritura, por lo tanto significa firma

RECIPROCIDAD BANCARIA

Es el saldo que debe mantener en la cuenta de cheques el solicitante del crédito, la cual es pactada entre ambos, siendo un requisito que impone la institución de crédito. La reciprocidad se determina en relación al

monto del plazo, políticas de la institución, relación entre el solicitante y el banco, el criterio del funcionario bancario

INTERESES

En el texto del pagaré, se estipula que este causará intereses a partir de la fecha en que se otorgó el crédito a razón de x % anual y si no fuere cubierto en su vencimiento, a partir de la fecha de este, los cuales causarán a razón de y % anual. Siendo una característica del pagaré la estipulación de la causa de interés, que en el texto lo distingue de la letra de cambio.

Los intereses son cobrados de dos maneras:

- a) Por anticipado
- b) Al vencimiento

Tanto los intereses como la reciprocidad guardan una relación muy estrecha.

PLAZO

La ley de títulos y operaciones de crédito, señala como plazo máximo para estos préstamos 180 días, es decir, 6 meses. En la práctica bancaria se efectúan hasta 30 días, debido a la situación a que ya se ha hecho referencia, para que de este modo la institución pueda conocer la capacidad de pago del sujeto del crédito. Es muy común que en esta clase de préstamos se tenga la costumbre de renovarlos.

FORMA DE PAGO

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

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

Esta información se presentará por cada uno de los años de vida del proyecto, ya que los recursos serán invertidos precisamente para lo que fueron solicitados. Es muy común encontrar que todavía existe una resistencia, a proporcionar esta información, a tal grado que en muchos casos se prefiere el crédito a corto

plazo, por la supuesta razón de que no se les requiere esta información, sin medir las consecuencias de financiarse al vapor sin planeación financiera.

OTROS ASPECTOS

Este crédito no se puede usar para financiar la adquisición de activos fijos, capital de trabajo permanente, reestructuración o pago de pasivos o construcción de casas o edificios, ya que a mediano y largo plazo le ocasionaría problemas de liquidez.

B) PRÉSTAMOS PRENDARIOS.

CONCEPTO

Consiste en prestar recursos a una persona llamada prestatario, equivalentes a un porcentaje del valor de las mercancías, valores mobiliarios o créditos en libros que entrega el propio prestatario en garantía, otorgando a este, además, un pagaré en el que se obliga a devolver en una fecha determinada la cantidad recibida y a pagar los intereses correspondientes. A este procedimiento también se le conoce como *pignoración*.

Para ello, es necesario, la participación de una almacenadora en donde estén las existencias, esta expide certificados de Depósito y Bonos de prenda con un valor determinado. Estos certificados se negocian en la institución de crédito en donde se toman al 70% de su valor para darle el préstamo.

DESTINO DEL CRÉDITO

Se utiliza para comprar materias primas o vender productos terminados.

AFORO DE LA PRENDA

La prenda se evalúa, comparando el precio de costo con el que la misma tenga en el mercado y la tendencia de esta, con objeto de determinar el aforo, o sea, el precio que servirá de base para el anticipo que será el menor de los comparados.

PAGO

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

MECÁNICA DE OPERACIÓN

A través de un contrato de prenda, en el cual deberán quedar los datos de identificación de la prenda, expidiéndose un resguardo por la garantía, además debe inscribirse en el Registro Público de la Propiedad y Comercio, cuando la garantía no se entregue al acreedor prendario

- El importe del préstamo podía ser hasta de un 70% del valor de la prenda
- Se operará con materias primas de fácil realización, no perecederas
- Se depositarán en almacenes de concesión federal o habilitados debidamente amparados por certificados de depósito, y su correspondiente bono en prenda, los cuales estarán a favor de nuestra institución
- En el caso de prendas sobre autos nuevos los préstamos se podrán dar hasta el 90% del valor de factura de la planta
- No deberán tomarse por prendas artículos terminados de una industria, excepto cuando sean la base de otra

C) CRÉDITO DE HABILITACIÓN O AVIO.**CONCEPTO**

Son operaciones de crédito con destino y garantía específica para la adquisición de activos circulantes, con lo que se apoya el ciclo productivo de las personas dedicadas a la industria, ganadería, o agricultoras y por consecuencia no se aplica a las actividades comerciales. Se conocen también con el nombre de créditos a la producción

Las partes que intervienen en dicho crédito son

EL ACREDITADO (AVIADO).- Es la persona que queda obligado a invertir, el importe del crédito que le otorga el acreditante (aviador) precisamente en la adquisición de materias primas, materiales, el pago de salarios y gastos directos de explotación indispensables para los fines de la empresa

EL ACREDITANTE (AVIADOR).- Es la persona que otorga el crédito, al aviado, para que lo emplee en el fomento de la empresa.

DESTINO

Adquisición de materias primas y materiales y en el pago de jornales, salarios y gastos directos de explotación, indispensables para los fines de la empresa

Gastos de producción agropecuaria como fertilizante, abono, animales de engorda, semilla para siembra, alimento para ganado, etc

FORMA DE PAGO

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

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

OTROS ASPECTOS

El crédito de habilitación o avío deberá llevarse a cabo mediante un contrato privado entre las partes, el cual deberá firmarse por triplicado, ante dos testigos conocidos y se ratificará ante el Registro Público en que deban ser inscritos. Dentro del contrato se deben expresar como lineamientos especiales:

- a) El objeto de la operación
- b) La duración y la forma para disponer del crédito
- c) Los bienes que se afecten en garantía y partes
- d) Los demás términos que convengan a las partes

Los créditos de habilitación o avío, estarán garantizados con la materia prima y materiales adquiridos con los productos o artefactos que se obtengan con el crédito aunque estos sean futuros o pendientes.

Deberán inscribirse en el Registro de hipotecas, según la ubicación de los bienes inmuebles, afectos en garantía o ya sea en el Registro de Comercio, cuando no se especifique el bien inmueble.

El aviador tendrá derecho para exigir que el crédito se invierta en los fines establecidos pero también, tiene la obligación de cuidar la exacta y correcta inversión del crédito. Mientras que quienes otorguen créditos, deben cuidar que su importe se invierta precisamente en los objetos determinados en el contrato, y si se probare que se han invertido en otros fines a sabiendas del acreditante, este, por su negligencia, perderá las garantías naturales de estos créditos.

D) CRÉDITOS REFACCIONARIOS.**CONCEPTO**

Es un préstamo a mediano o largo plazo que se utiliza para fomentar la producción o transformación de artículos industriales, agrícolas, ganaderos y que se invierten en la liquidación de ciertos pasivos o en ciertos activos.

DESTINO DEL CRÉDITO

Este tipo de crédito se utiliza para financiar la adquisición, reposición, sustitución o incremento de bienes de activo fijo o semifijo, necesarios para acrecentar los propios activos fijos de las empresas industriales o de servicios. En caso de ampliaciones o construcción de nuevas unidades industriales, la banca puede decir que parte del crédito debe destinarse al pago de pasivos (originados en la instalación de los equipos), siempre y cuando estas tengan una antigüedad no mayor de un año, y que su importe no exceda el 50% del monto total del crédito solicitado. Cuando estos créditos se otorgan a empresas industriales estas también pueden ser utilizados por estas en la construcción de obra civil y la compra de terrenos en que se instalará la planta.

Durante el proceso de evaluación financiera del crédito refaccionario, la banca estudia simultáneamente las posibilidades de otorgar también un crédito de habilitación o avío, esto con el fin de generar el efectivo que se requiere para la liquidación del mismo.

FORMA DE PAGO

La banca, basándose en el pronóstico del flujo de efectivo que generará la planta industrial, usualmente autoriza un plan de amortizaciones para este tipo de crédito, además otorga un periodo de gracia para pagar el principal, no mayor de tres años, mientras se construye e instala la unidad productiva.

GARANTÍAS

La garantía específica consiste, principalmente, en los bienes que se adquieran con el crédito (maquinaria y equipo, edificios, mobiliario, terrenos, etc.) En este tipo de financiamiento normalmente las Sociedades Nacionales de Crédito no afectan la unidad completa de la empresa a cuyo fomento se dio el crédito, y sólo se grava los bienes cuyo importe según avalúo, alcancen a cubrir el crédito, más un porcentaje de seguridad, adecuado y suficiente. Por ejemplo hipotecar unidades industriales o hipoteca sobre bienes inmuebles.

PLAZO

El plazo esta en funcion de la capacidad de pago de la empresa, pero nunca es superior al de la vida útil probable de los activos fijos financiados

Su plazo legal es de 15 años en la industria y de 5 en la agricultura o ganaderia. Actualmente se otorgan plazos de 3 a 10 años

La amortizacion se realiza mediante pagos mensuales de intereses y pagos mensuales trimestrales, semestrales o anuales de capital. Esta documentado con pagares

OTROS ASPECTOS

- Debera entregar programa de inversion detallado, acompañado las cotizaciones respectivas
- También entregaran estados financieros proyectados donde conste la nueva inversion, con el beneficio del credito

VENTAJAS

- Permite al acreditado tener la suficiente liquidez para hacer frente a sus compromisos
- Así como fomentar el incremento de sus negocios
- Ampliar su radio de accion
- Modernizar la planta productiva con la consiguiente eficiencia en su operación

E) CRÉDITOS HIPOTECARIOS INDUSTRIALES.**CONCEPTO**

Se trata de un crédito a mediano y largo plazo que otorgan los bancos, contra una garantía de tipo mobiliario o inmobiliario - terrenos, edificios y en algunos casos maquinaria, es un derecho real constituido sobre dichos bienes generalmente inmuebles que no se entregan al acreedor, y que dan derecho a este, en caso de que el deudor no cumpla con la obligación principal a ser pagado con el valor de los bienes hipotecados

DESTINO

Puede destinarse a satisfacer cualquier necesidad económica para el fomento de la empresa, adquisición de un bien inmueble, construcción de un bien inmueble, terminacion de la construcción de un bien inmueble,

ampliación o mejora de las edificaciones ya construidas, e inclusive para la consolidación de pasivos entre otros

En función del destino del crédito, de las características del negocio, y basándose en la capacidad de pago real de los acreditados, las sociedades de crédito indican:

- La vigencia total del crédito
- El calendario de administración de fondos
- El plan de amortizaciones
- Los plazos de gracia cuando así proceda

Las hipotecarias y los bancos múltiples no pueden otorgar un crédito superior a determinado porcentaje del valor del inmueble, las reglas conducentes son las siguientes:

-El importe del crédito, no será mayor del 50% del valor total de las garantías según avalúo técnico

GARANTIA

La garantía de estas operaciones debe ser la Unidad Industrial, Agrícola o Ganadera y específicamente las inversiones de carácter físico, como son terrenos, edificios, maquinaria y equipo

La garantía debe ser en primer lugar y se podrán ofrecer otras garantías adicionales inmobiliarias, propiedad del solicitante o de terceras personas

Se recomienda que este tipo de créditos se solicite al amparo de algún programa de descuento o banco de segundo piso, ya que los plazos y tasas son más adecuados

CARACTERÍSTICAS GENERALES DEL CONTRATO DE CRÉDITO HIPOTECARIO

En el contrato de apertura del crédito hipotecario se observan las siguientes características generales

- 1) El bien objeto de la garantía queda en poder del cliente y no del banco** no obstante garantizará el **buen pago** del crédito concedido
- 2) Para que la hipoteca sea efectiva ante terceros**, debe quedar inscrita en el registro público de la **propiedad** sección de gravámenes.
- 3) El contrato debe otorgarse ante notario público en virtud de que el acto de registro debe ser públicamente atestiguado o fedatado**

- 4) El costo de las construcciones, el valor de las obras o de los bienes, serán fijados por peritos que nombrará la institución acreedora
- 5) El plazo para pagar se adecua al de la vida útil probable de los activos o bienes a financiar, dicho plazo no debe exceder de los 20 años (actualmente es de 5 a 15 años)

F) APERTURA DE CRÉDITO EN CUENTA CORRIENTE O LÍNEA DE CRÉDITO.

CONCEPTO

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

Puede ser crédito

- Con garantía prendaria
- Con garantía hipotecaria

Para el financiamiento de pequeñas o medianas empresas, que por su estructura no conocen el tiempo en que necesitarán crédito este funcionará de manera revolvente, es decir durante un periodo determinado el cual podrá ser de un año o menos, y los renglones y montos acordes a las necesidades crediticias del solicitante.

SUJETOS

Todas las personas físicas y morales establecidas permanentemente en el país, son sujetos de contar con una línea de crédito.

REQUISITOS

Para la obtención de una línea de crédito, se deben efectuar los siguientes pasos:

1. Es importante ser cliente del banco con el que se desea obtener esta.
2. Recurrir con el funcionario de crédito o ejecutivo de cuenta del banco.
3. Dotar al banco de los elementos necesarios para la realización de un análisis.
4. El resultado del análisis se comentará a los comités u órganos de crédito, el cual emitirá su decisión.

5. Si este aprueba la solicitud, el cliente está en condiciones de ejercer el crédito de acuerdo con los plazos y términos convenidos

OBJETIVO

El objetivo primordial que se busca, en una línea de crédito es proporcionar al usuario el crédito oportunamente, en el renglón o renglones que más utilice y le sean de mayor provecho. Por ejemplo supongamos que se trata de un cliente que no realiza ventas de contado, por lo cual no sería adecuado proporcionarle una línea de crédito en el renglón de descuentos mercantiles

FORMA DE PAGO

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

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

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

MECÁNICA DE OPERACIÓN

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

a) En el caso de la garantía prendaria, se hará como en el préstamo prendario. Cuando se reciban en prenda créditos en libros, se requerirá su correcta constitución, que así se haga constar en el contrato correspondiente y sean especificados en las relaciones respectivas, las que deberán hacer mención del nombre de los deudores, del importe de los créditos y de los términos y condiciones de pago

b) Cuando sea garantía hipotecaria, se necesita contar con avalúo de la garantía, realizada preferentemente por peritos de la institución o por peritos autorizados por la Comisión Nacional Bancaria. El contrato se instrumentará en escritura pública

INTERESES

Se calculará sobre saldos insolutos diarios, y serán cobrados como se redacte en el contrato, al tipo de interés derivado de las modificaciones al costo de dinero

G) REMESAS EN CAMINO.**CARACTERÍSTICAS**

Consiste en la disposición de fondos que hace el cliente, mediante la aceptación en firme, por parte del banco, de giros postales, giros telegráficos y cheques, a cargo de instituciones ubicadas en plazas distintas del país.

Tiene como objetivo el facilitar la conversión de documentos en efectivo.

FORMA DE PAGO

Se realiza el pago en el cobro de los propios documentos.

En caso de devolución, se cargara en cuenta el importe total, mas los intereses causados.

4.4.3.2. BANCA DE DESARROLLO.

El artículo 30 de la ley de Instituciones de Crédito define a las Instituciones de Banca de Desarrollo, como Entidades de la Administración Pública Federal con personalidad y patrimonios propios, constituidas con el carácter de Sociedades Nacionales de Crédito, en los términos de sus correspondientes leyes orgánicas y de esta ley.

La Secretaría de Hacienda y Crédito Público expedirá el reglamento orgánico de cada institución, en el que se establecerá las bases conforme a las cuales se regirá su organización y funcionamiento de sus órganos.

OBJETIVOS

Los Bancos de Desarrollo son Instituciones Financieras cuyo propósito fundamental es impulsar el desarrollo económico en sectores y regiones con escasez de recursos, así como apoyar programas y actividades prioritarias de alto riesgo, con largos periodos de maduración o que requieran montos importantes de inversión inicial.

MECÁNICA DE OPERACIÓN

La operación de los bancos de desarrollo se lleva a cabo básicamente como banca de segundo piso, lo que implica que no operan directamente con el público mediante ventanillas de servicio, sino que canalizan sus recursos crediticios a través de las cerca de 5,000 sucursales de la banca comercial y otros intermediarios, como las uniones de crédito, empresas de factoraje y de arrendadoras financieras etc.

De esta manera Nacional Financiera, Bancomext y los fideicomisos de fomento operan líneas de crédito para actividades prioritarias a través del descuento de recursos crediticios, con lo que reducen el costo financiero para los proyectos apoyados y aportan metodología avanzada en la evaluación y seguimiento de los proyectos de inversión.

Otras instituciones de desarrollo como el Banco Nacional de Comercio Interior, continúan operando como bancos de primer piso, con atención directa a los acreditados, a través de las sucursales que mantienen a lo largo del país. Esto facilita a amplios sectores de la población a tener acceso a servicios financieros especializados y de alta calidad, conforme a las necesidades específicas de los sectores.

Actualmente se encuentran en operación las siguientes instituciones financieras de fomento:

1. Nacional Financiera, S.N.C.
2. Banco Nacional de Crédito Rural, S.N.C.
3. Banco Nacional de Comercio Exterior, S.N.C.
4. Banco Nacional de Comercio Interior, S.N.C.

1. NACIONAL FINANCIERA S.N.C.

A partir de 1989, la acción de fomento en respaldo al sector empresarial, se inserta como parte integral e instrumental de la nueva estrategia de desarrollo que diseña e impulsa la administración del presidente Lic. Carlos Salinas de Gortari. La banca de desarrollo sufre una transformación estructural verdaderamente radical para estar en condiciones de continuar desempeñando su papel de instrumento activo de la política económica.

Es en la dirección de este nuevo sentido del desarrollo, que Nacional Financiera, en su calidad de banco de fomento sufre una transformación radical. Abandona su papel de institución de apoyo a los grandes proyectos y empresas del Sector Público y concentra su acción de fomento en el impulso al desarrollo empresarial de los sectores privado y social. Es en el sentido de los principios fundamentales de política económica, que NAFIN rubrica plenamente su función de financiamiento y de soporte técnico de segundo piso y, como un esfuerzo general de racionalización de las estructuras de la Administración Pública, incorpora a los fideicomisos y fondos de fomento (FOGAIN, FONEI, FONEP, FIDEIN Y FOMIN) como parte integral de su esquema funcional y de su estructura organizacional.

El subsidio se elimina del financiamiento de fomento, pero no como una simple respuesta a recomendaciones simplistas del exterior, que siempre surgen en la adopción de una política de reforma estructural, sino una convicción interna de que en proceso de privatización y apertura lo primero que tiene que privatizarse de manera irreversible es el propio sector privado.

Se reconoce que las características que sí debe reunir el financiamiento de desarrollo, son acceso efectivo, la oportunidad y la competitividad que permite igualar oportunidades.

De ninguna manera resultaba fácil, sin embargo, abandonar una mentalidad de más de 50 años de posiciones dependientes y actitudes paternalistas. Debe incluso reconocerse que después de más de 5 años el cambio estructural de fondo se encuentra aún en proceso.

En el contexto de tales prioridades y lineamientos de política, NAFIN debía ubicar y diseñar su acción masiva de fomento al sector empresarial, en particular a los estratos de la micro, pequeña y mediana empresa, reconociendo que la transformación estructural y el desarrollo autosuficiente y sostenido de estas unidades productivas requiere de un respaldo integral, efectivo y urgente.

El respaldo financiero al sector empresarial se decidió canalizar a través de los siguientes instrumentos:

- El descuento crediticio
- El otorgamiento de avales y garantías
- La aportación accionaria

Como ya se mencionó NAFIN se retiró prácticamente del primer piso y adoptó como modalidad de operación el descuento de segundo piso, para canalizar su respaldo financiero por conducto de las instituciones que integran el sistema de intermediación financiera (Bancas Múltiples, Arrendadoras Financieras, Empresas de Factoraje, Uniones de Crédito y Entidades de Fomento).

Conviene hacer hincapié en que se trata de operaciones individuales de descuento crediticio y no de un simple fondeo a las entidades financieras de primer piso.

Con la finalidad de propiciar las condiciones y el espacio más adecuado para que los micro y pequeños empresarios reciban un respaldo integral, NAFIN estableció el primer "Centro NAFIN para el desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa", en la ciudad de México.

Los servicios integrales que se ofrecen en el Centro, abarcan la gama de apoyos que tanto NAFIN como los intermediarios financieros ofrecen al sector empresarial, además de los servicios de las entidades gubernamentales y otras instituciones que brindan apoyo a la micro, pequeña y mediana empresa

Los servicios específicos que el centro NAFIN pone a disposición de la micro, pequeña y mediana empresa son los siguientes

- a) Información y orientación sobre los diversos apoyos de NAFIN
- b) Trámites gubernamentales para permisos, licencias e incentivos de fomento económico
- c) Asesoría y contratación de créditos con intermediarios financieros
- d) Otorgamiento de garantías complementarias
- e) Servicios integrales de apoyo a las agrupaciones empresariales
- f) Asesoría en contabilidad, finanzas, ecología, diseño, asuntos jurídicos
- g) Servicios relacionados con el comercio internacional
- h) Orientación y asesoría en investigación tecnológica y transferencia de tecnología
- i) Orientación y otorgamiento de capacitación y asistencia técnica empresarial.

Para apreciar el dinamismo del centro NAFIN, se incluye el cuadro 3 que muestra el número de atenciones otorgadas a empresarios de diversos estratos empresariales.

Ver cuadro No. 3 en la siguiente página.

CUADRO 3.

CENTRO NAFIN - Cuadro Resumen del número de atenciones del 17 de agosto de 1992 al 17 de diciembre de 1993

| PARTICIPANTES | EMPRESA | ENTRATOS DE EMPRESAS | | | SECTORES | | |
|---|---------------|----------------------|--------------|-------------|---------------|---------------|---------------|
| | | micro | pequeñas | meds. | IND. | COM. | SER. |
| Intermediarios Financieros | 24,250 | 19,927 | 3,942 | 296 | 8,057 | 7,747 | 8,446 |
| Red de Investigación | 821 | 659 | 143 | 11 | 468 | 131 | 222 |
| Red de Consultoría | 2,352 | 2,125 | 201 | 19 | 792 | 580 | 980 |
| Centro de Gestión y Fomento Económico D.F. | 8,028 | 7,667 | 305 | 21 | 3,112 | 2,253 | 2,661 |
| Afianzadoras | 167 | 132 | 32 | 0 | 63 | 55 | 49 |
| Centros de Servicios y Fomento al Comercio Interior | 487 | 381 | 77 | 13 | 260 | 131 | 96 |
| Cámaras | 451 | 386 | 61 | 4 | 138 | 219 | 94 |
| Servicios Adicionales | 197 | 194 | 3 | 0 | 57 | 77 | 63 |
| TOTAL | 39,093 | 33,546 | 5,009 | 3791 | 13,094 | 11,629 | 13,370 |

FUENTE: Centro NAFIN - Informe de Actividades 1993

A partir de las mencionadas prioridades de desarrollo y de los muy diversos programas operados por NAFIN y los Fideicomisos del Fomento integrados, se decidió consolidar el respaldo financiero a través de 6 programas de descuento crediticio

- a) Programa de Financiamiento a la Micro y Pequeña empresa
- b) Programa de Modernización
- c) Programa de Mejoramiento del medio ambiente
- d) Programa de Desarrollo Tecnológico
- e) Programa de Estudios y Asesoría
- f) Programa de Infraestructura y Desconcentración Industrial
- g) Programa Especial Impulso a la Micro, Pequeña y Mediana Empresa
- h) Programas Especiales
- i) Programa Único de Financiamiento a la Modernización Industrial

A) PROGRAMA DE FINANCIAMIENTO A LA MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA. (PROMYP)

OBJETIVO

Promover la creación y apoyar el desarrollo de la micro y pequeña empresa a través de esquemas crediticios, capacitación y asistencia técnica, buscando su incorporación a los procesos de la economía formal. Para impulsar la modernización y el incremento de la capacidad de competencia, asegurando que su operación e iniciativas de inversión dispongan de un financiamiento suficiente, oportuno, adecuado y competitivo con respecto al que reciben las empresas grandes y medianas

SUJETOS DE CRÉDITO

Los requisitos que deben cumplir las micro y pequeñas empresas para calificar como beneficiarios de este programa son básicamente los siguientes

- a) Tratarse de personas físicas o morales cuyas unidades productivas califiquen como micro o pequeñas, de acuerdo con las definiciones establecidas por las autoridades de comercio y fomento industrial
- b) Disponer en su estructura de capital de una participación mayoritariamente de origen mexicano

e) No estar vetada en el Sistema de Supervisión y Seguimiento NAFIN

d) Desarrollar actividades industriales, comerciales o de servicios

A partir de junio de 1993, se incorpora el esquema de "cuasi-capital" y se incorpora por lo tanto como sujetos de apoyo a los inversionistas que aporten capital o adquieran partes sociales de micro y pequeñas empresas

DESTINO DE LOS RECURSOS

Los créditos otorgados por los intermediarios financieros que pueden ser descontados en este programa son aquellos en que los recursos se destinan a alguno de los siguientes propósitos particulares

a) **Financiamiento de Inversiones.** Para construcción, adaptación, ampliación o remodelación de instalaciones industriales, comerciales o de servicios (con excepción de terrenos solos o en inversiones excesivas a las necesidades de operación de la empresa) (CRÉDITO HIPOTECARIO O CRÉDITO SIMPLE CON GARANTÍA HIPOTECARIA)

b) **Adquisición de Activos Fijos.** Maquinaria, equipo y mobiliario incluyendo los gastos asociados para su transporte, instalación y derechos de operación (CRÉDITO RELACIONARIO O CRÉDITO SIMPLE CON GARANTÍA PRIMARIA O HIPOTECARIA Y OPERACIONES DE ABREVIAMIENTO FINANCIERO)

c) **Financiamiento de Capital de Trabajo.** Pago de sueldos y salarios, adquisición de materias primas, componentes y productos terminados que intervienen en el proceso de producción

d) **Reestructuración de Pasivos.** En los años recientes muchas empresas se han endeudado con créditos de corto plazo para financiar inversiones de largos períodos de recuperación mediante el mecanismo de reestructuración de pasivos, los micro y pequeños empresarios pueden obtener los créditos para pagar sus préstamos y con ello reducir el impacto sobre el flujo de efectivo, liberando recursos para apoyar su desarrollo, cuyos términos en cuanto a plazo y amortización y/o tasas de interés sean menos favorables que los establecidos en NAFIN (CRÉDITO HIPOTECARIO O CRÉDITO SIMPLE CON GARANTÍA HIPOTECARIA)

e) **Aportaciones de Capital o Adquisiciones de Partes Sociales.** De micro y/o pequeñas empresas y de empresas integradoras que permiten participar en esquemas de asociación y acción conjunta

Debe destacarse que en otorgamiento de los créditos Nacional Financiera continúa aplicando tasas de interés bajas, sin subsidios, mas plazos largos, lo cual representan condiciones verdaderamente preferenciales para la micro y pequeña empresa

EL SEGURO DE VIDA PROMYP

Las micro y pequeñas empresas que disponen de un crédito descontado en este programa, han sido incorporadas automáticamente a la protección masiva de un seguro de vida.

El seguro de vida opera en caso de fallecimiento o de invalidez total o permanente del titular, ya sea persona física o principal accionista de la empresa, si es persona moral.

Esta prestación no representa un costo adicional para el beneficiario y tiene el propósito particular de que las micro y pequeñas empresas apoyadas continúen su operación en caso de algún siniestro, manteniendo las fuentes de empleo y sin lesionar el patrimonio y el ingreso familiar, situación que elimina por otra parte, una causa de eventual incumplimiento para el intermediario financiero. De esta manera, los micro y pequeños empresarios acreditados en NAFIN pueden tener una mayor disposición al riesgo, al tener la certeza de que en una eventual desgracia, el saldo del crédito no se convierta en un problema adicional para la familia.

B) PROGRAMA DE MODERNIZACIÓN.**OBJETIVO**

Promover y proporcionar respaldo financiero a las acciones empresariales de inversión, que tengan como finalidad específica el aumento de los niveles de eficiencia productiva y el incremento de la competitividad de las empresas industriales, comerciales y de servicios del país.

SUJETOS DE RESPALDO

Se establecen como únicos requisitos para acceder al respaldo financiero de este programa, tratarse de personas físicas y morales cuyas unidades productivas califiquen como medianas empresas, de acuerdo con las definiciones establecidas por las autoridades de comercio y fomento industrial y desarrollar actividades industriales, comerciales o de servicio.

DESTINO DE LOS RECURSOS

Los créditos otorgados por los intermediarios financieros (a través de operaciones de crédito, arrendamiento financiero o factoraje) que pueden ser descontados en este programa, son aquellos cuyos recursos sean destinados a alguno de los siguientes propósitos particulares:

- a) El financiamiento de inversiones para la construcción, adaptación, ampliación o remodelación de instalaciones industriales, comerciales o de servicios (con excepción de los terrenos)
- b) La adquisición de activos fijos (maquinaria, equipo e instalaciones, incluyendo los gastos de instalación general, como los gastos preoperativos y demás erogaciones relacionadas con el proyecto de modernización)
- c) El financiamiento del capital de trabajo que asegure la continuidad de los procesos productivos de las empresas derivado de la capacidad de producción y de su mejor aprovechamiento
- d) La reestructuración de adeudos con los intermediarios financieros, con el fin de ampliar los plazos de amortización, reducir la tasa de interés, modificar la denominación o adecuar la forma de pago

El programa de Modernización contempla la posibilidad de descontar operaciones de créditos otorgados a inversionistas cuando los recursos se destinen a afectar aportaciones accionarias en empresas medianas que lleven a cabo proyectos de modernización (causar capital)

C) PROGRAMA DE DESARROLLO TECNOLÓGICO.

OBJETIVO

Fomentar el desarrollo tecnológico de las empresas mediante el desarrollo de proyectos integrales de inversión, para la adaptación y creación de nuevas tecnologías o de programas permanentes de la industria que la modernicen, la integren, la reorienten o incremente su aprovechamiento y productividad. Para ello inducir la participación activa de las instituciones financieras del país en el financiamiento integral de proyectos de desarrollo tecnológico viables.

Tiene la finalidad particular de que los proyectos mexicanos de investigación, desarrollo, asimilación, adaptación, transferencia y comercialización de tecnología, dispongan de financiamiento adecuado, accesible y oportuno.

SUJETOS DE RESPALDO

Serán susceptibles de apoyo todas aquellas empresas, institutos o firmas de ingeniería nacionales, sin distinción de tamaño o actividad industrial por ejemplo:

- Empresas industriales que adquieran tecnología y/o maquinaria y equipo que implique un salto tecnológico respecto de su situación actual.

- Empresas industriales, comerciales y de servicios así como personas físicas que realicen actividades de gestión y asistencia tecnológica, programas de aseguramiento y calidad, sistemas integrales de seguridad industrial, sin distinción de tamaño

DESTINO DE LOS RECURSOS

NAFIN descuenta en este programa todos los créditos otorgados por los intermediarios financieros, cuyos recursos se destinen a alguno de los siguientes propósitos:

- a) La elaboración de diagnósticos, estudios de prospectiva, y pronósticos tecnológicos, búsqueda de alternativas tecnológicas, estudios de gestión y planes de negocio para empresas de base tecnológica
- b) Adquisición de información, materiales, equipos y servicios, así como gastos de capacitación y sueldos de personal técnico que lleven a cabo los proyectos de investigación y desarrollo tecnológico
- c) Diseño, fabricación y prueba de nuevos bienes y procesos productivos, incluyendo prototipos, lotes de prueba, plantas piloto y escalamiento de tecnologías nacionales
- d) Diseño e instrumentación de programas de aseguramiento de calidad, instalación de laboratorios y prueba de normalización y homologación de productos y procesos
- e) Instalación de laboratorios, equipamiento de firmas de ingeniería y consultoría, universidades, centros de investigación y empresas de base tecnológica
- f) Contratación de servicios de firmas de consultoría e ingeniería para la elaboración de estudios y asesorías relacionados con la investigación y desarrollo tecnológico
- g) Las aportaciones de capital accionario cuyo destino final es el financiamiento de las iniciativas de inversión señaladas

FUNCIONES

- a) Conceder financiamiento a las instituciones de crédito del país
- b) Dar como complemento garantías a los intermediarios que otorguen financiamiento a las empresas.
- c) Dar su garantía para proteger a las empresas contra los riesgos derivados de la adopción de nuevas tecnologías y prototipos de desarrollo en México
- d) Fomentar la generación de proyectos que correspondan con el objetivo del programa.

e) Promover la estructuración de esquemas integrales de financiamiento que incorporen recursos de NAFIN y de otras fuentes

f) Proporcionar capacitación y asistencia técnica en aspectos relacionados con el objetivo del programa de Desarrollo Tecnológico

D) PROGRAMA DE INFRAESTRUCTURA Y DESCONCENTRACIÓN INDUSTRIAL.

OBJETIVO

El objetivo de este programa es el de impulsar y respaldar el desarrollo de una infraestructura industrial que permita una operación más eficiente de la planta productiva y contribuya a un mejor equilibrio regional de la actividad económica, promoviendo en paralelo la desconcentración de instalaciones productivas de las áreas urbanas y su reubicación en los parques, conjuntos, puertos y zonas industriales del país

SUJETOS DE RESPALDO

En este programa, son sujetos de respaldo las empresas promotoras y constructoras de parques, conjuntos e instalaciones industriales por una parte, y las empresas industriales que lleven a cabo una inversión con fines de desconcentración, por otro

DESTINO DE LOS RECURSOS

Se consideran elegibles de descuento en este programa, los créditos otorgados por los intermediarios financieros con los siguientes propósitos particulares:

En el caso de las empresas promotoras y constructoras

- a) Los proyectos y la realización de obras de urbanización y servicios integrales para parques, conjuntos, zonas y puertos industriales
- b) El diseño, construcción, ampliación y remodelación de naves, edificios, bodegas e instalaciones

En el caso de empresas industriales, comerciales y de servicios se desconcentran

- a) Los gastos e inversiones que se deriven de la relocalización de la planta productiva tales como la acumulación de inventarios de producto terminado previa a la reubicación, la liquidación y/o mudanza del personal; el desmontaje, traslado e instalación de maquinaria y equipo, así como la construcción, adaptación, compra o renta de naves industriales y oficinas.

En ambos casos, también son elegibles los créditos para aportaciones accionarias, cuando los recursos se destinen a propósitos similares a los señalados. Los recursos pueden destinarse al financiamiento de tales iniciativas a través de la aportación accionaria.

E) PROGRAMA DE ESTUDIOS Y ASESORÍAS.

OBJETIVO

Promover y respaldar la elaboración de estudios y contratación de asesorías que fortalezcan técnicamente las decisiones y la ejecución de proyectos de inversión, comercial y de servicios que incrementen la capacidad de gestión empresarial.

DESTINO DE LOS RECURSOS

Son elegibles de descuento los créditos concedidos por los intermediarios financieros a las empresas e inversionistas con el fin de contratar los servicios de asesores externos, de firmas de ingeniería o de empresas de consultoría para diseñar e instrumentar proyectos y programas que tengan propósitos específicos el incremento de los niveles de eficiencia y competitividad de la empresa.

F) PROGRAMA DE MEJORAMIENTO DEL MEDIO AMBIENTE.

OBJETIVO

Promover y proporcionar respaldo financiero a las acciones empresariales de inversión que contribuyan al mejoramiento del medio ambiente, así como a la racionalización del consumo de agua y energía.

SUJETOS DE APOYO

En este caso, el objeto de la inversión es el que adquiere el carácter prioritario, y por lo tanto el acceso a los beneficios del programa no presenta mayores limitaciones que las del campo de acción de NAFIN, es decir la industria, el comercio y los servicios.

También en este programa se contempla la posibilidad de descontar operaciones de créditos otorgados a inversionistas en lo personal, para efectuar aportaciones accionarias, cuando los recursos se utilizan finalmente por una empresa de cualquier estrato para financiar inversiones que contribuyen a los objetivos del Programa.

DESTINO DE LOS RECURSOS

Los recursos pueden destinarse al financiamiento de todo tipo de inversiones y gastos que permitan alcanzar el objetivo del Programa, como puede ser:

- a) Adquisición de maquinaria, equipo y dispositivos productivos, así como el reacondicionamiento de los ya existentes.
- b) La contratación de asesores externos y empresas de consultoría especializada para el diseño e instrumentación de programas de mejoramiento del medio ambiente.
- c) La construcción de plantas y/o distritos de control y tratamiento de descargas contaminantes de agua, humos, y desechos sólidos.
- d) La aportación accionaria que permite financiar inversiones desiertas.

G) PROGRAMA ESPECIAL IMPULSO A LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA.

Con el propósito de profundizar en las medidas tendientes a facilitar y dar masividad en el acceso a los recursos financieros de la banca de fomento para la Micro, Pequeña y Mediana empresa, NAFIN a desarrollado uno de los programas de vanguardia para el apoyo y el desarrollo de la Micro, Pequeña y Mediana empresa a nivel internacional que incluye:

- 1) FINANCIAMIENTO
- 2) PROGRAMA DE GARANTIA
- 3) INFORMACION
- 4) CAPACTACION Y ASISTENCIA TECNICA
- 5) FOMENTO A LOS ESQUEMAS ASOCIATIVOS

OBJETIVO

Resolver el problema temporal de liquidez, propiciar el saneamiento financiero de las micro y pequeñas empresas, brindarles una oportunidad para su viabilidad y permanencia, y estimular a la vez a los intermediarios financieros en la atención de las empresas de menor tamaño.

SUJETOS DE RESPALDO

Aquellas unidades productivas que califiquen como micro, pequeñas y medianas empresa

DESTINO DE LOS RECURSOS

Para avanzar sensiblemente en el abatimiento de las barreras estructurales, para el acceso al crédito institucional de la micro, pequeña y mediana empresa, el programa impulso para el progreso presenta un grupo de puntos relevantes que a continuación se describe

I. GARANTIAS

Generalización del Sistema de Garantía con Fianza. Ante los buenos resultados de los programas piloto en esta materia, se generalizará la utilización de este esquema para operar particularmente con los intermediarios no bancarios de Nacional Financiera (fincas de crédito, arrendadoras financieras, entidades de fomento y empresas de factoraje)

Sistema Semiautomático de Garantías Masivas. Dentro del marco de una negociación individual entre Nacional Financiera y cada banco de primer piso interesado, Nacional Financiera podrá absorber hasta el 50% del riesgo que la banca comercial asuma en atención masiva a las necesidades de financiamiento de micro y pequeñas empresas. La medida irá dirigida a nuevas solicitudes de crédito, que el banco atienda mediante un esquema de análisis simplificado y previamente acordado con Nacional Financiera

II. REESTRUCTURACIÓN FINANCIERA

Conversión del Crédito Quirografario al Crédito de Fomento. Nacional Financiera podrá pactar con los bancos comerciales la conversión de financiamientos de corto plazo a financiamientos con recursos de esta institución de fomento. Para dicha conversión, NAFIN "fondeará" al banco en cuestión en periodos transitorios, con el mismo costo de los fondos de fomento, en tanto que dicho intermediario realiza los análisis necesarios que conduzcan a la determinación del tipo de financiamiento, que en definitiva, deba otorgarse o no, a las empresas beneficiarias del esquema

Mediante este esquema, las micro y pequeñas empresas que tengan viabilidad y que actualmente están financiadas con créditos de corto plazo, serán atendidas con recursos de NAFIN y con plazos y formas de pago, que estén de acuerdo con su capacidad de generación de efectivo, siempre basando las decisiones de la reestructuración en la capacidad de pago de la empresa y la razonabilidad de las garantías que respaldan el crédito

Reestructuración de Pasivos. Nacional Financiera ha flexibilizado sus reglas de operación para apoyar la reestructuración de pasivos de las empresas. Se buscará que esta reestructuración este acompañada por una reestructuración integral que eleve la productividad y competitividad de las empresas

Financiamiento a largo plazo para aportaciones accionarias que fortalezcan la capitalización de las empresas.- NAFIN Financiera a largo plazo, desde el segundo piso, a personas físicas o morales las aportaciones de capital que a su vez realicen en empresas que requieran fortalecer su estructura financiera Este tipo de financiamiento esta ya disponible para apoyar tambien la capitalizacion de micro y pequeñas empresas

Financiamiento a trabajadores y empleados de empresas industriales para aportaciones de capital en las empresas donde trabajan en un ejercicio de opciones.- En muchos países existe la figura de los llamados ESOP'S (Employee Stock Option Plans), que han resultado muy útiles en la capitalización de empresas, logrando a su vez motivar y aumentar la productividad y permanencia de los trabajadores, al hacerlos accionistas de las mismas empresas que los emplean. Nacional Financiera, a través de su red de intermediarios, podrá financiar estos programas para el caso de empresas mexicanas del sector industrial.

III. UTILIZACIÓN DEL MERCADO DE VALORES PARA EL FINANCIAMIENTO A LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA

Crédito Bursátil.- Con el propósito de abrir acceso de las micro, pequeñas y medianas empresas al mercado de valores, Nacional Financiera, siempre de manera conjunta con otros intermediarios financieros, podrá garantizar "paquetes" de títulos de empresas bursátiles de empresas de estos sectores, para que sean colocados públicamente en el mercado de valores, desintermediar el crédito y abatir el costo de financiamiento.

Mercado Intermedio de Valores.- Nacional Financiera ratifica su compromiso de invertir hasta 500 millones de pesos en el mercado intermedio para apoyar aquellas empresas medianas y pequeñas que decidan acudir a este segmento del mercado de valores.

IV. ESTÍMULOS A LA ASOCIACIÓN ENTRE EMPRESAS MEXICANAS Y CON EMPRESAS EXTRANJERAS PARA LA GENERACIÓN DE ALIANZAS ESTRATÉGICAS

Aportaciones de Capital a Empresas Integradoras.- Atendiendo a lo dispuesto por el decreto del Ejecutivo Federal del 7 de mayo de 1993, que promueve la formación de empresas integradoras, NAFIN Financiera las aportaciones de capital que requieran hacer las micro y pequeñas empresa para formar las empresas integradoras

Apoyo a Coinversiones con Empresas Extranjeras.- Nacional Financiera podrá aportar hasta 25% del capital total requerido, en las empresas resultantes de la asociación entre pequeños y medianos negocios mexicanos con empresas extranjeras, siempre y cuando dichas inversiones se realicen en México. La participación de la institución será siempre temporal.

Estas conversiones y alianzas estratégicas permitirán a las empresas mexicanas mejorar su competitividad en el corto plazo, a través de muy diversos aspectos como pueden ser el acceso a tecnología, mercados, mejores diseños, etc.

V. OTRAS MEDIDAS DE APOYO

Infraestructura adecuada para la Atención de las Micro y Pequeñas Empresas.- Nacional Financiera ha puesto a disposición de los intermediarios financieros recursos a plazos hasta 20 años para financiar las inversiones que deban realizarse en instalaciones, sistemas, capacitación, etc., y cuyo propósito sea el de mejorar la capacidad de atención de estos intermediarios a la necesidades de los micro y pequeños negocios.

Plazos de Gracia.- En todos los programas, los financiamientos de NAFIN contemplarán los plazos de gracia acordes con los periodos de maduración de los proyectos y su generación de efectivo.

Descuento a Intermediarios.- Con el propósito de abaratar el financiamiento a la pequeña empresa en lo sucesivo, Nacional Financiera podrá descontar hasta 100% de los recursos requeridos por los intermediarios financieros. En el pasado, en algunos casos, la mezcla de fondos de NAFIN y del intermediario resultaban en tasas mayores para el acreditado.

Tasas en Dólares.- Para apoyar la competitividad de las empresas, Nacional Financiera revisó su esquema de tasas de interés en moneda extranjera.

II) PROGRAMAS ESPECIALES.

I. EL FINANCIAMIENTO DE IMPORTACIÓN

NAFIN tiene establecidas con diversos bancos del exterior líneas globales de crédito para financiar la importación de maquinaria, equipo, componentes, refacciones e insumos intermedios.

Todas, estas líneas disponen de la garantía de los organismos oficiales de financiamiento a la exportación de los respectivos gobiernos.

Con los recursos provenientes de estas fuentes de financiamiento externo, NAFIN proporciona a las empresas mexicanas de todo tipo, la posibilidad de financiar en condiciones relativamente preferenciales sus adquisiciones del exterior.

En este caso, los términos y condiciones en cuanto a tasas de interés, montos y porcentajes de financiamiento, plazos de amortización, formas de pago, costos, comisiones y requisitos de elegibilidad, son determinados o acordados con el refinanciadador externo y tanto NAFIN, como el intermediario financiero están obligados a transferirlos a la empresa acreditada que importa los bienes, con la única adición, por supuesto de sus respectivos márgenes de intermediación, que en el caso de NAFIN se ha ajustado siempre al 0.5% anual sobre saldos insolutos.

De conformidad con los condicionamientos de las instituciones bancarias refinanciadoras, las cartas de crédito u ordenes de pago que se requieran para efectuar los pagos a los proveedores del exterior, deben efectuarse por conducto de NAFIN y la empresa acreditada debe asumir el compromiso de conservar en propiedad los bienes adquiridos durante la vigencia del crédito, y en caso de pago anticipado del crédito, a no venderlos hasta en tanto no se haya liquidado totalmente la obligación específica de NAFIN con el exterior.

En el financiamiento con recursos de líneas globales de crédito, no opera el sistema de descuento u autorización automática, ya que cada caso en lo particular debe obtener previamente la conformidad expresa del banco del exterior quien, por cierto solo documenta la operación sin transferir físicamente recursos a NAFIN o al intermediario financiero, ya que el mismo banco efectúa el pago directamente al proveedor de su respectivo país.

II. LA TARJETA EMPRESARIAL

El sistema de Tarjeta Empresarial cumple diversos propósitos en la estrategia de fomento de NAFIN, entre los que destacan los siguientes:

- a) Colaborar con los intermediarios financieros en la instrumentación de soluciones especialmente diseñadas para atender las limitaciones y necesidades particulares de la micro y pequeña empresa**
- b) Reducir los costos operativos de los intermediarios financieros y en consecuencia, abrir opciones de financiamiento formal a micro y pequeñas empresas con montos reducidos de requerimientos financieros, sobre todo en sus primeras operaciones**

c) Reducir el tiempo y esfuerzo que los propietarios de micro y pequeñas empresas destinan regularmente a resolver sus problemas de financiamiento de capital de trabajo, a fin de que el ahorro implícito lo puedan dedicar a las tareas fundamentales de administración de unidad productiva.

d) Apoyar a la micro y pequeña empresa para que resuelvan de manera permanente su problema de falta de liquidez, para estar en condiciones reales de diseñar, programar y llevar a cabo sus proyectos de modernización productiva a través de la inversión en activos fijos.

e) Proporcionar a las micros y pequeñas empresas una seguridad en el financiamiento de su capital de trabajo que le permita aceptar compromisos de suministro de mediano y largo plazo.

f) Eliminar, a través de un sistema de financiamiento revolving, los costos que conlleva la celebración de diversos contratos en operaciones individuales.

g) Reducir los trámites y los plazos incorporando una mayor oportunidad al financiamiento.

Mecánica de Operación. El propietario o administrador de una micro o pequeña empresa presenta al intermediario financiero el contrato-solicitud de la tarjeta de crédito, en el que entre otras obligaciones, se compromete a:

a) Utilizar los recursos obtenidos a través de la tarjeta exclusivamente para financiar el capital de trabajo que requiere la operación de su unidad productiva.

b) Conservar la documentación comprobatoria y mantenerla a disposición del intermediario y de NAFIN, quienes podrán requerirla en el momento que lo estimen pertinente.

El intermediario analiza la solvencia y la situación financiera de la empresa a la que pedirá *requerir* garantías específicas en función del monto límite de la línea de crédito solicitada.

Una vez autorizada la línea revolving, el intermediario solicita a NAFIN que confirme la elegibilidad del acreditado, la cual sólo se niega si la empresa está vetada por el Sistema de Supervisión o Seguimiento o si se confirmase que no cumple con los requisitos establecidos en este programa. Con la confirmación de elegibilidad, NAFIN proporciona al intermediario el número de control que se le ha asignado a la empresa dentro del sistema institucional de descuento.

El intermediario emite la tarjeta empresarial al acreditado indicándole el monto de la línea de crédito que le autoriza, el cual no deberá rebasar el 20% de las ventas anuales que la empresa haya registrado en el ejercicio inmediato anterior.

El intermediario financiero abre una cuenta de cheques a la empresa acreditada en al que efectuará el depósito de los recursos de que disponían los tarjetahabientes de la empresa

A partir de ese momento, los directivos autorizados de la empresa (tarjetahabiente) puede presentar su tarjeta ante el intermediario y solicitar activar la línea de crédito con alguno de los siguientes fines particulares

- a) Recobrar la compra de materias primas, materiales, insumos y los gastos de operación, cuyos comprobantes deben ser de una antigüedad no mayor a 30 días con respecto de la fecha de presentación de su solicitud de disposición
- b) Solicitar el depósito de recursos en su cuenta de cheques para cubrir los pedidos fincados en firme o bien la factura de sus proveedores
- c) Solicitar el depósito de recursos en su cuenta de cheques y retirar en efectivo los recursos necesarios para cubrir los gastos de operación, (moneda, teléfono, luz, agua, impuestos, etc.), en la inteligencia de que el monto máximo de retiro en efectivo no puede superar el 10% del monto de la línea autorizada
- d) Descantar facturas o contrarecibos por las ventas efectuadas

La tarjeta no puede utilizarse para la compra de materiales distintos a los que intervienen en el proceso productivo de la empresa o para el pago de consumos de carácter personal, ni tampoco en gastos de viajes o de representación de directivos de la empresa

La empresa tarjetahabiente debe entregar al intermediario un pagare que ampare el monto de cada disposición, la cual puede comprender el importe de varios documentos, los que deben detallarse en una relación que se adjunta a cada pagare

El intermediario endosa en propiedad los pagares a NAFIN y efectúa los registros de los depósitos de los recursos operados en la cuenta de cheques que le lleva al acreditado

El intermediario graba en un disquette de computo el total de operaciones realizadas en el día y lo entrega a NAFIN conjuntamente con un certificado de depósito que ampara los pagares que permanecen en poder del intermediario con la encomienda de efectuar la cobranza correspondiente

NAFIN registra la información contenida en los disquettes en su sistema y deposita el importe de las operaciones descontadas en la cuenta del intermediario en el Banco de México

NAFIN carga en la cuenta del intermediario en Banco de México el importe de los intereses promedio diarios de las disposiciones o saldos que reporte el estado de cuenta del intermediario, y adicionalmente deposita o carga, según sea el caso, la diferencia entre los saldos que acreditan

NAFIN carga en la cuenta del intermediario en el Banco de México, la diferencia que resulte entre el certificado anterior y el actual, si el monto es menor, o le acreditará en dicha cuenta el importe del último certificado cuando sea mayor que el anterior.

Los plazos máximos van de 10 a 24 meses, según la política que sobre el particular acuerde NAFIN con el intermediario en cada caso.

“El sistema de tarjeta empresarial hace posible que las micro y pequeñas empresas salgan del círculo vicioso de concentrar demasiado tiempo y esfuerzo en la obtención diaria de recursos para su operación, descuidando los demás aspectos de su empresa. Además este sistema les permite surtir pedidos que antes no atendían y estabilizar ventas e ingresos. Esto proporciona una plataforma para que la empresa pueda canalizar mayores esfuerzos para lograr mejores niveles de productividad y eficiencia. En última instancia, lo que se busca con este instrumento es darle a la micro y pequeña empresa, la misma seguridad, oportunidad y flexibilidad que tiene la empresa grande en el manejo de su capital de trabajo”.

D) PROGRAMA ÚNICO DE FINANCIAMIENTO A LA MODERNIZACIÓN INDUSTRIAL (PROMIN)

Este programa es el que hasta el momento a diseñado Nacional Financiera, en un esfuerzo de agrupar los principales objetivos de los programas antes diseñados por la misma Institución y que hemos mencionado con anterioridad, es importante reiterar que NAFIN en su programa denominado con sus siglas **PROMIN**, continúa canalizando sus recursos a través de intermediarios financieros como a continuación se describen en la siguiente figura:

Ver cuadro No.4 en la siguiente página

CUADRO 4.

**OBJETIVO**

Apoyar los proyectos de inversión de las empresas micro, pequeñas y medianas del sector manufacturero, y de las actividades del sector servicios directamente proveedoras de la industria, que tengan como objetivo modernizar y eficientar la planta productiva, sin descuidar el impacto que las mismas tengan en el medio ambiente

SUJETOS DE CRÉDITO

Nacional Financiera apoyará con recursos de este programa y a través de los intermediarios financieros a las personas legalmente constituidas como físicas o morales que desempeñen actividades de:

- a) Industria
- b) Servicios

Siempre y cuando sean proveedoras de la Industria

MODALIDADES DE APOYO

Las principales formas de apoyo, están orientadas fundamentalmente al:

a) Capital de Trabajo.

- Adquisición de Materia Prima
- Pago de Salarios y Sueldos
- Otros Gastos Propios del Giro

b) Refaccionario.

Compra o arrendamiento financiero de maquinaria, equipo y local, así como modificación de Instalaciones

c) Crédito para reestructuración de pasivos.

- Un plazo a una cantidad muy alta del pago
- Un plazo mayor con pagos menores de la deuda ya reestructurada.

CUASICAPITAL**Modalidades de apoyo:**

- Financiamiento a las Micro, Pequeñas y Medianas Industrias para que participen en esquemas asociativos, mediante la aportación de capital o la adquisición de partes sociales.
- Financiar a inversionistas (personas físicas), para que aporten capital o adquieran partes sociales de Micros, Pequeñas y Medianas Industrias, con el objeto de mejorar su estructura financiera.

ESTUDIOS Y ASESORÍAS

Objetivo.- Promover y apoyar la elaboración de estudios y la contratación de asesorías, que fortalezcan técnicamente las decisiones de inversión y la ejecución de proyectos, además de incrementar la capacidad de gestión empresarial.

PLAZOS DE FINANCIAMIENTO

Los plazos máximos de financiamiento son:

Tradicional.- Hasta 20 años con periodo de gracia

A Valor Presente.- 5 años sin periodo de gracia

* La gracia se establecerá de acuerdo al proyecto. Las condiciones definitivas dependerán de la capacidad de pago de la empresa.

MONTOS DE ENDEUDAMIENTO

Los montos máximos de endeudamiento para las empresas son:

CUADRO 5.

| EMPRESA | MONTO (MILES \$) |
|----------------|-------------------------|
| MICRO | 1,200 |
| PEQUEÑA | 12,000 |
| MEDIANA | 26,000 |

Las entidades de fomento otorgan recursos hasta por \$ 850 Mdl pesos. El monto definitivo dependerá de la capacidad de pago de la empresa.

TASA DE INTERÉS

La tasa de interés que Nacional Financiera aplicara a este programa, así como a sus demás programas, será la tasa NAFIN, ya que los intereses que se pagan a través de esta tasa son regularmente mucho menores de los que se pagarían si se utilizasen las tasas líderes (CPP y THIE) tradicionales.

Cabe mencionar que la tasa NAFIN es la más baja de las tasas activas del mercado, es activa ya que incluye el margen de intermediación de esta banca de fomento (NAFIN). En tanto que las demás tasas CPP, THIE, THP, son pasivas, pues no incluyen el costo de intermediación bancaria.

Si se quisiera comparar la tasa NAFIN con otros indicadores antes mencionados, sería necesario a partir del mes en que se publique la tasa expresarla como una tasa pasiva, para lo cual se deben sumar los puntos porcentuales (que el banco determine, siendo que cada banco fija sus propios puntos de intermediación) al valor de la tasa NAFIN.

La tasa NAFIN, se ha venido aplicando a partir del primero de abril de 1995 en reestructuraciones, nuevos créditos en moneda nacional, UDI's, Acuerdo de Apoyo Inmediato a Deudores, que realiza la institución.

Hay que aclarar que al ser la tasa más baja, el promedio aplicable sería más alto que la tasa de referencia del día de pago.²⁹

CONTENIDO DE UN PROYECTO DE INVERSIÓN

- Antecedentes del proyecto origen y/o justificación del proyecto

- Objetivo y metas del estudio de factibilidad

I.- Estudio de mercado y comercialización.

- METODOLOGÍA DE INVESTIGACIÓN

a) El producto y sus especificaciones - Económicas, Comerciales, Tecnológicas y de Tipo oficial.

b) Segmentación de mercado

c) Análisis de la demanda - Demanda pesada, Perfil del consumidor y demanda actual, Proyección de la demanda

d) Análisis de los competidores - Capacidad instalada, Fuerzas y potencialidades de sus productos y de las empresas, Nuevos proyectos, Ampliaciones de firmas de producción, Proyección de la oferta

e) Mercado objetivo para el proyecto.

f) Sistema de comercialización - Precios del producto, Otros atendidos, Estrategias propuestas para el proyecto

g) Programa de ventas

²⁹ *Administrare Hoy (La práctica en la Micro, Pequeña y Mediana Empresa No.28 agosto de 1996 V.3 Pag.111.*

II.- Estudios de localización.

- a) Factores que favorezcan la selección del sistema (Udi's, Infraestructura, Servicios).
- b) Sistema seleccionado (cuantitativos y cualitativos)
- c) Beneficios institucionales hacia la futura planta

III.- Tamaño del proyecto.

- a) Factores que orientan la capacidad de la planta
- b) Análisis cuantitativo del tamaño propuesto para el proyecto

IV.- Ingeniería del proyecto.

- a) Especificaciones técnicas y normas de calidad (oficial) para el producto
- b) Tecnologías disponibles, tecnologías seleccionadas
- c) Proceso de producción y balance de materiales
- d) Necesidades de equipos e instalaciones electro mecánicas y otros servicios
- e) Necesidades de obras civiles y sus especificaciones
- f) Programa de producción
- g) Programa de ejecución proyectada

V.- Necesidades de inversión.

- a) Inversión de activos fijos
- b) Inversión de activos diferidos
- c) Necesidades de capital de operación
- d) Fuentes de financiamiento
- e) Programa de inversiones y de financiamiento.

VI.- Estudios financieros proforma.

- a) Estado de resultados

- b) Estado de situación financiera
- c) Flujos de caja
- d) Razones financieras
- e) Punto de equilibrio

VII.- Evaluación económica financiera.

- a) Criterios y premisas
- b) Metodología usada y balance de materiales
- c) TIR, - VAN - R I/C

VIII.- Conclusiones y recomendaciones.

En México existen además de NAFIN otros bancos de desarrollo que de manera especializada apoyan a las empresas del campo, industriales, comerciales y de servicios estos bancos son

II. BANCO NACIONAL DE CRÉDITO RURAL, S.N.C.

El crédito rural bajo las actuales disposiciones jurídicas y administrativas presenta diversas características importantes con relación a los siguientes aspectos

- a) **FINANCIERAMENTE:** El banco continúa dependiendo fundamentalmente de las recuperaciones de créditos y de los recursos fiscales que obtiene del gobierno federal por medio de la asignación presupuestaria con base en las diferentes disposiciones legales aplicables, y de manera complementaria de sus actividades de Banca Múltiple

OBJETIVOS

- a) Organizar y reglamentar el funcionamiento de los bancos regionales de crédito rural
- b) Auspiciar la constitución, organización y capacitación de los sujetos de crédito por sí o por conducto de sus bancos regionales
- c) Celebrar operaciones pasivas de crédito con instituciones extranjeras privadas, gubernamentales o intergubernamentales

- d) Apoyar financieramente a instituciones que operen créditos agropecuarios en el país, mediante el otorgamiento de líneas de crédito y operaciones de descuento y redescuento de sus carteras
- e) Adquirir, utilizar y administrar los derechos y bienes muebles o inmuebles necesarios para su funcionamiento
- f) Realizar los actos jurídicos necesarios para el desempeño de sus actividades ³⁰

SUJETOS DE CRÉDITO

Para efectos de la Ley General de Crédito Rural tanto del sistema oficial de crédito rural, como de la banca privada se consideran los siguientes:

- a) Ejidos y Comunidades
- b) Sociedades de Producción Rural
- c) Uniones de Ejidos y Comunidades
- d) Uniones de Sociedades de Producción Rural
- e) Asociaciones Rurales de Interés Colectivo
- f) Colonos y Pequeños Proprietarios
- g) Las Unidades de Producción que se integren en términos de la Ley Fomento Agropecuario
- h) Cooperativas agropecuarias y agroindustriales
- i) Todas aquellas personas morales previstas por las leyes, y las que se dedican a actividades agropecuarias.
- j) Las Unidades de producción que se integren en términos de la ley de Fomento Agropecuario.

TIPOS DE CRÉDITO

Los préstamos del sector rural se clasifican de la siguiente manera:

- 1.- Préstamos de habilitación o Avío
- 2.- Préstamos Refaccionarios para la producción primaria

³⁰ Villegas H. Eduardo Ortega O. Rosa Ma. El Sistema Financiero Mexicano.

3.- Préstamos Refaccionarios para la industria rural

4.- Préstamos para la vivienda campesina

5.- Préstamos prendarios

6.- Préstamos para el consumo familiar

Los préstamos se pueden otorgar en forma de apertura de crédito simple (Art 110 fracciones I a VI y último párrafo LGCR) o en cuenta corriente, siendo esta última la forma que se utiliza frecuentemente en la práctica (Art 120 LGCR)

Los préstamos que destacan por su importancia son los de habilitación o avío y los refaccionarios, los cuales tienen una regulación especial y preferente tanto en la LGCR (Arts 111 a 113, 116 y 117)

III. BANCO NACIONAL DE COMERCIO EXTERIOR, S.N.C.

El Banco Nacional de Comercio Exterior (BANCOMEXT) es la institución de desarrollo responsable de la promoción de exportaciones mexicanas y de proporcionar financiamiento adecuado y oportuno a las actividades de comercio exterior

Bancomext canaliza sus recursos básicamente a través del sistema de intermediación financiera (bancos comerciales, uniones de crédito, arrendadoras financieras y empresas de factoraje) y aun cuando proporciona respaldo financiero a la actividad de comercio exterior, independientemente del estrato en que pudiera calificar la empresa, es un hecho que a partir de 1989, le ha otorgado un carácter prioritario al desarrollo de una capacidad exportadora de las empresas pequeñas y medianas, ya sea que efectúen la comercialización internacional en forma directa, por conducto de una empresa de comercio exterior o bien indirectamente a través del suministro de insumos a las empresas exportadoras finales.

ANTECEDENTES

- La mayor parte de las exportaciones no petroleras las realizan las grandes empresas y consorcios
- Sin embargo, un importante número de Pequeñas y Medianas empresas participan directa o indirectamente en la actividad de Comercio Exterior
- Las Pequeñas y Medianas Empresa han demostrado capacidad de adaptación y cambio, elementos fundamentales en el marco de apertura comercial

A instituido el Programa para la Modernización y Desarrollo de la Micro, Pequeña y Mediana empresa industrial cuyo proposito es contribuir a superar los problemas que enfrenta este sector, favoreciendo la instalacion operacion y crecimiento de estas entidades. Para esto, han definido como empresas que caben dentro de este programa de acuerdo a la clasificacion segun el cuadro 6.

CUADRO 6.

| EMPRESAS | EXPORTACIÓN DIRECTA O INDIRECTA (MILLONES DE DOLARES E.U.A.) |
|----------------|---|
| -A DESARROLLAR | HASTA 2 |
| -INTERMEDIA | DE 2 A 20 |
| -CONSOLIDADA | MAS DE 20 |

Por la clasificacion antes señalada las pequeña y medianas empresa se clasifican como "A DESARROLLAR"

OBJETIVO

Apoyar a la pequeña y mediana empresa para que incrementen su participación en las exportaciones mexicanas

OBJETIVOS ESPECIFICOS

- Otorgar mayor Apoyo Financiero y Promocional para mejorar su competitividad Internacional
- Fortalecer el programa de garantías y seguros de crédito para facilitar su acceso al crédito
- Impulsar la integración de la cadena productiva de exportación, financiando a los exportadores directos, indirectos y potenciales

- Concertar convenios de cooperación con empresas consolidadas para el desarrollo de sus proveedores.
- Incentivar la participación de nuevos intermediarios financieros para lograr una mayor penetración.

1. UNIONES DE CRÉDITO

2. ARRENDADORAS

3. EMPRESAS DE FACTORAJE

- Simplificar los procedimientos de acceso al crédito

VENTAJAS

1. Mayor porcentaje de financiamiento a sus proyectos
2. Garantía automática a la banca comercial por los créditos otorgados con los fondos BANCOMEXT.
3. Seguridad en el fondeo de sus operaciones
4. Mayor porcentaje de intermediación a la banca comercial que se otorgue a ese tipo de empresa

APOYOS FINANCIEROS Y PROMOCIONALES

- a) Estrategia Financiera y Promocional para el Apoyo a la pequeña y mediana industria
- b) Tarjeta de crédito al exportador
- c) Mecanismos de factoraje al exportador indirecto
- d) Programa de apoyo a Uniones de Crédito
- e) Programa de apoyo a empresas de comercio exterior

BANCOMEXT apoya a la pequeña y mediana empresa que por sí misma o a través de un exportador final, coloque los productos en los mercados internacionales

a) ESTRATEGIA FINANCIERA Y PROMOCIONAL PARA EL APOYO DE LA PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA.

- Integración de productos complementarios
- Consolidación de oferta exportable
- Desarrollo de proveedores de comercializadoras y grandes exportadores.

- Promoción dirigida a producto/región/mercado
- Participación en eventos internacionales
- Diversificación de mercados
- Impulsar alianzas estratégicas e inversión extranjera

APOYO INTEGRAL A LA PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA

- Capital de trabajo
- Proyectos de inversión en México
- Desarrollo Tecnológico
- Comercialización
- Capacitación
- Promoción
- Garantías y Seguros de Crédito
- Asistencia Técnica

FINANCIAMIENTO PARA CAPITAL DE TRABAJO

- Producción, acopio y existencias de productos e inventarios de insumos estratégicos.
- Ventas al exterior
- Producción y ventas de insumos de Exportadores Indirectos
- Pago de impuestos de importación temporal
- Importación de materias primas, partes y componentes, empaques y embalajes

FINANCIAMIENTO PARA PROYECTOS DE INVERSIÓN EN MÉXICO

- Adquisición de maquinaria y equipo tanto nacional como importada
- Construcción, ampliación y/o equipamiento de proyectos de inversión
- Apoyo para la realización de diagnósticos y proyectos de inversión orientados al ahorro y/o cogeneración de energía.

FINANCIAMIENTO PARA EL DESARROLLO TECNOLÓGICO

- Adquisición, innovación, asimilación y/o adecuación de tecnología de punta
- Estudios destinados a mejorar los productos del sector
- Estudios de factibilidad con instituciones especializadas que aseguren la adquisición de maquinaria y equipo de punta
- Honorarios de técnicos extranjeros que contraten empresas del sector para mejorar las distintas etapas del proceso.

FINANCIAMIENTO PARA LA COMERCIALIZACIÓN

- Instalación y operación de bodegas en México o en el extranjero
- Inversión en el capital social de empresas de comercio exterior
- Equipo de transporte
- Estudios de mercado y de factibilidad técnica y financiera
- Gastos para la protección de las operaciones de Comercio Exterior

FINANCIAMIENTO PARA LA CAPACITACIÓN

- Asesoría de técnicos especializados para mejorar la calidad de los productos de exportación.
- Capacitación de técnicos nacionales en el país o en el extranjero
- Conferencia sobre estrategias de comercialización

FINANCIAMIENTO PARA PROMOCIÓN Y DIFUSIÓN

- Proyectos producto mercado.
- Campañas publicitarias.
- Viajes de promoción.
- Fabricación y envíos de muestras del exterior
- Participación en ferias en el país y en el extranjero y misiones comerciales.

GARANTÍA DE PAGO INMEDIATO E INCONDICIONAL.

- Promover la participación de intermediarios, se ha instrumentado una garantía de pago inmediato e incondicional sobre créditos que se otorgan a la pequeña y mediana empresa
- La garantía cubre la falta de pago de créditos para la producción, acopio y existencias, hasta por 500 mil dólares, con cobertura al 70% del monto garantizado
- Esta garantía permite la agilización de los procesos de evaluación y autorización del crédito

b) TARJETA DE CRÉDITO AL EXPORTADOR.

Un factor clave para el crecimiento de la pequeña y mediana empresa, es el equipamiento y la modernización de la planta productiva de estas empresas

Mediante esta tarjeta se otorga financiamiento para la adquisición de maquinaria y equipo nacional e importado. Para tal efecto se han establecido convenios con los distribuidores de estos bienes

Los créditos se otorgan hasta por el 80% del valor de la maquinaria o el equipo y a plazos de hasta 5 años.

c) MECANISMOS DE FACTORAJE AL EXPORTADOR INDIRECTO.

BENEFICIARIOS: Provedores de exportadores directos

DESTINO: Venta de las cuentas por cobrar a cargo de exportadores directos

FINANCIAMIENTO: En dinero por el 80% del valor de los documentos

AMORTIZACIONES: Una sola al vencimiento

d) PROGRAMA DE APOYO A UNIONES DE CRÉDITO.

Por su conducta la pequeña y mediana empresa puede obtener los Apoyos Financieros y Promocionales.

e) PROGRAMA DE APOYO A EMPRESAS DE COMERCIO EXTERIOR.

OBJETIVOS

- Fomentar la Cultura del Comercio Exterior
- Contribuir a la Capacitación en Comercio Exterior.
- Ofrecer Servicios de Consulta Integral
- Detectar y Difundir Oportunidades Comerciales

IV. BANCO NACIONAL DE COMERCIO INTERIOR, S.N.C.

El Banco de Comercio Interior es la institución dedicada a fomentar el desarrollo y modernización del comercio interior, el abasto y los servicios. Para ello cuenta con la particularidad de operar como un banco múltiple, con servicios similares a los que ofrecen los bancos privados y a la vez como un banco de desarrollo que canaliza recursos de fomento. Dispone actualmente de más de 140 sucursales en todo el país en donde ofrece a los comerciantes y prestadores de servicios:

- Servicios Bancarios
- Financiamiento
- Asistencia técnica

OBJETIVO

El financiamiento para capital de trabajo de Banco Nacional de Comercio Interior está indicado, para resolver las eventuales necesidades de tesorería de corto plazo que tienen los pequeños y medianos productores, comerciantes y prestadores de servicios.

SUJETOS DE CRÉDITO

1. Personas físicas y morales dedicadas a la actividad comercial, de abasto y de servicios
2. Los productores que requieren de apoyo financiero para comercializar sus productos
3. Los promotores que construyen obras de infraestructura comercial, de abasto y de servicio

TIPOS DE CRÉDITO

a) **Financiamiento de Capital de Trabajo** Destinado a la compra de mercancías, insumos y materia prima que se destine a la comercialización. En este rubro el B.N.C.I. cuenta con las siguientes alternativas:

- 1) Préstamo Quirografario
- 2) Crédito en Cuenta Corriente Colateral
- 3) Crédito Simple-Prendario
- 4) Crédito Refaccionario

5) Crédito Puente**1) PRESTAMO QUIROGRAFARIO**

Hasta la firma del solicitante y un aval para contar con una línea de crédito hasta por un año

2) CREDITO EN CUENTA CORRIENTE COLATERAL.

Que igualmente requiere de un aval o de garantías sobre bienes inmuebles. Este crédito se extiende a plazos de 30,60 y 90 días y es revolvente es decir, el acreditado puede disponer del saldo de su línea de financiamiento cuantas veces lo desee, siempre y cuando haya realizado amortizaciones

3) CREDITO SIMPLE -PRENDARIO

Que es amortizable entre 1 y 3 años y que requiere de un aval o de garantías que pueden ser prendarias (un automóvil, maquinaria, o equipo de oficina) o bien de una fianza de crédito

4) CREDITO REEFACCIONARIO

Destinado a la adquisición, remodelación, ampliación y equipamiento de infraestructura comercial, de abasto y de servicios, equipo de transporte, a plazo hasta de 5 años y 6 meses de gracia

5) CREDITO PUENTE

A promotores, destina la infraestructura comercial, de abasto y de servicios, a un plazo equivalente al de la construcción de obras, más 6 meses para la venta

4.4.4. INTERMEDIARIOS FINANCIEROS NO BANCARIOS.

4.4.4.1. ARRENDADORAS.

CONCEPTO

En términos generales podemos definir al arrendamiento como el contrato por medio del cual la arrendadora (propietario del bien) permite al arrendatario (otra persona) el uso de determinados bienes tangibles en un plazo forzoso, a cambio de una contraprestación (renta) que se liquida en pagos parciales

Existen dos clases de arrendamiento

- a) Arrendamiento Financiero
- b) Arrendamiento Puro

ARRENDAMIENTO PURO

Es un instrumento de financiamiento mediante el cual se usa el bien, pero no es permisible que se vaya adquiriendo derecho de propiedad sobre el bien, el plazo de duración del contrato de arrendamiento puro, debe ser igual y superior al mínimo para deducir la inversión, en los términos de las leyes fiscales, y cuando dicho plazo sea menor, se permite cualesquiera de las siguientes opciones

- a) Por su adquisición a valor preferencial - Se transfiere la propiedad del (os) bien (es) objeto del contrato, mediante el pago de una cantidad determinada, la cual debe ser inferior al valor de mercado
- b) Continuar el arrendamiento - Se prórroga el contrato a un plazo determinado, durante el cual los pagos sean inferiores a las que se fijaron en el plazo inicial.
- c) Permitir venta a un tercero, con participación en la utilidad

ARRENDAMIENTO FINANCIERO

Es un instrumento de financiamiento, mediante el cual el arrendatario va adquiriendo en propiedad el bien arrendado a medida que vaya pagando las rentas

Surge el arrendamiento financiero ante la necesidad de inversión considerable en activo fijo, o sino cuando la empresa se encuentra en la necesidad de adquirir algún activo fijo y no cuenta con el efectivo necesario

Las principales características del arrendamiento financiero son

- a) El periodo inicial del contrato es considerablemente menor que la vida útil del bien, y el arrendamiento tiene la opción de renovar el contrato por el periodo de la vida útil del bien con rentas considerablemente más bajas que las iniciales
- b) Todos los gastos inherentes a la conservación y mantenimiento del activo fijo quedan a cargo del arrendatario, en el arrendamiento puro generalmente quedan cubiertos por el propietario del bien
- c) Puede existir la opción de compra o de prórroga del arrendamiento al finalizar el contrato. El valor de esta opción fluctúa regularmente entre un cinco y un diez por ciento del costo original del bien y el valor del nuevo arrendamiento se fija en proporciones semejantes a los que guarda la opción de compra
- d) El arrendatario tiene derecho durante el periodo del contrato o al término del mismo, de adquirir el activo en propiedad mediante un pago considerablemente menor que el valor que tiene el bien al momento de ejercer la opción de compra

El arrendamiento financiero tiene las siguientes ventajas

- Ahorro inmediato de impuestos, ya que la renta puede considerarse como gasto deducible. En realidad se obtiene un diferimiento en el pago de dichos impuestos
- Evita la necesidad de invertir fondos en activo fijo necesario
- Se evita el riesgo de obsolescencia del equipo ya que se puede dejar de arrendar un bien para arrendar otro más moderno
- Se puede obtener en un momento dado mayor cantidad de recursos, ya que el arrendamiento permite tener activos fijos sin inflar el pasivo

El arrendamiento financiero tiene las siguientes desventajas

- Se genera un costo adicional, puesto que el arrendamiento financiero es un poco más costoso que otro tipo de financiamiento, debido a que las arrendadoras cargan con una tasa de interés mayor que la bancaria, además de trasladar un impuesto federal sobre arrendamiento

- Los bienes pueden subir de valor especialmente los inmuebles
- Las mejoras permanentes quedan a favor del dueño

4.4.4.2. FACTORAJE.

Factoraje proviene del verbo latino facio que significa, hacer, de allí deriva factor, que se entiende como "el que hace"

Hay que aclarar que el artículo 309 del Código de Comercio mexicano define a los factores como "los que tengan la dirección de alguna empresa o establecimiento fabril o comercial, o estén autorizados para contratar respecto a todos los negocios concernientes a dichos establecimientos o empresas, por cuenta y en nombre de los propietarios de los mismos"

Es el convenio que celebra una institución, a la cual se le llama factor, que compra a una empresa sus cuentas por cobrar a corto plazo, aceptando el factor los riesgos de cobranza

En un sentido más amplio podemos definir al factoraje como un instrumento de financiamiento mediante el cual una empresa proveedora o cedente, vende sus cuentas por cobrar al factor (una empresa de factoraje), obteniendo a cambio un alto porcentaje de efectivo que normalmente oscila entre un 70 y un 95% de su valor. El factor a su vez mantiene la custodia de los documentos y realiza físicamente la cobranza, momento en el cual entrega a la empresa cedente la diferencia del porcentaje que no le entregó al inicio, llamado aforo, esto es, del 5% al 30% restante

El cargo financiero o intereses de la operación, pueden ser cobrados deduciendolos del porcentaje entregado al inicio o bien del aforo que queda por reembolsar. La práctica normal es que los intereses se cobren al inicio de la operación

Para financiarse por medio del factoraje, la empresa debe tener cuentas por cobrar para ceder al factor, y el factor las comprará de acuerdo con la calidad de las mismas

TIPOS DE FACTORAJE

De acuerdo con el artículo 45-B de la Ley General de Operaciones Actividades de Crédito existen esencialmente dos modalidades del factoraje financiero, las cuales están en función de quién asume el riesgo en la operación

Factoraje con recurso.

Factoraje sin recursos

FACTORAJE CON RECURSOS

Es aquel en lo que el factor ofrece a su cliente o (cedente), un anticipo en efectivo a cambio de la cesión de los derechos de sus cuentas por cobrar, pero por el que el cedente responde, además de la existencia y legitimidad de las cuentas por cobrar, del riesgo de insolvencia o morosidad del comprador.

En otras palabras, el cedente está obligado a pagar al factor el monto total de la deuda de su comprador, en caso de que este no pague una parte o el monto total de la deuda.

Es fundamental señalar que en este tipo de factoraje, el factor tiene derecho a devolver al cliente (o cedente), las cuentas por cobrar no pagadas por el deudor en la fecha de vencimiento. Esto se debe a que en esta modalidad, el factor no acepta la responsabilidad del impago. Esto señala dos posibilidades:

- 1.- Que el cliente (o cedente) reciba las cuentas impagadas y entregue en sustitución al factor otras facturas de otros deudores, aceptando una penalización convencional.
- 2.- Que el cliente (o cedente) pague al factor intereses a tasas bancarias por el monto anticipado y no pagado.

Por sus características generales se le llama al factoraje con recursos, *Pignoriación de cuentas por cobrar*.

A su vez en este tipo de factoraje se dan dos modalidades:

Factoraje Plan Proveedores.- Consiste en adquirir de los proveedores de empresas, los documentos que estas emiten como pago. Se establece una línea de crédito al librador de los títulos y no a la empresa cedente, dado que esta última se desliga de la obligación de pago, al vender su cartera al factor.

En el factor a proveedores el sujeto crédito sigue siendo el cedente y en lugar de ceder los derechos de crédito de las cuentas por cobrar a cargo de los deudores cedidos. Solicita al factor que acepte la cesión de derechos de su proveedor a través del endoso del documento, y al vencimiento de los mismos el cedente los liquidará.

Factor con Recurso con Mandato de Cobranza.- En algunas ocasiones por diversas razones operativas, en lugar de que el factor cobre y administre la cartera cedida, se nombra por parte del cedente (cliente) uno

o dos depositarios de la misma, quien o quienes se encargarán de hacer la gestión de cobranza. En este caso, únicamente se entregará al factoraje una relación de los documentos que se le venden, indicando:

- Librador
- Importe del documento y número en su caso
- Fecha de vencimiento
- Firma de las personas que fungían como depositarios

REQUISITOS

- a) Delegarse la cobranza solo a los clientes de quienes se adquieran los derechos de crédito
- b) Quedar el cedente obligado solidario del pago puntual y oportuno de los propios derechos de crédito.
- c) Deberán relacionarse los documentos que se transmiten en el contrato de factoraje que se realice.
- d) El contrato deberá formalizarse ante fedatario público
- e) En forma obligatoria el factor deberá realizar visitas de inspección al cedente para verificar la existencia y vigencia de los documentos
- f) El cedente deberá entregar en un plazo máximo de 10 días hábiles el importe y los cobros realizados

FACTORAJE SIN RECURSOS

Es la compra en firme de la cartera de una empresa, en donde el factor asume por completo el riesgo de pagos extemporáneos o en el peor de los casos la falta de pago. En otras palabras es aquel en el que el cliente no queda obligado a responder por el pago de los derechos de crédito transmitidos a la empresa de factoraje financiero. Esta operación se da básicamente en el descuento de contrarecibos, facturas y pagarés a cargo de tiendas departamentales, tales como Comercial Mexicana, Grupo Cifra, Liverpool, Palacio de Hierro, Gigante, etc. En donde el factor adquiere la cartera en función de la calidad de los deudores cedidos.

Por sus características generales se le llama al Factoraje sin recursos Factoraje puro

Por la confianza que existe en éstas empresas de gran prestigio y por el apoyo que quiere dársele a las micro y pequeñas empresas Nacional Financiera ha instrumentado a las empresas de factoraje a tasas menores de las que son aplicables por las instituciones de crédito, para que a su vez financien a los pequeños a tasas de interés bajas, mediante la adquisición de la cartera

MECÁNICA DE OPERACIÓN

La operación de factoraje se lleva a cabo a través de seis fases básicas que son:

- I. Análisis y aprobación de la línea de crédito
- II. Recepción de documentos
- III. Cálculo del descuento, garantía y entrega del pago de la venta
- IV. Notificación de la cesión de derechos
- V. Administración y cobranza de la cartera
- VI. Devolución de garantías y reservas

I. Análisis y Aprobación de Línea de Crédito

a) La empresa elabora una solicitud de autorización de una línea de crédito, anexando, generalmente la siguiente documentación:

- Estados financieros (de preferencia auditados).
- Escritura constitutiva
- Poderes notariales
- Relación de cedidos (deudores)

b) La empresa de factor realiza un análisis de crédito de la empresa solicitante, considerando básicamente los siguientes puntos:

- Calidad del documento probable por adquirir
- Situación financiera de la empresa
- Calidad del aval de la operación
- Inspección física de las instalaciones de la empresa.
- Porcentaje de devoluciones o bonificaciones sobre ventas

c) En caso de aprobación se le notificara al cedente del importe, tipo de factoraje aceptado, y cedidos autorizados, y se procede a firmar contratos, tarjetas de firmas y pagaré de garantía.

II. Recepción de Documentos

- a) El factor entrega al cedente, formatos en los que se detallan los documentos que le serán cedidos
- b) El cedente envía documentos originales y relación detallada al ejecutivo de cuenta que le haya asignado el factor, el ejecutivo tramita la operación y se realizan los cálculos de descuento y se le informa al cedente del importe neto a recibir

III. Cálculo del Descuento, Garantía y Entrega del Pago de la Venta

- a) El ejecutivo turna la operación a su departamento de trámites donde será capturada documento por documento, y a través de su sistema y condiciones pactadas, se realizará el cálculo del descuento, garantías o reserva y determina el pago a realizar por el cedente, vía entrega del cheque en su domicilio, depósito en cuenta bancaria o el cedente recoge el factor

IV. Notificación de la Cesión de Derechos

En cumplimiento a las disposiciones que se estipulen en el artículo 45-I, 45-J, 45K de la LGOAC, así como el art 32-C del CFF, el factor notifica al cedido que las cuentas a su cargo le han sido cedidas por el cedente

V. Administración y Cobranza de la Cartera

- a) El factor custodia la cartera, programa la gestión de cobranza de acuerdo con las fechas de vencimiento de cada uno de los documentos
- b) En el caso de existir problemas en la cobranza el factor notifica al cedente para que apoye el buen cobro de los documentos y no se generen intereses moratorios

VI. Devolución de Garantías o Reservas

Una vez que ha sido llevada la cobranza de los documentos, el factor realiza un cálculo de los importes que les fueron pagados y de las devoluciones o rebajas, que realizó el cedido, un saldo a favor o a cargo del cedente y procede a liquidarlos en un plazo de 24 o 48 horas

VENTAJAS

Al comparársele con otras fuentes convencionales de recursos para la obtención de capital de trabajo, el factoraje ofrece a la pequeña empresa importantes ventajas entre las que están

LIQUIDEZ INMEDIATA

Al establecer un contrato de factoraje, la empresa participante obtiene liquidez inmediata por medio de un cheque o un depósito directo a la cuenta bancaria. El contrato de factoraje es una garantía de que sus necesidades de liquidez, las cuales fluctúan diariamente dentro de cada empresa, siempre van a estar cubiertas. El factoraje otorga crédito en la dosis que la empresa lo necesite. El factoraje mejora las tesorerías de las empresas porque estas pueden pedir justo lo que les falte, evitando así generar excedentes de dinero, que finalmente se convertirían en capital ocioso o no productivo. La liquidez conlleva importantes beneficios secundarios:

- Descuento por pronto pago
- Preferencia en abasto
- Nivelación de los flujos de caja

OTORGAMIENTO DE CAPITAL DE TRABAJO

El capital de trabajo se define como la inversión necesaria que requiere una empresa para solventar sus necesidades a corto plazo. Los recursos obtenidos via factoraje conforman un capital de trabajo ligado a la capacidad de la empresas para colocar sus productos en el mercado. El factoraje financiero es un apoyo a la empresa pequeña para que aproveche oportunidades de expansión en el momento que se presenten. Entre los beneficios ligados al capital de trabajo se encuentran:

- Incremento en las ventas y utilidades
- Niveles óptimos de inventarios
- Inafectabilidad de la captación de financiamientos bancarios (la utilización de factoraje no se ve reflejada como un pasivo más en el balance del usuario, lo cual además de mejorar su capacidad de endeudamiento, le permite acudir a las instituciones de crédito en busca de nuevos apoyos en caso de nuevas necesidades).

El capital de trabajo neto de la empresa dependerá de la sincronización de la producción, venta y cobranza. Estos indicadores son fundamentales para la supervivencia o muerte del negocio.

REDUCCIÓN DE LA LABOR Y COSTOS OPERATIVOS EN LOS DEPARTAMENTOS DE CRÉDITO Y COBRANZAS.

La custodia, administración y cobranza de las cuentas por cobrar de la empresa que utiliza factoraje corren a cargo de la compañía de factoraje permitiéndole un ahorro en el personal, equipo de computación, vehículos, espacio y tiempo de los departamentos de crédito y cobranza. Con ello la empresa puede enfocar sus esfuerzos hacia la producción y venta, dejando la administración y cobranza de los documentos a la empresa de factoraje. De esta manera, las empresas se dedican más a las actividades de su ramo incrementando su productividad. La empresa de factoraje le evita crear un departamento de crédito al cedente o, si por la naturaleza lo tiene, viene a complementarlo.

La investigación que hace el factor sobre la solvencia y moralidad de los compradores le proporciona al cedente una evaluación especializada en un plazo breve, sobre los límites de crédito de cada comprador. El servicio de guarda y custodia de los documentos elimina el riesgo que el manejo de los documentos implica para el cedente así como los costos administrativos inherentes a esta función. De esta manera la empresa de factoraje proporciona un servicio más al cedente, al evitarle un trabajo laborioso.

DISPONIBILIDAD DE UN FINANCIAMIENTO ÁGIL.

El estudio y la aprobación del crédito tarda aproximadamente diez días, un lapso de tiempo notablemente más corto del que tarda la aprobación de un crédito bancario. El factoraje ofrece la posibilidad de evaluar al cliente a través de sus cuentas por cobrar, y no solo por medio de su situación financiera. Las empresas pequeñas generalmente son proveedoras de grandes empresas comerciales o importantes compradoras, situación que propicia la emisión de buen papel. El financiamiento por medio del factoraje es un instrumento de fomentar la democratización del crédito, ya que hasta empresas muy pequeñas tienen la oportunidad de obtenerlo. De esta manera, el factoraje proporciona recursos basándose en las mismas cuentas que produce la empresa. Las instituciones bancarias, por su parte, no conceden recursos a las compañías en cantidades que no sean considerables, y además establecen plazos bien determinados.

PROTECCIÓN CONTRA PROCESOS INFLACIONARIOS

Al vender de inmediato sus cuentas por cobrar vía factoraje, las empresas evitan esperar el vencimiento, período durante el cual el poder adquisitivo pierde terreno frente a una tasa inflacionaria sobre la cual no tiene control. Con el factoraje las empresas pueden transferir sus activos monetarios a físicos. Estos últimos se revalúan con el tiempo propiciando mayores niveles de utilidad.

SIMPLIFICACIÓN CONTABLE

Al transmitir la propiedad de las cuentas por cobrar a través de la cesión, el cedente elimina la contabilidad una parte importante de sus cuentas deudoras, cuentas y documentos por cobrar, para sustituirla por una sola (la de la empresa de factoraje). Con ello la contabilidad se simplifica enormemente.

CUADRO 7.

| CEDENTE (PROVEEDOR) | FACTOR |
|---|--|
| 1) ENTREGA CESIÓN DE FACTURAS O TÍTULOS DE CRÉDITO | 1) REVISAR FIRMAS, VERIFICAR COMPRADORES AUTORIZADOS Y REQUISITOS DE DOCUMENTOS |
| 2) RECIBIR AVISO DE ABONO Y AFECTAR REGISTRO CONTABLE | 2) VERIFICAR DISPONIBILIDAD DE FONDOS CÁLCULO DE CESIÓN ANUNCIO INTERESES COMISIONES |
| | 3) EXPEDIR CHEQUE O ABONO EN CUENTA DEL CEDENTE |
| | 4) NOTIFICAR A COMPRADORES |
| | 5) SE PRESENTA A COBRO |
| | 6) PREPARAR ESTADO DE CUENTA MENSUAL |

DESVENTAJAS

- Es un servicio caro, puesto que su costo es sensiblemente mas alto que la tasa básica de interés.
- Deteriora la imagen de la empresa ante bancos y acreedores al aceptar un financiamiento caro, evidenciando desconfianza en sus deudores
- Da acceso al factor a informacion confidencial

4.4.4.3. AFIANZADORAS.

En primer termino, las instituciones de Fianzas encuentran su regulacion mediante el otorgamiento de una autorización que concede el Estado en sus funciones de rectoria economica y atendiendo la libertad de comercio. En funcion de esa rectoria es que se encuentran bajo la supervision y vigilancia de la Comisión de Seguros y Fianzas, dependiente de la Secretaria de Hacienda y Credito Publico.

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

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

Por otra lado, entre las partes que intervienen en la fianza, tenemos a

- a) **Elementos personales** - Son las personas o partes que necesariamente deben intervenir en el contrato.
 - Empresa (fiador)
 - Beneficiario
 - Solicitante
- b) **Elementos formales.**
 - Contrato de la fianza

- Expedición de la póliza

c) Elementos reales

- Garantizar una obligación ajena (objeto primordial de la fianza) que puede ser de dar o de hacer

- El pago que el fiado o solicitante hace a la afianzada en retribución al servicio prestado

d) Contenido obligacional

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

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

Es importante señalar en este momento las diferencias que existen entre una FIANZA y un SEGURO

FIANZA - Garantiza que sea cumplida una obligación jurídica de contenido económico que podría no cumplir el deudor originario

- Produce una relación jurídica entre tres personas: afianzadora, beneficiario y fiado

- Lo que la afianzadora paga cuando se hace exigible una fianza debe ser recuperado haciendo efectiva las garantías de recuperación constituidas en toda la fianza

SEGURO - Indemniza al asegurado del daño causado por un siniestro de índole natural o humana, voluntaria o involuntaria

- Produce una relación jurídica entre dos personas: aseguradora y asegurado

- Por regla general, no hay recuperación de la cantidad que se paga al asegurado

CLASES DE FIANZA

RAMO I. Fidelidad - Garantiza responsabilidades pecunarias de origen delictuoso en que pueda incurrir algún empleado por la comisión de hechos delictuosos llamados de infidelidad patrimonial

RAMO II. Judiciales - Son las originadas por asuntos ventilados ante los diversos juzgados.

RAMO III Generales. Son todas aquellas que no son de fidelidad ni judiciales

RAMO IV Crédito. Son las originadas por créditos otorgados por particulares, créditos intermediados por casas de bolsa, créditos otorgados por organismos del fomento a la vivienda, créditos otorgados e intermediados por el sistema bancario

ESQUEMA DE GARANTIA CON FIANZA.

En 1991, NAFIN conceptualizó el sistema de garantía con fianza, fungiendo como agente inductor del cambio del Gobierno Federal, al observar que existen afianzadoras calificadas para incorporarlas a un esquema innovador, diseñado con el fin de que las micro y pequeñas empresas puedan otorgar garantías no tradicionales ante los intermediarios financieros a través de NAFIN.

OBJETIVO

Bajo este esquema NAFIN puede aceptar a través de una afianzadora garantías no tradicionales y con ello abrir la posibilidad de evaluar otro tipo de garantías diferentes a las inmobiliarias. Esta opción propicia el acceso al financiamiento de las Micro y Pequeñas empresas que cuenten con un proyecto técnico, financieramente y económicamente viable.

El esquema distribuye la responsabilidad del riesgo entre los que intervienen en el proceso:

- La Micro o Pequeña empresa, paga su fianza y otorga las garantías de que dispone (tradicionales o no tradicionales)
- El intermediario financiero, otorga el financiamiento y acepta la garantía y un deducible para cuidar su cartera con un adecuado análisis del proyecto
- La afianzadora, recibe tanto garantías tradicionales, como las no tradicionales para llevar a cabo su evaluación y documentación
- NAFIN, otorga su garantía y los recursos al intermediario

CARACTERÍSTICAS DEL ESQUEMA

La Micro y Pequeña Empresa solicita el financiamiento a intermediario financiero y paralelamente, puede iniciar el trámite ante la afianzadora para obtener la fianza del Crédito. De esta forma:

- El intermediario financiero concentra su atención en el análisis de la viabilidad del proyecto
- La afianzadora evalúa y documenta las garantías

- NAFIN otorga los recursos a través del descuento y la garantía complementaria al intermediario financiero

Con este sistema, a la Micro y Pequeña empresa se le presenta un abanico de oportunidades adicionales a las garantías tradicionales. En este sentido, el esquema acepta las siguientes garantías:

- Prendarias: bienes valuados por la afianzadora que guardan la proporción con respecto al crédito otorgado, como automoviles, derechos adquiridos (concesiones, placas de transporte público, tiempos compartidos en centros vacacionales), equipo de cómputo, traspaso de locales comerciales, mobiliario y equipo

- Obligación solidaria: en que una tercera persona física o moral se solidariza con el fiador y contrae la obligación de cumplir frente a la afianzadora comprometiendo para ello su patrimonio

- Solvencia Propia de la Empresa: consiste en determinar que una empresa es ampliamente solvente con el simple otorgamiento de sus Estados Financieros, en los cuales se refleja el patrimonio comprometido con la afianzadora

- Quirografía: es la garantía que a juicio de la afianzadora y con la sola firma del solicitante puede avalar la operación crediticia

- Fideicomiso: bienes comprometidos como depósito en un fideicomiso

- Garantía Hipotecaria: bien inmueble

La fianza se otorga en la solicitud diseñada entre la afianzadora y el intermediario financiero, determinando los parámetros que serán calificados por ambas instituciones por sector o por actividad

EN CASO DE INCUMPLIMIENTO POR PARTE DEL EMPRESARIO

Para evitar que el incumplimiento pueda ser originado por la antiselección por parte de los intermediarios financieros, se estableció un esquema de deducibles en función del número de garantías otorgadas contra el número de garantías acumuladas a esa fecha por cada intermediario financiero

En otras palabras, cuando un acreditado incumple con el intermediario, este último reclama a NAFIN y con base en la tabla cubre un deducible, el cual oscila del 20% al 50% sobre saldos insolutos. La ventaja radica en que los intermediarios que realicen un buen análisis en la evaluación del proyecto, gestiones eficaces de cobranza y vigilancia en la aplicación de los recursos, oscilarán en el mínimo del deducible como una constante

Con base en la tabla de deducibles, NAFIN aplica el porcentaje del deducible sobre las amortizaciones vigentes del crédito al intermediario financiero, este presenta su reclamación cuando así lo considere conveniente y paga a NAFIN el deducible. Durante este periodo, el intermediario cuenta con un jurídico adicional (AFIANZADORA) para regularizar al acreditado, a la vez que el mismo acreditado tiene la oportunidad de normalizarse en sus pagos. En caso de que concluya el periodo del deducible, se procederá a transferir la cuenta de ese acreditado a la afianzadora, para que esta proceda con la ejecución de las garantías, hasta la recuperación del deducible pagado por el intermediario financiero.

VENTAJAS DEL ESQUEMA

Para la Micro y Pequeña Empresa:

- Resuelve el problema de garantías tradicionales insuficientes
- Accesa de los recursos de largo plazo
- Recibe dentro del crédito el costo de la prima de la fianza
- Desarrolla un historial crediticio ante los intermediarios financieros

Para los intermediarios financieros:

- Amplia su ámbito de atención a través del financiamiento de la Micro y Pequeña empresa
- Evalúa solo la viabilidad de los proyectos, disminuyendo los costos respectivos a una menor carga de trabajo.
- Elimina los costos en la formalización, control y ejecución de las garantías
- Reduce costos al instrumentar esquemas de análisis paramétricos en sectores o ramas seleccionadas.
- Disminuye los requerimientos de capitalización de las operaciones de crédito correspondientes

Para la Afianzadora:

- Amplia su ámbito de atención a través del otorgamiento de garantías a la Micro y Pequeña empresa.
- Mantiene versatilidad para documentar, valorar y ejercer las garantías
- Complementa las labores que realizan los intermediarios financieros para evaluar y documentar la garantía

- Aplica la ejecución de las garantías

Para NAFIN:

- Se hace viable el financiamiento para la Micro y Pequeñas empresas que no han sido atendidas por los intermediarios financieros por insuficiencia de garantías tradicionales

- Otorga garantías sin subsidios

- Evita que los créditos se soporten en las garantías y no en la viabilidad del proyecto (evitar la autoselección)

- Logra que la afianzadora califique las garantías (evitar garantías a ciegas)

- Integra paquetes de financiamiento para sectores o ramas específicas

- Propicia que los intermediarios financieros adopten esquemas de análisis paramétrico

A finales de 1993, después de un corto periodo de que el sistema entro en operación, se habían incorporado 116 intermediarios financieros (54 Uniones de Crédito, 35 Entidades de Fomento, 8 Arrendadoras Financieras, 8 Empresas de Factoraje, 5 Bancos Comerciales y 6 Compañías Afianzadoras). Además se habían otorgado ya garantías para 283 Micro y Pequeñas Empresas por un monto de 134 millones de pesos (aproximadamente 42 millones de dólares)

4.4.4.4. ALMACENADORAS.

En México la actividad de los Almacenes de Depósito apenas a comenzado a cobrar importancia, sobre todo a partir de la apertura comercial, cuando también comenzaron a diversificar sus servicios.

A raíz de la privatización de la banca comercial, la creación de los grupos financieros y la desincorporación de los Almacenes Generales de Depósito (ANDSA), se estimularán las funciones de las almacenadoras. Se espera que su actividad se fortalezca tanto en el depósito fiscal, como en la distribución de mercancías y la compra venta de productos agropecuarios. Igualmente deberán satisfacer las necesidades urgentes del país en cuanto a bodegas refrigeradas y a instalaciones para el manejo de granos en puertos, fronteras y zonas de producción

ESTRUCTURA JURÍDICA

Las almacenadoras o almacenes generales de depósito en el financiamiento de la Micro, Pequeña y Mediana empresa son organizaciones auxiliares de crédito concesionados por la Secretaría de Hacienda y Crédito Público y vigiladas por la Comisión Nacional Bancaria y de Seguros para operar dentro de los lineamientos que señalan tanto la Ley de Organizaciones y Actividades Auxiliares del Crédito como la Ley de Títulos y Operaciones de Crédito.

OBJETIVO

El objeto fundamental de los Almacenes Generales de Depósito es el almacenamiento, la guarda o la conservación de bienes o mercancías a su cuidado y la correspondiente expedición de certificados de depósito y bonos de prenda (únicos autorizados); pueden transformar las mercancías depositadas a fin de aumentar su valor sin variar esencialmente su naturaleza.

Puede haber dos clases de almacenes:

- a) Los destinados a graneros o depósitos especiales para semillas y demás frutos o productos agrícolas, industrializados o no, así como a recibir mercancías nacionales o extranjeras de cualquier clase, por los que se hayan pagado los impuestos correspondientes.
- b) Los que adicionalmente están facultados a recibir dentro de sus bodegas, mercancías extranjeras que no han cubierto los respectivos impuestos de importación y que funcionan dentro del régimen aduanero denominado depósito fiscal.

DOCUMENTOS DE AMPARO DE LAS MERCANCÍAS

Hasta aquí, a grandes rasgos, lo que son los almacenes generales de depósito, es bueno, sin embargo, tocar el punto referente a los documentos que amparan a los productos almacenados es algo diferente.

El certificado de Depósito acredita la propiedad de mercancías o bienes depositados en el almacén que lo emite, el bono de prenda es la constitución de un crédito prendario sobre las mercancías o bienes indicados en el certificado correspondiente. El tenedor del certificado tiene dominio sobre esas mercancías, pero sólo puede retirarlas mediante el pago de sus obligaciones con el fisco y el almacenador.

El bono de prenda acredita la constitución de un crédito prendario sobre los bienes. Este se otorga a personas físicas y empresas dedicadas a actividades industriales, agropecuarias, de comercio exterior, etc.; con altos inventarios acumulados periódica o cíclicamente.

Los almacenes pueden expedir certificados de depósito por mercancías en tránsito, en bodegas o en ambas situaciones. No pueden expedir certificados cuyo valor en razón de las mercancías que amparen, sea superior a 50 veces su capital pagado más reservas de capital, excluyendo el de los que se expidan con el carácter de no negociables. La Secretaría de Hacienda y Crédito Público puede elevar transitoriamente ese límite.

Seremos reiterativos: el certificado permite comercializar, 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.

Los almacenes de depósito pueden también realizar las siguientes actividades:

- Prestar servicios de transporte con equipo propio o arrendado, mientras los bienes están en depósito.
- Certificar la calidad de bienes o mercancías y valorarlas.
- Anunciar, por cuenta y a solicitud de los depositantes, la venta de bienes y mercancías, por lo tanto **podrán** exhibir los mismos y dar a conocer las cotizaciones de venta.

4.4.4.5. UNIONES DE CRÉDITO.

ANTECEDENTES

Las uniones de crédito en México son una figura jurídica que se originó con la Ley General de Instituciones de Crédito de junio de 1932, otorgándoseles el carácter de instituciones auxiliares, a las que se les puede denominar "Uniones, Sociedades o Asociaciones de Crédito". La primera figura de este tipo que surgió en México fue la Unión de Crédito Ganadera Agrícola e Industrial, S.A. de C.V., con fecha de concesión del 31 de marzo de 1942.

En 1978, después de la evaluación del papel de esta figura en la economía nacional, se publicó la Ley General de Instituciones de Crédito y Organizaciones Auxiliares, donde se dio a las uniones una configuración más dinámica en la función de apoyo a los pequeños productores, tanto de la ciudad como del campo.

En 1985 se publicó la Ley General de Organizaciones Auxiliares de Crédito, en la que se contempla un tratamiento específico a todas las Organizaciones Auxiliares de la Banca.

CONCEPTO

Son organizaciones auxiliares de crédito, constituidas bajo la modalidad de Sociedad Anónima de Capital Variable, que agrupan a personas físicas y morales (micros, pequeñas y medianas empresas), dedicadas a actividades agropecuarias, comerciales e industriales, o bien a la combinación de dos de ellas (mixtas), y que por medio de la cooperación buscan resolver sus necesidades financieras en forma más directa y oportuna, al propiciar su acercamiento organizado al sistema financiero nacional, así como otros beneficios derivados de actividades realizadas en común por sus socios (abasto, comercialización y asistencia técnica). Están reguladas por la Ley de Organizaciones y Actividades Auxiliares de Crédito y operan mediante la autorización que otorga la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, a través de la Comisión Nacional Bancaria.

Las uniones de crédito realizan una labor de unificación de micros, pequeñas y medianas industrias productivas que dispersas no son sujetos de crédito, pero que en conjunto representan cifras atractivas para la Banca de primer piso, ya que permiten consolidar las garantías disponibles y reducir el riesgo al hacer posible una mejor apreciación de la verdaderas posibilidades del solicitante del crédito.

OBJETIVO

El objetivo principal de una unión de crédito, es el agrupar a los empresarios, medianos, pequeños y micros para que, por medio del trabajo en grupo, mejoren su capacidad de negociación en los mercados financieros así mismo para que les permita obtener beneficios adicionales en la adquisición de materias primas y en la comercialización de sus productos, ya que de esta forma pueden lograr ventajas económicas, que individualmente les sería difícil obtener.

OBJETIVOS PARTICULARES

- Facilitar el uso de créditos a sus socios.
- Prestar a sus socios la garantía y/o aval en los créditos que estos contraten
- Prestar con sus socios operaciones de descuento, préstamo y crédito de toda clase
- Apoyar la adquisición de materias primas, insumos y maquinaria, así como realizar acciones conjuntas en materia de industrialización.
- Adquirir acciones, obligaciones y otros títulos semejantes
- Recibir acciones, obligaciones y otros títulos semejantes.

- Recibir de sus socios, para el exclusivo objeto de servicios de caja y tesorería, depósitos de dinero cuya propiedad no se transmite al depositario, y cuyos saldos deberán conservarse íntegramente en efectivo y no podrán usarse para otros fines. (la unión podrá depositar dichos saldos en instituciones de crédito)
- Promover la organización y administración de empresas asociadas, para la transformación y venta de productos obtenidos por sus socios
- Encargarse de la venta de los bienes y servicios producidos por los socios
- Encargarse por cuenta y orden de sus socios, de la compra-venta o alquiler de la maquinaria, materiales y demás implementos necesarios para la realización de sus actividades
- Encargarse, por cuenta propia, de la transformación industrial o del beneficio de los productos obtenidos o elaborados por los socios, previa aprobación de la Comisión Nacional Bancaria y de Seguros
- Realizar complementariamente todos los actos, contratos y operaciones que sean conexos o necesarios de las actividades anteriores

FACTORES DETERMINANTES PARA LA INSCRIPCIÓN EN UNA UNIÓN DE CRÉDITO.

Es recomendable la instrumentación de una unión de crédito, cuando

- Exista un grupo de micro, pequeñas y medianas empresas, con necesidades comunes de recursos financieros y que individualmente no puedan ser sujetas de crédito de la banca comercial
- Que el grupo de empresas tenga altos costos financieros, por no haber obtenido un tratamiento oportuno y eficiente por parte de la banca comercial en términos de plazo y garantías
- Que dichas empresas necesiten encauzar acciones conjuntas en materia de abasto, comercialización y de asistencia técnica
- Que, así mismo, requieran de avales o garantías conforme a las disposiciones legales y administrativas de la banca
- Que necesiten realizar operaciones de descuento de manera ágil y expedita.

TIPOS DE UNIONES DE CRÉDITO

Las uniones de crédito son sociedades anónimas de capital variable, que se pueden clasificar de la siguiente forma:

AGROPECUARIAS: Cuando los socios se dediquen a actividades agrícolas, ganaderas no ambas

INDUSTRIALES: Aquellas en que los socios se dedican a actividades industriales para la producción o transformación de bienes, o a la prestación de servicios similares o complementarios entre sí, así mismo que posean un espacio físico, taller o unidad de servicio

COMERCIALES: Agrupan a socios que realizan actividades mercantiles de bienes y servicios

MIXTAS: Formadas con miembros que se dediquen cuando menos, a dos de las siguientes actividades agropecuarias, industriales o comerciales, siempre y cuando las actividades de todos los miembros guarden relación directa entre sí

La Comisión Nacional Bancaria, podrá otorgar la autorización aún cuando las actividades de los socios no correspondan exactamente a alguno de los tipos de uniones mencionadas. Esto lo hará cuando a su juicio considere que la unión permite satisfacer mejor las necesidades financieras de los socios y propiciar el desarrollo de sus actividades

REQUISITOS PARA SER SOCIO DE UNA UNIÓN DE CRÉDITO

Las uniones de crédito se integran con un mínimo de 20 socios (fundadores), los cuales deberán residir en la misma plaza o región en donde la sociedad vaya a operar

Excepcionalmente, se podrá autorizar que los socios radiquen en plazas o regiones distintas. Cada uno de ellos podrá ser propietario de un máximo del 10% del capital pagado de la unión, el cual podrá disminuir cuando en los vínculos familiares o económicos se formen grupos que puedan afectar el equilibrio de la administración de la sociedad en perjuicio de los demás accionistas. Asimismo, ningún socio de una unión de crédito, puede pertenecer a otra u otras, que correspondan al mismo tipo de actividad

Excepcionalmente, la Comisión Nacional Bancaria podrá autorizar que, de manera temporal, por plazo no mayor de doce meses, una persona puede ser propietaria de más del 10% del capital pagado de una unión de crédito, siempre y cuando esto no motive una concentración indebida de capital

VENTAJAS

Las ventajas que se obtienen al formar una unión de crédito son entre otras las siguientes

- Convertir a sus agremiados en mejores sujetos de crédito
- Garantizar a sus socios el acceso a las fuentes, con oportunidad y al menor costo

- Obtener un instrumento financiero donde puedan descontarse las facturas y contrarecibos sin contratiempos (tipo de factoraje)
- Efectuar en condiciones más ventajosas compras en común, de materias primas
- Facilitar y agilizar las operaciones de crédito de sus socios y a su vez proporcionar las garantías y/o avales
- Posibilitar mejores condiciones y mayores montos de crédito por gestión conjunta
- Tener mayores posibilidades de acceso a las modernas tecnologías
- Acudir a los mercados extranjeros canalizando en forma global la producción de los pequeños y medianos empresarios agrupados en la unión
- Acrecentar a sus socios el poder de compra y gestión del micro y pequeño empresario a través de la unión
- Elevar sus índices de productividad por medio de programas de asistencia técnica administrativa
- Consolidar los procesos productivos y de autogestión
- Permitir a sus socios una mejor participación en los mercados, al comercializar en forma conjunta sus insumos y productos

4.4.4.6. SOCIEDADES DE INVERSIÓN DE CAPITALES (SINCAS).

DEFINICIÓN

Las sociedades de inversión tienen como finalidad la adquisición de valores y documentos bajo la base de una diversificación de riesgos con recursos provenientes del público inversionista mediante la colocación de acciones representativas de su capital social

OBJETIVOS

- Fomentar el crecimiento económico de las medianas empresas e institucionalizarlas con miras a su registro en el mercado intermedio
- Financiar a la planta productiva nacional, al aportar recursos frescos a las medianas empresas que prometan un desarrollo sano e importante.

- Diversificar el riesgo, al invertir en proyectos de inversión de diferente índole para disminuir el riesgo
- Introducir y promover el registro de nuevas empresas medianas al mercado intermedio de valores
- Aumentar las alternativas de financiamiento a largo plazo para la mediana empresa y de manera particular las de inversión del público inversionista
- Facilitar la instrumentación de los planes de diversificación accionaria y de capitalización para la mediana empresa
- Apoyar a la empresa mediana a fin de que logre su institucionalización y pueda obtener financiamiento a largo plazo a través del mercado de valores
- Obtener atractivos rendimientos

Accesar recursos financieros a las empresas bajo la forma de capital y no de crédito con el objetivo de reforzar la estructura financiera de las empresas y promocionar recursos bajo una base permanente y de largo plazo, a fin de favorecer la capitalización eficiente de las empresas

IMPORTANCIA

Dado el carácter estratégico que reviste el arranque y desarrollo del mercado intermedio de valores, dentro de las acciones contempladas por el gobierno federal parainear el desarrollo de nuestro país, con base en los objetivos que tiene Nacional Financiera de promover y coadyuvar al fortalecimiento del sistema financiero y en particular del mercado de valores

REQUISITOS DE LAS EMPRESAS PARA SER PROMOVIDAS POR UNA SINCA

- 1) Satisfacer condiciones que establece la Comisión Nacional de Valores con respecto a la viabilidad de las inversiones de las empresas
- 2) Establecer un contrato de promoción entre la sociedad de inversión y la empresa promovida en donde se estipulen condiciones y algunas obligaciones tales como
 - a) La empresa se sometera a la inspección y vigilancia de la Comisión Nacional Bancaria
 - b) La prohibición en cuyo capital participe la empresa promovida de que adquiera acciones de esta y de las sociedades de inversiones
 - c) La prohibición para que las sociedades en cuyo capital participe la empresa promovida y ésta respecto de aquellas, en el otorgamiento de préstamos o créditos

d) La determinación del porcentaje máximo de acciones de la empresa promovida que podrá adquirir la sociedad de inversión y en su caso motivos que justifiquen adquisiciones superiores.

e) Las condiciones para la rescisión del contrato de promoción:

f) El compromiso de que al venderse las acciones de la empresa promovida sus accionistas no tendrán derecho de preferencia.

g) El contrato de promoción y cualquier modificación en su caso deberán aprobarse por el Consejo de Administración de la sociedad de inversión y por la asamblea de accionistas de la empresa promovida y deberá ser autorizada por la Comisión Nacional de Valores.

3) El prospecto de colocación de las acciones emitidas por este tipo, deberá contener un resumen de su forma de funcionamiento, su objetivo específico y diferencias con respecto a las sociedades de inversión común y renta fija.

LÍMITES DE INVERSIÓN

Los límites de inversión de las sociedades de inversión de capital son los siguientes:

- El límite máximo de inversión en una empresa promovida no rebasará el 70% del capital contable de la sociedad.

- Se podrá adquirir hasta un 49% de las acciones de una misma empresa promovida.

- Hasta el 25% de su capital contable podrá emitirse en obligaciones emitidas por una o varias empresas promovidas.

- Hasta el 10% de su capital contable se puede invertir en acciones de empresas que fueron promovidas por la sociedad.

- Los recursos que temporalmente no sean invertidos en acciones y obligaciones deberán destinarse a la adquisición de valores aprobados por la Comisión Nacional de Valores.

VALUACIÓN DE ACCIONES

La valuación de las acciones de las empresas promovidas por las sociedades, se determinarán con las siguientes reglas:

- En acciones de empresas promovidas se tomará en cuenta el valor contable y las apreciaciones que consideré el comité de valuación.

- En el caso de obligaciones de empresas promovidas que estén al corriente en el pago de amortizaciones e intereses, se considerará al costo de adquisición más los intereses en curso.
- En el caso de valores y documentos se aplicarán las disposiciones relativas de las sociedades de inversión de renta fija.

VALUACIÓN DE ACCIONES DE LA SOCIEDAD DE INVERSIÓN DE CAPITAL.

Las reglas de valuación son las siguientes:

- El precio de valuación resultará de dividir, entre el número de acciones y circulación de la sociedad de inversión, el importe de los valores y documentos de los que sea propietaria, agregando los demás activos y restando los pasivos.
- La valuación deberá llevarse a cabo cada tres meses o antes si el comité estima que pueden producirse hechos que hagan variar el precio de la valuación anterior de manera significativa.
- El precio de valuación deberá publicarse, cuando menos en un periódico de circulación nacional.

La figura de la SINCA podría tener una aplicación muy especial, dentro del mercado intermedio. Esto es que los recursos de la SINCA se destinaran a la adquisición de empresas medianas en operación fuera de mostrador, lo que se conoce en mercados internacionales como "Over-the Counter" y pudieran cotizar en bolsa, en una etapa posterior. La labor de las SINCA's para estimular un mayor profesionalismo en la empresa mediana sería un factor fundamental, que haría posible su bursatilización. De esta manera, se salvaría una de las dificultades que han encontrado las SINCA's para su operación. La reunión de los cinco proyectos de inversión que establece la reglamentación que las rige.

Este esquema se constituirá también en un medio para la salida de Nacional Financiera, y otros socios de carácter institucional, en aquellas empresas medianas en cuyo capital hubieran participado estas entidades, para apoyar proyectos de inversión.

4.4.4.7. EMPRESAS INTEGRADORAS.

En el año de 1993, se decretó la creación de empresas integradoras de unidades productivas de escala micro, pequeña y mediana. Representan un instrumento para fomentar el asociacionismo de empresarios de un mismo ramo o giro, para que alcancen grandes beneficios con el incremento de sus ventas en México y

en el exterior, abaratar sus costos de producción, capacitar a su personal, y acceder a fuentes de financiamiento

OBJETIVO

Fortalecer a las empresas de menor tamaño, mediante un nuevo esquema en su forma de comercialización, compras y producción

CARACTERÍSTICAS

- Personalidad jurídica propia, cuyo objeto social preponderantemente es, la prestación de servicios especializados de apoyo a los empresarios de micro, pequeñas y medianas empresas
- Se constituyen mediante la adquisición de acciones o partes sociales de las empresas integradas quienes además serán usuarias de los servicios de las empresas integradoras
- Las empresas integradoras no pueden participar en forma directa o indirecta en el capital social de las empresas participantes
- En función de los requerimientos de las empresas participantes estas pueden tener cobertura nacional, regional, estatal y municipal
- Estas empresas generan recursos por concepto de cuotas de las empresas asociadas y por la prestación de los servicios de las mismas
- La administración y prestación de sus servicios la realice personal calificado ajeno a las empresas asociadas

BENEFICIOS

Los beneficios para los empresarios que se asocien y constituyan empresas integradoras son de tipo fiscal, financiero, productivo, administrativo, comercial, técnico y de capacitación

En materia de producción se fomentará la subcontratación de productos y procesos industriales para desarrollar cadenas productivas y apoyar así la articulación de diversos tamaños de plantas, para buscar una especialización en la producción

Además se accederá a servicios tecnológicos que permitan el uso sistemático de información técnica especializada y asesoría para elevar la productividad y calidad de los productos

En materia de comercialización, se recibirá asesoría de expertos en diseño, para mejorar la producción, y mejorar la presentación de los productos.

Asimismo, se fomentarán esquemas de compras de materias primas, insumos y tecnología en común, que permitan abaratar los costos de producción, y mejoren al mismo tiempo la calidad y abaraten el costo final del producto al consumidor.

De igual forma, recibirán asesoría en materia de capacitación del personal obrero y directivo en temas tan diversos como protección al medio ambiente, manejo de inventarios, calidad total y seguridad industrial.

Por otra parte, en materia fiscal, las empresas integradoras podrán acogerse al régimen simplificado de las personas morales establecidos en el título II-A de la Ley del Impuesto sobre la Renta, así como a la regla de carácter general que establezca la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, por un periodo de cinco años a partir del inicio de sus operaciones, siempre y cuando los ingresos de su actividad no rebasen los 10 millones de pesos en el ejercicio, ni tampoco rebasen el factor que resulte de multiplicar 500 mil pesos por el número de socios.

4.4.4.8. SOCIEDADES FINANCIERAS DE OBJETO LIMITADO (SOFOL).

ANTECEDENTES

Con el objetivo de fomentar el desarrollo y crecimiento económico regional y el aparato productivo del país, el Gobierno Federal a promovido reformas importantes en el Sistema Financiero. Entre ellas destaca las sociedades financieras de objeto limitado, fijando bases para su organización y funcionamiento en el Diario Oficial de fecha 14 de junio de 1993.

CONCEPTO

Es una institución financiera con los mismos poderes y privilegios de un banco, pero limita sus actividades a un sector y una función específica, además no puede captar recursos directamente del público, por lo que se financia con los mercados de papel comercial, de bonos corporativos y a través de emisiones.

Las autorizaciones para organizar y operar una sociedad financiera de objeto limitado la otorga la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, a través de la Dirección General de Banca Múltiple, oyendo la opinión de la Comisión Nacional Bancaria y del Banco de México. La autorización de la sociedad será intransferible.

OBJETIVO

Captar recursos provenientes de la colocación de instrumentos inscritos en el Registro Nacional de Valores e Intermediarios y otorgar créditos para determinada actividad o sector

OPERACIONES PASIVAS

La colocación de valores inscritos en el registro nacional de valores e intermediarios

- Obligaciones subordinadas
- Pagare financiero
- Papel comercial
- Obligaciones quirografarias
- Obligaciones hipotecarias.

OBTENER CRÉDITO DE ENTIDADES FINANCIERAS:

- Bancos del país.
- Banca de desarrollo
- Banca extranjera

OPERACIONES ACTIVAS

- Otorgar créditos a la actividad o sector que se señale en la autorización
- Invertir los recursos líquidos (sobrantes) en instrumentos de capitalización de entidades financieras
- Instrumentos de deuda de fácil realización.
- Invertir o adquirir los bienes muebles e inmuebles necesarios para la realización de su objeto (sin que el valor exceda el 60% de capital pagado)
- Hasta el 10% del capital pagado en los gastos de instalación

La importancia de las SOFOI, estará en función de la manera como sean aceptadas sobre todo entre la competencia establecida

En el corto plazo, las ventajas que ofrecen las SOFOI, serían

- a) Poder ampliar la red de intermediarios para masificar el acceso al crédito
- b) Continuar con el surgimiento de nuevos intermediarios y la ampliación de expectativas de competencia crediticias
- c) Lograr establecer una competencia que, con el paso del tiempo, sera fructifera para el inversionista
- d) Poder disminuir los requerimientos administrativos para el acceso a mayores creditos
- e) Ayudar a perfeccionar, conforme transcurra el tiempo obligatorio, tanto el mercado como las opciones

En el futuro las SOFOI seran importantes intermediarios que, al complementar los servicios de la banca tradicional atenderan a sectores, que han sido un tanto relegados y apoyaran el proceso de modernización financiera de la economia

4.4.4.9. MERCADO INTERMEDIO DE VALORES.

Esta alternativa es posible, a partir del desarrollo de una seccion en el mercado de capitales especializada en la negociacion de valores de empresas de tamaño intermedio. La creación de dicho mercado intermedio tiene la finalidad de:

- Facilitar a las empresas medianas el acceso al financiamiento via emision de acciones, apoyando la reduccion de sus costos de capital

FUNCIONES

Dentro de las principales que desempeña el mercado intermedio se encuentran

- Fomentar una mayor extension y profundidad del mercado de valores
- Complementar en el largo plazo, el mercado accionario existente
- Permitir a los inversionistas la participacion en las empresas de las llamadas "de capital mediano".
- Dar una mayor solidez a la estructura del mercado accionario, al tenerse una seccion para las emisoras grandes y bursatiles y otra para empresas medianas y de bursatilidad baja

CRITERIO PARA SER CONSIDERADA COMO MEDIANA EMPRESA

Es importante definir el criterio que sigue la Comision Nacional de Valores, en lo referente a los parámetros básico para encuadrar a la mediana empresa, ésta debe tener las siguientes características:

Capital contable de entre 20 y 100 millones de pesos (este monto se actualizará anualmente al 15 de marzo, con base en el INPC)

OPERATIVIDAD DEL MERCADO INTERMEDIO DE VALORES

Para la entrada en operación del mercado intermedio de valores, el criterio de instrumentación que se siguió fue el siguiente:

TÍTULOS VALOR QUE SE NEGOCIAN:

- a) Acciones preferentes
- b) Acciones comunes
- c) Series accionarias neutras
- d) Obligaciones convertibles

ADQUIRIENTES

Personas físicas y Personas morales nacionales y extranjeras, bajo el mismo régimen fiscal, que se aplica en la compra-venta de acciones

INTEGRACIÓN DEL MERCADO INTERMEDIO

Las Casas de Bolsa podrán fungir como integradora del mercado intermedio del mercado de capitales y deberán cumplir con las siguientes funciones:

- Actuar como colocadoras de los títulos de las empresas listadas en el mercado intermedio de la Bolsa Mexicana de Valores
- Actuar como promotoras, compradoras y vendedoras de dichos títulos por cuenta propia.
- Actuar como agentes por cuenta de terceros

Tendrán las ventajas operativas siguientes:

- a) Realizar operaciones con su clientela, sin limitaciones de auto-entrada o cualquier otra naturaleza en los títulos autorizados
- b) No serán objeto de descuento del valor de la posición propia en los títulos autorizados independientemente del grado de liquidez de los valores

- c) Recibirán un tratamiento fiscal favorable, acerca de las ganancias de operación
- d) Solicitar a la Bolsa Mexicana de Valores, que programe subastas públicas adicionales, preanunciadas que permitan realizar operaciones concertadas por el formador de mercado con sus clientes
- e) Solicitar a la Bolsa que se hagan extensivo a todos los participantes del mercado los privilegios de operación propios del mercado principal, para aquellos títulos listados en el mercado intermedio
- f) Solicitar que la Bolsa Mexicana de Valores, le conceda en forma exclusiva, el privilegio de operar ventas en corto, en aquellos valores del mercado intermedio en que funcione como formadora de mercado, con el propósito de realizar sus funciones de manera más eficaz, siempre que haya valores prestables en el sistema de Bolsa y exista una cláusula en el contrato que permita la liquidación en efectivo del préstamo o que haya acceso a los valores en existencia en la tesorería de la empresa

Tendrán facilidades para participar en la colocación primaria de valores del mercado intermedio no disponible a colocadores que no estén dispuestos a fungir como formadores de mercado

En todos los casos anteriores deberán cumplir con las condiciones impuestas por la Bolsa Mexicana de Valores y la Comisión Nacional de Valores

De la misma manera, las casas de bolsa autorizadas para fungir como formadoras de mercado de valores listados en el mercado intermedio, tendrán las siguientes responsabilidades operativas siguientes:

- a) Presentar posturas de compraventa en todas las subastas realizadas en el mercado de llamada
- b) Se deberán presentar por lo menos dos posturas de venta de distintos precios. En la postura de venta más baja la cantidad mínima será de un lote, la siguiente postura de compraventa deberá ser por más de un lote
- c) Deberá satisfacer una norma mínima de capitalización para operar como formadoras de mercado
- d) Satisfacer los requisitos que imponga la Bolsa Mexicana de Valores para la realización de subastas adicionales en cuanto a la anticipación y los medios de comunicación

PRINCIPALES REQUISITOS DE INSCRIPCIÓN

Para estar inscritas en el mercado intermedio, las emisoras deberán satisfacer los requisitos cuantitativos siguientes:

- Historial de operacion de la empresa, minimo de los ultimos tres años, salvo empresas controladoras, igualmente estaran comprendidos aquellos procesos de fusiones y escisiones corporativas
- Capital contable minimo de \$20 millones de pesos (este monto se actualizará anualmente al 15 de marzo en base al INPC)
- La sumatoria de los resultados de los ultimos tres ejercicios sociales debe arrojar utilidades
- La oferta publica no debe ser menor al 30% del capital pagado de la sociedad
- 100 accionistas como minimo, despues de la colocacion

REQUISITOS DE MANTENIMIENTO

Para que una emisora mantenga la inscripcion cada año se revisará que la emisora cumpla los siguientes requisitos

- Capital contable minimo de \$10 millones de pesos
- Contar con un minimo de 50 accionistas
- Acciones distribuidas entre el publico inversionista equivalente por lo menos al 20% del capital pagado.

TIPO DE OPERACIONES EN EL MERCADO INTERMEDIO

Las operaciones en el mercado intermedio serán al contado y deberán liquidarse dos días hábiles después de ser pactadas en el piso de remates

El sistema electrónico del mercado intermedio acepta el siguiente tipo de órdenes

- a) Órdenes con Límite Simple.**- Instrucciones de compra o en las que se presente una sola postura con la que se indica el precio máximo al que se está dispuesto a comprar un valor o, al precio mínimo al que se está dispuesto a venderlo
- b) Órdenes con Límite Escalonado.**- Instrucciones de compra o de venta en las que se presentan varias posturas escalonadas con la que se indican los precios máximos a los que se está dispuesto a comprar cantidades preestablecidas de un valor y/o, los precios mínimos, los que se está dispuesto a vender cantidades también especificadas de dicho valor
- c) Órdenes al Precio de Mercado.**- Instrucciones de compra y venta al precio de mercado fijado por una subasta especificada

En el caso de órdenes con límite, la casa de bolsa intermediaria no podrá rebasar los límites fijados por sus clientes al registrar en el sistema las posturas de compraventa en el mercado.

Todas las órdenes presentadas por las Casas de Bolsa a cuenta propia o de sus clientes deberán especificar los siguientes datos:

- a) Si se trata de una orden de compra o de venta
- b) Tipo de valor
- c) Clave de la emisora
- d) Serie
- e) Volumen
- f) Precio
- g) Todo o nada o parte de la orden
- h) Plazo durante el cual se mantendrá la oferta (en caso no especificado podrá participar en todas las subastas programadas para ese día)

En el caso de órdenes al precio de mercado, en lugar de especificar el precio de la casa de bolsa, deberá presentar las siglas OPM.

CARACTERÍSTICAS DE LAS OPERACIONES DE MERCADO INTERMEDIO

La Bolsa Mexicana de Valores, como parte de sus facultades autoregulatorias, podrá definir las modalidades operativas óptimas para cada uno de los valores inscritos en el mercado intermedio.

En ejercicio de estas facultades, la Bolsa Mexicana de Valores define los siguientes esquemas operativos dependiendo del número de llamadas por unidad de tiempo:

- a) Esquema I: Una subasta o llamada a la semana
- b) Esquema II: Una subasta al día
- c) Esquema III: Dos subastas al día
- d) Esquema IV: Dos subastas al día con un módulo de negociación continúa.

CAPITULO V

GESTIÓN PARA LA OBTENCIÓN DE CRÉDITOS ANTE LA RED DE INTERMEDIARIOS FINANCIEROS.

- REQUISITOS PARA SER SUJETO DE CRÉDITO
- DOCUMENTACIÓN REQUERIDA
- SECUENCIA APROBATORIA DE LOS INTERMEDIARIOS FINANCIEROS
- GARANTÍAS
- RESULTADO DEL ANÁLISIS DEL CRÉDITO
- APERTURA DEL CRÉDITO

CAPITULO V

GESTIÓN PARA LA OBTENCIÓN DE CRÉDITOS ANTE LA RED DE INTERMEDIARIOS FINANCIEROS.

INTERMEDIARIOS FINANCIEROS VS. SUJETOS DE CRÉDITO.

La experiencia que se ha tenido en el otorgamiento de créditos, ha obligado a los bancos a determinar algunos requisitos que se mencionan solo en forma general, pues se ha dicho y con justa razón, que cada estudio que se efectúe es un caso particular, debido a que cada uno presenta características propias, y no se puede exigir para todos los solicitantes iguales requisitos, pues siempre estarán en función de los montos solicitados y del grado de dificultad que presente el estudio.

Al determinar el grado de riesgo que los intermediarios financieros están dispuestos a asumir en un financiamiento determinado, se efectúa una valoración cuidadosa de la moralidad y de la experiencia administrativa del acreedor, de su capacidad, de sus políticas de liquidez, de las utilidades que obtiene, de su patrimonio, de su tamaño, y de las demás deudas y compromisos en que ha incurrido. El intermediario financiero debe conocer cuanto dinero necesita realmente el cliente, y en qué plazo puede reembolsarlo, el verdadero propósito para el que solicita el crédito, y las alternativas viables para su recuperación.

Las alternativas en materia de financiamiento se toman mediante el análisis de crédito como un todo, en el cual el análisis e interpretación de la información financiera constituye solo una parte.

Los intermediarios financieros saben que la información financiera proporciona medidas de la situación de un negocio a una fecha dada, y de los resultados de sus operaciones por un periodo determinado. Sin embargo, procuran evaluar otros elementos de juicio importantes, algunos de ellos no financieros para complementar la información sobre la cual basarán su juicio y finalmente su decisión, respecto al crédito solicitado por el cliente para dirigir el negocio.

5.1. REQUISITOS PARA SER SUJETO DE CRÉDITO.

- Debe tratarse de una persona física o moral establecida de manera permanente en una plaza, con cierto arraigo en su actividad ya que en términos generales, el crédito sirve para impulsar un negocio y no

para iniciarlo, salvo aquellas empresas que son nuevas en cuanto a su constitución, pero que están soportadas con la experiencia, en el giro de los socios principales.

- Que tengan capacidad legal para contratarse y asumir obligaciones.
- Que el solicitante sea solvente moral y económicamente.
- Que sus productos o los servicios que preste, tengan demanda constante en el mercado.

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

Es conveniente aclarar que el hecho de que una persona física o moral sea de amplios recursos económicos, no necesariamente le dan capacidad de pago, ya que esos bienes deben ser productivos, y no solamente poseerlos.

5.2. DOCUMENTACIÓN REQUERIDA.

a) SOLICITUD.

b) INFORMACIÓN GENERAL.

c) DOCUMENTACIÓN FINANCIERA.

5.2.1. SOLICITUD.

Es el requerimiento formal del usuario hacia la institución de crédito y puede contener de acuerdo con el tipo de préstamo que solicite, entre otros, los siguientes datos:

- 1.- Nombre del solicitante.
- 2.- Domicilio.
- 3.- Plaza.
- 4.- Giro principal.
- 5.- Experiencia en el ramo.
- 6.- Monto del crédito solicitado.
- 7.- Plazo.

- 8.- Forma de pago
- 9.- Destino de los fondos
- 10.- Garantías propias del crédito
- 11.- Garantías personales que se ofrecen
- 13.- Protección por medio de seguros
- 14.- Tratándose de personas morales, resulta aconsejable que la solicitud se complemente con la siguiente documentación

- Copia de la escritura constitutiva de la sociedad
- Copia de los poderes otorgados a personas que suscriban la documentación y títulos de crédito mediante la cual, se formalice la operación
- Copia del testimonio de la última asamblea de accionistas y de la lista de asistencia de socios, con la mención del número de sus acciones, y en su caso, el nombre de los representantes
- Nombre de los principales funcionarios, con la indicación del cargo que desempeñan

En términos generales a las solicitudes de crédito tradicionales, ya sea que se pretenda establecer o renovar líneas de crédito en diferentes renglones y créditos específicos, es necesario adjuntar los siguientes documentos y datos

- Carta solicitud como sigue

La solicitud para el establecimiento o renovación de líneas de crédito a corto plazo se debe indicar en que renglones se solicitan (remesas en camino, cobro inmediato, préstamos directo, etc) y los montos

- La solicitud de los préstamos de habilitación y avío, refaccionarios, crédito simple con garantía hipotecaria e industrial, deben especificar el destino del crédito, importe, plazo, periodo de gracia requerido, forma de disposición y pago del mismo

5.2.2. INFORMACIÓN GENERAL.

- Debe incluir una lista con los principales negocios que el solicitante, las empresas y personas de su grupo mantengan con el banco y con sus empresas afiliadas

- Informe del crédito del cliente y en su caso, de los avalistas y/o fiadores, procesados por el propio banco con una antigüedad no mayor de un año, que cuente con opiniones suficientes de fuentes afines y que indique la experiencia en crédito, tiempo de conocerlo, estimación de activo o pasivo patrimonial
- Certificado de libertad de gravámenes o no adeudados, tanto del solicitante como de los avalistas, verificación de bienes declarados en el balance
- Cuando se trate de firmas controladas por empresas extranjeras, es necesario que se presente un reporte anual de la casa matriz
- Informes sobre el campo directivo de la empresa, así como de los principales accionistas de la misma, entre las que podemos citar
- Organigrama (para conocer organización, asignación de funciones, controles, etc.)
- Objetivos a corto y largo plazo
- Programas y políticas de compras
- Políticas de ventas, calidad y aceptación de los productos y participación en el mercado.
- Límites adecuados de inventarios, calidad y cantidades de los productos almacenados
- Control de producción y de los costos
- Medios de transporte

5.2.3. DOCUMENTACIÓN FINANCIERA.

Es justificable su presentación pues proporciona medidas de la situación económica de un negocio a una fecha dada, y de los resultados de sus operaciones por un periodo determinado

- Para créditos que por su naturaleza o montos especiales es necesario la presentación del balance y estado de resultados correspondientes a los tres años inmediatos anteriores, estados financieros trimestrales y el último balance anual, auditado por un Licenciado en Contaduría independiente, relación analítica de las partidas más importantes del activo y del pasivo, del estado de resultados, explicación cuando existan pérdidas importantes o variaciones en sus conceptos y periodo que comprenda
- Cuando concurren avalistas o fiadores, estados financieros si son sociedades o manifestación de bienes o pasivos si se trata de personas físicas.

- Relaciones analíticas de las cuentas de activo y pasivo más sobresalientes del balance, así como las partidas más importantes del estado de resultados.
- En créditos de cierta cuantía y a juicio del organismo respectivo, estado de resultados y flujos de fondos para determinar la capacidad de pago del solicitante.

Una recomendación para los aspirantes a obtener crédito es evitar fallas u ocultación de información, ya que esto origina demoras y decisiones o recomendaciones inadecuadas, lo que se traduce en un servicio lento y deficiente por parte de los intermediarios financieros, además que la falta de veracidad en la información se encuentra reglamentada y penalizada.

5.3. SECUENCIA APROBATORIA DE LOS INTERMEDIARIOS FINANCIEROS E INTEGRACIÓN DEL EXPEDIENTE DE CRÉDITO.

Para determinar el grado de riesgo que los intermediarios financieros están dispuestos a asumir en un financiamiento determinado, el solicitante del crédito será sometido a un análisis y evaluación sobre:

- a) Moralidad
- b) Capacidad económica

Toda la documentación e información recabada deberá conservarse en el expediente de crédito debidamente integrado y actualizado que permita a los funcionarios de la institución y a las autoridades encargadas de su vigilancia conocer las bases bajo las cuales fueron otorgados los préstamos y juzgar sobre las condiciones de seguridad y liquidez que ofrezcan.

Y se integran así:

5.3.1. ENTREVISTA CON EL CLIENTE.

La entrevista entre el solicitante del crédito y el intermediario financiero, es una circunstancia a la que cada día se concede mayor importancia. En realidad una entrevista de solicitud de crédito es beneficiosa para ambas partes, para el funcionario representante del intermediario financiero para el conocimiento personal del solicitante de crédito y en base a sus habilidades y experiencias obtener elementos de juicio que califiquen al SUJETO DE CRÉDITO.

Para el solicitante del crédito, es que puede exponer el tipo de servicio y necesidades financieras que requiere y que porcentaje de sus operaciones desea realizar con dicho banco y así determinar que tipo de crédito le conviene y las garantías que debe ofrecer al intermediario para obtener los servicios requeridos.

La información resultante de la entrevista con el cliente se reflejara en un memorandun que posteriormente se incorporara al expediente de crédito.

5.3.2. VISITA PREVIA A LA EMPRESA.

La visita a las instalaciones de la empresa, se hace con el objeto de verificar la situación y la veracidad de los datos asentados en la solicitud y formar un juicio mas completo sobre el perfil del solicitante del crédito.

Es recomendable que los resultados se reflejen en un informe, procurando emitir una opinión razonable sobre los siguientes aspectos:

- Fecha y hora de visita
- Organización del negocio
- Juicio sobre la capacidad de los administradores en el manejo del negocio
- Información sobre la solvencia moral de los administradores en el manejo del negocio
- Estado que guarda la maquinaria y sus instalaciones (modernas, antiguas y obsoletas).
- Opinión del negocio comparado con otros similares
- Aceptación de sus productos en el mercado
- Identificación de problemas de tipo fiscal o laboral, en caso de que se presente esta situación **citar las causas que motivaron esta situación**
- Investigación de si los terrenos y edificios fueron reportados a su valor real, inflados o bajos
- Potencialidad de las empresas para hacer frente a la liquidación, indemnizaciones, sin perjuicio de los demás accesorios, en caso de que el negocio se paralizara o tuviera que modernizarse la maquinaria.

5.3.3. INFORMES DE AGENCIAS ESPECIALIZADAS.

Es información complementaria, que sirve para corroborar la información solicitada.

5.3.4. INFORMES DE PROVEEDORES Y ACREEDORES DEL SOLICITANTE.

Es común solicitar a los acreedores y proveedores del solicitante del crédito los saldos a una fecha determinada y confrontarlos con los presentados en los estados financieros, así como la antigüedad y comportamiento del solicitante del crédito.

5.3.5. INFORMES DE OTRAS INSTITUCIONES DE CRÉDITO.

Con base en los datos proporcionados en la solicitud de crédito, con respecto a cuenta de cheques, inversiones se solicitará la certificación de saldos y su antigüedad.

5.3.6. RECIPROCIDAD EN INVERSIONES Y DEPÓSITOS.

Para la realización de una operación de crédito, en la actualidad las instituciones de crédito tienen como política establecida que el solicitante de crédito debe ser cuenta-habiente constante con una antigüedad no menor de tres meses y con base en los promedios diarios mantenidos en cuenta de cheques o inversiones, se califica si la situación es favorable o negativa para la realización de dicha operación de crédito.

5.4. GARANTÍAS DEL CRÉDITO.

A propósito de la garantías queremos comentar lo siguiente:

SU NATURALEZA

La garantía es alguna cosa de valor, fácil de convertirse en dinero, depositado en una fianza con el acreedor para garantizar el pago de una obligación. Un título de crédito escrito siempre asegura el préstamo mediante garantía. Si el deudor por cualquier razón no cumple la obligación de un título de crédito garantizando, el acreedor es libre de vender la garantía y cobrarse del producto de la venta.

5.4.1. TIPOS DE GARANTÍAS.

La garantía a menudo es requerida para asegurar préstamos bancarios comerciales. Algunas clases de garantías son un factor en el crédito de préstamos individuales y en ventas a plazos, pero la garantía no fácilmente se utiliza en transacciones de crédito mercantil, entre las que destacan como ejemplo las siguientes:

a) Tradicionales

b) Reales

GARANTÍAS TRADICIONALES

Generalmente se consideran garantías los títulos de crédito, pagarés o letras de cambio de terceros, certificados de custodia, bonos y obligaciones al portador, o debidamente endosados si son nominativos.

Existen créditos como los refaccionarios, que están implícitamente garantizados con los bienes adquiridos con el importe del crédito y por los frutos, productos que de ellos se obtengan, la Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito reglamenta este tipo de operaciones y tiene como objetivo principal la de garantizar a los intermediarios financieros la oportuna recuperación de los créditos que se otorgan.

GARANTÍAS REALES.

Respecto a las garantías reales pueden ser:

a) Prendaria, cuando se deja en prenda algún objeto, bienes muebles o títulos de crédito negociables.

b) Hipotecaria, cuando se garantiza con bienes inmuebles.

c) Fiduciaria, cuando el fideicomisario cede los derechos contenidos en un contrato garantía.

Otras formas de garantizar los créditos son las llamadas garantías personales, entre las que podemos mencionar las siguientes:

AVAL.

Como su nombre lo indica, esta representada por el propio sujeto atendiendo a su solvencia moral y económica y a su capacidad de pago, esto es, por medio del aval que es una persona que se compromete a nombre del deudor al pago de la deuda en caso de incumplimiento de este, en operaciones que se documentan a través de contratos, el avalista debe firmar como tal en los pagarés correspondientes.

CONTRATO DE FIANZA

También llamado contrato accesorio o de garantía, es el acto mediante el cual una persona se obliga ante el acreedor (intermediario financiero) a pagar el importe del crédito, si el deudor no cumpliera con sus obligaciones.

La fianza es un contrato accesorio de uno principal; la persona en calidad de fiador debe firmar como tal en los respectivos

5.5. RESULTADO DEL ANÁLISIS DEL CRÉDITO.

Los resultados del análisis del crédito quedarán plasmados en el informe conocido como diagnóstico financiero en donde se comentarán una serie de cuestiones generales sobre el análisis de la información contable y extra contable, que el intermediario financiero elegido solicite a la empresa necesitada de los recursos externos

Lo anterior se traduce, en la definición del perfil crediticio del solicitante, destacando algunos rasgos de su personalidad, como son

- a) Determinar su grado de solvencia y liquidez de los beneficiarios, la cual se mide a través de, si cumple con estas responsabilidades cuando sus decisiones se basen en una información adecuada y digna de confianza
- b) Determinar la eficiencia de la capacidad administrativa
- c) Determinar la viabilidad económica de sus proyectos de inversión para el establecimiento o desarrollo de su empresa

Y así determinar principios básicos de valoración, para asignar recursos en función del riesgo y establecer límites operativos al riesgo asumido y determinar sus posibilidades de cobertura, para así aceptarlo como sujeto de crédito pues cubre todo el perfil crediticio o bien rechazarlo

5.6. APERTURA DEL CRÉDITO.

La apertura del crédito, es el resultado del diagnóstico financiero en el cual una vez autorizada la línea de crédito, se lleva acabo un contrato a corto, mediano o largo plazo, por el cual la banca se obliga a poner una suma de dinero a disposición del acreditado y/o a contraer por su cuenta una o varias obligaciones, para que el cliente haga uso del crédito en la forma, términos y condiciones convenidos

En general la apertura del crédito, en función de sus objetivos, pueden destinarse a

- Obtener fondos a disposición del acreditado, con los cuales este podrá adquirir bienes o lograr otros objetivos
- Contraer obligaciones, mediante la aceptación, endoso o aval de títulos de crédito, por cuenta del acreditado

En cualquier caso, la reglamentación bancaria establece que el destino del crédito debe tener una finalidad lícita, mercantil y de fomento a la actividad del acreditado

Es conveniente tomar en consideración, que determinadas necesidades de agricultores, ganaderos e industriales se cubren generalmente con aperturas de crédito de tipo específico, como los créditos de avío y refaccionarios. El monto y el plazo de vigencia, la disposición, la gracia, o la redistribución, etc. y de la apertura del crédito, los determina la banca en función del propósito del mismo y de la capacidad de pago del acreditado

Entre las características más relevantes de la apertura del crédito sobresalen sus dos formas de disposición

Simple.- Cuando el crédito se agota por la disposición de fondos, sin que el acreditado pueda volver a disponer del crédito, aun cuando no haya vencido el término de disposición estipulado

En cuenta corriente o revolving.- Cuando el acreditado puede volver a disponer de las remesas entregadas en abono del saldo, dentro del plazo y en la forma convenida

A juicio de las Sociedades Nacionales de Crédito y/o la Banca Múltiple, con base en la evaluación del riesgo, los montos de los recursos convenidos en la apertura del crédito del propio banco pueden otorgarse a la sola firma del acreditado o bien mediante el otorgamiento de garantías reales y/o personales

Las garantías reales y como ya se mencionó con anterioridad, pueden estar representadas por bienes muebles y/o inmuebles fácilmente identificables

En los contratos de apertura de crédito se precisa generalmente

- a) El tipo de crédito (simple o en cuenta corriente)
- b) El importe total del crédito
- c) El plazo de vigencia o fecha de vencimiento
- d) Los montos, fechas, condiciones, requisitos y documentación necesarios para disponer de los fondos, o para cubrir obligaciones por cuenta del acreditado

e) Las fechas, montos y forma de reembolso de las partidas de dinero dispuestas, o de las cantidades cubiertas al amparo del crédito contratado por cuenta del cliente

f) Las condiciones y requisitos

g) La forma y la periodicidad del pago de intereses, comisiones y gastos que deba cubrir el acreditado

h) La clase, la cantidad, la calidad, el estado, la ubicación, el valor y todo aquello que permita la rápida y fácil identificación de las garantías y si estas están o no libres de gravamen y, en este caso, la designación y aceptación de su depositario legal

i) La autorización expresa del acreditado para que, en caso necesario, las instituciones de crédito de primer piso puedan ceder o descontar el crédito

j) La forma en que quedan cubiertos los riesgos inherentes a las garantías del crédito

k) Facultad, causas y forma de

- Restringir los plazos de disposición, el importe del crédito, o ambos a la vez

- Dar por vencido anticipadamente el plazo del crédito, o denunciar el contrato

- Exigir el reembolso inmediato del crédito, interés, comisiones y todos sus gastos

l) Todas aquellas condiciones "de hacer" o "no hacer" y requisitos especiales que sean necesarios en función de los objetivos, destinos y seguridad del crédito

A la firma del contrato, además del o los acreditados, deben concurrir los garantes, y en caso necesario, el depositario legal de las garantías

Los contratos de apertura de crédito pueden ser de carácter privado o elevados a escritura pública de acuerdo con:

a) El destino, plazo, monto, forma de disposición y amortización del crédito

b) Las garantías aceptadas según tipo, cantidad, importe, régimen de propiedad, ubicación, depositarios y su posible sustitución o liberación, etc

c) La complejidad de requisitos y condiciones "de hacer" o "no hacer"

Las aperturas de crédito quedan documentadas con

- a) El contrato original, debidamente requisitado, ratificado e inscrito en caso necesario
- b) Los pagarés de disposición de los fondos, suscritos a favor del banco otorgante del crédito
- c) Los títulos de crédito, documentos o comprobantes específicamente convenidos en el contrato y probatorios de haber cumplido con obligaciones por cuenta del acreditado

En la apertura del crédito la banca establece usualmente controles que le permiten verificar los siguientes aspectos

- a) Que los fondos del crédito se apliquen al propósito estipulado
- b) Que las obligaciones contraídas por el banco otorgante por cuenta del acreditado se sujeten a los requisitos y condiciones pactados
- c) Que mientras este vigente el crédito no falten o disminuyan sus garantías, y que las reales se encuentren debidamente protegidas con seguros adecuados y suficientes
- d) Que el acreditado aporte con recursos propios la parte que le toca financiar, que cubra oportunamente todas las comisiones y gastos a su cargo y que cumpla con todas y cada una de las condiciones y requisitos pactados en el contrato

En conclusión a lo dicho con anterioridad, la banca vigila la buena marcha y la adecuada rentabilidad del negocio acreditado, así como la capacidad y continuidad de su administración

CAPITULO VI

REESTRUCTURACIÓN FINANCIERA.

- IMPORTANCIA DEL SISTEMA FINANCIERO Y EFECTOS DE LA CRISIS.
- MEDIDAS ADOPTADAS FRENTE A LA CRISIS Y SITUACIÓN ACTUAL.
- UNIDADES DE INVERSIÓN (UDI'S)
- ACUERDO DE APOYO INMEDIATO A LOS DEUDORES DE LA BANCA (ADE)
- ACUERDO DE APOYO FINANCIERO AL LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA (FOPYME)
- PROGRAMA DE APOYO FINANCIERO AL SECTOR AGROPECUARIO Y PESQUERO (FINAPE)

CAPITULO VI

REESTRUCTURACIÓN FINANCIERA.

6.1. IMPORTANCIA DEL SISTEMA FINANCIERO Y EFECTOS DE LA CRISIS.

El sistema financiero mexicano desempeña un papel fundamental dentro de nuestra economía, ya que es a través de las instituciones financieras como se capta el ahorro del público y se canaliza hacia las actividades productivas.

Asimismo, el sistema financiero, en especial el bancario, constituye la base principal del sistema de pagos del país y facilita la realización de transacciones. Debido a lo anterior y al interés público que reviste la actividad de intermediación bancaria, es que las autoridades han apoyado decididamente a este sector y con ello también al sector productivo del país.

Como es por todos conocido, México ha atravesado por una de las crisis más severas en su historia moderna. Sus efectos han tenido un fuerte impacto en todos los sectores de la actividad económica. En el caso de los bancos, su impacto se refleja en un elevado incremento de la cartera vencida y problemas de capitalización de las instituciones.

Esta difícil situación agudizó las debilidades que ya presentaba el sistema financiero con anterioridad a la crisis.

6.2. MEDIDAS ADOPTADAS FRENTE A LA CRISIS Y SITUACIÓN ACTUAL.

Los programas instrumentados como respuesta a la situación económica, forman parte de un conjunto de disposiciones que han evitado una crisis sistémica en el sector bancario, cuyos costos habrían sido inmanejables y han garantizado la estabilidad del sistema de pagos. Por ello, se han respaldado en todo momento los recursos de ahorradores e inversionistas que se encuentran depositados en los bancos.

A pesar de lo señalado, recientemente se ha intensificado la polémica en torno a este paquete de **medidas del gobierno federal**, señalando que el apoyo ha sido excesivo. Al respecto, vale la pena insistir en que por **más elevado** que parezca el apoyo al sector, resulta modesto si lo comparamos con las consecuencias

nefastas que hubiera traído el colapso de nuestro sistema financiero y con ello el de nuestro aparato productivo

De no haber actuado con rapidez y decisión en apoyo del sistema bancario, las pérdidas aceleradas de depósitos domésticos y del exterior, combinadas con la erosión en el valor de los activos bancarios, habrían generado presiones de tal magnitud en las tasas de interés y el tipo de cambio, que sin lugar a duda hubiéramos enfrentado una quiebra masiva de bancos y de grandes sectores de la planta productiva de nuestro país

En estas circunstancias, la estrategia diseñada ha atendido los dos extremos del problema: **la banca y los deudores de ésta**

Así, se han instrumentado medidas que fortalecen la solidez de las instituciones de crédito, entre ellas la intervención general de las instituciones insolventes, los nuevos requerimientos de provisiones para riesgos crediticios, el Procapte, las reformas legales a la estructura de la propiedad de las instituciones que permiten una mayor participación de las empresas, así del capital extranjero, los programas de capitalización y adquisición de cartera por el Fobaproa, y algunas medidas adicionales que refuerzan los resultados del paquete. Cabe mencionar que estas acciones han sido diseñadas para fortalecer a las instituciones, y no para rescatar a sus accionistas

El efecto positivo del conjunto de medidas adoptadas para reforzar la solvencia de las instituciones se observa en la evolución del índice de capitalización del sistema sin bancos intervenidos y en situación especial, el cual pasó de 8 a 12.9% de febrero de 1995 a marzo de 1996. Es importante destacar que se espera una evolución favorable de este indicador al considerar los compromisos que deberán cumplirse durante el resto del presente año, lo cual refuerza nuestra creencia de que los bancos cuentan con liquidez y el capital necesario para reiniciar el otorgamiento de créditos, y apoyar así la reactivación económica

En cuanto al segundo aspecto, una de las preocupaciones fundamentales de las autoridades financieras es el deterioro en el poder adquisitivo de las familias y empresas, derivado principalmente de la caída en su ingreso, el nivel de sobreendeudamiento de los agentes económicos y el abrupto incremento que experimentaron las tasas de interés, principalmente durante 1995

Debido a lo anterior, un gran número de deudores incumplieron los compromisos contraídos y **cayeron en cartera vencida**

Con el propósito de aliviar esta situación, se instrumentaron medidas en dos vertientes principales: la capitalización de las entidades financieras, con la finalidad de fortalecer su estabilidad y solvencia, y el apoyo directo a los deudores para cumplir sus compromisos con las instituciones de crédito y restablecer así la relación entre deudores y la banca, fue así que en marzo de 1995 se crearon las UDI's y los esquemas de reestructuración denominados en esta unidad de cuenta. Tal es el caso de los Programas de Apoyo Crediticio a la Planta Productiva Nacional, de Apoyo para Deudores de Créditos de Vivienda y de Apoyo Crediticio a los Estados y Municipios. Posteriormente, para reforzar la reestructuración en UDI's y proveer un alivio adicional a los acreditados de las instituciones, en agosto del mismo año se implementó el Acuerdo de Apoyo Inmediato a los Deudores de la Banca (ADI), mientras que en este mismo sentido, en el mes de junio pasado se inició la instrumentación del nuevo Programa de Beneficios Adicionales a los Deudores de Créditos para Vivienda y el Acuerdo para el Financiamiento del Sector Aptopecuario y Pesquero. Los resultados obtenidos hasta la fecha con el conjunto de medidas instrumentadas anteriormente son alentadoras.¹⁷

6.3. UNIDADES DE INVERSIÓN (UDI's).

Los mexicanos les han dado la bienvenida a las UDI's con su característico sentido del humor. Algunos empresarios las llaman UZIs, porque dejan al empresario como si hubiera recibido una ráfaga de metrallata. Otro capitalino, afirmaba que muchos de sus amigos las llamaban DUDI's, porque las dudas que hay sobre su funcionamiento son mayores que los problemas que puedan resolver, pero para darle un significado más real, despejemos algunas incógnitas.²

EL ENTORNO ECONÓMICO DE LAS UDI's.

La inflación impone costos importantes tanto al ahorrador, como al usuario de crédito, ya que en condiciones de incertidumbre, el ahorrador requerirá del pago de una prima para compensar el riesgo de sorpresa inflacionaria.

Ello eleva las tasas de interés nominal, provocadas por una inflación alta y no anticipada, alteran su flujo de efectivo al obligarle a pagar por anticipado, en términos reales, el capital.

¹⁷ *El Mercado de Valores (Nacional Financiera)*, Año LVII agosto, 1996 p.6.7

² *Sergio Sarmiento: La Utilización de la Economía Mexicana, Expansión, 10 de mayo de 1995, 63 p.*

ANTECEDENTES

Se puede mencionar como experiencia similar en su aplicación en otros países el del Sistema monetario chileno que utiliza como mecanismos de referencia una Unidad de Fomento, conocida como UF, que busca eliminar el efecto de incertidumbre inflacionaria en las tasas de interés reales y en el de tipo cambio

El 3 de abril de 1995, con publicación del decreto que las crea en el Diario Oficial de la Federación. A partir del día 4 el Banco de México empezó a calcular el valor de las UDI's con una paridad de 1 a 1

¿QUE SON LAS UNIDADES DE INVERSIÓN?

Las UDI's son unidades de cuenta de valor real constante, en la que se podrán denominar créditos, depósitos y otras operaciones financieras. Pero para la mayor parte de nosotros no resulta claro qué es una unidad de cuenta

Bueno, pues se trata de la cuenta que se hace con base en el incremento de la inflación y ¿porque se dice? que las UDI's tienen un valor real constante. Esto quiere decir que el valor de una inversión o un crédito expresado en UDI's no sufrirá merma a causa de la inflación

Cuando decimos que el valor de las UDI's será real es porque, si por ejemplo hoy podemos comprar 10 reglas con diez UDI's, a una UDI por un peso, dentro de un año podremos seguir comprando con nuestras diez UDI's las mismas diez reglas, aunque su valor en pesos haya sido incrementado por la inflación, porque el valor de la UDI también se ajustará con el INPC.

El Banco de México se encargará de publicar la cifra periódicamente en el Diario Oficial de la Federación.

Además, como ese ajuste de valor se hace todos los días, el valor de la UDI es constante

El siguiente cuadro ilustra muy bien cómo se ajustará el valor de, por ejemplo, 100 UDI's, de acuerdo a una inflación que aumentará 20 por ciento en cuatro meses.

| | Pesos | UDI's | Inflación |
|----------|--------|-------|-----------|
| Inicio | 100 | 100 | — |
| 1er. mes | 103.80 | 100 | 3.8 |
| 2o. mes | 108.00 | 100 | 4.2 |
| 3er. mes | 113.90 | 100 | 5.9 |
| 4to. mes | 120.00 | 100 | 7.1 |

¿PARA QUE SIRVEN LAS UDI'S?

No son una nueva moneda que vaya a sustituir al peso, sino más bien son un instrumento que "medirá" el valor de las cosas, ajustado todos los días por el crecimiento promedio de los precios, las UDI's fueron creadas para acabar con la incertidumbre que provoca la inflación

Como las UDI's no son dinero sino una unidad de cuenta, su mecanismo de operación no significará inyección de recursos frescos al sistema, simplemente implicará una forma diferente de contar los activos (créditos) y pasivos (depósitos invertidos) que sean elegidos

Puesto que la inflación no solo implica que los precios ascienden, sino que lo hacen con una velocidad difícil de predecir, esta incertidumbre que se ha convertido en un problema muy grave para todo el país, pero especialmente para los inversionistas y para los usuarios del crédito. ¿Por qué?, como no puede saberse a qué velocidad se incrementará la inflación, los inversionistas solo colocarán sus recursos en instrumentos que ofrezcan tasas de interés tan altas que los cubran del riesgo de la inflación

Esto hace que las tasa de interés se mantengan muy altas, porque a una tasa normal se le agrega lo que podríamos llamar una prima de riesgo contra la inflación

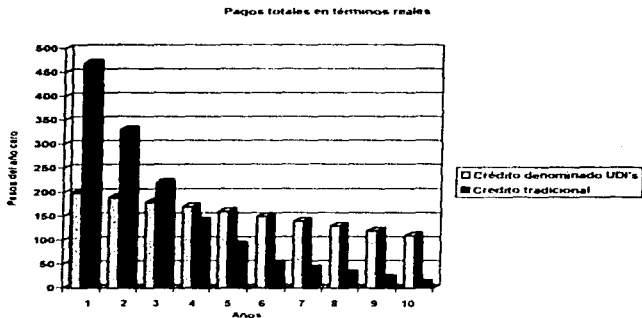
A quienes usan créditos les afecta porque, a consecuencia de lo anterior, las tasas de interés que ellos deben pagar también se mantienen muy altas. Pero para los usuarios del crédito el panorama es más negro porque la inflación produce una amortización acelerada

¿EN QUE CONSISTE ESTA AMORTIZACIÓN ACELERADA?

Con la inflación la tasa de interés se forma de dos elementos: uno real o normal y uno inflacionario, este último es el que se paga al acreedor para compensarlo de la pérdida del valor de dinero recibido. Así al pagar el componente inflacionario se paga de hecho una parte del capital objeto del crédito, es decir, se da una amortización real o acelerada

Todo esto hace que los usuarios de créditos se vean con pagos muy elevados a corto plazo, poniéndolos en una situación de incertidumbre respecto a su capacidad para poder cumplir sus compromisos

La diferencia entre un crédito tradicional y un posible crédito con UDI's queda clara con el siguiente ejemplo elaborado por el Banco de México



Fuente: Banco de México

¿QUE TIPOS DE CRÉDITOS PUEDEN REDOCUMENTARSE EN UDI'S?

Con base en los créditos bancarios, todo tipo de empresas, ya sea grande, mediana, pequeña o micro, que se considere viable podrá ingresar al esquema de las UDI's, las cuales podrán redocumentar sus créditos de acuerdo a seis opciones

1. Doce años con siete de gracia para el pago de capital
2. Diez años con cuatro de gracia para el pago de capital
3. Ocho años con dos de gracia para el pago de capital
- 4., 5. y 6., Diez, siete y cinco años sin plazo de gracia, respectivamente.

Los clasificados con riesgo A, B y C, entrarán en todas las opciones, mientras los clasificados como D y E, solo se incluirán en las opciones cuatro, cinco y seis.

Las UDI's pueden realizarse en créditos bancarios, incluyendo empresas y personas físicas, que en este caso se considera en principio los créditos hipotecarios. El de tarjetas no, por ser a través de créditos revolventes que por lo general son a corto plazo y de igual forma las cuentas de cheque no podrán denominarse en UDI's, por ser un instrumento de pago.

Las empresas que tengan pasivos por \$300,000.00, ingresarán automáticamente al programa de reestructuración.

La mayor parte de los créditos otorgados por la banca comercial será reestructurable en UDI's, independientemente de que sean vigentes, vencidos o nuevos.

¿SOLO SIRVEN PARA RENEGOCIAR CRÉDITOS?

No, también nuevos créditos pueden obtenerse bajo este esquema, pero también se podrán hacer ahorros e inversiones en UDI's, solo que estos deberán tener un plazo mínimo de 90 días, con el fin de ir promoviendo el ahorro de mediano y largo plazo.

¿ES OBLIGATORIO EL USO DE LAS UDI'S?

Los bancos tendrán la obligación de ofrecer el servicio de reestructuración de deudas en UDI's, pero los usuarios del crédito, inversionistas y ahorradores tendrán plena libertad para optar por el o no.

Sin embargo, en caso de que se decidan a ello deberán cumplir con los requisitos que los bancos les soliciten.

Estemos conscientes de que la UDI's no es la panacea para reactivar la producción y preservar el empleo "porque vivimos una crisis estructural que no solo, se circunscribe al financiamiento".

VENTAJAS

- Eliminan el factor miedo que se ha convertido en un elemento muy importante de las tasas de interés.
- Las UDI's activan el flujo de efectivo de los deudores.
- El deudor se beneficiaría tanto de una tasa de interés más baja como de la eliminación del problema acelerado de la deuda, al cobrar a los acreditados solo el componente real y refinanciar automáticamente el resto.
- Al brindar la certeza de que el ahorro no se verá erosionado por la inflación, las autoridades consideran que las UDI's reducirán la tasa real o a la que el depositante estará dispuesto a colocar su ahorro.

- Al denominarse UDI's los instrumentos financieros, los créditos podrán pactarse con seguridad a plazos más largos

Derivado de lo anterior, lo más probable es que las tasas de interés bajen al desaparecer la prima de riesgo, lo que beneficiaría directamente a los usuarios de crédito. Pero aún más importante que esto, sería que las UDI's acabarían con la amortización acelerada de los créditos que la inflación produce. Así, en un crédito denominado en UDI's en el que solo se estuviera pagando los intereses, el valor real del principal se mantendría constante, si bien el monto nominal calculado en pesos ascendería.

Esto aligeraría la carga financiera de las empresas, contribuyendo a preservar su viabilidad y dándoles mayor margen para hacer inversiones productivas.

Lo anterior significa que el problema de cartera vencida sería mucho menor, lo que fortalecería de paso a los propios bancos y con ello a toda la economía.

DESVENTAJAS

- Si bien las UDI's alivian el flujo de efectivo de los deudores, pero no resuelven el problema de insolvencia que provocan las altas tasas de interés reales, estas se determinan por el libre juego de la oferta y la demanda de recursos prestables. Como el programa económico implica una restricción relativa en la oferta del crédito, las tasas de intereses reales se mantendrán elevadas.

- Así mismo la creación de instrumentos indexados tiende a "institucionalizar" la inflación, lo que dificulta su posterior disminución.

En resumen, no deben sobrestimarse los beneficios de las UDI's ya que facilitan un manejo más transparente del flujo de efectivo de los deudores y ayudan a crear condiciones de certidumbre para el ahorrador. Debe evitarse, sin embargo, una retroalimentación de las expectativas inflacionarias.

PASOS A SEGUIR PARA DIAGNOSTICAR LA VIABILIDAD DE LAS EMPRESAS Y PREPARAR LA NEGOCIACIÓN DE LA REESTRUCTURA DE LOS CRÉDITOS CON SUS BANCOS.

1. La banca deberá identificar los créditos a reestructurar que se tornarían viables al redocumentarse sus operaciones. Estos créditos se registrarán en fideicomiso.
2. El fideicomiso fondeará la cartera reestructurada emitiendo pasivos a plazo de 12 años, con siete de gracia para el pago de capital y tasa de UDI's más dos puntos porcentuales.

3. El gobierno adquiere los pasivos con recursos que la banca le proporcione invirtiendo en valores gubernamentales (Cetes, Bondes, etc.)
4. Los préstamos reestructurados deberán contar con reservas de 10%, que se tomarán de las reservas consultadas, se invertirán en valores gubernamentales denominadas en UDI's más dos puntos porcentuales.
5. El incremento podrá realizarse en pre-pagos sin costo, que se usaran para el incremento de reservas.
6. Al registrarse los créditos reestructurados fuera del balance de los bancos (cuentas de orden), los activos de riesgo de las mismas disminuye favoreciendo el índice de capital, la mejora de este índice no se utilizará para aumentar los activos de riesgo de las mismas, disminuyen favoreciendo el índice de capital. La mejora de este índice se utilizará para aumentar los activos de riesgo del banco.
7. Cada banco tendrá la libertad de determinar la tasa de interés real que mejor le convenga, aunque subordinado a las condiciones del mercado.

Ver casos prácticos en las siguientes paginas.

| CRÉDITO TRADICIONAL | |
|--------------------------------------|---------------------------|
| MONTO DEL PRINCIPAL | \$ 1,000.00 PESOS |
| PLAZO | 10 AÑOS |
| AMORTIZACIÓN | 10 CUOTAS ANUALES IGUALES |
| TASA DE INFLACIÓN | 30% ANUAL |
| TASA REAL | 10% ANUAL |
| TASA DE INTERÉS NOMINAL | 43% (*) ANUAL |
| FECHA DE PAGO DE CAPITAL E INTERESES | AL FINAL DE CADA AÑO |
| FACTOR DE INFLACIÓN | 1.3 |

| PLAZO EN AÑOS | IMPORTE DE CAPITAL | AMORT. DE CAPITAL | SALDO INSOLUTO | INTERESES | MONTO A PAGAR | PAG. TOT. REAL AL FIN DEL AÑO | FACTOR DE INFLACIÓN |
|---------------|--------------------|-------------------|----------------|-----------|---------------|-------------------------------|---------------------|
| 1 | 1 000.00 | 100.00 | - | 430.00 | 530.00 | 407.69 | 1.3 |
| 2 | 900.00 | 100.00 | 900.00 | 387.00 | 487.00 | 288.17 | 1.69 |
| 3 | 800.00 | 100.00 | 800.00 | 344.00 | 444.00 | 202.09 | 2.1970 |
| 4 | 700.00 | 100.00 | 700.00 | 301.00 | 401.00 | 140.40 | 2.8561 |
| 5 | 600.00 | 100.00 | 600.00 | 259.00 | 359.00 | 96.42 | 3.7129 |
| 6 | 500.00 | 100.00 | 500.00 | 215.00 | 315.00 | 65.26 | 4.8268 |
| 7 | 400.00 | 100.00 | 400.00 | 172.00 | 272.00 | 43.35 | 6.2749 |
| 8 | 300.00 | 100.00 | 300.00 | 129.00 | 229.00 | 28.07 | 8.1573 |
| 9 | 200.00 | 100.00 | 200.00 | 86.00 | 186.00 | 17.54 | 10.6045 |
| 10 | 100.00 | 100.00 | 100.00 | 43.00 | 143.00 | 10.37 | 13.7858 |

Fuente: Banco de México (*), esta tasa de interés nominal es la correspondiente a una inflación del 30 por ciento y a una tasa real del 10%, según se desprende de la fórmula siguiente: $43 = 1.30 \times 1.10$

Nota: No incluye el plazo de gracia que cada banco otorga a su política a clientes de crédito hipotecario

CRÉDITO EN UNIDADES DE INVERSIÓN

| | |
|--------------------------------------|---------------------------|
| MONTO DEL PRINCIPAL | \$ 1,000.00 PESOS |
| PLAZO | 10 AÑOS |
| AMORTIZACIÓN | 10 CUOTAS ANUALES IGUALES |
| TASA DE INFLACIÓN | 30% ANUAL |
| TASA REAL | 10% ANUAL |
| TASA DE INTERÉS NOMINAL | 43% (*) ANUAL |
| FECHA DE PAGO DE CAPITAL E INTERESES | AL FINAL DE C/AÑO |
| VALOR DEL UDI AL INICIO DEL AÑO I | 1.0 PESOS |

| AÑOS | VALOR DE UDI AL FINAL DEL AÑO | SALDO DEL CRÉDITO | | AMORTIZACIÓN | | INTERESES | | PAGO TOTAL | |
|------|-------------------------------|-------------------|----------|--------------|--------|-----------|--------|------------|--------|
| | | EN UDI's | EN \$ | EN UDI's | EN \$ | EN UDI's | EN \$ | EN UDI's | EN \$ |
| 1 | 1.3 | 1,000.00 | 1,060.00 | 100.00 | 132.00 | 100.00 | 130.00 | 200.00 | 260.00 |
| 2 | 1.65 | 800.00 | 1,170.00 | 100.00 | 159.00 | 90.00 | 162.10 | 190.00 | 321.10 |
| 3 | 2.1970 | 600.00 | 1,352.00 | 100.00 | 219.70 | 80.00 | 175.78 | 180.00 | 355.78 |
| 4 | 2.9551 | 400.00 | 1,537.90 | 100.00 | 295.51 | 70.00 | 199.93 | 170.00 | 469.93 |
| 5 | 3.7123 | 200.00 | 1,713.66 | 100.00 | 371.23 | 60.00 | 222.78 | 160.00 | 534.07 |
| 6 | 4.5225 | 50.00 | 1,859.47 | 100.00 | 452.25 | 50.00 | 241.94 | 150.00 | 624.02 |
| 7 | 5.2749 | 0.00 | 1,930.72 | 100.00 | 527.49 | 40.00 | 260.69 | 140.00 | 678.48 |
| 8 | 5.9573 | 0.00 | 1,882.46 | 100.00 | 595.73 | 30.00 | 244.72 | 130.00 | 655.45 |
| 9 | 10.6045 | 0.00 | 1,831.46 | 100.00 | 600.45 | 20.00 | 212.09 | 120.00 | 627.54 |
| 10 | 13.7858 | 0.00 | 1,060.45 | 100.00 | 678.55 | 10.00 | 137.86 | 110.00 | 616.44 |

Fuente: Banco de México. *: esta tasa de interés nominal es la correspondiente a una inflación del 30 por ciento y a una tasa real del 10% según se desprende de la fórmula siguiente $1.43 = 1.30 \times 1.10$

Nota: No incluye el plazo de gracia que cada banco otorga a su política a clientes de crédito hipotecario

6.4. ACUERDO DE APOYO INMEDIATO A LOS DEUDORES DE LA BANCA (ADE).

El Acuerdo de Apoyo Inmediato a los Deudores de la Banca, ha constituido un esfuerzo por una sola vez y sin precedente por parte del Gobierno Federal y de los bancos de desarrollo y múltiples, para aliviar la difícil situación por las que atraviesan las personas físicas y empresas deudoras de la banca y reconocer por una lado que todos debemos responsabilizarnos de nuestras obligaciones y por el otro favorece la existencia de condiciones legales y económicas apropiadas para el pago y reestructuración de las deudas.

El Acuerdo complementa y fortalece los diversos programas que el Gobierno Federal y la banca han implementado para la reestructuración de adeudos en Unidades de Inversión (UDI's).

En la elaboración del Acuerdo se consideraron diversos objetivos. El Apoyo está dirigido principalmente a los deudores medianos y pequeños y tomando en cuenta la particular problemática del campo, prevé beneficios específicos para los deudores agropecuarios. Los costos son compartidos entre el Gobierno Federal y la banca, procurándose que el costo fiscal sea el menor posible y que se distribuya a lo largo de los años. Asimismo se cuidó que el Acuerdo fuera congruente con los programas económicos establecidos y no distorsionar el funcionamiento normal de los mercados.

Por otra parte, considerando la importancia de fortalecer la vigencia del Estado de Derecho, conforme al cual las partes deben cumplir con sus obligaciones, se evitó favorecer a los deudores incumplidos sobre los que se encuentran al corriente de sus pagos. Por tal razón, la mayor parte de estos últimos recibirán los beneficios del Acuerdo, sin que tengan que efectuar trámite alguno.

Las características generales del apoyo a los deudores de los distintos tipos de crédito, se señalan a continuación, la carta de intención que mencionaremos más adelante, así como las condiciones particulares de los apoyos que se precisan en los anexos 1 al 6 de este acuerdo.

1. BENEFICIARIOS

El acuerdo beneficiará a todos los deudores de la banca, por los adeudos denominados en moneda nacional o en UDI's, contraídos con anterioridad o a esta fecha, por conceptos de

- a) Tarjetas de crédito**
- b) Créditos hipotecarios**
- c) Créditos para la adquisición de bienes de consumo duradero y personales**

d) Créditos a empresas (a cargo de personas físicas o morales, que realicen actividades empresariales en cualquier rama de la actividad económica, incluyendo aquellos descontados con la banca de desarrollo y los fideicomisos de fomento económico)

e) Créditos agropecuarios

f) Los beneficios del Acuerdo se harán extensivos a los deudores de uniones de crédito, arrendadoras financieras y empresas de factoraje financiero de créditos que hayan sido descontados con la banca o con los fideicomisos de fomento económico ya mencionados

II. DEUDORES AL CORRIENTE EN SUS PAGOS

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

Para efectos del Acuerdo, se incluyen en este supuesto los deudores de tarjeta de crédito que tengan hasta tres mensualidades vencidas

Los deudores de créditos para la vivienda, recibirán los beneficios a partir de la fecha en que reestructuren sus créditos en UDF's

Los acreditados con adeudos vencidos que se pongan al corriente en sus pagos, recibirán los beneficios desde la fecha en que se regularicen

Aquellos deudores que hayan regularizado sus pagos a más tardar el 30 de septiembre de 1995, habrán recibido los beneficios desde el primer día de dicho mes

III. PARTICIPACIÓN DE ACREDITADOS CON ADEUDOS VENCIDOS

Los deudores que no se encuentren al corriente en sus pagos, podrán de manera voluntaria e individual participar de los beneficios del Acuerdo, mediante la firma de una Carta de Intención, que estuvo a disposición en las oficinas de los bancos desde el 11 de septiembre de 1995

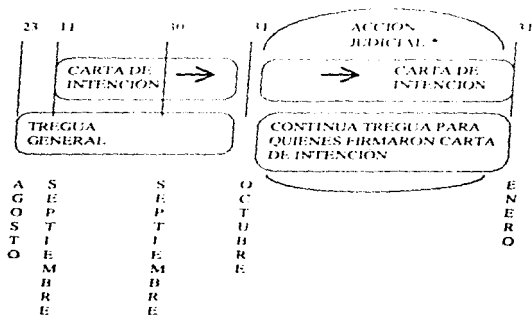
La carta de Intención establece exclusivamente la buena voluntad del banco y del deudor de negociar para llegar a un convenio de reestructuración

Los deudores de créditos a empresas, al consumo y personales, que hayan firmado la carta de intención a más tardar el 30 de septiembre de 1995, habrán recibido los beneficios del Acuerdo desde el día primero del mismo mes. Quienes hayan firmado la Carta de Intención en una fecha posterior recibirán los beneficios a partir del día en el que hayan firmado. La obtención de los referidos beneficios quedaría sujeta a que los deudores suscriban un convenio de reestructuración con el banco a más tardar el 31 de enero de 1996.

IV. TREGUA JUDICIAL

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

La tregua no se extendería de manera generalizada a las empresas cuya deuda total excediera de los 400 mil pesos.



* Se reinicia la acción judicial a quienes no hayan firmado la Carta de Intención.

V. REDUCCIÓN EN LA TASA DE INTERÉS

Tasas máximas a aplicar durante la vigencia del ADE (30 de septiembre de 1996)

| TIPO DE CRÉDITO | SITUACIÓN DE LA DEUDA | MONTO AL QUE SE APLIC LA TASA | TASA DE INTERÉS ANUAL FLUA | DESDE | HASTA |
|----------------------------------|---|-------------------------------|--|--|---|
| TARJETA DE CRÉDITO | CARTERA AL CORRIENTE | PRIMEROS \$ 5'000.00 | 48.5% + IVA | SEPTIEMBRE DE 1995 | SEPTIEMBRE DE 1996 |
| TARJETA DE CRÉDITO | CARTERA EN INCUMPLIMIENTO O LITIGIO | PRIMEROS \$ 5'000.00 | 48.5% + IVA | CONVENIO DE REESTRUCTURACION | SEPTIEMBRE DE 1996 |
| CRÉDITOS AL CONSUMO Y PERSONALES | ACREDITADOS AL CORRIENTE | PRIMEROS \$ 30'000.00 | 44% + IVA | SEPTIEMBRE DE 1995 | SEPTIEMBRE DE 1996 |
| CRÉDITOS AL CONSUMO Y PERSONALES | ACREDITADOS NO AL CORRIENTE | PRIMEROS \$ 30'000.00 | 44% + IVA | FIRMA DE LA CARTA DE INT. SUJTO A SUSC. AL CONV. DE REESTRUCTURACION | SEPTIEMBRE DE 1996 |
| CRÉDITOS A EMPRESAS | ACREDITADOS AL CORRIENTE EN PESOS O EN UDIS | PRIMEROS \$ 200'000.00 | 25% | SEPTIEMBRE DE 1995 | SEPTIEMBRE DE 1996 |
| CRÉDITOS A EMPRESAS | ACREDITADOS NO AL CORRIENTE | PRIMEROS \$ 200'000.00 | 25% | FIRMA DE LA CARTA DE INT. SUJTO A SUSC. AL CONV. DE REESTRUCTURACION | SEPTIEMBRE DE 1996 |
| CRÉDITO A LA VIVIENDA | ACREDITADOS EN PESOS O EN UDIS | PRIMEROS \$ 200'000.00 | UDIS + 6.2% EL PRIMER AÑO UDIS + 8.75% AÑOS SIGUIENTES | FIRMA DEL CONVENIO DE REESTRUCTURACION EN UDIS | 12 MESES DESPUES DE LA REESTRUCTURACION |

Si el total de la deuda supera esta cantidad, la tasa de interés por el monto que excede será determinado por cada banco

Tratándose de créditos para el sector agropecuario el beneficio de reducción de tasa de interés se extenderá hasta febrero de 1997.

VI. REESTRUCTURACIÓN

Los deudores podrán reestructurar y beneficiarse de los plazos y de las tasas de interés previstos en los programas propios del banco, o bien como son el programa de reestructuración en UDEs apoyados por el Gobierno Federal. Los deudores de créditos que se reestructuren, no pagarán intereses superiores a los ya establecidos en el punto V anterior hasta septiembre de 1996.

Los pagos mensuales se expresan en pesos del mes igual. Estas cantidades se actualizarán de acuerdo con la evolución del valor de las UDEs. Si el deudor realiza puntualmente los citados pagos no quedará saldo a su cargo al final del periodo.

Los programas en UDEs implementados por el Gobierno Federal y la banca, y del cual se trató anteriormente, comprenden tanto el Programa de Apoyo a la Planta Productiva Nacional y el Programa de Apoyo a los Deudores de Créditos de Viviendas, como los que conjuntamente con este Acuerdo se den a conocer posteriormente para créditos destinados a la adquisición de bienes de consumo duradero y personales. La banca se compromete a informar a los deudores las características de estos programas de reestructuración.

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

VII. BENEFICIOS ADICIONALES

- a) Condonación de intereses moratorios.-** Al llegar a un convenio de reestructuración, la banca condonará los intereses moratorios, entendiéndose por tales los adicionales a los que resulten de aplicar la tasa de interés ordinaria.
- b) Garantías.-** No se exigirán garantías adicionales para las reestructuraciones, salvo tratándose de empresas cuyo adeudo sea mayor a 400 mil pesos, por lo que los bancos podrán pedir modificaciones a las garantías.
- c) Pago mínimo de tarjeta de crédito.-** Durante la vigencia del acuerdo, los bancos procurarán reducir a 4% el pago mínimo que debe efectuarse en tarjeta de crédito por los primeros mil pesos de saldo adeudado.
- d) Gastos notariales.-** En la reestructura de créditos de vivienda la banca absorberá el 50% de los honorarios de los notarios y de los gastos de registro, dando financiamiento al acreditado por el 50% restante.

VIII. BENEFICIOS ESPECÍFICOS AL CAMPO

- a) Mayor plazo en la reducción de la tasa de interés aplicable.-** En los créditos otorgados al sector agropecuario la aplicación de la tasa del 25% anual se extenderá hasta el 28 de febrero de 1997.
- b) Gastos notariales.-** En la reestructura de créditos agropecuarios, la banca absorberá el 100% de los honorarios de los notarios y otorgará financiamiento por el 100% de los gastos de registro.
- c) Ampliación en los plazos en las reestructuras.-** Las reestructuras en los créditos agropecuarios contemplarán un plazo de hasta 15 años, incluyendo 3 años de gracia para el pago del principal.
- d) Otorgamiento de nuevos créditos.-** Los bancos se comprometerán a ampliar el otorgamiento de créditos para capital de trabajo a los deudores agropecuarios que se encuentren al corriente en sus pagos y los que reestructuren sus adeudos.

IX. SUPERVISIÓN DEL CUMPLIMIENTO DEL PROGRAMA

La Comisión Nacional Bancaria y de Valores en uso de sus facultades, supervisará la debida aplicación por parte de los bancos de los beneficios del Acuerdo en favor de los deudores de la misma.¹¹

RESULTADOS EN LA APLICACIÓN DEL PROGRAMA DEL ADE

El ADE ha mostrado un avance significativo, con aproximadamente 1 millón 840 mil reestructuras efectuadas frente a 2 millones 100 mil esperadas.

El impacto positivo del programa de reestructuración de adeudos se observa no solo en un efecto positivo sobre la situación de los deudores que se han acogido a él, sino en una importante contención del crecimiento de la cartera vencida del sistema bancario total. El crecimiento de los créditos morosos de la banca, se redujo de 9.2% mensual en julio de 1995 a 3.4% en diciembre del mismo año y 1.7% en abril de 1996, lo que muestra una tendencia favorable de este indicador.

Por último, el costo fiscal total a valor presente del paquete de apoyo a los deudores y las instituciones financieras se calcula en 0.87% del PIB estimado para 1996. Cabe señalar que el costo del ADE fue cubierto con el superávit fiscal de 1995, por lo que no es necesario financiarlo. El resto del costo será financiado por los propios bancos mediante créditos al gobierno federal y se cubrirá a lo largo de un plazo de hasta 30 años.

¹¹ *Publicación Informativa de la Asociación de Banqueros de México*.

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

Al no poder cumplir con sus compromisos, los deudores enfrentan serias dificultades para obtener nuevos financiamientos. De esta manera, la falta de capacidad de pago de las empresas, aunada a las dificultades para acceder a nuevos recursos para ser invertidos en proyectos productivos, genera un ciclo de estancamiento que impide impulsar el crecimiento de este sector vital para la economía de nuestro país.

Conscientes de esta situación, es que el Gobierno Federal, la Banca y las Organizaciones Empresariales han conjuntado esfuerzos para establecer el presente Acuerdo de Apoyo Financiero y Fomento a la Micro, Pequeña y Mediana Empresa, con el que se concluyen los programas directos de apoyo a los deudores.

Con este acuerdo, se da respuesta a uno de los principales problemas que enfrenta este sector, como son las fuertes dificultades para cumplir con sus obligaciones crediticias, ello como resultado del aumento de las tasas de interés, de la contracción del mercado interno y de la pérdida del poder de compra de la población. También ha influido el alto nivel de endeudamiento de estas empresas, que ha resultado de esfuerzos de modernización en el pasado.

El Acuerdo contempla diferentes beneficios para las empresas, según sea el monto y las características actuales de su crédito. Así se han establecido dos diferentes esquemas de apoyo, en primer lugar se otorgarán descuentos en los pagos mensuales de los deudores de créditos de hasta seis millones de pesos, provenientes de líneas no revolventes, que se encuentran o se pongan al corriente en sus pagos.

El descuento se aplicará, en este caso, a los primeros dos millones de pesos del adeudo. Esos descuentos serán del 30% para los primeros 500 mil pesos y aquí en este rango, esto es de cero a 500 mil pesos se encuentra el 86% de los acreditados, que recibirán este descuento, estos descuentos serán hasta de un 17% para los montos superiores a 500 mil pesos, pero inferiores a dos millones de pesos.

Los descuentos se mantendrán constantes por la vía del adeudo o por el plazo de la reestructuración del crédito. Los beneficios se otorgarán hasta por un plazo de 10 años.

Cabe mencionar que esos beneficios se otorgarán por acreditado y por el saldo de los créditos en cada institución, por ejemplo si un acreditado tiene dos o tres créditos menores a 6 millones de pesos, en tres bancos distintos, va a recibir los beneficios por los tres créditos que tienen en ese momento.

Para el caso de aquellos deudores con créditos revolventes, se instrumentó un esquema de reducción de la tasa de interés, por un periodo máximo de dos años. La reducción en la tasa de interés otorga beneficios equiparables a una bonificación directa sobre los pagos realizados. La reducción de las tasas será de entre cinco y 22 puntos porcentuales, dependiendo del monto del adeudo, pues muchas empresas tienen créditos revolventes, y en ese caso es más difícil estar dando descuentos sobre cada pago.

Podrán beneficiarse del presente acuerdo aquellos deudores de créditos otorgados antes del 31 de julio de 1996, por la banca comercial y la banca de desarrollo, así como los otorgados por los intermediarios financieros no bancarios con recursos descontados con la banca de desarrollo y los fideicomisos de fomento.

Los deudores que no se encuentren al corriente en sus pagos podrán reestructurar sus adeudos a partir del mes de octubre de 1996 y hasta el 31 de enero de 1997 y gozar de los beneficios del Acuerdo, a partir de la fecha de reestructuración.

Para conservar los beneficios del Acuerdo, es necesario que los deudores se mantengan al corriente de sus pagos de esta manera, se reconoce e incentiva el esfuerzo de una cultura de pago, elemento fundamental para poder mantener el acceso de las empresas al financiamiento, a través de las instituciones crediticias.

Por otro lado, a fin de impulsar la reactivación de la micro, pequeña y mediana empresa, la banca se compromete a otorgar nuevos financiamientos a los sujetos de crédito de este sector hasta por un monto cercano a los 13 millones de pesos y adicionalmente se mantienen los programas de apoyo a la micro, pequeña y mediana empresa elaborados por la banca de desarrollo.

El costo de este programa asciende a alrededor de 7 mil 400 millones de pesos, absorbiendo los bancos otro tanto o sea el costo total es cercano a los 15 mil millones de pesos.

Con este acuerdo las autoridades financieras dan por concluido los programas de apoyo a los deudores de la banca, comercial y de desarrollo, que deberán ahora continuar fortaleciendo sus programas de financiamiento a los sectores productivos del país.

MECANICA DEL PROGRAMA

¿Que es el Fopyme?:- Es un acuerdo para apoyar a la micro, pequeña y mediana empresa, con el propósito de que se cuenten con alternativas para el pago y reestructuración de sus adeudos, así como obtener nuevos créditos para sus actividades productivas.

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

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

Subsidios en la tasa de interés, si el crédito fue a través de una línea revolving.

Canalización de nuevos recursos para asegurar la continuidad de las actividades en la micro, pequeña y mediana empresa.

Vigencia.- El acuerdo entrará en vigor a partir del 1o. De octubre de 1996.

El plazo para ponerse al corriente o reestructurar y obtener los beneficios vence el 31 de enero de 1997.

Los beneficios se obtendrán a partir de la reestructuración y hasta por 10 años.

¿Cómo participar en el Fopyme?.- Clientes al corriente:

Beneficio automático a quienes se mantengan al corriente en sus pagos al 1o. de octubre, con efectos retroactivos al 1o. de agosto de 1996.

Los descuentos de agosto y septiembre se aplicarán al saldo del adeudo.

Clientes no al corriente:

Posibilidad de reestructurar en UDI's, o en esquemas propios de la banca.

Deberán reestructurar o ponerse al corriente del 1o. de octubre de 1996 hasta el 31 de enero de 1997.

Obtendrán los beneficios a partir de que se pongan al corriente o reestructuren, y se mantendrán siempre y cuando se este al corriente en los pagos.

Características.- El acuerdo contempla créditos empresariales denominados en pesos, en dólares de los Estados Unidos o en UDI's, cuyos saldos sean de hasta 6 millones de pesos, que hayan sido otorgados antes del 31 de julio de 1996.

El beneficio se aplicará a los primeros 2 millones de pesos de adeudo.

Se condonará la sobretasa moratoria a clientes que reestructuren o se pongan al corriente.

Tipos de créditos beneficiados.- El descuento en pagos se aplica a créditos otorgados directamente por la banca comercial y de desarrollo.

Créditos otorgados por la banca comercial con recursos descontados por la banca de desarrollo y los fideicomisos de fomento.

Créditos otorgados por intermediarios financieros no bancarios con recursos descontados por la banca de desarrollo y los fideicomisos de fomento.

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

| Rango por saldo de la deuda (pesos) | Descuento por rango (%) | Descuento total ponderado (%) |
|--|-------------------------|-------------------------------|
| Hasta 500 mil pesos | 30 | 30 |
| Mayores de 500 mil y hasta 2 millones de pesos | 17 | 30-20 |
| Mayores de 2 millones de pesos y hasta 6 millones de pesos | 0 | 20-6.7 |

Ejemplos de Descuentos en pagos.- En el caso de pagos total de la deuda:

| Monto del adeudo (pesos) | Descuento efectivo (pesos) | Pago total (pesos) | Descuento (%) |
|--------------------------|----------------------------|--------------------|---------------|
| 150,000 | 45,000 | 105,000 | 30.00 |
| 450,000 | 135,000 | 315,000 | 30.00 |
| 750,000 | 192,500 | 557,500 | 25.67 |
| 1'500,000 | 320,000 | 1'180,000 | 21.33 |
| 3'000,000 | 405,000 | 2'595,000 | 13.50 |
| 4,000,000 | 405,000 | 3'595,000 | 10.13 |
| 5'500,000 | 405,000 | 5'095,000 | 7.36 |
| 6'000,000 | 402,000 | 5'598,000 | 6.70 |

Ejemplos de Descuentos en pagos.- En el caso de pagos mensuales

| Monto del adeudo (saldo al 31 de julio de 1996) (pesos) | Descuento (%) sobre la mensualidad |
|---|------------------------------------|
| 500 mil | 0.00 |
| 700 mil | 26.29 |
| 2 millones - 700 mil | 18.41 |
| 6 millones | 6.75 |

Subsidio en Tasa de interés (deudores de líneas revolventes).- En beneficio de aquellos deudores cuyos créditos sean líneas revolventes en las que se pague, cuando menos intereses con periodicidad anual, el acuerdo contempla subsidios en tasas de interés con las siguientes características:

- Beneficio a través de una disminución en la tasa de interés que paga el acreditado
- La disminución se aplicará con base en el descuento que corresponda al monto del adeudo
- Por un periodo de dos años a partir del 1 de octubre de 1996

Ejemplo de Subsidio en Tasa de interés.- Para deudores cuyos créditos sean líneas revolventes

| Adeudo (saldo en pesos al 31 de julio de 1996) | Descuento (en puntos porcentuales, sobre la tasa de interés) |
|--|--|
| Hasta 500 mil | 22 |
| 500 mil - 1 millón | Entre 22 y 18 |
| 1 millón - 1.5 millones | Entre 18 y 15 |
| 1.5 - 2 millones | Entre 15 y 13 |
| 2 - 6 millones | Entre 13 y 5 |

Nota: la tasa después del descuento no podrá ser menor de 15 por ciento

Nuevos créditos.- La banca se compromete a otorgar nuevos financiamientos a las empresas micro, pequeñas y medianas, con ventas netas de hasta 80 millones de pesos en el ejercicio inmediato anterior, que sean sujetos de crédito

Estos nuevos créditos serán por 13 mil millones de pesos y representarán flujos netos de recursos a las actividades productivas de las micro, pequeñas y medianas empresas

Los recursos frescos se mantendrán por lo menos durante tres años en términos reales ⁴

6.6 PROGRAMA DE APOYO FINANCIERO AL SECTOR AGROPECUARIO Y PESQUERO (FINAPE).

El programa de Apoyo Financiero al Sector Agropecuario y Pesquero, implementado por el Gobierno Federal a través de **IANRURAL, S.N.C.**, forma parte del paquete diseñado para el apoyo a la planta productiva del país, pero en este caso en particular beneficiará principalmente al sector de productores agropecuarios y pesqueros, con el cual se ofrecerán descuentos hasta por el 40 por ciento en los pagos de saldos al 30 de junio de 1996 y abre la posibilidad para tener acceso a nuevos créditos otorgados por esta misma institución

BENEFICIARIOS DEL PROGRAMA (FINAPE)

- Este programa beneficiará a todos los productores agropecuarios, ya que además de otorgar descuentos sobre los pagos, abre la oportunidad para nuevos créditos
- Si se ha cubierto los pagos de manera puntual, al momento de pagar se recibirá hasta un 40 por ciento de descuento dependiendo del monto del adeudo
- Si se tienen adeudos atrasados y el proyecto es viable, al ponerse al corriente o reestructurarlos, se verán igualmente beneficiados al momento de sus pagos

⁴ *El Mercado de Valores, Num 9 de septiembre de 1996, 3-8 pp*

¿A CUANTO ASCENDERÁ EL DESCUENTO?

El descuento se aplicará de acuerdo al monto del adeudo, el cual se ejemplifica en la siguiente tabla

| Monto de la deuda | Porcentaje |
|------------------------------------|-------------------|
| Hasta \$ 500,000 | 40 % |
| De \$ 500,001 hasta \$ 1'000,000 | Entre 40 y 30 % |
| De \$ 1'000,001 hasta \$ 2'000,000 | Entre 30 y 24 % |
| De \$ 2'000,001 hasta \$ 4'000,000 | Entre 24 y 20 % |
| Más de \$ 4'000,000 | Hasta 20 % |

FACTORES NECESARIOS PARA RECIBIR LOS DESCUENTOS

- Estar al corriente en los pagos del crédito
- Cubrir los adeudos atrasados o reestructurar el crédito, dependiendo de la viabilidad del proyecto
- En caso de créditos otorgados a grupos organizados (Uniones de Crédito, Grupos de productores), el descuento será por socio activo

OTROS BENEFICIOS OTORGADOS POR EL PROGRAMA (FINAPE)

- Los descuentos se aplicarán para deudas en pesos, UDI's o monedas extranjeras
- Se mantendrán los créditos en los términos originales contratados o reestructurar el adeudo en pesos, moneda extranjera o UDI's
- En caso de reestructuración, se condonarán los intereses moratorios [~]

[~] Folleto Informativo proporcionado por BANRURAL, S.N.C.

CONCLUSIONES.

La necesidad de incrementar la eficiencia y productividad de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa y dada la importancia que estas tienen en nuestro país, ha obligado a los organismos gubernamentales a reforzar el aspecto del financiamiento. De esta manera surgen los diversos programas de apoyo financiero, canalizando recursos, a través de los diferentes intermediarios financieros bancarios y no bancarios los cuales y en colaboración con instituciones gubernamentales diseñan los mecanismos financieros más apropiados de apoyo a este sector de empresas.

A lo largo del desarrollo de este trabajo pudimos constatar que el financiamiento para este tipo de empresas, a final de cuentas no es un fin en sí mismo, sino un medio para que las empresas puedan alcanzar objetivos de desarrollo y crecimiento mucho más importantes que el de endeudarse simplemente, pero siempre bajo la premisa de un cambio en la mentalidad por parte de todos aquellos empresarios y redescubrir que la solución a su problemática de convertirse en un sujeto de crédito más atractivo, demanda un mayor profesionalismo en todas las áreas que conforman su empresa que combine adecuadamente nuevas tecnologías de atención y potencialización del recurso humano, todo esto con el fin de que pueda dar un perfil de **CONFIANZA Y SEGURIDAD** de pago a todos aquellos de quien pueda recibir un crédito.

Para reforzar el punto anterior, insistimos en reconocer que de acuerdo a las características y limitaciones, el tamaño de las empresas no es una limitante para tener acceso a posibilidades de créditos, ya que esto se puede compensar con el valor de una acción conjunta, por medio del trabajo en equipo ya que a nivel de personas, instituciones, y país, todos tenemos algo importante que aprender y aportar entre sí, por lo que exhortamos al micro, pequeño y mediano empresario a obtener asesorías de expertos, asistir a cursos y especializarse en su sector empresarial, todo esto con un único fin que es el de transformar gradualmente a su empresa en unidades productivas más evolucionadas, que le den capacidad de dirección y competitividad con el medio ambiente que les rodea.

El presente trabajo aporta conocimientos en el campo de la cultura del financiamiento de la micro, pequeña y mediana empresa, con respecto a las fuentes de financiamiento a las que puede recurrir tanto de carácter interno como externo y así considerar y evaluar los resultados que se espera obtener de ellas, tomando en cuenta sus costos y los riesgos en los que se pueden ver envueltos, y en general remarcar lo importante de la necesidad de planear las necesidades de fondos y la utilización de ellos en el negocio.

Complementando lo anterior, se dio a conocer a todos aquellos interesados en el tema, o bien se encuentran en el problema de no poder cubrir sus obligaciones adquiridas, de orientarlos hacia el complicado mundo de las alternativas de reestructuración crediticia, que si bien en si no es considerado como financiamiento, si es complementario al mismo, ya que es una consecuencia del mismo.

En última instancia si el financiamiento que el gobierno federal ha emprendido resulta inaccesible, entonces deberemos hacer un análisis del ¿por qué? el financiamiento a través del dinero y la usura vigentes, más no legales, han sobrevivido por siglos, y del que no cabe duda que en este sistema en que los financiamientos se han otorgado sin requerimientos inalcanzables, se han cumplido en la mayoría de los casos con los compromisos de pago. Todo hace suponer que el funcionamiento de las prácticas y procedimientos crediticios, seguramente injusto, pero evidentemente eficaces, han sido la razón misma de su sobrevivencia. El ¿Cómo se presta y se cobra? en este medio, es algo que las instituciones financieras formales públicas y privadas deberían investigar y descubrir, para que el financiamiento que ellas mismas otorgan sea tan eficiente como el informal.

Tal vez llegó el momento en que para saber como prestarle a un micro, pequeño o mediano empresario, será necesario preguntarle al propio empresario como hacerlo.

BIBLIOGRAFÍA.**LIBROS.**

- A. BREALY, Richard y Stewart C. Myers: Principios de Finanzas Corporativas. Edit. Mac Graw Hill 4ta Edición, 1994.*
- ESPINOSA VILLARREAL, Oscar. El Impulso a la Micro, Pequeña y Mediana Empresa. México, Edit. Fondo de Cultura Económica.*
- ETTINGER, Richard P. y Goluez David F. Créditos y Cobranzas. México, Edit. Compañía Editorial Continental, 1994.*
- FARIAS GARCÍA, Pedro y Pérez Murillo José. Introducción a la Actividad Bancaria. México, Edit. Los mismos autores, 1980.*
- FRANKLYN J. Dickson. El éxito de la Administración de las medianas y pequeña. México, Edit. Diana, 1982.*
- HUNTM WILLIAMS y Donaldson. Financiación Básica de los Negocios (Texto y Casos). México, Edit. Hispanoamericana, 1974.*
- LARIS CASILLAS, Javier. Estrategias para la planeación y el control empresarial. México, Edit. Trillas.*
- LAWRENCE J. Gitman. Fundamentos de Administración Financiera. México, Edit. Harla, 3a Edición, 1986.*
- MACIAS, Roberto. El Análisis de los Estados Financieros y las Deficiencias en las Empresas. México, Edit. ECASA, 8a Edición, 1975.*
- MÉNDEZ MORALES, José Silvestre. Economía y la Empresa. México, Edit. Mac Graw Hill/ Interamericana de México 2a Edición, 1989.*

NACIONAL FINANCIERA Y OTROS Fuentes de Financiamiento, Manual de Consulta México, Edit Nafin S.N.C. 1992

PERDOMO MORENO, A Planeación Financiera para Épocas Normal y de Inflación México, Edit ECASA, 3a Edición, 1991

RODRIGUEZ VALENCIA, Joaquín Como Administrar Pequeñas y Medianas Empresas México, Edit ECASA, 1991

WESTON, Fred J. Y Brigham E Fundamentos de Administración Financiera México, Edit Nueva Editorial Interamericana 1982

REVISTAS.

CACERO CHARLES, Hernán Las Almacenadoras en el Financiamiento de las Empresas México, Ejecutivos de Finanzas, julio de 1986

DÍAZ ESCALANTE, Arsenio Papel de la Banca de Desarrollo México, Ejecutivos de Finanzas, diciembre de 1993

FERNÁNDEZ, Eduardo Reestructura del Sistema Financiero Mexicano México, El Mercado de Valores, No 8 agosto de 1996

FERNÁNDEZ RAMÍREZ, Roberto La Banca Mexicana Actual, Retos y Objetivos México, Ejecutivos de Finanzas, noviembre de 1993

GINSBURG BARAM, Vivian El Factoraje Financiero como Herramienta de Financiamiento para Empresas Pequeñas en México México, Comisión Nacional de Valores, 1995

LÓPEZ ESPINOZA, Mario El Financiamiento Popular y la Microempresa Informal México, El Mercado de Valores, Num 12 diciembre de 1994

MORALES CASTRO, Arturo y Morales Galán Erika Los Determinantes de la Tasa de Interés en México México, Administrate Hoy, Num 28 de agosto de 1996

NACIONAL FINANCIERA, S.N.C. Fuentes de Financiamiento y Programas de Fomento a las Pequeñas y Medianas Empresas México. Emprendedores, No 21 mayo-junio de 1993

ORTIZ MARTINEZ, Guillermo y Madariaga Lomelin Jose. Acuerdo de Apoyo Financiero y Fomento a la Micro, Pequeña y Mediana Empresa (Fopyme) México. El Mercado de Valores, Núm 9 de septiembre de 1996

ORTIZ HIDALGO, Arturo. Intermediarios Financieros no Bancarios y la Micro, Pequeña y Mediana Empresa México. Ejecutivos de Finanzas, enero de 1995

POMAR FERNANDEZ, Silvia. Financiamiento para las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas México. Administrac Hoy, Núm 29 de septiembre de 1996

RODRIGUEZ INCIARTE, Matías. El Nuevo Enfoque de las Instituciones Financieras México. Ejecutivos de Finanzas, marzo de 1992

SARMIENTO, Sergio. La Utilización de la Economía México. Expansión, 10 de mayo de 1995

SANTERNS, Luisa. Fondo de Apoyo al Mercado Intermedio México. El Mercado de Valores, No 3 marzo de 1995

PERIÓDICOS.

COMISION NACIONAL BANCARIA. Pasos para la Constitución de una SISECA México. El Financiero, D.F. 10 de julio de 1990

FLORES, Gerardo. Excepcionismo Empresarial por Reestructuración de Créditos México. El Financiero, D.F. 19 de marzo de 1995

REYNOSO, Francisco. Cotizarán en la Bolsa Mexicana las Pequeñas y Medianas Industrias. México, Diario de México, D.F. 20 de junio de 1990

ROBLES FERRER, Jose Javier. Formas de Financiamiento para la Mediana Empresa México. El Universal, D.F. 6 de agosto de 1990

RUDIÑO, Lourdes Edith *Fuera del Esquema de UDI's 95% de los Miembros del Buzón México, El Financiero, D.F. 5 de abril de 1995*

SALGADO, Alicia *En 15 días se concretarán las primeras operaciones con UDI's México, El Financiero, D.F. 4 de abril de 1995*

SALGADO, Alicia y Hazón Miryam *Solo podrá Reestructurarse con UDI's la Tercera parte de los Créditos México, El Financiero, D.F. 5 de abril de 1995*

SECRETARÍA DE HACIENDA Y CRÉDITO PÚBLICO *Decreto por el que se Establecen las UDI's México, Diario Oficial de la Federación, 1o. De abril de 1995, (primera sección)*

FOLLETOS.

BANRURAL *Programa de Apoyo Financiero al Sector Agropecuario y Pesquero México, septiembre de 1996*

NACIONAL FINANCIERA *Materiales para Programa de Desarrollo Empresarial México, Módulo I, Paquete de Finanzas, 1992*

NACIONAL FINANCIERA *Programa de Desarrollo Empresarial México, octubre 1994*

NACIONAL FINANCIERA *Programa de Apoyo Crediticio Micro y Pequeña Empresa (Reglas de operación) México, junio 1992*

NACIONAL FINANCIERA *La Banca de Desarrollo en México México, 1992*

NACIONAL FINANCIERA *Pequeña y Mediana Empresa (Cuaderno de Orientación Institucional) México, octubre de 1992*

NACIONAL FINANCIERA *Uniones de Crédito (Cuaderno de Micro Empresa) México, marzo 1991*

NACIONAL FINANCIERA *Proxim México, agosto 1996*