16

2Es.

UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA DE MEXICO

FACULTAD DE CONTADURIA Y ADMINISTRACION

ANALISIS DE LA ESTRUCTURA FINANCIERA DE LAS EMPRESAS PRODUCTORAS DE MIEL Y SUS FACILIDADES FINANCIERAS PARA LA EXPORTACION

SEMINARIO DE INVESTIGACION C O N T A B L E

QUE PARA OBTENER EL TITULO DE:

LICENCIADO EN CONTADURIA

P R E S E N T A N :

VICTORIA ELVIRA ANGELES JUAREZ

M A N U E L O R T E G A D U A R T E

ASESOR DEL SEMINARIO:

DRA. ARACELI MA. DE JESUS JURADO ARELLANO

MEXICO, D. F.

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

260153

1998

Universidad Nacional Autónoma de México
UNAM
Biblioteca Central
Dirección General de Bibliotecas de la UNAM

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.

AGRADECIMIENTOS

A LA DOCTORA ARACELI MA. DE JESUS JURADO ARELLANO

Nuestro más sincero agradecimiento por el esmero y dedicación con que nos transmitió sus conocimientos y que con su valiosa dirección y orientación hizo posible el trabajo que hoy concluímos.

A LA UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA DE MEXICO Y DE MANERA ESPECIAL A LA FACULTAD DE CONTADURIA Y ADMINISTRACION

Por habernos dado la oportunidad de llevar con orgullo sus colores y brindarnos una formación profesional y humana, con la cual podemos sentir ahora la satisfacción de poder servir con honestidad a nuestra sociedad elevando la gloria y tradición de sus nombres.

A NUESTROS PROFESORES

Que con su esmero y paciencia han sabido desempeñar la difícil tarea de enseñar y crear en nosotros los cimientos sólidos que nos ayudarán a forjarnos un mejor futuro.

A TODOS NUESTROS AMIGOS Y COMPAÑEROS

Por los momentos inolvidables que compartimos llenos de emociones, locuras,alegrías, etc.; pero sobre todo, llenos de ese valioso sentimiento que es la Amistad.

DEDICATORIAS

A DIOS

Por la vida que me ha dado hasta hoy y gracias por haberme permitido realizar uno de los sueños más importantes de mi vida.

A MIS PADRES

Por su gran apoyo incondicional y dedicación que me han ayudado a cosechar triunfos y a ser mejor cada día. Por ésto y más gracias por ser los mejores padres, porque creo que el mejor regalo que la vida me pudo haber dado, es el ser su hija.

A MIS HERMANOS

Con todo mi cariño; y que ésta tesis sea un motivo de superación personal.

A MI TIA

Por su amor y dedicación.

A MI NOVIO

Por su apoyo y por hacerme ver la vida de otra manera.

A MANUEL

Por tener siempre tiempo para escucharme y por sus consejos que siempre me han ayudado. Gracias por tu amistad incondicional y por los momentos que hemos pasado juntos.

VICTORIA

A DIOS

Por sentirlo en todo momento cerca de mi, llenándome de fuerza, fé y esperanza para salir siempre adelante.

A MIS PADRES JESUS ORTEGA PINEDA Y MAURA DUARTE DE ORTEGA

Por ser lo más valioso que Dios me ha dado, les dedico la presente como una pequeña muestra del eterno agradecimiento y cariño por todo el apoyo y amor incondicional que me han brindado desde el día en que ví la primera luz.

A MIS HERMANOS ALFREDO JESUS, BRAULIO Y MARCIANO

Por su invaluable cariño, apoyo y comprensión, que son la más clara muestra del afecto que nos une en todo momento.

A TODA MI FAMILIA

Por todo el apoyo e inmenso cariño que compartimos, que hacen de cada momento algo especial.

MANUEL

INDICE

INTRODUCCION 1

CAPITULO I. MARCO TEORICO 2
1. MARCO TEORICO GENERAL 2
A. HISTORIA DE LA APICULTURA 2
B. UTILIDAD DE LA APICULTURA 5
C. SITUACION DE LA APICULTURA NACIONAL 7
D. PRODUCCION DEL APIARIO 10
E. CALENDARIO DEL APICULTOR 11
2. MARCO TEORICO ESPECIFICO (UNION DE APICULTORES DEL VALLE DE TEOTIHUACAN). 13
A. DATOS GENERALES 13
B. FECHA DE INTEGRACION 13
C. MARCO JURIDICO 13
D. NUMERO DE SOCIOS 14

CAPITULO II. FUENTES DE FINANCIAMIENTO Y ANALISIS DE LA ESTRUCTURA FINANCIERA.. 15
1. FUENTES DE FINANCIAMIENTO 15
A. NACIONAL FINANCIERA (NAFIN) 15
B. CALIDAD INTEGRAL Y MODERNIZACION (CIMO) 25
C. BANCO NACIONAL DE CREDITO RURAL S. N. C. (BANRURAL) 27
D. BANCO NACIONAL DE COMERCIO EXTERIOR S. N. C. (BANCOMEXT) 30
E. UNIONES DE CREDITO 37
2. ANALISIS DE LA ESTRUCTURA FINANCIERA 47
3. ELEMENTOS DEL COSTO 49

CAPITULO III. METODOLOGIA 50
1. OBJETIVO GENERAL 50
2. OBJETIVOS ESPECIFICOS 50
3. HIPOTESIS 51
4. VARIABLES 51
5. METODO DE RECOLECCION 52
6. ALCANCE 56
7. METODO DE ANALISIS 56

CAPITULO IV. ANALISIS DE LA INFORMACION 57

CAPITULO V. EL PAPEL DEL CONTADOR 68

CAPITULO VI. DIAGNOSTICO Y GENERACION DE ALTERNATIVAS DE SOLUCION 69

CONCLUSIONES 73

BIBLIOGRAFIA 79

INTRODUCCION

La Estructura Financiera juega un papel muy importante y a la vez decisivo en el óptimo desarrollo y crecimiento de cualquier tipo de empresa; sea micro, pequeña, mediana o grande; puesto que al poseer una estructura financiera sólida y confiable se puede llegar a las correctas tomas de decisiones, como lo son: la inversión y el crédito.

La presente investigación tiene como objetivo analizar la importancia de éste concepto dentro de las empresas apícolas del Valle de Teotihuacán, con el fin de maximizar sus recursos para poder alcanzar una mayor capacidad productiva y así tener acceso a mercados internacionales.

Sin embargo, hay que hacer mensión que éstas empresas no podrán alcanzar un buen nivel competitivo, si no cuentan con los Sistemas de Información, de Registro y de Costos adecuados que les permitan poder determinar acertadamente la situación financiera en que se encuentran.

Es así, que la información, el análisis y las sugerencias se presentan atráves de los siguientes capítulos:

En el Capítulo I, se describen los antecedentes históricos, la utilidad, el sistema productivo y la situación actual de la Apicultura en México. Así también, se delimita el campo de investigación presentando un marco de referencia sobre las empresas que se encuentran dentro del área de estudio.

En el Capítulo II, se presentan cada una de las posibles Instituciones de Crédito que pueden servir de apoyo como Fuentes de Financiamiento para éstas agrupaciones. También se muestra un análisis sobre la estructura financiera de algunas empresas que se encuentran en éste sector.

En el Capítulo III, planteamos la Metodología a seguir, presentando la problemática general y específica, los objetivos, la identificación de variables, hipótesis y los métodos para llevar acabo la investigación.

En el Capítulo IV, se hará un análisis de los resultados obtenidos, tanto estadística como financieramente para poder crear elementos de juicio.

En el Capítulo V, se mencionará la importancia que tiene y el papel que juega el Licenciado en Contaduría Pública para alcanzar el buen desempeño dentro de éstas empresas.

En el Capítulo VI, se elabora un diagnóstico en base al análisis anterior, generando así alternativas de solución.

Por último, se presentan las Conclusiones del presente estudio y la Bibliografía en la que nos apoyamos para la realización del mismo.

I. MARCO TEORICO

I. MARCO TEORICO GENERAL

A. HISTORIA DE LA APICULTURA

Los documentos más antiguos que poseemos atestiguan el conocimiento de las abejas en la antigüedad, pero es más probable que la Apicultura se redujera entonces solamente a reconocer los lugares donde se refugiaban los enjambres salvajes, a fin de despojarles de su miel.

Nosotros no sabemos otra cosa que lo que los griegos y romanos nos han dejado en sus libros. Transmitida oralmente, la experiencia de los antepasados se completó con la de sus hijos, por más que al abrir un libro de los más antiguos autores que estudiaron ésta cuestión, quedemos sorprendidos al ver que la Apicultura constituía ya una ciencia mucho más adelantada de lo que se cree. Aristóteles y Plinio, entre otros, nos han legado acerca de la historia natural de la abeja, muy especialmente, un gran número de datos que aún sirven de base a nuestros actuales conocimientos.

Los antiguos no conocieron más colmenas que las fijas, las construían de corcho, mimbre, barro, madera y hasta de metal, aunque esto último con poca frecuencia.

La práctica de la Apicultura pastoril está lejos de ser nueva, permite no solo identificar los peligros de una carestía local, sino que procura la ventaja de obtener una doble recolección, transportando las abejas de una región en que las plantas melíferas escasean a otra más abundante.

En el año 800 A.C., Homero habla del enjambre de las abejas y conoce las colmenas de paja. En el año 620 A.C. Solón dicta leyes referentes a la Apicultura. En 420 A.C. Pericles empadrona 20,000 colmenas en el Atica. En 350 A.C. Aristóteles enseña en sus tratados la práctica de la Apicultura.

Siempre que se trata de algo relacionado con el campo, surge el recuerdo del gran cantor de la naturaleza laboriosa, de Virgilio, el gran pensador e inspirado poeta. En las "Geórgicas de Virgilio ", canto inspirado a las abejas, encontramos enseñanzas que tienen hoy la misma actualidad que hace más de mil años, y que nos permiten comprobar que es muy difícil pensar y decir las cosas que antes no hayan sido dichas y pensadas, con mayor acierto y autoridad, por antecesores a veces muy remotos. En cambio, otros conceptos, que significan evidentes errores producto de la falta de medios, que impedían ciertas observaciones, porque no son solo imputables a Virgilio los errores de considerar reyes a las reinas y de pensar que los hijos de las abejas se los encontraban sobre las flores o se producían en las entrañas de los bóvidos en descomposición.

El mismo error ha subsistido dieciséis siglos después, hasta que el microscopio y los procesos biológicos permitieron descubrir la reproducción por microscópicos huevos y la generación por partenogénesis, es decir, sin la intervención del macho.

Durante los primeros 17 siglos de la Era Cristiana, no se avanzó nada. Columela (año 50 de nuestra era) es el especialista agrónomo latino que ha descrito la cría de las abejas. En la misma época, Plinio habla de la abeja y de las plantas melíferas. Ambrosio (333 - 397), obispo de Milán, deviene patrón de los apicultores, porque un enjambre se había posado sobre él , siendo niño. El derecho lombardo (634) define la captura y la utilización de las abejas en el bosque; sanciona el vuelo de las abejas.

Carlomagno reglamenta la Apicultura en los monasterios. A partir de ésta época la Apicultura es floreciente en los conventos. En el año 1158, aparece en Sevilla el " Tratado de Apicultura ". En el siglo XIII el azúcar de caña hace su entrada en Europa en forma de medicamento y comienza su plantación alrededor del Mediterráneo. En 1493, Cristóbal Colón aporta éste mismo azúcar proveniente de América. En el siglo XVI se muestra una decadencia en la Apicultura: el azúcar de caña a precio muy reducido compite con la

miel: la fabricación de la sabrosa cerveza elimina la hidromiel como bebida, el uso menos extendido de la cera en los paises de la reforma protestante hace descuidar los colmenares, el establecimiento de numerosas refinerías de azúcar causa el abandono de muchas instalaciones apícolas. No obstante, gracias a la imprenta este mismo siglo ve aparecer varias ediciones de tratados de Apicultura.

El holandés Swammerdam (1635 - 1685), estudia la genética apícola y se atribuye la prioridad en conocer el sexo de la reina y del zángano, y es de los primeros en emplear el microscopio para el estudio anatómico.

Rene Ferchault de Réaumur (1683 - 1757) construye la primera colmena de observación y estudia el papel de la reina; intenta descubrir cómo se aparean la reina y el macho, sin conseguirlo y cae en el error de creer que se verifica en el interior de la colmena.

En el año de 1771, un apicultor alemán, Schirach, descubre que las obreras son capaces de formar una reina con larva de obrera con tal de que tenga menos de tres días. El ministerio estaba en la alimentación que las nodrizas les dan, distinta en cada caso, la que dan a las obreras o " papilla larval " y la " jalea real " que dan a las reinas.

Hasta aquí se creyó que la reina se apareaba con el macho una sola vez en su vida. Pero el suizo Francois Huber afirma, en 1788, que observó dos reinas que se aparearon dos veces.

En el siglo XIX aparece la figura moderna de la Apicultura, el cura Juan Dzierzon de Lowkowitz, en la alta Silesia (1811 - 1906) estudia la partenogénesis, que había sido descubierta por el suizo Bonnet en 1762, y con su genial teoría hace uno de los más grandes descubrimientos de esta ciencia, al explicar parte del misterio que encubría el mecanismo de la herencia del sexo en la abeja. Según la teoría, luego perfectamente comprobada, de Dizerzon, " todo huevo fecundado, da lugar siempre a hembras (obreras o reinas) y todo huevo sin fecundar produce siempre machos ".

Los tres grandes acontecimientos de la historia de la apicultura son:

1. La invención del cuadro móvil.
2. La invención de la cera estampada.
3. La invención del extractor de fuerza centrífuga.

Lorenzo Larrain Langstroth que, en 1851, creó en América la colmena más extendida en el mundo entero; con la invención del cuadro móvil se hizo el más trascendental descubrimiento de la ciencia apícola, el cual tenía que cumplir con las siguientes condiciones:

a) Que la distancia entre la superficie exterior de los listones que forman el cuadro, fuera la que sólo tolera las abejas con las paredes (sabido es que si es menor, los pegan con propóleos, y si es mayor, obran panal con cera).

b) Que la distancia entre el listón superior y el techo sea la misma.

c) Que entre el listón inferior y el suelo fuera de un centímetro o algo más (en la parte inferior toleran algo más).

d) La distancia entre cuadro y cuadro.

e) Una suspensión que permitiera colgarlo sin que lo propolizarán.

En 1857, el ebanista Bávaro Juan Mehring (1816 - 1876), inventa un aparato para estampar la cera, se le ocurrió la idea de pegar dentro del marco de los cuadros, láminas de cera con un dibujo, por ambas caras, igual al de las celdas hexagonales, con el fin de ahorrar a las cerreras su materia prima, trabajo y tiempo, lo

que se traduce en una mayor abundancia en la cosecha de miel, ideando, además la primitiva prensa para conseguirla, aunque muy imperfecta aún, haciendo así verdaderamente práctico el cuadro móvil.

En 1865, Francesco de Hruschka, inventa el extractor de fuerza centrífuga que el designa con el nombre de smelatore, que permite recolectar la miel sin estropear los panales. Este instrumento ha sido el punto de partida del actual extractor. El descubrimiento de Hruschka se atribuye a una anécdota que le permitió concebir la idea de aplicar la fuerza centrífuga a la extracción de la miel de los panales una vez destapados los opérculos de las celdillas, con un cuchillo calentado con agua.

Llegados al siglo XX, las investigaciones y experimentos se multiplican de tal forma que es imposible resumirlos. Nos limitaremos a reseñar los más importantes.

En 1905, despiertan interés los métodos de Alexander para reunir en primavera dos colmenas, una débil y otra fuerte, con fines de intensificar la producción.

En 1910, Rees, horticultor norteamericano, hace una experiencia concluyente que libra a las abejas de la acusación que pesaba sobre ellas, por la que, según algunos viticultores, estropeaban las uvas y otros frutos, acusación falsa.

En 1911, Porter inventa los " escapes de abejas " para poder sacar las alzas sin ellas, permitiendo hacer la recolección más cómodamente.

En 1926, el americano Watson consigue la inseminación artificial de las reinas.

En 1933, Pering relata que ha visto abejas transportando huevos de una celda a otra, hecho de vital importancia en la cría de reinas.

En 1936, se vuelve hablar de utilizar dos reinas en la misma colmena para intensificar la producción de miel.

En 1939, Mackensen y Roberts obtienen datos sorprendentes sobre dobles apareamientos de reinas.

En 1941, los doctores Schutz y Shukers publican un trabajo sobre la influencia de la miel en la retención del calcio, en el crecimiento infantil.

En 1942, el Doctor George W. Ainley publica un trabajo sobre el veneno de la abeja en la curación de la artritis aguda crónica.

En 1945, Lailaw, y en 1948, Mackensen y Roberts abren el camino a nuevos avances en la inseminación artificial (1).

(1) ALINS Casagrán, Elías. " Guía Práctica del apicultor "
México, Edit. Sintes S.A., 1988. (2a ed).

B. UTILIDAD DE LA APICULTURA

El consumo de la miel, hace un par de lustros, no era en verdad importante. Pero las modernas investigaciones sobre la ciencia de la alimentación han puesto en evidencia los enormes prejuicios que el consumo abusivo del azúcar refinado industrial causa a la salud del hombre en general y al desarrollo del niño en particular, sobre todo por lo que a la descalcificación se refiere y al propio tiempo han llamado la atención sobre el producto edulcorante por excelencia que es la miel, la cual, a su excelente sabor, posee cualidades terapéuticas comprobadas.

Tal vez hasta hace pocos años la profesión del apicultor no era del todo rentable como pudiera desearse, más, en la actualidad puede ser , si a la experiencia se une una buena organización y un buen mantenimiento del colmenar, altamente redituable y las perspectivas del futuro son en ese sentido muy favorables.

El apicultor puede, por supuesto, obtener merecidos beneficios y vivir honestamente de los productos del colmenar. Hay también muchos aficionados a la apicultura que mejoran los ingresos familiares. Con un cierto número de colmenas se puede cosechar, año bueno año malo, lo suficiente para cubrir los gastos de la explotación y a veces obtener un beneficio muy apreciable. Hay que añadir que la rentabilidad en la apicultura es muy variable, este rendimiento está evidentemente sometido a las condiciones del clima anual y a la ingeniosidad del apicultor.

La apicultura de colmenas fijas, es por decirlo así, el mana caiga del cielo, algunos años la suerte le sonríe, pero su cosecha depende del azar. El método moderno de conducción del colmenar quiere colmenas de trashumancia ligeras y fáciles de transportar, que son colocadas en la proximidad de los mielados. Así, un año sin ninguna cosecha no existe y la medida de rendimiento excede sensiblemente.

La importancia de la abeja como agente de polinización, el carácter invariable de las medidas de protección de la naturaleza que los gobiernos deben imponer, el valor dietético seguro de los productos del colmenar y el carácter rentable de las explotaciones apícolas modernas son otras tantas razones para creer en un porvenir próspero de la apicultura.

Los trabajos sobre la nutrición van poniendo de relieve el valor del empleo de la miel. Sostenido por una publicidad juiciosa, este producto tan rico como artículo alimenticio natural, tras un tiempo de olvido, recuperará el sitio que le corresponde. Las importantes investigaciones que se realizan sobre las sustancias naturales, vegetales o animales, traerán sus frutos y darán a los productos del colmenar, cerca del público la audiencia que merecen. La Apicultura dispondrá entonces de resultados basados sobre una experimentación que sabrá ganarse la convicción del cuerpo médico.

La abeja es indispensable para la polinización de los árboles frutales. Las observaciones del fruticultor y de los centros de investigación agrícola son unánimes en decirlo. Pasó ya el tiempo en que no se creía en la interdependencia de las flores y de los insectos.

La práctica de la localización de las colmenas para la polinización deviene corriente. Buen número de cultivos utilizan la abeja como agente polinizador en invernadero. El ejemplo más conocido es el de los primores comerciales como la fresa, el peino y el melón. Las colonias deben estar al comienzo bien pobladas. Al inicio se constata una mortalidad importante, porque las abejas vuelan contra las paredes. Las pérdidas son reducidas después del tercer día sobre todo cuando se sombrea el techo del invernadero. Debe asegurar la alimentación de las colonias; se les distribuye azúcar, polen y agua, y la colmena de polinización es instalada a media altura del techo del invernadero. Es posible asegurar la polinización de todas las plantas atractivas para las abejas durante un período medio de veinticinco días y en ciertos casos más.

La agricultura está en dependencia de la apicultura: sin abejas no hay frutos ni granos. Muchos países atribuyen el éxito agrícola a las abejas.

Las abejas aseguran la fecundación cruzada de las plantas, esto interesa muy particularmente a los fruticultores que suponen que las flores de sus perales, de sus manzanos, de sus melocotoneros se fecundan solas. Nada de eso. Para que haya fecundación, es preciso que un grano de polen, elemento masculino de la flor, sea aportado sobre el extremo del pistilo, elemento femenino. De esta unión nace un fruto o un grano, pero, en la realidad no es tan sencillo como esto.

Ocurre, en efecto, que para la mayoría de los árboles frutales especialmente, el polen de sus flores es absolutamente impropio para fecundar el órgano femenino de la misma flor. Se dice entonces que la variedad considerada es autoestéril. Y raras son, en general, las variedades autofértiles, es decir, las que pueden fecundarse ellas mismas.

Para obtener una cosecha que sea rentable, la fecundación cruzada es absolutamente necesaria e indispensable. Fecundación cruzada quiere decir aporte de polen de una variedad de buen polen sobre una variedad de polen malo, como es el caso en numerosas circunstancias. Esta fecundación cruzada no es otra cosa que la polinización mediante las abejas que intervienen en el 80 o 90 % en este acto capital, siendo el resto obra, o del viento, o de algunos otros himenópteros, especialmente abejorros.

¿Cómo se realiza esto? Sabemos que la abeja busca el polen para el alimento de las jóvenes larvas, pero ésta búsqueda es siempre hecha con el mayor cuidado.

Es así que ella se especializa, por decirlo así, en su prospección cotidiana. Si, por una razón que se nos escapa, ella ha decidido pecorear únicamente las flores manzanos, no se apartará de su línea de conducta. Y cuando regresará a la colmena, sus pelotas, es decir, estas bolitas minúsculas pegadas a sus patas traseras, estarán constituidas únicamente por granos de polen de manzano, pero de todos los manzanos que habrá encontrado en su camino, cualquiera que sea la variedad. Y esto es lo que nos importa. Pues en estos millones de granos de polen, cuyas formas vistas al microscopio son maravillosas, recogidas durante su carrera vagabunda, habrá ciertamente varios que serán susceptibles, promoviendo de otra variedad, de fecundar las flores autoestériles.

La vida en nuestro planeta no depende en absoluto del éxito de los astronautas, sino del humus y del agua. Las hojas caídas sobre el suelo constituyen un medio favorable para las bacterias y los hongos. Se produce una serie de reacciones cuyo resultado final es la tierra podrida, es decir, el humus o mantillo. Este es el medio ideal para la planta que encuentra en él las sustancias fácilmente asimilables. Mientras que las plantas polinizadas por el insecto (entomófilas) proporcionan el mantillo nutricio.

Se puede comparar la capa estéril de agujas de pino a la buena tierra proveniente de la descomposición de las hojas. Tras el cultivo de cereales se hace suceder con provecho, el del trébol. Las plantas entomófilas son conservadas por la polinización de las abejas. Estos cultivos enriquecen el suelo en humus o mantillo que retiene la humedad. De otro modo el suelo se transforma en arena y la tierra se empobrece.

En el néctar de las flores se halla una levadura denominada nectaromiza. La abeja pecoreadora la lleva de flor en flor. Esta levadura facilita la digestión de los rumiantes. El trébol y la alfalfa muy visitados por la abeja, son ricos en levaduras. En este caso la abeja viene a ayudar la alimentación general (2).

(2) ALINS Casagrán, Elías. " Guía Práctica del apicultor "
México, Edit. Sintes S.A., 1988. (2a ed.).

C. SITUACION DE LA APICULTURA NACIONAL

Durante 1996 se reportó una producción en México de 49,184 ton. de miel, de las cuales se exportaron 27,448 ton. con lo que se ubicó a nuestro país en el cuarto sitio como productor mundial, después de China, USA y Argentina y tercero como exportador en seguida de China y Argentina. Cabe señalar que en lo referente a la producción, la cifra obtenida en 1996 es similar a la lograda en 1995 que fue de 49,228 ton. (ver figuras número 1 y 2).

Los 10 estados más importantes en producción de miel son:

- Yucatán
- Jalisco
- Veracruz
- Campeche
- Chiapas
- Oaxaca
- Puebla
- Zacatecas
- Michoacán
- San Luis Potosí

(Ver figura número 3).

El consumo percápita, en los últimos 5 años ha crecido de 170 a 288 gr. para 1996; lo anterior no obstante el aumento en el precio de la miel en más de un 100 % , esto es en gran parte resultado de las Campañas de Promoción al Consumo de Miel (EXPOMIEL) y demás productos de la colmena, que a nivel nacional son promovidas por la Secretaría de Agricultura, Ganadería y Recursos (SAGAR), en coordinación con las organizaciones nacionales de envasadores y apicultores.

Con respecto a la venta de miel al exterior, se registró en lo referente al volumen de 1996, un incremento del 10 % en relación a 1995 y los ingresos generados por este mismo concepto alcanzaron la cifra récord de 46.8 millones de US dólares, aumentando un 65 % como consecuencia de la devaluación del peso y el incremento del precio de la miel a nivel internacional.

Así mismo, vale la pena mencionar el hecho de que los porcentajes de miel comercializada con países tradicionales de destino se han modificado, quedando de la siguiente forma: Alemania con el 68 %, USA el 20 %, Reino Unido el 6 %, Arabia Saudita el 2 % y el 4 % restante a otros países como Japón, Puerto Rico, Bélgica y Suiza.

La producción de miel a nivel mundial para 1996 fue de 1.1 millones de ton. representando un retroceso del 6.6 % con respecto a lo producido en 1995, esto debido fundamentalmente a factores climatológicos adversos, Abeja Africana y a la enfermedad de nombre Acaro Varroa Jacobsin (3).

(3) Secretaría de Agricultura, Ganadería y Recursos (SAGAR), " Censo de Producción Apícola 1995 - 1996 "

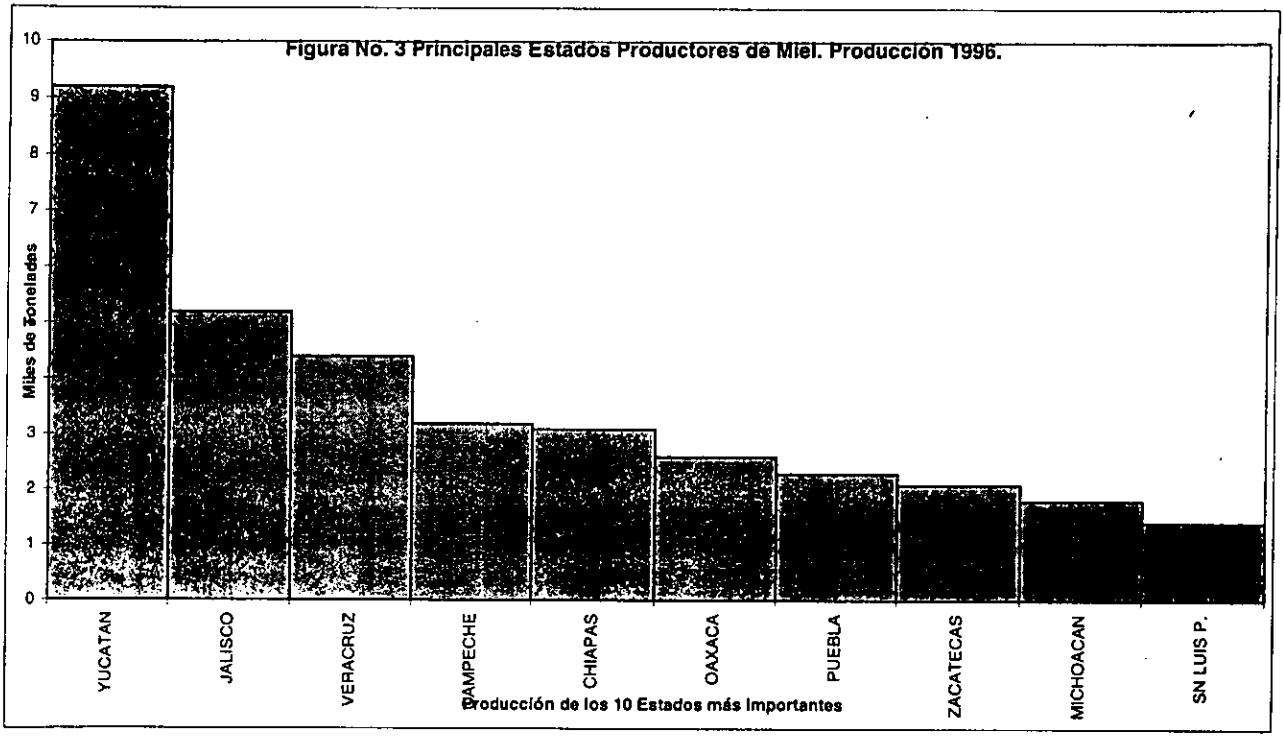


Figura No. 3 Principales Estados Productores de Miel. Producción 1996.

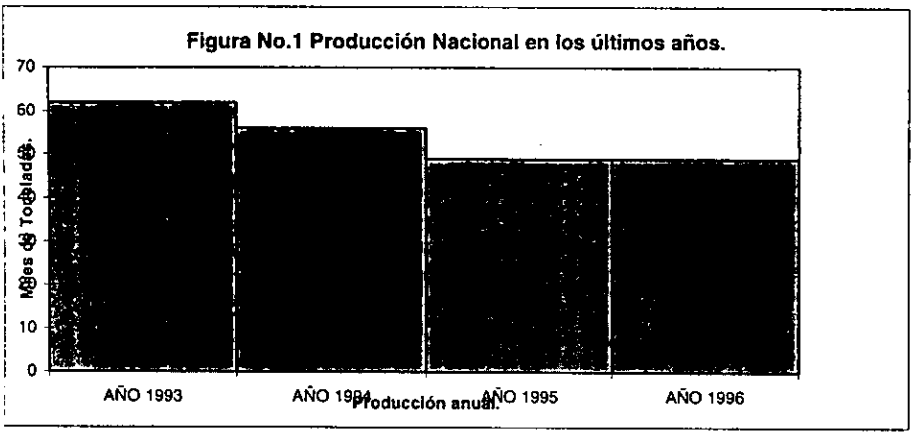


Figura No.1 Producción Nacional en los últimos años.
70
60
50
40
30
20
10
0
Miles de Toneladas.
AÑO 1993
AÑO 1994
AÑO 1995
AÑO 1996
Producción anual.

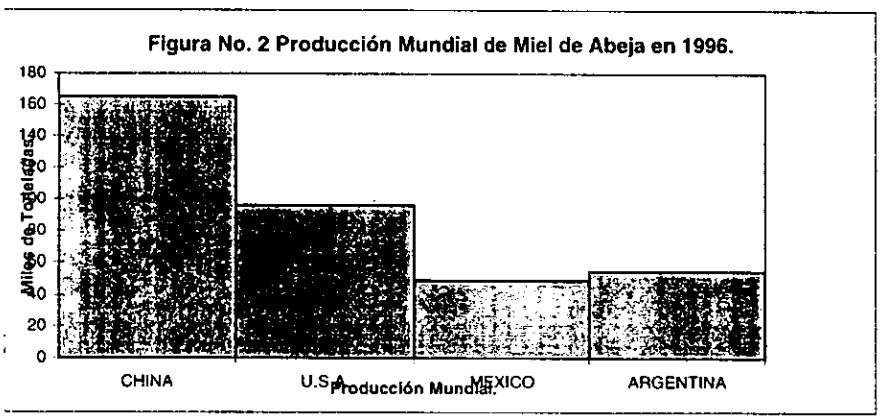


Figura No. 2 Producción Mundial de Miel de Abeja en 1996.
180
160
140
120
100
80
60
40
20
0
Miles de Toneladas.
CHINA
U.S.A.
MEXICO
ARGENTINA
Producción Mundial.

D. PRODUCCION DEL APIARIO

PASO No 1. FORMACION DEL APIARIO

Un apiario se forma de varias colmenas (lugar donde habitan las abejas) dependiendo de las posibilidades del apicultor.

PASO No. 2. CONSTRUCCION DE LA COLMENA

Una colmena tiene varias partes comunicadas entre sí y cerradas por la base y la tapa :

- La base.- Fondo de la colmena que sirve para protegerla del clima y los animales, contiene al frente una tabla suelta (guardapiquera) que sirve de entrada para las abejas.

- Cámara de cría.- Cajón de madera sin tapa y sin fondo con 10 bastidores dónde la abeja reina pone los huevesillos.

- El alza.- Cajón de madera sin tapa ni fondo donde se almacena la miel.

- Bastidores.- Marcos de madera con hilo de alambre inoxidable que sirven de guías para la cera estampada.

- Tapa interior.- Es la que cierra la última alza.

- Tapa exterior.- Es la que sirve de techo para la colmena.

PASO No. 3. COLOCACION DE LAS COLMENAS

Apoyarlas sobre piedras con inclinación hacia adelante, en un sitio protegido del viento. Si el clima es calurosos colocarla en la sobra, si es frío que le de el sol. La piquera o entrada de la colmena debe dar al sur. La distancia de la colmena a las flores deberá ser no mayor a ½ km.

NOTA : Si existen varios apiarios deberán colocarse a 2 km. uno del otro.

PASO No 4. HERRAMIENTAS

- Un ahumador - Para soplar humo y para calmar a las abejas.

- La cuña - Para sacar los bastidores .

- Un velo - Tela delgada para protegerse la cara y el cuello de las picaduras.

- Cepillo - Para quitar a las abejas de los bastidores.

- Alimentador - Un frasco sobre un pedazo de madera que sirve para alimentar a las abejas cuando no hay flores.

- Dos cuchillos - Para cortar los panales y extraer la miel.

- Una cubeta - Para colocar los bastidores mientras escurre la miel.

PASO No. 5. ESTABLECER COLONIA DE ABEJAS

La mejor época para establecer la colonia de abejas es la temporada de flores para dar oportunidad a las abejas de aumentar el número de crías y de abejas.

Existen 3 tipos de abejas.- Las reinas, las obreras y los zánganos. Para llevar las abejas a la colmena se pueden comprar o atrapar enjambres de abejas silvestres.

PASO No. 6. ACTIVIDADES DE LAS ABEJAS

La reina siempre debe tener celdillas vacías para colocar sus huevos (fecundados que darán origen a la obrera y los no fecundados que darán origen a los zánganos), en la cámara de cría.

Las abejas empiezan a almacenar su miel en el centro del alza y luego hacia los lados.

Hay un grupo de abejas llamado cortejo real que cuida todo el tiempo a la reina, si la reina peligra las obreras la protegen y aveces llegan a morir por defenderla.

Si las colmenas se quedan sin reina las obreras pueden crear una nueva reina, escogiendo un huevo o una larva de menos de 4 días.

Los zánganos son los machos de la colmena que sirven para aparearse con la reina y después se mueren.

PASO No. 7. OBTENCION DE LA MIEL

Es importante establecer un calendario de actividades del apicultor para tener un mejor control sobre las colmenas.

Es mejor sacar la miel de los panales que cortarlos ya que las abejas les cuesta trabajo hacer el panal.

Los bastidores con miel se deben de sacar de la colmena a la hora más caliente del día y cuando no hay viento, hay que levantar la orilla de la tapa de la colmena, soplar un poco de humo en la parte de arriba de los bastidores, cerrarla y esperar un poco, se revisan los bastidores y si están llenos de miel se ponen en una colmena vacía a un lado. (4)

E. CALENDARIO DEL APICULTOR

El calendario del apicultor se puede utilizar como una guía de las actividades a realizar en las colmenas en lugares donde hay una sola temporada de flores al año. Si donde usted vive hay más de una temporada de flores al año, las actividades descritas en este calendario se acortan de acuerdo a la disponibilidad de néctar.

- Enero : revise las colmenas y vea si necesitan alimentos. Si hay poca provisión, póngales bastidores con miel de colmena o un jarabe hecho con dos partes de azúcar y una de agua. Busque cualquier signo de enfermedad o polilla de cera en los panales. Si descubre una colmena débil o sin reina, júntela con otra que esté más fuerte. Haga más chicas las entradas de las colmenas para evitar el robo de las abejas ladronas y evitar el frío.

- Febrero : las abejas están más activas que en enero. Revise la provisión de comida y aliméntelas si es necesario. Si en esta época las colonias están fuertes y sanas, es probable que se logre un buen almacenamiento de miel en los meses siguientes. Provenga el robo. Cuando alimente a una colmena no deje panales o miel afuera. No tire el jarabe o el alimento afuera de las colmenas porque las abejas de otras colmenas pueden encontrarlo. Si hay una colonia que no tiene reina, busque en otra colmena un bastidor que tenga celdas con huevos, este bastidor puede colocarse en la colmena sin reina para que las abejas críen a otra.

(4) Colección Cántaro, " Apicultura, Producción de Miel "
México, Editorial Arbol S.A. de C.V., 1982.

- Marzo : las colmenas crecen con rapidez. Revíselas cada semana para estar seguro de que tiene espacio suficiente. Para la primera alza en las colonias que estén fuertes y trabajen bien. Así las abejas sabrán que hay suficiente espacio para guardar el néctar que traen a la colmena. Si las abejas enjambran, captúrelas y póngalas en una colmena nueva o júntelas con otra colmena.

- Abril : los árboles y las flores ya están floreciendo. Ponga las alzas llenas arriba de las vacías. Si se necesita, ponga una segunda cámara de crías. Busque celdas reales y distribúyalas si las encuentra ya que las abejas deben tener suficiente espacio para trabajar.

- Mayo : las abejas siguen trabajando. Busque cualquier signo de enfermedad o polilla de cera y recuerde que la mejor prevención para las enfermedades es una colmena fuerte y activa. Si va a cambiar de reina, quite a la reina de la colmena asegurándose de que hay huevos en algunas celdas para que las abejas puedan criar una nueva reina. Si hay señales de robo cierre la entrada de la colmena unos 15 centímetros.

- Junio : siga revisando las colmenas en busca de cualquier problema. Si cambió a la reina, asegúrese de que la nueva reina está presente y sea activa.

- Julio : llegan las lluvias y las flores empiezan a salir. Revise la colmena semanalmente. Limpie los cuadros de cera que tengan cera de más. Siga añadiendo alzas, colocando arriba las alzas que estén casi llenas y debajo de estás ponga las nuevas. Prevenga la enjambrazón dando suficiente espacio a las abejas y destruyendo cualquier celda real.

- Agosto : es importante controlar la enjambrazón. Si un enjambre se va, trate de atraparlo. Si no tiene una colmena vacía para esto, use una caja mientras la consigue. Después ésta colmena puede unirse a otra. Tenga alzas listas para ponerlas en las colmenas que se llenan. Revise las colmenas, todas deberán tener para esta época una segunda cámara de crías. Si una colmena se debilita por una enjambrazón revísela muy bien buscando polilla de la cera. Esta colmena puede hacerse más fuerte poniéndole cámaras de crías de otra colmena.

- Septiembre : las abejas siguen teniendo trabajo. Deje cuando menos cinco alzas llenas de miel de colmena. Esto también ayuda a prevenir la enjambrazón. Siga revisando cada semana sus colmenas.

- Octubre : su colmena necesita muchas abejas jóvenes que salgan de la cámara de crías. Estas abejas sobrevivirán el invierno y la colmena podrá aprovechar las flores del próximo marzo y abril. Las colonias debilitadas por una enjambrazón deben unirse con otras más fuertes para que estén en mejores condiciones en marzo.

- Noviembre : este es el mes en que se cosecha la miel. A medida que quite los bastidores con miel, póngalos de inmediato en una alza vacía o cajón que esté a su lado y tápelo. No permita que las abejas lleguen a la miel que usted está extrayendo porque de ésta manera empiezan los robos. Haga más chica la entrada de la colmena, 15 centímetros es un buen tamaño. En éste mes las obreras sacarán a los zánganos de la colmena. Cada colmena deberá tener por lo menos diez bastidores de miel que le servirán de alimento para el invierno. Todas las colmenas deben pasar el invierno con una reina joven.

- Diciembre : se hace el balance del colmenar para ver los resultados de los trabajos que hicimos durante el año. Revise la colmena de vez en cuando en busca de cualquier enfermedad o polilla de cera. (5)

(5) Colección Cántaro. " Apicultura, Producción de Miel "
México, Editorial Arbol S.A. de C.V., 1982.

2. MARCO TEORICO ESPECIFICO

(ASOCIACION DE APICULTORES DEL VALLE DE TEOTIHUACAN)

Cabe mencionar que la información obtenida en la presente investigación, nos fue otorgada gracias a las facilidades prestadas por la Asociación de Apicultores del Valle de Teotihuacán; con lo cual nos fue posible delimitar nuestra área de estudio en el Municipio de Acolman, el cual pertenece a dicha asociación.

A). DATOS GENERALES

La " Asociación de Apicultores del Valle de Teotihuacán " está formada por tres municipios básicamente; Acolman, Teotihuacán y Temascalapa; donde el Gobierno del Estado de México por conducto de la Secretaría de Desarrollo Agropecuario (SEDAGRO), en su boleta de registro de formas de organización económica rural asigna el número D.E.R. 057 A.P.R. como organización, con número de registro 6.56.95 con fecha del 20 de Julio de 1995.

El domicilio social de esta asociación se encuentra ubicado en la Avenida San. Nicolas Tolentino s/n del poblado de Acolman; teniendo como presidente al C. Antonio Sánchez Angeles con domicilio en calle Juárez Número 12 en el poblado de Atlatongo, Municipio de Acolman.

Los objetivos de la organización básicamente se resumen en fomentar, fortalecer y tecnificar la actividad apícola, coordinar la venta de productos y la compra de insumos, cooperar con los programas de fomento agropecuario del gobierno estatal y federal, optar por un plan rector de la producción y representar los intereses de los asociados.

B). FECHA DE INTEGRACION

Aproximadamente hace 15 años estos apicultores estaban formados como cooperativas, las cuales contaban con poca asistencia técnica, recursos económicos y difusión; motivo por el cual tuvieron que desintegrarse. Es hasta el 29 de Junio de 1995 que deciden integrarse bajo la figura de asociación, logrando así obtener los beneficios que otorga el Gobierno Estatal a través de SEDAGRO como son apoyos, subsidios y asesoría técnica. Es así que quedan legalmente registrados el 20 de Julio de 1995.

C). MARCO JURIDICO

Esta Asociación adopta la figura de "Asociación de Productores Rurales (A.P.R.) " bajo un régimen de responsabilidad limitada quedando así sujeta a la ley de Asociaciones de Productores Rurales del Estado de México.

La Asociación inicia con un capital social compuesto solo por aportación de medios de trabajo (el cual se ha ido actualizando favorablemente) y con un periodo de vida definido.

El Licenciado Sergio Velasco Sánchez, Secretario de Desarrollo Agropecuario, da fe de la legalidad de ésta asociación en Metepec Estado de México el 18 de Agosto de 1995 avalando la entrega de los documentos inscritos como lo fueron en su momento :

* Acta Constitutiva

* Estatutos de la Asociación

* Nombramiento de los Consejos de Administración y Vigilancia

D). NUMERO DE SOCIOS

La Asociación cuenta actualmente con un número de 19 socios ubicados en los diferentes Municipios que la integran. Cada socio a su vez está formado por varios apicultores que laboran en grupos de trabajo, tal es el caso de los 24 apicultores que forman el grupo llamado " Renacimiento " y de " Miel Badillo " el cual lo conforman 3 apicultores, mismos que formaran nuestro campo de investigación.

II. FUENTES DE FINANCIAMIENTO Y ANALISIS DE ESTRUCTURA FINANCIERA

I. FUENTES DE FINANCIAMIENTO.

Fuentes de fiananciamiento es una respuesta integral, profesional y didáctica. a los requerimientos de los empresarios y de los funcionarios responsables de la especialidad financiera del país para la correcta toma de decisiones en cuanto a inversión y crédito se refiere. Las fuentes de financiamiento a considerar en la presente investigación son:

A. NAFIN (NACIONAL FINANCIERA).

Para lograr que las micro, pequeñas y medianas empresas alcancen elevados niveles de eficiencia y competitividad, que sean autofinanciables y tengan un efecto multiplicador del ingreso nacional, se requiere que se les apoye con adecuados recursos financieros, tecnológicos, administrativos y fiscales que incrementen sus márgenes de recuperación.

La banca comercial y la banca de fomento en el esquema de modernización financiera han reorientado sus objetivos en el financiamiento de desarrollo, para propiciar o fortalecer el desarrolllo de los sectores privado y social.

Nacional Financiera, en su condición de instrumento ejecutor de la política económica del Gobierno Federal, tiene asignada la misión de ser el Banco de Desarrollo orientado a identificar y promover la ejecución de acciones que fortalezca y modernice la distribución eficiente de bienes y servicios, principalmente de las empresas micro, pequeñas y medianas de los sectores privado y social, con especial énfasis en el área de manufacturas y propiciando un desarrollo regional más equilibrado.

El papel fundamental de Nacional Financiera es apoyar a las iniciativas empresariales, para consolidar y modernizar sus actividades productivas. Así la institución apoya a decenas de miles de micro, pequeñas y medianas empresas, en un acto de confianza hacia ellos.

Nacional Financiera respalda a las empresas cubriendo todas las etapas de un proyecto, desde la idea que surge en un estudio de preinversión, hasta la instalación, puesta en marcha y operación de la empresa. Para atender integralmente las decisiones de inversión de los sectores privado y social, además del crédito y aportaciones de capital de riesgo que tradicionalmente ofrece la institución, tiene a disposición una serie de servicios, de los que debe mencionarse sobre todo la creación de nuevos esquemas de garantías con fianza de crédito y fortalecimiento de Nafin como banca de inversión.

Con apoyo en la diversidad de sus programas, la institución cuenta con elementos suficientes para otorgar un paquete de servicios sobre diseño, un "traje a la medida", para proyectos altamente especializados.

Nafin como banca de desarrollo, es considerada una banca de segundo piso, pues trabaja con intermediarios financieros como la banca comercial, factoraje, arrendamiento, etc., ofreciendo esquemas financieros para apoyar a la micro y pequeña industria (las cuales constituyen un 90% de la micro y pequeña industria en el país). Señalando un énfasis especial en 5 sectores :

- Téxtil
- Juguetes
- Muebles
- Artículos deportivos
- Calzado

Nafin tiene como objetivo primordial el contribuir a la reactivación económica del país mediante la canalización de apoyos financieros y técnicos.

Objetivos Básicos :

- Facilitar el acceso al financiamiento de las micro,pequeñas y medianas empresas.
- Prioridad al desarrollo de la industria manufacturera (pues éste ramo es el que más porcentaje tiene en generación de empleos).

- Apoyo a grandes proyectos de empresas que favorescan la articulación de cadenas de micro, pequeñas y medianas empresas de proveedores .

La gestión de Nafin se sustenta en una serie de objetivos como :

- Crear mecanismos alternos de financiamiento en apoyo a la planta productiva.

- Promover el desarrollo en la cultura empresarial mediante acciones de asesoría, capacitación y asistencia técnica (recordemos que anteriormente sólo se otorgaban los recursos, pero ahora además de otorgarlos también se brinda asistencia técnica para su mejor uso, asegurando una rentabilidad de la empresa).

- Desarrollo de actividades de ingeniería financiera y banca de inversión para que accesen las empresas al mercado de valores (creando alianzas estratégicas para que las empresas también tengan oportunidad de exportar).

Nafin apoya a las micro, pequeñas y medianas empresas pertenecientes a los sectores de "Comercio y Servicios" en los estados de menor desarrollo, a fin de aprovechar sus recursos y promover el desarrollo regional (en Baja California Sur, Campeche, Chiapas, Oaxaca, entre otros).

Nafin crea una serie de programas para apoyar y respaldar a las micro, pequeñas y medianas empresas como los siguientes :

- Programa de Garantías,

- Programa de Crédito de primer piso,

- Programa de Aportación Accionaria,

- Programa Extraordinario de Capital de Riesgo,

- Programa de Desarrollo de Proveedores,

- Programa de Empresas Integradoras,

- Programa de Capacitación y Asistencia Técnica,

- Servicios Fiduciarios,

- Banca de Inversión,

entre otros.

Para tener acceso a éstos programas debe ser por medio de alguna Banca Comercial, Uniones de Crédito, Empresas de Factoraje, Arrendadoras, Fideicomisos triple A (AAA), etc.

Nafin maneja escencialmente 2 tipos de crédito: uno para capital de trabajo y otro de tipo refaccionario, ambos pueden liquidarse hasta por 20 años (incluyendo 3 años de gracia) con la aplicación de la tasa TIIE sobre saldos insolutos.

TIIE = Tasa de Interes Interbancaria de Equilibrio.

NOTA: Durante el periodo de gracia no se cobra sobre el capital, pero si sobre los intereses.

Nafin crea una serie de programas que cubren diferentes necesidades como:

* PROMIN (PROGRAMA PARA LA MODERNIZACION INDUSTRIAL)

El objetivo de PROMIN es 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.

Nacional Financiera apoya con recursos de este programa y a traves de los intermediarios financieros a las personas legalmente constituidas como fisicas o morales que desempeñen actividades industriales y de servicios siempre y cuando sean proveedoras de la industria.

Existen diferentes modalidades de apoyo a las empresas :

A. Capital de Trabajo

a. Nóminas
b. Costos, Gastos de Operación
c. Productos
d. Materia Prima

B. Refaccionario

Compra o arrendamiento financiero de maquinaria, equipo y local, así como modificación de instalaciones.

C. Cuasicapital

a. 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.

b. Financiar a inversionistas (Personas Físicas), para que aporten capital o adquieran partes sociales de micro, pequeñas y medianas industrias, con el objetivo de mejorar su estructura financiera.

El objetivo de los estudios y asesorías es el promover y apoyar a la elaboración de estudios y la contratación de asesorías, que fortalezcan técnicamente las decisiones de inversión de proyectos, además de incrementar la capacidad de gestión empresarial.

Se tienen plazos máximos de financiamiento :

- 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 dependeran de la capacidad de pago de las empresas.

Los montos máximos de endeudamiento son:

- Micro $ 1,200.00

- Pequeña $ 12,000.00

- Mediana $ 26,000.00

Las entidades de fomento otorgaban recursos hasta por $ 850 mil pesos.

El monto definitivo dependera de la capacidad de pago de la empresa.

En PROMIN la tasa de interés es : Tasa Nafin = TIIE Libre.

El contenido que debe llevar un proyecto de inversión son :

- Antecedentes del proyecto órigen y/o justificación del proyecto.

- Objetivo y metas del estudio de factibilidad

1. Estudio del mercado y comercialización

2. Estudio de localización

3. Tamaño del proyecto

4. Ingeniería del proyecto

5. Necesidades de inversión

6. Estudios financieros proforma

7. Evaluación económica financiera

8. Conclusiones y recomendaciones

* PROGRAMA DE MODERNIZACION :

Su objetivo es 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 productividad de la oferta de las empresas industriales, comerciales y de servicios del país.

Los proyectos de inversión deberán mostrar su viabilidad técnica, económica y financiera, con tasas internas de retorno económico y financiera superior al 10% para el acceso de respaldo financiero a través del descuento crediticio y del 12% para el caso de respaldo financiero a la aportación accionaria. En ambos casos, el cálculo deberá de efectuarse a precios constantes.

En materia de adquisición de maquinaria se deberá observar los siguientes lineamientos :

- En los contratos cuyo monto fluctúe entre los 3 y 7 millones de dólares, la adjudicación deberá efectuarse sobre las bases de comparar cuando menos tres cotizaciones, incluyendo al menos dos cotizaciones, de proveedores extranjeros de distinto país.

- En los contratos cuyo monto exceda de los 7 millones de dólares, la adjudicación deberá efectuarse conforme a los procedimientos de licitación pública internacional que Nacional Financiera ha acordado con organismos financieros internacionales.

- Las fechas de adquisición de los bienes a financiar deberán de ser anteriores en más de 120 días a la fecha de presentación de la solicitud de respaldo financiero.

Los esquemas de respaldo financiero se referirán a :

- Operaciones de descuento financiero sobre créditos otorgados a empresas por el sistema de intermediación financiera (instituciones de crédito, uniones de crédito, arrendadoras financieras y sociedades de inversión).

- Operaciones de descuento financiero sobre créditos otorgados por las instituciones de crédito a inversionistas mexicanos para efectuar aportaciones de capital en empresas industriales que destinen tales recursos al financimiento de sus procesos de modernización.

Las principales características del financiamiento son :

- Moneda : Nacional o extranjera.

- Monto : El que requiera el proyecto de acuerdo con el porcentaje de participación establecido, en la inteligencia de que :

A. El saldo del respaldo financiero total por empresa no podrá exceder de 15 millones de dólares o su equivalente en moneda nacional.

B. El importe máximo de respaldo para capital de trabajo no será superior a 2.5 millones de dólares o su equivalente en moneda nacional.

- Plazo de Amortización : El plazo de amortización se determinará de acuerdo con el flujo de efectivo de la empresa, en el entendido de que para las inversiones de activos fijos el máximo será de 13 años y para las inversiones de capital de trabajo el máximo sera de 7 años, pudiendo incluir en ambos casos un periodo de gracia hasta de 3 años. En el caso de financiamiento para propósitos de participación accionaria, el plazo fluctuará entre los 3 y 10 años, pudiendo considerarse un periodo de gracia con un máximo de hasta 5 años.

- Formas de amortización : Para operaciones en moneda nacional, los pagos del principal serán mensuales o trimestrales, dependiendo del flujo de efectivo de la empresa, y para los intereses serán mensuales. Para operaciones en moneda extranjera, los pagos del principal e intereses podrán ser mensuales, trimestrales o semestrales, dependiendo de las fuentes de Fondeo de Nacional Financiera. De acuerdo con la necesidad de cada empresa y proyecto, se podrá aplicar esquemas de amortización con pago de capital iguales o consecutivos o pagos a valor presente.

- Tasas de interés : Las tasas de interés y el margen de intermediación serán las que estén en vigor. Los intereses se calcularán sobre saldos insolutos del principal con base en meses calendario con divisor de 360 días (base mixta).

- Comisión de compromiso : La comisión de compromiso aplicable a los saldos no dispuestos, conforme a calendario, será del 1% (uno por ciento) anual.

* PROGRAMA DE DESARROLLO TECNOLOGICO :

Su principal objetivo es el fomentar el desarrollo tecnológico de las empresas mediante el desarrollo de proyectos integrales de inversión para la adaptación de creación de nueva tecnología o de programas permanentes en la industria que la modernice, la integren, la reorientación o incrementen su aprovechamiento y productividad. Para ello inducirá la participación activa de las instituciones financieras del país en el financiamiento integral de proyectos de desarrollo tecnológico viables.

Sus principales funciones son :

- Conceder financiamientos a las instituciones de crédito del país.

- Dar como complemento garantías a los intermediarios que otorguen financiamiento a las empresas.

- Dar su garantía para proteger a las empresas contra los riesgos derivados de la adopción de nuevas tecnologías y prototipos desarrollados en México.

- Fomentar la generación de proyectos que correspondan con el objetivo del programa.

- Promover la estructuración de esquemas integrales de financiamiento que incorporen recursos de Nafin y de otras fuentes.

- Proporcionar capacitación y asistencia técnica en aspectos relacionados con el objetivo del Programa de Desarrollo Tecnológico.

Serán suceptibles de apoyo todas aquellas empresas, institutos o firmas de ingeniería nacionales, sin distinción de tamaño o actividad industrial.

Como alternativa preferente sobre la amortización por montos nominales iguales de capital e intereses sobre saldos insoluto, los pagos podrán fijarse en términos de valor presente, con financiamiento de intereses.

* PROGRAMA DE INFRAESTRUCTURA INDUSTRIAL :

Su objetivo es promover y respaldar el desarrollo de una infraestructura industrial que permita una operación más eficiente de la planta productiva a un mejor equilibrio regional de la actividad económica.

Impulsar la desconcentración de las instalaciones productivas de las áreas urbanas y su reubicación en los parques, conjuntos, puertos y zonas industriales prioritarias.

Los sujetos de respaldo financiero son los gobiernos de los estados y municipios, así como las personas físicas y empresas constituídas bajo la legislación mexicana.

Los inversionistas que canalicen los recursos, a través de las aportaciones accionarias, para financiar inversiones de sus empresas a las que hace referencia el objeto del programa.

Las fechas de adquisición de los bienes a financiar no deberán ser anteriores en más de 120 días a la fecha de la presentación de la solicitud de descuento.

El destino del respaldo financiero es:

- Financiamiento de las inversiones en infraestructura y urbanización de parques, conjuntos, puertos y zonas industriales.

- La construcción, modernización y equipamiento de naves industriales localizadas en algunos de esos parques, etcétera.

- Las inversiones y gastos particulares que se deriven de una relocalización de las instalaciones productivas de una empresa.

- Financiamiento de gastos de capacitación y asistencia técnica, así como estudios y asesorías que se vinculen directamente con el objetivo del programa.
- Financiamiento de la aportación de capital accionario, cuando la empresa destine tales recursos a los enumerados en el programa.

Sus características son :

- Moneda : Nacional o extranjera.

- Monto : El que requiera la inversión de acuerdo con el porcentaje de participación establecido en la inteligencia de que: el saldo del respaldo financiero total de los diferentes programas de Nacional Financiera por empresa no podrá exceder de 15 millones de dólares en moneda nacional.

- Plazo de amortización : Se determinará de acuerdo con el flujo de efectivo de la empresa, en el entendido de que el máximo sera de 13 ños, con un periodo de gracia de hasta 3 años. En el caso de financiamiento para propósitos de aportación accionaria, el plazo fluctuará entre los 3 y 10 años, pudiendo considerarse un periodo de gracia con un máximo de hasta 5 años.

- Formas de amortización : Para operaciones en moneda nacional, los pagos del principal serán mensuales o trimestrales, dependiendo del flujo de efectivo de la empresa, y para los intereses serán mensuales. Para operaciones en moneda extranjera los pagos del principal e intereses podrán ser mensuales, trimestrales o semestrales, dependiendo de las fuentes de fondeo de Nacional Financiera. De acuerdo con las necesidades de cada empresa, se podrán aplicar esquemas de amortización con pagos de capital y consecutivos o pagos a valor presente.

- Tasas de interés : Las tasas de interés y el margen de intermediación serán los que están en vigor. Los intereses se calcularán sobre saldos insolutos del principal, con base en meses calendario con divisor de 360 días (base mixta).

- Comisión de compromiso : La comisión aplicable a los saldos no dispuestos, conforme a calendario convenido, será de 1% (uno por ciento).

* PROGRAMA DE MEJORAMIENTO DEL MEDIO AMBIENTE :

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

Los sujetos de respaldo financiero son las empresas industriales, comerciales y de servicios que efctúen inversiones a las que hace referencia el objetivo del programa.

Los inversionistas mexicanos que canalicen recursos, a través de la aportación de capital para financiar las inversiones de sus empresas a las que hace referencia el objetivo del programa.

Los gobiernos de los estados y municipios, así como las personas físicas.

En los contratos cuyo monto exceda entre los 3 y 7 millones de dólares, la adjudicación deberá efectuarse conforme a los procedimientos de la licitación pública internacional que Nacional Financiera ha acordado con los organismos financieros internacionales.

Las fechas de adquisición de los bienes a financiar no deberán ser anteriores en más de 120 días a la fecha de presentación de la solicitud de respaldo financiero.

El destino del respaldo financiero es :

- Financiamiento de las adquisiciones de maquinaria y equipo, la construcción de obra civil, instalaciones y/o reacondicionamientos, cuyo propósito específico sea el mejoramiento del medio ambiente y la racionalización del consumo de agua y energía .

- Financiamiento de gastos de capacitación y asistencia técnica, así como estudios y asesorías que se vinculen directamente con el objetivo del programa.

- Financiamiento de actividades comerciales de acuerdo al objeto del programa.

- Financiamiento de la aportación de capital accionario, cuando destine tales recursos a los propósitos a que hacen referencia los párrafos anteriores.

Las características son :

- Moneda : Nacional o extranjera.

- Monto : El que requiera la inversión y de acuerdo con el porcentaje de participación establecido, en la inteligencia de que: el saldo de respaldo financiero total de los diferentes programas de Nacional Financiera por empresa no podrá exceder de 15 millones de dólares o su equivalente en moneda nacional.

- Plazo de Amortizaciones: El plazo de amortización se determinará de acuerdo con el flujo de efectivo de la empresa, en el entendido que el máximo será de 13 años, con un periodo de gracia de hasta 3 años. En el caso de financiamiento para propósitos de aportación accionaria, el plazo fluctuará entre los 3 y 10 años, pudiendo considerarse un periodo de gracia con un máximo de 5 años.

- Formas de amortización : Para operaciones en moneda nacional, los pagos del principal serán mensuales o trimestrales, dependiendo del flujo de efectivo de la empresa, y para los intereses serán mensuales. Para operaciones en moneda extranjera los pagos e intereses podrán ser mensuales, trimestrales o semestrales, dependiendo de las fuentes de fondeo de Nacional Financiera. De acuerdo con las nececidades de cada empresa, se podrán aplicar esquemas de amortización con pagos de capital y consecutivos o pagos a valor presente.

- Comisión de compromiso : La comisión aplicable a los saldos no dispuestos, conforme a calendario convenido, será de 1% (uno por ciento) anual.

* PROGRAMA DE ESTUDIOS Y ASESORIAS :

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

Son sujetos de respaldo financiero los gobiernos estatales y municipales, así como las personas físicas y las empresas constituídas bajo la legislación mexicana.

La elaboración de estudios que puedan contribuir al logro de :

- El incremento de la competitividad de empresas industriales, comerciales y de servicios del país.
- La creación de fuentes permanentes de empleo productivo sobre todo en los estratos de menores ingresos de la población.
- El aumento de la oferta de bienes de consumo básico.
- El fortalecimiento de la infraestructura industrial y de la desconcentración de las instalaciones productivas de las áreas urbanas hacia los parques industriales y zonas prioritarias.
- El mejoramiento del medio ambiente, la reducción de los efectos contaminantes de la producción, así como el consumo de agua y energía.
- El fortalecimiento de la capacidad nacional de investigación y desarrollo tecnológico.

Las características son :

- Moneda: Nacional o extranjera.
- Destino : La contratación de estudios y asesorías.
- Monto : Con recursos del programa se podrá financiar hasta 80 % del costo total del estudio o la asesoría. Tanto el intermediario financiero como las empresas deberán participar, cada uno por lo menos con el 10 % del costo del estudio o la asesoría. (1).

CUADRO SINOPTICO DE NAFIN

INSTRUMENTO	OBJETIVO	MONTO	PLAZO	TASA INTERES
PROMIN (Programa para la modernización industrial).	Apoyar Proyectos de Inversión de las empresas micro, pequeñas y medianas del sector manufacturero.	Micro $ 1,200.00 Pequeña $ 12,000.00 Mediana $ 26,000.00 Las entidades de fomento otorgan recursos hasta por 850 mil pesos dependiendo de la capacidad de pago de la empresa.	El plazo se establecerá dependiendo del tipo de proyecto y de la liquidez que muestre el mismo.	Se aplicará la tasa NAFIN que es equivalente a la TIIE (tasa de interés interbancaria de equilibrio).
Programa de Modernización.	Promover y proporcionar respaldo financiero a las acciones empresariales de inversión que aumente el nivel de eficiencia productiva y el incremento de la productividad de las empresas.	El que requiera el proyecto de acuerdo con el porcentaje de participación establecido.	De acuerdo al flujo de efectivo que muestre y en el entendido de que para Activo fijo 13 años, Capital de Trabajo 7 años con un periodo de gracia de 3 años y para financiamientos de participación accionaria 3 y 10 años con un periodo de gracia de 5 años.	La tasa de interés y el margen de intermediación que estén en vigor, los intereses se calcularán sobre los saldos insolutos.
Programa de Desarrollo Tecnológico	Fomentar el desarrollo tecnológico de las empresas mediante el desarrollo de proyectos integrales de inversión.	El que requiera el proyecto de acuerdo con las características del mismo.	Depende de la capacidad de pago del solicitante.	Se aplicará la tasa NAFIN que es equivalente a la TIIE (tasa de interés interbancaria de equilibrio).

Continuación del Cuadro Sinóptico de NAFIN

INSTRUMENTO	OBJETIVO	MONTO	PLAZO	TASA INTERES
Programa de Infraestructura Industrial.	Promover y respaldar el desarrollo de una infraestructura industrial que permita una operación más eficiente de la planta productiva o un equilibrio en la actividad económica.	El que requiera la inversión de acuerdo con el porcentaje de participación establecido.	De acuerdo al flujo de efectivo que muestre y en el entendido de que para: Activo Fijo 13 años, Capital de Trabajo 7 años con un periodo de gracia de 3 años y para financiamiento para participación accionaria 3 y 10 años con periodo de gracia de 5 años.	La tasa de interés y el margen de intermediación serán los que estén en vigor, los intereses se calcularán sobre saldos insolutos.
Programa de Mejoramiento del Mdeio Ambiente.	Promover y proporcionar el respaldo financiero a las acciones empresariales de inversión que contribuyan al mejoramiento del medio ambiente y a la racionalización del consumo de la energía.	El que requiera la inversión de acuerdo con el porcentaje de participación establecido.	Para operaciones en Moneda Nacional los pagos del principal serán mensuales o trimestrales dependiendo del flujo de efectivo y para los intereses serán mensuales. En Moneda Extranjera el pago del principal será similar al de operaciones en Moneda Nacional y los intereses podrán ser mensuales, trimestrales o semestrales dependiendo de las fuentes del Fondo deNAFIN. Así también se establecerán plazos diferentes de amortización dependiendo de las necesidades de cada empresa.	La tasa de interés y el margen de intermediación serán los que estén en vigor, los interese se calcularán sobre saldos insolutos.
Programas de Estudios y Asesorías.	Promover y respaldar la elaboración de estudios y contratación de asesorías.	Con recursos del programa se podrá financiar hasta el 80 % del costo total del estudio o asesoría.	Dependiendo el lapso de duración de la asesoría o estudio.	La tasa de interés y el margen de intermediación serán los que estén vigentes, los intereses se calcularán sobre los saldos insolutos.

* NOTA: Estos datos fueron obtenidos en Julio de 1997.

(1) Nacional Financiera (NAFIN). "Programas de Financiamiento 1997".
Calle Isabel La Católica No. 51 Planta Baja y Mezzanine, Col. Centro.

B. CIMO (CALIDAD INTEGRAL Y MODERNIZACION).

CIMO es el Programa de Calidad Integral y Modernización de la Secretaría del Trabajo y Previsión Social que apoya una estrategia viable para que las micro, pequeñas y medianas empresas logren hacer frente a los desafíos del nuevo contexto económico internacional.

Esta estrategia es el desarrollo de su personal y de un esquema de mejoramiento de la calidad a la medida de las necesidades de la empresa.

CIMO es un programa que opera a tráves de la UPC, Unidades Promotoras de la Capacitación, ubicadas en localidades del país, las cuales establecen relaciones directas con las empresas.

En este programa se generan acciones de mejora para las empresas y capacitación para los trabajadores, con participación para los trabajadores, con participación activa de las propias empresas y de acuerdo a las necesidades específicas de cada una de ellas.

Todo esto con el fin de hacer posible su permanencia y desarrollo en el mercado, elevar su productividad, mantener o ampliar oportunidades de empleo.

El Programa de CIMO tiene Unidades Promotoras de Capacitación en distintas partes de la República. Para contar con el apoyo del programa, las micro, pequeñas y medianas empresas deben de dirigirse a la UPC de sus localidades.

Funcionan a partir de la integración de un Comité Ejecutivo Local, formado por los representantes de los organismos empresariales locales, STPS y la propia Unidad Promotora.

CIMO propicia el desarrollo personal y el mejoramiento de la calidad, productividad y competitividad en las empresas, apoyando:

- Capacitación
- Información Especializada
- Consultoría de Procesos
- Agrupación de Empresas.

Los servicios integrados de CIMO abarcan las siguientes áreas de apoyo:

- Capacitación, para desarrollar recursos humanos de todos los niveles y de las distintas áreas de las empresas.
- Consultoría, para que en una forma participativa, se elabore un diagnóstico de la empresa y un plan de acción para superar sus problemas.
- Información Especializada, mediante la cual se enlaza a las empresas con centros de información industrial para facilitar una mejor toma de decisiones.
- De igual forma CIMO enlaza a las empresas con servicios de asistencia técnica y entidades de apoyo financiero.

CIMO también fomenta la agrupación de empresas:

- de la misma rama,
- que tengan interés por algún tema específico,
- que sean proveedores de una misma empresa,
- que sean usuarias de productos o servicios de un mismo proveedor.

Con la agrupación se pretende fomentar:

a) El desarrollo de la empresa tanto a nivel laboral como tecnológico para:
   - Alcanzar los niveles de capacitación, calidad y productividad que se requieren actualmente.
b) La optimización comercial para:
   - Realizar compras en común.
   - Abrir mercados internos y de exportación.

Los esquemas de apoyo del Programa CIMO 3 que entra en vigor a partir del 16 de Julio de 1997 son:

INSTRUMENTO	OBJETIVO	MONTO
Microempresa: Capacitación y Consultoría de Procesos	Propicia el desarrollo personal y el mejoramiento de la calidad productiva y competitiva de las empresas.	Capacitación en un 70 % y la Consultoría de Procesos en un 70 % también.
Pequeña y Mediana Empresas: Capacitación y Consultoría de Procesos.	Propicia el desarrollo personal y el mejoramiento de la calidad productiva y competitiva de las empresas.	Capacitación en un 35 % y la Consultoría de Procesos en un 50 %.

El trámite a realizar es presentar una carta donde se exponga el problema y hacer la petición de servicio; se tendrá una respuesta casi inmediata de 1 a 2 días, si la persona pide sólo el servicio con personal, pero si ya lo tiene y lo que desea es sólo el financiamiento tendrá respuesta 10 días máximo.

El pago al personal de CIMO se hará al final de la asesoría y tardará en cobrarlo de 30 a 45 días, sólo la parte proporcional del financiamiento. El empresario lo hará de acuerdo con el servidor.

CIMO realiza un estudio llamado FODA, el cual es un análisis de la empresa en base a sus fortalezas y debilidades, y sus ventajas hacia el exterior en cuanto a sus amenazas y debilidades (2).

(2) CAMARA NACIONAL DE LA INDUSTRIA DE LA TRANSFORMACION (CANACINTRA)
" Programas de Apoyo CIMO - 1997 " Av. Sn. Antonio No. 256, Col. Ampliación Napoles.

C. BANRURAL (BANCO NACIONAL DE CREDITO RURAL, S.N.C.).

Es una institución de crédito ubicada como Banca de Desarrollo, se encarga de brindar el apoyo financiero y técnico a todo tipo de proyectos pero que sean implantados en zonas rurales particularmente.

BANRURAL se apoya de otras fuentes de financiamiento para poder brindar un mejor servicio, algunas son:

* FIRCO (Fideicomiso de Riesgo Compartido),
* FIFOMIN (Fideicomiso de Fondo Minero),
* BNCI (Banco Nacional del Comercio Interior),
* FONATUR (Fondo Nacional para el Turismo),
* BANCOMEXT (Banco Nacional del Comercio Exterior),
* FIRA (Fideicomiso Instituído en Relación con la Agricultura) y
* NAFIN (Nacional Financiera).

BANRURAL ofrece los siguientes tipos de crédito:

- De Descuento Mercántil: aquel que se usa para asegurar bienes para reventa a cambio de una promesa de pago en un tiempo futuro específico, ya el descuento es una deducción de la lista de precios deducido a todos los clientes de una determinada clase, sin tomar en cuenta el tiempo de pago.

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

- Prendario: consiste en proporcionar recursos a una persona equivalente a un porcentaje de valor comercial del bien que se entrega en garantía. Se utiliza para comprar materias primas o productos determinados. Es necesaria la participación de una almacenadora en donde estén las existencias, ésta expide certificados de depósito y bonos de prenda con un valor determinado. Estos certificados se negocían en la institución de crédito en donde se toma al 70 % de su valor para darle el préstamo.

- Con Garantía: como su nombre lo dice, éste tipo de préstamos son asegurados con garantías que respaldan el mismo. Además de firmar un pagaré, el prestatario deposita con el prestador algo que pueda ser fácilmente convertido en dinero en efectivo, su valor normalmente excede al monto del préstamo.

- De Avío: es una operación de crédito con destino y garantía específica para la adquisición de activos circulantes, con los que se apoya el ciclo productivo de las personas dedicadas a la industria, ganadería o agricultura, y por consecuencia no se aplica a actividades comerciales.

- Refaccionario: se utiliza para la compra de maquinaria y equipo, matrices y moldes, construcciones, ampliación y modificación de nuevos industriales.

- Cartas de Crédito: es el documento por el cual la persona que lo expide (dador) ruega a otra (pagador) que entregue a una tercera cuyo nombre se consigna en el texto del documento (tomador) una cantidad fija o varias cantidades indeterminadas, pero comprendidas en un máximo cuyo límite debe señalarse.

- De Cuenta Corriente: es la línea de crédito que se establece en favor del acreditado para que pueda disponer de recursos dentro de la vigencia del contrato y con un límite autorizado. El cliente puede reembolsar, parcial o totalmente, lo que haya utilizado, y puede también, mientrás el contrato no concluya, volver a utilizar el saldo que le quede disponible.

- Entre otros (3) y (4).

Para poder tener acceso a los créditos antes mencionados. las personas físicas y morales deberán cumplir con los siguientes requisitos:

a) Documentación requerida para análisis de solicitud de Créditos Avíos y Refaccionarios:

- Solicitud de crédito por escrito, exponiendo monto solicitado, monto de la inversión, destino y experiencia.

- Apertura de una cuenta en servicios bancarios BANRURAL.

- Documentación financiera actual: para pequeños productores agrícolas el Estado de Ingresos y Egresos y la Relación Patrimonial; para medianos y grandes empresarios agropecuarios el Balance General (históricos 2 años), el Estado de Resultados (históricos 2 años) y la Relación de Patrimonial.

- Documentación Legal: para personas físicas acta de nacimiento, acta de divorcio en caso de ser divorciado, copia de escritura pública, libertad de gravamen (original y que no exceda de treinta días de expedida) y el recibo de pago del impuesto predial (el del año en curso); para las personas morales el acta constitutiva debídamente inscrita en el R.P.P. y el poder notarial del representante legal.

- Documentación Técnica Financiera del proyecto: en Créditos Refaccionarios la descripción del Proyecto de Inversión, el Presupuesto de Inversión (acompañado de las respectivas cotizaciones), Calendario de Inversión, datos técnicos, descripción del mercado y canales de comercialización del Proyecto, descripción del Proceso Productivo, desgloce de Ingresos y Egresos del Proyecto, Flujo de Efectivo, Balance General y Estado de Resultados Proforma; para Créditos Avíos Agropecuarios el paquete tecnológico, desgloce de ingresos y egresos y los canales de comercialización a utilizar.

- Otros: como comprobantes de domicilio, avalúo bancario (realizado por BANRURAL), cartas de recomendación comerciales y/o bancarias, Seguro Agropecuario (*).

- Comisiones y Servicios: Servicios de avalúo e investigación crediticia; y comisiones por apertura de crédito.

(*) Es necesario que el solicitante al crédito, una vez que haya sido autorizado su proyecto, se comprometa a tramitar un seguro del mismo, asegurando así su capacidad de pago.

b) Documentación requerida para análisis de solicitud de Créditos Comerciales:

- Solicitud de Crédito por escrito, exponiendo monto solicitado, monto de la inversión, destino y experiencia.

- Apertura de una cuenta en servicios bancarios BANRURAL,

- Documentación Financiera Actual: para pequeñas empresas el Estado de Ingresos y Egresos, la Relación Patrimonial, los Inventarios y la Relación de Proveedores; para medianas y grandes empresas el Balance General (histórico 2 años, auditados en casos que lo ameriten), Estados de Resultados (históricos 2 años), Relación Patrimonial, la Relación de Inventarios, la Relación de los Principales Clientes y Proveedores, copia de la última declaración ante Hacienda y copia del R.F.C.

- Documentación Legal: para personas físicas el acta de nacimiento, acta de matrimonio, acta de divorcio en

(3) NACIONAL FINANCIERA (NAFIN) Instituto Mexicano de Ejecutivos de Finanzas, A.C. " Fuentes de Financiamiento ", Capítulo II. México, Edit. NAFIN S.N.C., 1992.

(4) ETTINGER, Richard P., " Crédito y Cobranzas " , México, Edit. CECSA, 1981. (5a ed.).

caso de ser divorciado. copia de escritura pública, libertad de gravamen (original y que no exceda de 30 días de expedida). recibo de pago del impuesto predial (el del año en curso) y el comprobante de Hacienda: para las personas morales el acta constitutiva debidamente inscrita en el R.P.P. y el poder notarial del representante legal.

- Documentación Técnica Financiera del Proyecto: descripción del Proyecto de Inversión, el Presupuesto de Inversión (acompañado de las respectivas cotizaciones), el Calendario de Inversión, datos técnicos, descripción del mercado y de los canales de comercialización del proyecto, descripción del Proceso Productivo, desgloce de Ingresos y Egresos del Proyecto, Flujo de Efectivo, Balance General y Estado de Resultados Proforma.

- Otras: como el comprobante de domicilio, avalúo bancario (realizado por BANRURAL), cartas de recomendación comerciales y/o bancarias, aseguramiento (*), 20 % de aportación del solicitante del Proyecto de Inversión, como participación.

(*) Es necesario que el solicitante del crédito, una vez que haya sido autorizado su proyecto, se comprometa a tramitar el seguro del mismo, asegurando su capacidad de pago.

Una vez que se cumple con todos los requisitos se comienza a gestionar la autorización del crédito, con una duración de un mes o mes y medio su aceptación. Durante este lapso el Proyecto de Inversión pasa al Departamento de Asesoría Técnica donde se procede a evaluar su rentabilidad y riesgo; si es aceptado se comienzan a realizar una serie de inspecciones oculares a las instalaciones o lugares preestablecidos por el solicitante para constatar la veracidad de las situaciones planteadas. Una vez que se ha aceptado el proyecto y se ha realizado la revisión pertinente se establecen los plazos y tasas de interés que ofrece la institución para el proyecto; estos plazos y tasas varían de acuerdo a cada proyecto pues se basa en la capacidad de pago que ofrezca el proyecto y el solicitante.

Las tasas que se establezcan para créditos comerciales serán similares a los de NAFIN, ya que es la institución en la que más se apoya BANRURAL, para otros tipos de créditos manejan normalmente la TIIE (tasa de interés interbancaria de equilibrio) más cuatro puntos porcentuales o la de los CETES al 100 % (5).

(5) BANCO NACIONAL DE CREDITO RURAL, S.N.C. (BANRURAL), " Programas de Financiamiento 1997 ". Segunda Cerrada de Bravo, Col. Centro, Texcoco., Estado de México.

D. BANCOMEXT (BANCO NACIONAL DE COMERCIO EXTERIOR).

El Banco Nacional de Comercio Exterior. S.N.C. (BANCOMEXT). en su calidad de banca de desarrollo, tiene como principal objetivo el apoyar al sector exportador del país mediante la promoción y el financiamiento de las actividades de los sectores que participan en las exportaciones del país. Asimismo, para complementar el esfuerzo que éstos realizan para ingresar a los mercados internacionales y mantener su permanencia que coadyuven al éxito de sus actividades.

BANCOMEXT apoya a todas aquellas empresas que tengan capacidad de exportación independientemente de su tamaño, el cual lo clasifica de la siguiente manera :

TAMAÑO	PERSONAL OCUPADO	VENTAS ANUALES (ULTIMO EJERCICIO FISCAL O PROYECCION A 12 MESES
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
GRANDE EMPRESA	MAS DE 250	MAS DE $ 34,000,000

NOTA : Datos obtenidos en Julio de 1997.

Con el propósito de apoyar a un universo más amplio de expoprtadores, el BANCOMEXT intensificó su relación con los intermediarios financieros, tanto bancarios como no bancarios, para avanzar en el proceso de dispersión del crédito, abarcar a la pequeña y mediana empresa y aprovechar tanto la infraestructura como la especialización de dichos intermediarios.

No obstante lo anterior, y procurando en todo momento que el exportador reciba oportunamente el apoyo, BANCOMEXT también opera como banca de primer piso, y efectúa una constante simplificación de los productos financieros para entender las necesidades que se detectan en el mercado.

Son susceptibles de apoyo financiero las empresas o los proyectos establecidos en el país, viables y rentables, productores de bienes o servicios no petroleros, generadores de divisas, directa o indirectamente y con potencial exportador, así como importadores de insumos básicos.

Se considera exportadora indirecta a la empresa que presta servicios o suministra insumos, partes, componentes, empaques, embalajes o bienes terminados a exportadores finales.

Los sectores apoyables son el de manufacturas y el de servicios, minerometalúrgicos, agropecuario y agroindustrial, pesca y turismo.

El BANCOMEXT brinda sus apoyos a las actividades siguientes : ciclo productivo y ventas de exportación de corto y largo plazo; la ampliación, modernización y equipamiento de la planta productiva nacional; la consolidación y fortalecimiento financiero de las empresas y las acciones promocionales encaminadas a incrementar y consolidar la presencia de los bienes y servicios mexicanos en los mercados internacionales.

Los créditos se otorgan conforme a las características de cada etapa o actividad. Pueden concederse en dólares y/o moneda nacional, en el entendido de que, previa consulta con el BANCOMEXT, se pueden obtener créditos en otras divisas.

* Bienes y servicios apoyables :

Bienes y servicios no petroleros, en el entendido de que el apoyo al ciclo productivo y a las ventas se otorga cuando se producen y/o comercializan bienes y servicios que cuentan con un grado de integración

nacional o generan un ingreso neto de divisas mínimo de 30 %, respectivamente. De lo contrario, el apoyo se otorga únicamente sobre la parte mexicana.

Asimismo, se financia la importación de materias primas, partes, componentes, refacciones, empaques y embalajes que se incorporan a bienes de exportación directa e indirecta; también la compra de maquinaria y equipo nacional o de cualquier parte del mundo, así como la importación de insumos básicos.

El BANCOMEXT cuenta con un esquema integral de garantías de crédito para proteger a las empresas mexicanas y a los intermediarios financieros de los riesgos a que se encuentran expuestos en sus actividades de comercio exterior.

Los compromisos del beneficiario son :

- Mantener a disposición del BANCOMEXT y del intermediario, en su caso, la documentación comprobatoria del crédito.

- Aplicar los recursos al destino especificado en cada producto financiero.

- No exceder los montos máximos de responsabilidad por empresa establecidos por cada producto financiero.
- No duplicar el fondeo de las operaciones en otras fuentes de recursos.

Las tasas de interés, comisiones y primas se aplicarán las vigentes al momento de llevar a cabo la operación. En el caso de las tasas de interés, se cuenta con un programa de incentivos que opera con base en la calificación financiera y crediticia del solicitante.

Para obtener los apoyos para las operaciones de preexportación, las empresas del sector turismo deberán presentar al centro BANCOMEXT correspondiente la documentación soporte de cada operación.

Se apoya la producción, acopio y existencia de bienes terminados o la prestación de servicios, así como mantenimiento estratégico de existencias de materias primas. En este apartado se encuentra comprendido el mecanismo de Tarjeta Exporta.

Importación de insumos : materias primas, partes, componentes, empaques, embalajes, refacciones y materiales auxiliares que se incorporen a bienes de exportación directa o indirecta, mediante mecanismos de " desembolso " y " reembolso ".

Adquisición de productos básicos de Estados Unidos y Canadá por medio de las líneas de crédito de importación garantizadas por la Commodity Credit Corporation (CCC) y la Export Development Corporation (EDC).

Moneda : dólares estadounidenses para exportadores directos, y moneda nacional para exportadores indirectos. Si éstos cuentan con facturas denominadas en dólares o con soporte de cobertura cambiaria, pueden solicitar el apoyo en dólares, previa consulta con el BANCOMEXT.

El porcentaje de financiamiento es hasta de 100 % del precio de venta de los bienes y servicios de exportación directa o indirecta de los insumos exportados, con los siguientes plazos :

- Hasta 180 días, para los sectores de manufacturas y servicios, minerometalúrgicos y turismo, así como para la importación de insumos.

- Hasta 360 días, para los sectores agropecuarios y pesca, bienes de capital, editorial, jugos concentrados y aceites esenciales de cítricos, así como para las importaciones al amparo de las líneas de CCC y de la EDC.

En los plazos mayores hará una revisión caso por caso. El plazo se contará a partir de la fecha en que el BANCOMEXT realice el desembolso.

Las amortizaciones serán una sola al vencimiento ; las comisiones serán de disposición, la de cartas de crédito para la importación de insumos y en su caso la que determine la fuente de recursos.

Son susceptibles de recibir apoyo las ventas al exterior de corto plazo, tanto directas como indirectas. La moneda, dólares para ventas de exportación y nuevos pesos para ventas de exportadores indirectos.

Si el exportador indirecto factura en dólares o en cuenta con el soporte de cobertura bancaria, puede recibir apoyos en ésta moneda, previa consulta con el BANCOMEXT.

El porcentaje de financiamiento es hasta 100 % del valor de factura de los bienes y servicios exportados durante el mes anterior a la fecha de presentación de la operación a descuento, de la aceptación bancaria, carta de crédito o documentación soporte. El plazo es hasta de 180 días, contados a partir de la fecha de descuento de la operación, o bien de la fecha de embarque cuando se trata de aceptación bancaria o carta de crédito, de acuerdo con la vigencia de estos documentos. Tratándose de bienes intermedios o de capital que requieran consulta en el centro BANCOMEXT respectivo. Las amortizaciones será una sola al vencimiento.

* Unidades de equipo importadas :

- Importaciones de Estados Unidos (por medio de Eximbank), adquisición de maquinaria y equipo, nuevos o usados y con un grado de integración nacional (GIN) mínimo de 50 %, cuyo pago se haya pactado con financiamiento de las líneas de crédito de importación garantizadas por el Eximbank, en la modalidad de " reembolso " de facturas cuyo conocimiento de embarque tenga hasta 150 días, o bien de " desembolso " por medio de carta de crédito comercial irrevocable (CCI), con base en las líneas de crédito de importación que el BANCOMEXT ha establecido con instituciones financieras internacionales y para lo cual los bancos mexicanos establecen directamente la CCI.

- Importaciones de otros países, adquisición de maquinaria y equipo, nuevos y cuyo pago se haya pactado con financiamiento de las líneas de importación garantizadas por Eximbank de los países correspondientes, en la modalidad de " desembolso " por medio de CCI. La moneda será :

-- Dólares, nuevos pesos o moneda del país de origen de la importación, para empresas generadoras de divisas.

-- Moneda nacional para empresas que no generan divisas.

El monto máximo de financiamiento será hasta del 85 % del valor de la factura de la unidad. En el caso de importaciones de los Estados Unidos el monto por operación va de 50,000 hasta 5 millones de dólares y para importaciones a otros países el que indique la fuente de recursos.

El plazo será hasta de 5 años, a partir de la fecha de negociación la CCI, o bien de la presentación de la operación. Las amortizaciones serán semestrales en créditos otorgados en dólares o en la moneda del país de origen, o trimestrales en moneda nacional, sucesivas o por igual valor de capital, de acuerdo con los lineamientos que establezca el BANCOMEXT . Las comisisones serán las de las cartas de crédito o pago directo al proveedor, en el caso de las importaciones en la modalidad de desembolso y las que aplique la fuente de recursos.

* Proyectos de inversión :

- Construcción, equipamiento, ampliación, modernización, desconcentración, reubicación o adquisición de instalaciones productivas.

- Desarrollo tecnológico y diseño.
- Desarrollos inmobiliarios industriales y de servicios.

- Construcción de parques industriales y su infraestructura.

- Infraestructura de megaproyectos turísticos o superestructura de unidades de tiempo completo.

La moneda será en dólares para exportadores directos y moneda nacional para exportadores indirectos. Cuando éstos cuenten con facturas de venta denominados en dólares, o bien con el soporte de cobertura cambiaría, podrán recibir apoyos en dicha divisa.

El porcentaje de financiamiento será del 70 % del valor de la inversión. El beneficiario debe aportar cuando menos 30 % de la inversión y demostrar que cuenta con capital de trabajo para operar el proyecto; el plazo se determinará en cada caso, a partir del flujo esperado y de la fuente de recursos, las amortizaciones serán mensuales, trimestrales, semestrales o anuales, o bien conforme a un calendario de pagos que se determine en función a los flujos de efectivo del proyecto y las comisiones serán por saldos programados no dispuestos.

* Consolidación financiera :

Es la reestructuración de pasivos de créditos onerosos otorgados por instituciones de créditos intermediarias. Se pueden incluir amortizaciones o créditos vencidos, integrados por el capital más intereses normales devengados no pagados, sin considerar intereses moratorios.

La moneda será en dólares, moneda nacional o mezcla de monedas (es decir dólares y moneda nacional), el porcentaje de financiamiento será hasta del 100 % del monto a reestructurar; el plazo será en función del flujo de recursos esperados y las amortizaciones serán mensuales, trimestrales, semestrales, anuales, o de acuerdo con el calendario de pagos determinados en función de los flujos de efectivo de la empresa.

NOTA : La mezcla de monedas consiste en el manejo simultáneo de moneda nacional y dólares en determinada operación, tomando en cuenta que al momento de cumplir con el pago se realizará con el tipo de cambio a esa fecha.

Casi el 70 % del Comercio Exterior en México se realiza con los Estados Unidos, y parte muy importante del comercio realizado con Europa, Asia y Latinoamérica es en dólares. Por el bajo riesgo como conveniencia, muchos mexicanos que invierten o que solicitan préstamos en instrumentos ajenos al peso, eligen las denominaciones en dólares.

La prohibición de liquidar transacciones en pesos de México ha dividido las operaciones del peso contra divisas diferentes al dólar en dos partes : peso / dólar y dólar / otra moneda.

En 1985, después de una serie de ataques especulativos contra el peso, se creyó que la participación de los bancos extranjeros en el mercado cambiario peso / dólar era estabilizadora y obstruía el desarrollo de un mercado líquido de peso / dólar en el país. Como resultado de lo anterior, el 5 de noviembre de 1985, las autoridades mexicanas decretaron la prohibición de liquidaciones en pesos fuera de México. Por lo tanto, las operaciones con divisas distintas al dólar con pesos se divide en dos pasos realizadas en dos mercados : el del peso / dólar y el mercado dólar / otras divisas. (6)

* Acciones promocionales :

Se financian acciones y actividades dirigidas a promover, difundir y comercializar productos y servicios mexicanos, con el propósito de iniciar y/o aumentar exportaciones, así como consolidar su permanencia en los mercados internacionales y, en su caso, realizar inversiones en capacitación del recurso humano.

(6)MANSELL Carstens, Catherine. " Las Nuevas Finanzas en México "
México, Edit. Milenio, S.A. de C.V. , 1996.

La moneda será en dólares o moneda nacional; el porcentaje de financiamiento será del 85 % de los gastos, el plazo será hasta de 5 años, a partir de la fecha de presentación de la operación a descuento, y hasta un año, en caso de apoyo a los fondos mixtos de promoción turística; las amortizaciones serán mensuales o trimestrales, sucesivas y por igual valor de capital y las comisiones de apertura.

* Inversiones accionarias :

Se financian a personas físicas o morales para la aportación al capital social de empresas, así como para empresas comercializadoras proveedoras de insumos que se incorporen a bienes y/o servicios de exportación, directos e indirectos, ubicadas en el país o en el extranjero.

La moneda será nacional; el porcentaje de financiamiento será hasta del 50 % del monto de la operación, el ejercicio del crédito será en función del flujo de recursos esperado; las amortizaciones serán mensuales, trimestrales, semestrales o anuales, o conforme al calendario de pagos que se fije en función del flujo de recursos esperados.

* Garantía contractual :

Mediante este esquema se podrá financiar la emisión de cartas de garantía usuales en el comercio exterior.

La moneda será en dólares o moneda nacional, dependiendo del monto en que se estableció la carta; el porcentaje de financiamiento será hasta del 100 % del monto de la carta garantía; el plazo se determinará caso por caso, en función del flujo de efectivo; las amortizaciones serán mensuales o trimestrales, sucesivas y por igual valor de capital y las comisiones las que fije el BANCOMEXT o bien la fuente de recursos.

* Garantías :

- Garantía de preembarque : Con esta garantía se protege al exportador contra la pérdida neta ocasionada por la imposibilidad de exportar los bienes como consecuencia de riesgos (político, catastrófico y comercial) en el país del importador a los que se encuentra expuesto durante el proceso productivo de su oferta exportable.

A los intermediarios financieros se les protege contra la falta de pago de sus acreditados como consecuencia de la configuración de riesgos de carácter comercial.

La base garantizable es el equivalente al costo directo de producción de los bienes que se exportarán. En el caso de los intermediarios financieros, el monto del crédito más los intereses ordinarios que en su caso se generen. La cobertura será hasta del 90 % de la base garantizable.

-Garantía de preentrega : Con esta garantía se cubre al exportador mexicano contra los riesgos de tipo político, catastrófico y comercial que enfrenta el país importador durante la fase de ejecución de la obra o de la presentación de los servicios.

La base garantizable es el monto que resulte de sumar la factura de materiales, el pago de servicios, honorarios y salarios en México y en el extranjero, así como el valor de depreciación y amortización de activos fijos, menos cualquier cantidad que el exportador hubiere recibido por concepto de anticipos, de avance de obra o de la prestación de los servicios. La cobertura será del 90 % de la base garantizable.

- Garantía de postembarque : Se garantiza al exportador o a la institución de crédito intermediaria contra los riesgos de tipo político y catastrófico a los que se encuentra expuesto en el país importador durante la fase de la venta al exterior.

La base garantizable será el monto de crédito más sus intereses ordinarios en caso de que la garantía se otorgue en favor del banco comercial. o bien el valor de factura de los bienes que se exportarán en caso de que la garantía se otorgue a favor de la empresa exportadora . La cobertura será hasta de un 90 % de la base garantizable.

- Garantía de postentrega : La garantía cubre al exportador o a la institución de crédito intermediaria contra los riesgos de tipo político y catastrófico al concluir la fase de estimación o certificación de la obra o la presentación de servicios.

La base garantizable será el monto del crédito, más los intereses ordinarios cuando la garantía se otorgue a favor de un banco comercial, o el valor de factura de los servicios que se exportarán en el caso de que la garantía se otorgue a favor de una empresa exportadora. La cobertura será hasta de un 90 % de la base garantizable.

A) . Formas de pago :

Sin duda uno de los puntos clave para el éxito de las operaciones de comercio internacional es el elegir la forma más adecuada para recibir o efectuar los pagos en las transacciones comerciales. Por lo general los participantes en una operación de este tipo se encuentran en países diferentes y por lo mismo pueden presentarse grandes diferencias. Una de ellas es el cuerpo legal que regula el comercio internacional en los respectivos países de las partes.

Asimismo, se deben considerar otros aspectos que pueden influir en forma negativa en las transacciones si no se utiliza una forma de pago adecuada, por ejemplo embarcar las mercancías a una empresa en el extranjero sobre la que se carecen de referencias, aceptándose sólo el compromiso de ésta, a veces vía telefónica, de que enviará el pago correspondiente en cuanto reciba el pedido en su fábrica o bodega.

También es pertinente mencionar que la forma y el plazo de los pagos es uno de los varios acuerdos que deben negociarse para concretar una venta en los mercados internacionales. En el comercio internacional se cuenta con varias formas para realizar las negociaciones. Como las que a continuación se mencionan :

a). Cheques

No es raro que algunas operaciones de comercio internacional se convengan en que los pagos se efectúen con cheques, pues se tiene la confianza de que se cobrarán fácilmente. Sin embargo, aveces sucede que el banco no lo pague por diversos motivos, como la falta de fondos para cubrir la cantidad establecida en esos documentos. Aveces las personas que reciben cheques con cargo a bancos extranjeros no pueden estar seguros si la cuenta que lo respalda existe o tiene fondos. Si el exportador decide aceptar esta forma de pago, deberá prestar mucha atención a lo siguiente :

- Que el nombre del beneficiario se anote correctamente.

- Que las cantidades anotadas con número y con letra coincidan.

- Que el documento no presente enmendaduras o alteraciones.

b). Giro bancario

Se define como un título de crédito nominal, en virtud de que debe expedirse invariablemente a nombre de una persona física o de una empresa, pues no existen giros al portador. Esta forma de pago tiene gran aceptación en el comercio internacional, ya que se puede emitir giros en cualquier divisa, además no es necesario tener cuenta con ningún banco. En México esta forma de pago se tramita en cualquier banco. Así, el comprador debe solicitar la venta de un giro internacional donde se indique el importe, la divisa y la plaza

donde radica el beneficiario. Estos documentos también se caracterizan por su negociabilidad restringida, ya que los bancos sólo reciben para abono en cuenta. Por ello el beneficiario no recibe efectivo y se le exige identificarse a satisfacción de las instituciones, no se permite que se endose a terceros. Quien pretenda vender sus productos con ésta modalidad de pago deberá investigar si el banco con el que opera el deudor (importador) puede emitir giros con cargo al banco que atiende al acreedor (exportador).

c). Orden de pago

Para utilizarla es necesario que el beneficiario, por lo general el exportador, posea una cuenta bancaria a fin de que los fondos se abonen precisamente en esa cuenta. Las partes que intervienen en este tipo de operaciones son : ordenante, beneficiario, banco ordenante y banco pagador. El ordenante (importador) es quien inicia los trámites en un banco de su localidad, preferentemente con el cual normalmente realiza sus operaciones.

d). Cobranzas bancarias internacionales

Pueden emplear éste servicio el cual ofrecen los bancos para gestionar aquéllas a su nombre.

El solicitante (exportador) acude a un banco, generalmente de su localidad y solicita el servicio de cobranza internacional. Para ello deberá indicar al banco por escrito qué gestiones deberá realizar por encargo del solicitante. También tendrá que entregar al banco los documentos representativos de la mercancía y en ciertos casos algún título de crédito, a fin de que ese banco, por medio de su banco corresponsal, de preferencia establecido en la plaza del importador presente o entregue los documentos contra el pago del importe respectivo con la aceptación del título de crédito.

e). Cartas de crédito

Son operaciones independientes de los contratos en los que pueden estar basadas y a los bancos no les afecta ni están vinculados por tales contratos. En consecuencia, no es necesario citar en una carta de crédito la referencia de un contrato en particular. Pero por el contrario, es muy importante que en una cláusula del contrato se estipulen los acuerdos a que hayan llegado las partes para el manejo de la carta de crédito. Los bancos y todas las partes que intervengan en el manejo de una carta de crédito, se vinculan solamente con los documentos que se tramitan con base en esa operación, pero no con las mercancías.

En muchas ocasiones el exportador mexicano desconoce los mecanismos para garantizar el pago de su exportación. Por ello se sugiere que se busque la asesoría para elegir y negociar la mejor forma de obtener los pagos correspondientes. En la actualidad existen diversos mecanismos para efectuar los pagos en el comercio internacional; sin embargo, la mejor forma para asegurarlos es recurrir a una carta de crédito, de la cual hay varias modalidades. Es recomendable obtener una amplia explicación sobre su operación, la cual pueden brindarla en las áreas correspondientes de la banca de comercial, instituciones que manejan este mecanismo de pago. (7)

(7) BANCOMEXT, " Guía Básica del Exportador ",
México. BANCOMEXT, (4a. ed.) , 1997.

E. UNION DE CREDITO

La Unión de Crédito es conocida como banca de primer piso, está formada por intermediarios financieros no bancarios, entre los cuales podemos mencionar el arrendamiento, el factoraje, las afianzadoras y almacenadoras principalmente, mismas que más adelante se explican con más detalle.

En el Siglo pasado y en Alemania, el uso del crédito estaba limitado a comerciantes o industriales, directamente organizados, y que además, tenían cierta capacidad económica para tratar el crédito.

Los pequeños comerciantes y sobre todo los agricultores, también en pequeño, tenían dificultad para obtener crédito, y eran objeto de explotación, por parte de agiotistas y prestamistas sin escrúpulos, que les prestaban dinero a tasas usurarias, es por ello que los alemanes Hernan Schultze y Federico Guillermo Raiffeisen, tuvieron la idea de agrupar principalmente a los agricultores en cooperativas que los organizaban, que les permitieran tener acceso a los principios de administración y por último, también que les facilitaran el uso del crédito bancario a tasas razonables de interés.

El fundamento para la organización para las Uniones de Crédito, radica principalmente en las ideas del cooperativismo que, desde luego, no se puede reconocer su eficiencia y sus sanos propósitos.

En México, salvo algunos precedentes en los años de 1913 y 1914, en los Estados de Jalisco e Hidalgo, propiamente hay antecedentes precisos sobre este tipo de organizaciones.

La Ley de Crédito Agrícola de 1926, estableció las sociedades locales y nacionales de crédito con cierta similitud a las uniones de crédito, pero no completamente iguales.

Es hasta la Ley de Instituciones de Crédito de 1932, cuyo Capítulo V, comenta este tipo de organizaciones, igual que la Ley de Instituciones de Crédito del 31 de mayo de 1941 que fué reformada el 17 de abril de 1945, respecto de las Uniones de Crédito.

El régimen legal de las Uniones de Crédito fué modificado también por reformas publicadas en el D.O. del 27 de diciembre de 1978. Estas reformas como se advierte, afectaron a casi todos los artículos que regulan las Uniones de Crédito, y no sólo en aspectos estructurales, sino hasta aspectos de procedimiento.

En la exposición de motivos de la iniciativa de reformas, se indicó que estas tenían " el fin inmediato de sanear y revitalizar las Uniones de Crédito " para hacer de ellas un instrumento idóneo que ayude a resolver los problemas de los pequeños y medianos productores, atendiendo sus necesidades financieras y sus programas de expansión, para finalmente asegurar a los mismos productores una participación creciente en el proceso de desarrollo económico del país; también se habló de la democratización institucional de estas organizaciones, objetivos que a cuatro años de la reforma es dudoso que se hayan logrado por las razones que más adelante se señalarán.

Las Uniones de Crédito son organizaciones auxiliares de crédito que tienen que organizarse como sociedades anónimas de capital variable, en los términos del artículo 8o de la Ley General de Instituciones de Crédito, con las modificaciones especiales que establece el artículo 87 y que son:

- El número mínimo de socios será fijado por la Comisión Nacional Bancaria y de Seguros al otorgar la concesión a cada unión, de acuerdo con su naturaleza y características, sin que en ningún caso pueda ser menor de veinte.

- Los socios podrán ser personas físicas o morales que reunan las características a que se refiere el artículo 85.

- El capital mínimo será el que establezca la S.H.C.P., de acuerdo con la fracción I del artículo 8o de la Ley General de Instituciones de Crédito; sin embargo, dentro del mínimo la Comisión Nacional Bancaria y de

Seguros fijará aquel que será sin derecho a retiro y que deberá estar íntegramente suscrito y pagado en el momento de la constitución.

De lo anterior podemos desprender que las Uniones de Crédito tienen de capitales mínimos: a) el fijado por la S.H.C.P., mediante disposiciones de carácter general y, b) el fijado por la CNBS que es el que deberá estar totalmente pagado y sin derecho a retiro en el momento de su constitución.

De acuerdo con la ley, las Uniones de Crédito deben ser sociedades anónimas de capital variable, o de capitalización abierta, como algún sector de doctriona les llama.

El capital variable se caracteriza porque puede ser aumentado o disminuído dentro de ciertos límites, sin necesidad de modificar la escritura constitutitva y los estatutos.

Para las Uniones de Crédito, la parte variable del capital ha sido muy importante, en función de que es normalmente colocan entre socios las que se pretenden beneficiar con el crédito y cuya única finalidad es tener las ventajas derivadas de pertenecer a la unión, más no participar en su administración.

Consecuencia de que la sociedad sea de capital variable, es que al momento de constituirse debe tener: a) un capital pagado fijo y sin derecho a retiro y, b) la posibilidad de tener un capital suscrito de acciones en tesorería con derecho a retiro, que será colocado posteriormente sin necesidad de firmar los estatutos y así mismo podrá retirarse según se decreten aumentos o disminuciones del propio capital.

El capital límite autorizado permite estas fluctuaciones mediante la previa autorización de las autoridades hacendarias. Generalmente en los estatutos se pacta que los aumentos o disminuciones son decretados por el consejo de administración, a falta de esta disposición, corresponde dicha facultad a la asamblea general extraordinaria de accionistas.

Los acuerdos para aumento o disminución de capital dentro de los límites permitidos por autoridades, puede tomarse bien sea por la asamblea general extraordinaria de accionistas o por el consejo de administración, es que así se pactó en los estatutos, y requiere únicamente que se protocolice el acta; la CNBS dé su aprobación previa y que se inscriba en el Registro Público de la Comercio y ya después se ejecute el acuerdo internacional en la sociedad.

Cuando el capital fijo sea superior al mínimo general e individual, las acciones no suscritas del capital podrán conservarse en tesorería, pero en dado caso siempre deberá estar pagado el 50 % del capital fijo y el capital con derecho a retiro nunca será superior al capital pagado sin ese derecho. Todas las acciones del capital con o sin derecho a retiro, serán nominales y conferirán iguales derechos y obligaciones a sus tenedores, salvo las características derivadas del tipo de capital, que representan y que además para la transmisión se requerirá la autorización del consejo de administración de la sociedad (8).

A) ARRENDAMIENTO FINANCIERO

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

El Arrendamiento es un contrato por medio del cual la arrendadora está obligada a: adquirir determinados bienes tangibles, y otorgar su uso o goce temporal, en un plazo forzoso, a cambio de una contraprestación, que se liquidará en pagos parciales, debiendo ser ésta equivalente o mayor al valor del bien.

(8) ACOSTA Romero, Miguel. " Derecho Bancario ", Panorama del Sistema Financiero Mexicano. México, Edit. Porrúa, 1983. (2a ed.).

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

- Que se transfiera la propiedad del (los) bien (es) objeto del contrato, mediante el pago de una cantidad determinada, la cual será inferior al valor del mercado.

- Que se prorrogue el contrato a un plazo determinado, durante el cual los pagos serán inferiores a los que fijaron en el plazo inicial.

- A participar con la arrendadora financiera en el precio de la venta de los bienes de un tercero, en la proporción que se convenga.

De las operaciones antes señaladas, la más común es la que se señala en el primer punto, es decir, de pagar un precio simbólico por el bien, que normalmente va del 1 al 5 %, el cual se paga al finalizar el contrato.

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

Estos intereses serán deducibles en la parte que resulte al calcular el componente inflacionario, de acuerdo a los artículos 7 A - 7 B LISR.

Con respecto al tratamiento de las operaciones señaladas para el término del contrato, se tendrá que en caso de que se transfiera la propiedad del bien mediante una cantidad determinada, o bien, por prorrogar el contrato por un plazo cierto, el importe de la opción se considerará como complemento del monto original de la inversión, el cual se deducirá en los años que falten para terminar de deducir el monto original de la inversión.

En caso de que se opte por tener participación por la enajenación de los bienes a terceros, se deberá considerar como deducible la diferencia entre los pagos efectuados y las cantidades ya deducidas, menos el ingreso obtenido por la participación .

El Impuesto al Valor Agregado de la opción con respecto al bien se liquidará sobre el monto original de la inversión, que se determinó de acuerdo al artículo 48 LISR, el cual se pagará al momento de la firma del contrato; con respecto al IVA de los intereses, se liquidará en cada pago parcial durante el plazo del contrato.

Normalmente las arrendadoras financieras cobran una comisión de apertura que va del 0.5 al 2 % aproximadamente; así mismo, se tiene como práctica el cobrar rentas de depósito, que normalmente es de una.

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

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

- Se define el arrendamiento puro como el acuerdo entre dos partes, arrendador y arrendatario, mediante el cual el arrendador otorga el uso o goce temporal de un bien por un plazo inicial forzoso al arrendatario, el está obligado a pagar periódicamente por ese uso o goce, un precio acordado denominado renta.

- El arrendatario podrá seleccionar al proveedor, fabricante o constructor y autorizar los términos, condiciones y especificaciones que contenga el pedido u orden de compra, identificando y describiendo los bienes que adquieran.

- Es obligación del arrendatario cubrir los gastos de instalación, seguros, mantenimiento, reparaciones, etc..es decir, todos los que sean necesarios para garantizar el funcionamiento y conservación de los bienes objeto del arrendamiento, al grado que permita el uso normal que les corresponda.

- El importe de las rentas será determinado, tomando en consideración el valor estimado del mercado de los bienes al final del plazo forzoso, así como la carga financiera que se pacte.

- Se estipulará un plazo inicial forzoso para ambas partes, el cual podrá ser prorrogado de común acuerdo, fijando un nuevo importe a las rentas.

Al, final del plazo pactado, el arrendamiento devolverá los bienes a la arrendadora en las mismas condiciones en los que los recibió, con excepción del deterioro causado por el uso normal de acuerdo con su naturaleza. La arrendadora, al recibir la devolución de los bienes objeto del arrendamiento, procederá a su venta a un tercero, o aún al propio arrendatario, exclusivamente en el valor comercial de los mismos.

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

B) FACTORAJE FINANCIERO

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

- Que el cliente no quede obligado a responder por el pago de los derechos de crédito transmitidos a la empresa de factoraje financiero (factoraje puro).

- Que el cliente quede obligado solidariamente con el deudor a responder el pago puntual y oportuno de los derechos de crédito transmitidos a la empresa de factoraje financiero (factoraje con recurso).

Los principales productos que se ofrecen son los servicios de:

* Factoraje de Cuentas Por Cobrar: se refiere a la lesión de derechos de crédito que el cliente tiene en su haber derivadas de su operación habitual. Este tipo de factoraje podrá ser puro (sin responsabilidad) y podrá ser de cobranza directa (realizada por factor) o delegada (realizada por el cliente). Cuando la cobranza vaya a ser directa la cesión de derechos de créditos deberá ser notificada al deudor en cualquiera de las formas siguientes:

- Entrega del documento comprobatorio de la cesión de derechos de crédito y acuse de recibo del deudor mediante contraseña, contrarecibo o cualquier otro signo inequívoco de recepción.

- Comunicación por correo certificado con acuse de recibo telex, telefax contraseñado o cualquier otro medio donde se tenga evidencia de su recepción.

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

Gracias a la moderna legislación con que contamos en el campo del factoraje financiero adecuadamente se puede ceder derechos de cobro mediante facturas, contrarecibos, letras de cambio, pagarés, contratos

mercantiles, etc. siempre y cuando no estén vencidos y que estos sean el resultado de la proveeduría de bienes y servicios.

* Factoraje a Proveedores: se ofrece a empresas de gran arraigo y solvencia con el objeto de apoyar a sus proveedores al adquirir la empresa de factoraje los pagarés emitidos por el cliente antes del plazo contrato para su pago.

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

Beneficios Cliente:

- Permite continuar obteniendo crédito de sus proveedores en épocas de baja liquidez.
- Facilita la negociación y aplicación de los plazos ante los proveedores.
- Permite una mejor planeación de su tesorería, programando en forma más fácil el pago de sus insumos.
- Ayuda a proteger los costos de sus productos al obtener oportunamente los insumos necesarios.

Beneficios Proveedor:

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

* Factoraje Internacional: se refiere al financiamiento de cuentas por cobrar proveniente de ventas de exportación.

Participantes:

- Exportador o cedente: es la parte que factura a los bienes sumunistrados o la prestación de servicios a un deudor en el extranjero.
- Importador o deudor: es la parte obligada a pagar la factura emitida por el exportador y denominada en visas.

Contratación:

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

Costo de Factoraje: el costo financiero de la operación de factoraje debe incluir tres elementos a saber:

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

Por el pago de honorario de apertura, el cedente recibe del factor de garantía de que al momento de que lo solicite habrá a su disposición fondos suficientes para cubrir sus necesidades de efectivo. Dicho de otra manera, el cliente cuenta con una fuente automática de liquidez que bien utilizada lo llevará a convertir ese gasto en una inversión.

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

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

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

C) AFIANZADORAS

Marco Legal: en primer término, las instituciones de fianzas encuentran su regulación mediante el otorgamiento de una autorización (licencia o permiso). Autorización que concede el Estado en sus funciones de rectoría económica y atendiendo a la libertad de comercio. En función de esa rectoría es que se encuentran bajo la supervisión y vigilancia de la Comisión de Seguros y Fianzas, dependiente de la S.H.C.P.

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 administración pública y los clientes de la compañía, pues el contrato de fianzas es aquel mediante el cual una persona (en este caso las afianzadoras) se compromete a pagar por el deudor si esto no lo hace, teniendo de este modo una función de auxiliar en las relaciones crediticias.

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

Partes que intervienen en la fianza:

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

- Elementos Formales: contrato de la fianza y expedición de la póliza.

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

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

Obligaciones que pueden ser garantizadas: 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 estrictamnete personales; pero sí las consecuencias en dinero que se deriven del incumplimiento, como son las sanciones que se establezca la ley para el caso, o las que se estipulen contractualmente.

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

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

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

Diferencia entre Fianza y Seguro.

La fianza garantiza que sea cumplida una obligación jurídica de contenido económico que podría no cumplir el deudor originario; mientrás que el seguro indemniza al asegurado del daño causado por un siniestro de índole natural o humana, voluntaria o involuntaria.

La fianza produce una relación jurídica entre tres personas: afianzadora, beneficiario y fiado; mientrás que el seguro produce una relación jurídica entre dos personas: aseguradora y asegurado.

Lo que la afianzadora paga cuando se hace exigible una fianza debe ser recuperado haciendo efectivas las garantías de recuperación constituídas en toda la fianza; mientrás que el seguro por regla general, no hay recuperación de la cantidad que se paga al asegurado.

Clases de Fianzas.

Ramo I. Fianza de Fidelidad: garantiza responsabilidades pecuniarias de origen delictuoso en que pueda incurrir algún empleado por la comisión de hechos delictuosos llamados de infidelidad patrimonial.

Ramo II. Fianzas Judiciales: son las originadas por asuntos ventilados ante los diversos juzgados.

Ramo III. Fianzas Generales: son todas aquellas que no son de fidelidad ni judiciales.

Ramo IV. Fianzas de Crédito: son las originadas por créditos otorgados por particulares, créditos intermediados por casas de bolsas, créditos otorgados a intermediados por sistema bancario.

Exigibilidad de la Fianza.

Se dijo, en el inicio de esta información, que la fianza garantiza obligaciones ya existentes, pero que todavía no son exigibles. Siendo así, la situación jurídica de la fianza, que responde a la necesidad económica de asegurar a un acreedor que será cumplida la obligación a su favor si en una fecha futura, determinada o determinable, el fiado no la cumple, resulta que la realización de tal incumplimiento es lo determinante para que ese acreedor, beneficiario de la fianza, esté en posibilidad legal de exigir su pago o cumplimiento.

A tal posibilidad de cobro se le llama exigibilidad y al incumplimiento que la produce, condición de exigibilidad, constituída en principios por el incumplimiento del fiado, algunas veces no se da por tal incumplimiento, sino por un hecho ajeno a él, por ejemplo, en las fianzas judiciales o en las que garantizan inconformidades administrativas. En tales casos, lo determinante para la exigibiliadad de la fianza es que, la resolución que recaiga en el juicio o recurso sea contraria al fiado y que quede firme la resolución. Esto no contradice el principio de que el incumplimiento constituye la exigibilidad. Lo que sucede es que, una vez que el beneficiario puede exigir el cumplimiento de la obligación, no tiene que provocar el incumplimiento del fiado y demostrarlo, como requisito para cobrar la fianza; sino que, en virtud de que a la afianzadora no le favorecen los beneficios de orden y excusión, el beneficiario puede exigir directamente el pago de la fianza, dando por hecho el incumplimiento del fiado. Así, en cualquier supuesto, el que parezca no operar el principio de que el incumplimiento del fiado es lo que hace exigible la fianza, por aparecer otro hecho como determinante de la exigibilidad, lo que sucede es que tal hecho hace exigible la obligación principal, garantizada y, en tal caso,ya se puede exigir el pago de la fianza, sin tener que hacer constar el incumplimiento. Pero, lo que importa demostrar, es que la obligación garantizada se ha hecho exigible.

En los casos apuntados como ejemplo, se deberá demostrar que la resolución administrativa o judicial fué notificada al fiado conforme a la ley; que no la impugnó, o que impugnada, fué confirmada; o bien. que se cumplió con algún requisito ordenado en la resolución para cobrar la fianza.

Lo escencial, por tanto, para determinar si la fianza se ha hecho exigible, es constatar si la obligación garantizada ya lo es, según el contenido u objetivo de ésta. La constatación, en caso de reclamación, está a cargo del departamento legal de la afianzadora, puesto que se trata de analizar los hechos a la luz del Derecho.

La Exigibilidad de la Fianza.

Extinguir significa hacer que cese o se acabe una cosa, y cancelar es anular un instrumento público o privado. Extinguir una fianza significa dar término a su vigencia por haber cesado o acabado los efectos de la obligación garantizada.

* Extinción junto con la obligación garantizada: cuando se cumple o se ejecuta la obligación principal garantizada.
- Extinción por pago: ejemplo de fianza de convenio de pago ante el IMSS la obligación principal se extingue cuando se efectúa el último pago del convenio.
- Por Novación: cuando se cambia la obligación principal sin el consentimiento de la afianzadora.
- Por caso fortuito o de fuerza mayor: cuando el fiado está imposibilitado para dar cumplimiento a la obligación garantizada.
- Por prórroga al plazo de ejecución: cuando el beneficiario concede al fiado una prórroga para ejecutar su obligación y no existe consentimiento de la afianzadora.

* Causas especiales de extinción: por anulación, por prescripción al art. 120 o de la Ley Federal de Instituciones de Fianza, por el término de vigencia, por devolución de la póliza, por autorización del beneficiario, por cancelación interna o cancelación parcial.

* Efectos de la cancelación:

- Para la empresa afianzadora: cancela también la reserva de fianzas en vigor que por ley debe constituir al expedir cualquier fianza y representa el 50 % sobre la prima bruta correspondiente.

- Para el fiado y el obligado solidario: para el fiado disminuir responsabilidades y le permite continuar con la circulación de nuevas fianzas para el obligado solidario (O.S.) representa el dar término a su responsabilidad.

- Para el beneficiario: disminuir monto de fianzas en vigor y la oportunidad de obtener nuevas fianzas.

D) ALMACENADORA

Los puntos más relevantes respecto del funcionamiento de los almacenes generales de depósito son los únicos autorizados para emitir certificados de depósito y bonos de prenda.

Los certificados podrán emitirse con o sin bonos de prendas; los almacenes podrán expedir certificados de depósito por mercancías en tránsito, en bodegas o en ambos puestos, siempre y cuando esta circunstancia se mencione en el cuerpo del certificado.

Los almacenes generales de depósito podrán realizar las siguientes actividades:

- Prestar servicios de transporte con equipo propio o arrendado, mientrás los bienes están en depósito.

- Certificar la calidad de bienes o mercancías y valuar los mismos.

- Anunciar con carácter informativo, por cuenta y a solicitud de los depositantes, la venta de bienes y mercancías depositados. Por lo tanto, podrán exhibir y demostrar los mismos y dar a conocer las cotizaciones de venta.

- Empacar y envasar bienes y mercancías por cuenta del depositante o titular de los certificados de depósito.

Los almacenes de depósito podrán ser de dos clases:

- Los que se destinen a graneros o depósitos especiales para semillas y demás frutos o productos agrícolas, industrializados o no, así como a recibir en depósito mercancías, efectos nacionales o extranjeros de cualquier clase, por lo que se hayan pagado los impuestos correspondientes.

- Los que además de estar facultados en los términos señalados en la fracción anterior, lo estén también para recibir mercancías destinadas al régimen de depósito fiscal.

Los almacenes no podrán expedir certificados, cuyo valor razón de las mercancías que amparen, sea superior a 50 veces su capital pagado, más reservas de capital, excluyendo el de aquellos que se expidan con el carácter de no negociables. La S.H.C.P. podrá elevar transitoriamente la proporción anterior.

Con bodegas habilitadas, aquellos locales que formen parte de las instalaciones del depositante que el almacén tome a su cargo, para operarlos como bodegas y efectuar en ellos el almacenamiento, guarda y conservación de bienes o mercancías propiedad del mismo depositante.

El bodeguero habilitado es aquella persona designada por el almacén para hacerse cargo de la guarda de los bienes o mercancías depositados en la bodega habilitada. se deberá constituir una reserva de contingencia para cubrir reclamaciones por faltantes.

Los locales deberán reunir una serie de requisitos como: acceso directo, pavimento, buenas condiciones físicas, etc.

En caso de faltantes de mercancía en bodegas habilitadas, se confiere a los almacenes vía ejecutiva, para que ejerzan con rapidez las garantías de cumplimiento de los bodegueros habilitados.

Los almacenes podrán actuar como corresponsales de instituciones de crédito, así como de otros almacenes generales de depósito o de empresas de servicios complementarios a éstos, nacionales o extranjeros, en operaciones relacionadas con las que les son propias.

El Certificado de Depósito acredita la propiedad de mercancías o bienes depositados en el almacén que lo emite; el Bono de Prenda, la constitución de un crédito prendario sobre las mercancías o bienes indicados en el certificado correspondiente.

El que sea tenedor del Certificado de Depósito tiene dominio sobre las mercancías o efectos depositados, pero no podrán retirarlos sino mediante el pago de las obligaciones que tenga para con el fisco y los almacenes. Podrá igualmente retirar una parte de los bienes depositados entregando una suma de dinero proporcional al monto del adeudo que presenten el bono o los bonos relativos a la cantidad de mercancías extraídas y cubriendo al fisco, en su caso, los importes correspondientes. Los almacenes deberán hacer las anotaciones correspondientes en el certificado respectivo.

El acreedor prendario no podrá hacerse dueño de los bienes o títulos dados en prenda, sin el expreso consentimiento del deudor, manifestando por escrito y con posterioridad a la constitución de la prenda.

Los préstamos prendarios son, por lo general, a corto plazo. Sin embargo, los almacenes pueden emitir Certificados hasta plazo de dos años. Con frecuencia el importe del préstamo prendario podrá ser hasta por el 70 % del valor de las mercancías.

Una modalidad importante en el servicio de las almacenadoras es el depósito fiscal. El proceso de apertura de la economía mexicana ha generado un flujo de importaciones y la utilidad de este servicio. el depósito fiscal consiste de manera general en el almacenamiento de mercancías importadas. (9).

(9) NACIONAL FINANCIERA. " Fuentes de Finaciamiento ", Manual de Consulta, Biblioteca de la micro, pequeña y mediana empresa. México, Edit. Instituto Mexicano de Ejecutivos de Finanzas A. C. , 1992.

2. ANALISIS DE ESTRUCTURA FINANCIERA

El grupo de empresas fabricantes de productos alimenticios, presenta rasgos diferentes en cuanto a su estructura financiera debido, primordialmente, a que las diversas actividades que cada una de ellas desarrolla, implica variaciones importantes, tanto en el aspecto económico como en el financiero.

La importancia de éste grupo radica, fundamentalmente, en que sus insumos son de origen agrícola y ganadero y porque los beneficios son derramados a las regiones productoras de dichos insumos.

Los recursos de las empresas mencionadas se encuentran estructurados en promedio de la siguiente manera: el capital propio o contable representa el 75.4 %, mientrás que el pasivo total es de 24.6 %.

De acuerdo con el grado de independencia financiera, se tiene 3.06 pesos de capital contable por cada peso de pasivo y, relacionando el capital contable con el activo total se tienen 75 centavos por cada peso de activo total.

Lo anterior indica que éstas empresas están en una buena situación financiera, ya que puede contraer nuevas obligaciones que les permitan aumentar tanto su capital de trabajo como sus activos fijos.

La mayoría superan el 75.4 % del capital contable que tiene el promedio del grupo. Dentro de los renglones que forman el capital contable resalta, por su importancia, el capital social, con el 58.7 %.

El posible crecimiento de éste grupo depende de la cantidad que tenga de reservas y utilidades ya que, en la medida que se reinviertan, aumentará su capital de trabajo, o bien su capacidad instalada.

El grado de endeudamiento que tiene éste grupo es de 4.06 pesos de capital propio por cada peso de recursos ajenos; lo que significa que el total de recursos propios es mayor en la cantidad antes antada, a las obligaciones contraídas por las empresas que forman éste grupo.

La posibilidad de recurrir a fuentes ajenas de financiamiento, para incrementar sus actividades productivas, está dada por el grado de endeudamiento del grupo. En este caso, la situación financiera que presentan es satisfactoriamente aceptable, por lo que sus posibilidades de acudir en demanda de recursos dinerarios son bastante amplias.

En cuanto a la solvencia, hay 72 centavos de activo fijo por uno de capital contable. Lo anterior indica, que este grupo industrial tiene un alto índice de solvencia. Esta situación resulta positiva, ya que la base de crecimiento está fundamentada en los recursos propios de la empresa. La solvencia obtenida con relación a la estructura, es elevada ya que nos refleja la importante proporción de capital que ha sido destinada a la adquisición de equipo y, a su vez, está respaldando cada peso obtenido a tráves del financiamiento.

Por lo anterior, puede afirmarse que la inversión en activo fijo se ha financiado, prácticamente, con recursos propios.

Estructura del Activo: de los grandes apartados que forman este concepto, cabe destacar primeramente, al activo fijo con el 54.5 % (promedio) de los recursos totales y, en seguida, el activo circulante con 37.6 % de los mismos. Las partidas correspondientes al diferido y otras inversiones, son de muy baja cuantía en todas las clases.

Dentro de la estructura del Activo circulante, el renglón que presenta mayor importancia es el de inventarios, puesto que cubre un 16.8 % (promedio) en relación al total de activos, en tanto que la cartera alcanza el 15 % (promedio), es decir, un porcentaje ligeramente inferior al de inventarios.

El grado de liquidez a corto plazo es aceptable dado que existe un apoyo de dinero líquido en condiciones normales. La liquidez a corto plazo, entendida como la realización de sus partidas de artículos terminados en efectivo, es muy considerable porque indica que disponen holgadamente de liquidez a muy corto plazo.

El incremento en los inventarios y cartera refleja una planeación de objetivos encaminados a la producción y ventas, dado el carácter continuo de su demanda.

Composición del Activo Fijo: la importancia que tiene dentro del balance consolidado del grupo, se debe a que representa la cantidad más alta (en promedio) de los conceptos que forman el activo total. Esta distribución puede considerarse adecuada ya que el monto más importante de inversión se ha canalizado a la adquisición de medios o instrumentos de producción.

Considerando el activo fijo como el motor alrededor del cual se produce la actividad de las empresas, se justifica lo elevado de la inversión que revela cierto grado de mecanización sin que esto, necesariamente implique un menor grado de trabajadores ocupados. La cantidad invertida en este rubro indica la importancia que se le ha dado a la relativa mecanización del grupo, lo que a su vez señala las posibilidades de aumentar la producción con base en un aprovechamiento más amplio de sus instalaciones.

En términos generales, la inversión hecha en activos fijos es aceptable, ya que representa más de la mitad de los recursos totales del grupo.

Ventas y resultados: en cuanto al costo de lo vendido, el promedio general del grupo es de 75.7 % en relación con el valor de las ventas, quedando un porcentaje reducido para gastos d administración y ventas u otro tipo de gastos. En cuanto al margen de utilidad, se señala el promedio general del grupo, que asciende a poco más de 7 %.

La rentabilidad de las empresas que forman este grupo asciende, en promedio, a 16 centavos por cada peso invertido en capital contable, que puede considerarse satisfactorio.

El rendimiento obtenido de 16 centavos por cada peso de capital contable, nos indica que el grupo con dicho rendimiento es capaz de duplicar su capital en un periodo no mayor de 6 años.

Política de Ventas: el plazo medio de ventas de 35 días refleja el tipo de política que se sigue para la realización de éstas que, en este caso, es relativamente corto, lo que es justificable dado el carácter perecedero de los productos fabricados. Otra porción del grupo realiza sus ventas de contado.

Inventarios: el promedio de rotación anual de inventarios es de 6.9 veces, con una acumulación de 52 días; es decir, que su realización es rápida. Esto se debe, fundamentalmente, al grado de descomposición que tienen los productos alimenticios, base de la producción de estas empresas (10).

Ya analizando de una manera específica a las empresas apícolas de este grupo, en la mayoría de los casos, el esquema financiero que muestra el soporte de sus actividades es poco usual, ya que pocos son los apicultores que llevan un control adecuado de sus actividades debido a que sólo se enfocan a la producción de miel, olvidándose de la importancia de la utilización de sistemas de información que les permita observar de una manera más certera la rentabilidad de su negocio y realizar una eficiente planeación. Por otro lado existen intermediarios que se encargan de comercializar la miel en el mercado extranjero comprando la producción obtenida por los apicultores para después exportarla. De acuerdo con la información obtenida en la S.A.G.A.R. los apicultores en su mayoría se pueden capitalizar absorviendo un 50 % de la inversión de su apiario, un 25 % es apoyo del gobierno por medio de dicha Secretaría y otro 25 % es apoyo por parte de las entidades públicas de cada Estado encargadas de atender este tipo de actividades.

(10) FONDO DE GARANTIA Y FOMENTO A LA INDUSTRIA MEDIANA PEQUEÑA. " Características de la Industria Mediana y Pequeña en México ". México, Edit. NAFIN, 1995. (3a ed.). TOMO I.

3. ELEMENTOS DEL COSTO

Los Costos de Producción representan todas las operaciones realizadas desde la adquisición del material, hasta la transformación en un artículo o producto de consumo o de servicio, integrado por tres elementos o factores que a continuación se mensionan:

a) Material: es el elemento que se convierte en un producto de consumo o de servicio. A este primer elemento se le conoce con el nombre de "Material", comprende todos aquellos artículos en estado natural, o elaborados en otras actividades que a tráves de sucesivas transformaciones o combinaciones dan lugar a un producto nuevo y distinto. Cuando se le puede identificar por su monto y/o tangibilidad en un producto elaborado, se le conoce como "Material Directo", excepto cuando su apreciación en el artículo producido se dificulta.

b) Sueldos y Salarios: es el esfuerzo humano necesario para la transformación del Material. También se le conoce con los siguientes nombres: "Mano de Obra", "Obra de Mano", "Costo del Trabajo", etc. Cuando este costo se puede precisar, en cuanto a su monto en la unidad producida, se le identifica con cualquiera de los nombres citados agregándoles la palabra "Directo".

c) Gastos Indirectos de Producción: son los elementos necesarios, accesorios para la transformación del material, además de los "Sueldos y Salarios Directos", como son: el lugar donde se trabaja, el equipo, las herramientas, la luz y fuerza, etc.

Los tres elementos anteriores son importantes e indispensables para la elaboración de un producto o artículo de consumo o de uso, y su cuantificación se hace por medio del común denominador llamado moneda. (11).

(11) DEL RIO GONZALEZ, Cristobal. "Costos I, Históricos", Introducción al Estudio de la Contabilidad y Control de los Costos Industriales. Edit. ECASA, México, 1996. (14a ed.).

III. METODOLOGIA

1. OBJETIVO GENERAL

Demostrar la importancia de la aplicación de la Información Financiera en las Empresas Productoras de Miel, para la correcta Toma de Decisiones Financieras (Inversión y Crédito).

2. OBJETIVOS ESPECIFICOS.

* Concientizar a las empresas apícolas sobre la importancia de establecer un método de registro de sus operaciones, que les permita saber cuál es su situación financiera en cualquier momento y poder tomar decisiones más oportunas.

* Establecer la elaboración de Estados Financieros (Balance General, Estado de Resultados, Estado de Cambios en la Situación Financiera, Estado de Variación en el Capital Contable) y Estados Auxiliares (Flujos de Efectivo, Balanza de Comprobación, Hojas de Trabajo, etc.) que les permita elaborar proyecciones a largo plazo.

* Analizar la información de diferentes periodos que muestren una base financiera sólida que haga posible la obtención de créditos con el fin de alcanzar un mayor crecimiento y como consecuencia señalar que se posee capacidad de exportación para poder llegar a nuevos mercados.

* Determinar que por medio de la Información Financiera se establece la decisión más adecuada de cómo aplicar los recursos que genera la empresa dentro y fuera de la misma.

* Demostrar que a tráves de la Información Financiera se puede determinar el momento más oportuno para solicitar un crédito, ya sea para alcanzar una mayor capacidad productiva o afianzarse dentro de un mercado determinado.

3. HIPOTESIS

SI una empresa apícola cuenta con una estructura financiera altamente apalancada, ENTONCES ésta situación impide la posibilidad de un crédito.

4. VARIABLES

A) Dependientes:

* Estructura Financiera.

B) Independientes:

* Caja.
* Bancos.
* Clientes.
* Cuentas Por Cobrar.
* Proveedores.
* Acreedores.
* Cuenta Por pagar.
* Crédito de la Banca.

5. METODO DE RECOLECCION DE INFORMACION.

Como instrumento, se utilizará el cuestionario. Este se encargará de traducir los objetivos de la investigación en cuestiones particulares, es decir, planeará una serie de preguntas (que más adelante se mostrarán) que respondidas por las personas interrogadas, permitirá verificar la hipótesis preliminar o estudiar el aspecto propuesto en la investigación.

CUESTIONARIO PARA LAS EMPRESAS APICOLAS

NOMBRE_____ EDAD_____
NOMBRE DEL APIARIO_____ No. TRABAJADORES_____
DOMICILIO_____

ASPECTOS GENERALES:

1. ¿Cuánto tiempo tiene de establecido el apiario?
(a) Menos de 1 año (b) De 1 a 3 años (c) Más de 3 años

2. ¿Cuántos metros cuadrados de instalación tienen?
_____

3. ¿Con cuántas colmenas cuenta su apiario?
_____

4. Su cobertura de mercado es:
(a) Local _____% (b) Regional _____% (c) Nacional _____% (d) Internacional_____%

5. ¿Con qué tipo de equipo, herramientas y utencilios cuenta para el desarrollo de su actividad?
_____
_____

6. ¿Cuánto obtiene de la venta de miel anualmente?
(a) Hasta $ 2,000.00 (b) De $ 2,000.00 a $ 5,000.00 (c) De $ 5,000.00 a $10,000.00
(d) De $ 10,000.00 a $ 20,000.00 (e) Más de $ 20,000.00

7. ¿Pertenece a alguna Unión de Ventas ?
(a) Si (b) No

8. Si la respuesta fué No, ¿le gustaría pertenecer a alguna?
(a) Si (b) No

9. ¿Cómo vende su producto ?
(a) De manera individual (b) Junto con su agrupación (c) Otra (Explique)_____
_____

10. ¿Le gustaría vender su producto a una Empresa o Comercializadora determinada?
(a) Si (b) No

ASPECTOS FINANCIEROS DE LA EMPRESA:

11. ¿Con qué recursos sostiene el Apiario?
(a) Capital Propio (b) Préstamos (c) Apoyos Gubernamentales (d) Otros _____

12. ¿Cree que su negocio necesita algún tipo de financiamiento para aumentar su capacidad productiva?
(Si)_____
(No) _____

13. ¿Conoce algún tipo de programa de financiamiento de alguna Institución de Crédito?
(Si)_____
(No)

14. ¿Sabe usted de los requisitos necesarios para exportar?
(a) Si (b) No

15. ¿Cuando vende los desperdicios los incluye en los ingresos?
(a) Si (b) No

16. El dinero de la empresa se invierte en :
(a) INMUEBLES____ % (b) MAQUINARIA_____% (c) TRANSPORTE_____%
(d) GTOS. DE OPERACIÓN_____% (e) GTOS. DE ADMINISTRACION_____%
(f) OTROS_____ _____%

17.¿Cómo está integrado su Capital en porcentajes?
(a) APORTACIONES DE CAPITAL_____%
(b) ANTICIPO DE CLIENTES _____%
(c) REINVERSION DE UTILIDADES _____%
(d) CREDITO BANCARIO _____%
(e) OTROS_____%

18. ¿Cuenta con crédito por parte de Instituciones Financieras?
(a) Si (b) No
Tipo de Crédito_____ Monto _____
Aplicación_____ Tasa de Interés_____%

19. ¿Ofrece crédito a sus clientes?
(a) Si (b) No

ASPECTOS DE COSTOS DE LA EMPRESA:

20. ¿Cuántos litros de miel produce anualmente?
(a) Hasta 100 lts. (b) De 100 lts. a 250 lts. (c) De 250 lts. a 500 lts,
(d) De 500 lts. a 1,000 lts. (e) Más de 1,000 lts.

21. ¿Lleva registro de costos?
(a) Si (b) No

22. La mano de obra se integra al costo del producto en:
(a) Porcentaje (b) Lo realmente pagado

23. Los Gastos de Producción Indirecta se integran al costo del producto:
(a) Si (b) No
24. ¿Obtiene Costo Unitario del producto al final de la producción?
(a) Si (b) No

25. ¿Cuenta usted con camión repartidor?
(a) Si (b) No

26. ¿Incluye el desgaste del camión repartidor en los costos?
(a) Si (b) No

27.¿Cuenta usted con oficinas?
(a) Si (b) No

28. ¿Incluye los Gastos de Oficina en el Costo?
(a) Si (b) No

29. ¿Considera los intereses por préstamos para la determinación de la utilidad?
(a) Si (b) No

30. ¿Toma en cuenta el ISR para determinar su utilidad?
(a) Si (b) No

31. ¿Cómo determina su precio de venta? Con base en:
(a) Precio de Mercado (b) Costo de Producción (c) Experiencia

32. Considerando sus ventas como el 100 %, ¿Qué porcentaje representan los siguientes rubros?
(a) ANTICIPO CLIENTES_____ % (b) UTILIDAD_____ %
(c) COSTOS FIJOS _____ % (d) COSTOS VARIABLES_____%

33. ¿Con base en qué determina la calidad del producto?
_____
_____

34. En los Egresos considera:
(a) La Nómina (b) Gastos de Producción (c) Gastos de Venta y Administración
(d) Los Impuestos

ASPECTOS ADMINISTRATIVOS Y DE CONTROL INTERNO:

35. ¿Lleva algún Sistema de Tarjetas de Almacén para el control de Inventarios?
(a) Si (b) No

36. ¿Realiza Inventarios Físicos?
(a) Si (b) No
A Fin de Mes _____ Semestral_____ Anual _____ Otros _____

37. ¿ En la realización de los inventarios utiliza?
(a) Marbetes SI_____ NO_____
(b) Etiquetas SI_____ NO_____

38. ¿Determina sus Objetivos?
(a) Si (b) No

39. ¿Realizan Planeación de sus actividades?
(a) Si (b) No
A Corto Plazo (Menos de 1 Año)_____
A Largo Plazo (Más de 1 Año)_____

40. ¿Se definen con claridad las funciones de cada trabajador?
(a) Si (b) No

41. La comunicación dentro de la agrupación se da en forma:
(a) Interna (b) Externa (c) Ascendente (d) Descendente

42. ¿Existe valuación del desempeño?
(a) Si (b) No

43. ¿Se cuenta con un Sistema de Sugerencias por parte de los miembros de la agrupación?
(a) Si (b) No

44. ¿Existe algún tipo de Capacitación para los trabajadores?
(a) Si (b) No

45. ¿Existe Control de Calidad?
(a) Si (b) No

6. ALCANCE.

El Campo de Estudio que se ha delineado para el desarrollo y aplicación de la presente investigación, pertenece a la ya mencionada "Unión de Apicultores del Valle de Teotihuacán"; con los que se trabajo de manera específica fueron la Agrupación "Renacimiento", ubicada en el poblado de San Pedro Tepetitlan integrada por 24 apicultores y la Empresa "Miel Badillo" con localización en el poblado de Xometla, formada por 3 apicultores. Ambos poblados se localizan en el Municipio de Acolman, Estado de México, donde existen bastantes zonas de áreas verdes formadas por parcelas de Ejidos donde se siembran diferentes tipos de frutos y granos; además existe un clima favorable para el desarrollo de la actividad apícola.

7. METODO DE ANALISIS.

A) ANALISIS FINANCIERO

Este tipo de análisis se utiliza como una herramienta que permite evaluar históricamente a cualquier ente social, con el fin de conocer mejor la empresa, y poder manejarla más eficientemente; determinando así el grado de liquidez, actividad, secuencia, productividad y otras características de vital importancia para el buen desempeño del ente económico.

El Análisis Financiero comprende, entre otras, una serie de técnicas que pueden crear tendencias gráficas de una razón en función del tiempo, así como establecer parámetros de comparación en cuanto a ciertas operaciones que ejecuta la entidad, etc; aplicando varios métodos como el de porcentajes integrales, procedimiento de razones simples, razones estándar, tendencias, etc.

B) ANALISIS DE COSTOS

La aplicación de éste tipo de análisis es necesario para el control de las operaciones de cualquier empresa, estableciendo técnicas de planeación, predeterminación y control de cifras sobre bases estadísticas, y prevención de hechos y fenómenos con el fin de poder establecer la correcta determinación de los costos de producción y determinar la rentabilidad de la empresa.

IV. ANALISIS DE LA INFORMACION

En el desarrollo del presente capítulo aplicaremos algunas medidas de tendencia central, las cuales nos ayudarán a conocer el comportamiento de la mayoría de las observaciones que presenta nuestra muestra, también se utilizarán medidas de dispersión para conocer que tan alejadas están algunas observaciones del centro. Al mismo tiempo analizaremos el grado de apalancamiento que presentan éstas agrupaciones y utilizaremos algunas razones financieras para determinar su situación actual.

También se hablará de los aspectos generales que arrojo el cuestionario y que de alguna manera identifican la mentalidad e ideología de éstas personas en cuanto a una serie de aspectos específicos que intervienen en su negocio o que se podría implantar.

Para poder obtener una relación de tiempo de establecido el apiario entre cada uno de los apicultores aplicaremos la distribución de frecuencias siguiente :

CLASE	INTERVALO DE CLASE	CONTEO	FRECUENCIA RELATIVA (fi)	FRECUENCIA RELATIVA DE CLASE	PORCENTAJE %
1	Menos de 1 año	0	0	0 / 27	0.00 %
2	De 1 a 3 años	24	24	24 / 27	88.88 %
3	Más de 3 años	3	3	3 / 27	11.12 %
		27	27	27 / 27	100.00 %

* Ver figura No. 1 y 2 .

De lo anterior obtenemos que sólo el 11.12 % correspondiente a los apicultores de " Miel Badillo " cuentan con más de 3 años de experiencia, mientrás que la agrupación de " Renacimiento ", que representa el 88.88 % tiene un límite de 3 años de experiencia.

Para determinar los metros cuadrados y el número de colmenas en promedio, utilizaremos la media aritmética tanto en la agrupación " Miel Badillo " como en " Renacimiento " ya que muestran tendencias un poco diferentes.

$$X = \frac{I = y \quad X i}{n}$$

X = media aritmética

I = i = sumatoria

X i = iésima observación

n = tamaño de la muestra

" Miel Badillo "

$$X = \frac{1{,}000 + 400 + 300}{3} = 566.66 \text{ m}$$

$$X = \frac{30 + 15 + 10}{3} = 18.33 \text{ Colmenas}$$

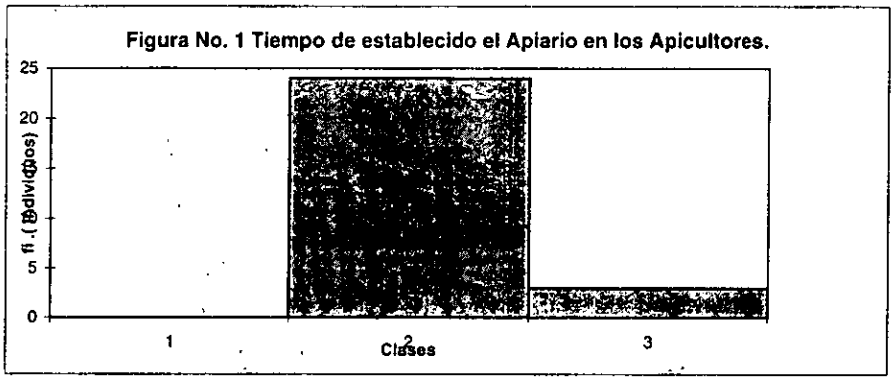


Figura No. 1 Tiempo de establecido el Apiario en los Apicultores.
25
20
15
10
5
0
fi (individuos)
1
2
3
Clases

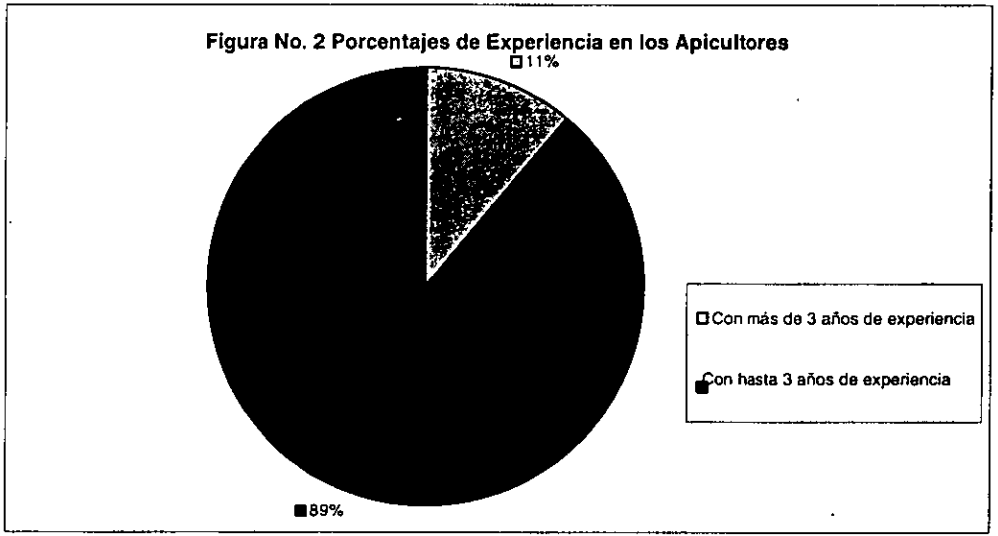


Figura No. 2 Porcentajes de Experiencia en los Apicultores
11%
89%
Con más de 3 años de experiencia
Con hasta 3 años de experiencia

Lo cual nos indica que cada apicultor posee 18 colmenas en promedio en 566 m , también en promedio.

" Renacimiento "

$$X = \frac{150 * 24}{24} = \frac{3600}{24} = 150 \text{ m}$$

$$X = \frac{15 * 24}{24} = \frac{360}{24} = 15 \text{ Colmenas}$$

Lo cual nos indica que cada apicultor posee 15 colmenas en promedio en 150 m , también en promedio.

La cobertura de mercado que éstos apicultores manejan es en un 100 % a nivel local, puesto que el nivel de producción satisface y tiene gran demanda dentro de sus comunidades.

De manera general cuentan con el equipo, herramientas y utencilios necesarios para el tratamiento a las abejas; cabe aclarar que poseen en copropiedad :

- 1 sala de extracción
- 3 cuchillos eléctricos
- 4 ahumadores

e inclusive cada apicultor cuenta con overoles, velos, güantes, botas, cuchillos normales, ahumadores sencillos, etc.

Todos determinan la calidad de su producto en base al tratamiento que se le da, donde se procura tener el menor contacto directo con el producto para no contaminarla y exponerla a algún tipo de riesgo. De momento no utilizan análisis de laboratorio para determinar su calidad.

Para determinar el volumen de ventas y producción anuales entre cada uno de los apicultores, utilizaremos la distribución de frecuencias y media aritmética siguientes :

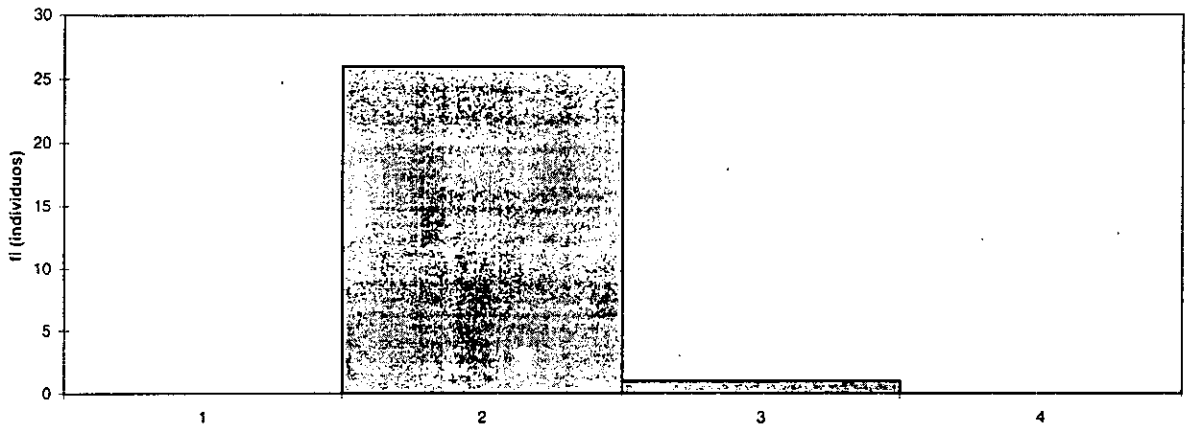
CLASE	INTERVALO DE CLASE	CONTEO	FRECUENCIA RELATIVA (fi)	FRECUENCIA DE CLASE	.%
1	Hasta $ 2,000 (hasta 100 lts.)	0	0	0 / 27	0.00
2	De $ 2,000 a $ 5,000 (De 100 a 250 lts.)	0	0	0 / 27	0.00
3	De $ 5,000 a $10,000 (De 250 a 500 lts.)	26	26	26 / 27	96.29
4	De $10,000 a $20,000 (De 500 a 1,000 lts.)	1	1	1 / 27	3.71
5	Más de $ 20,000 (Más de 1,000 lts.)	0	0	0 / 27	0.00
		27	27	27 / 27	100.00

* Ver figuras No. 3 y 4 .

De lo cual obtenemos que el 96.29 % de los apicultores producen hasta 500 litros al año, obteniendo con esto hasta $ 10,000 en ventas por cada apicultor. (todo bajo condiciones normales de clima al año).

Por otro lado, el 3.71 % obtiene una producción de 1,000 litros al año, con una venta de $ 20,000 aproximadamente.

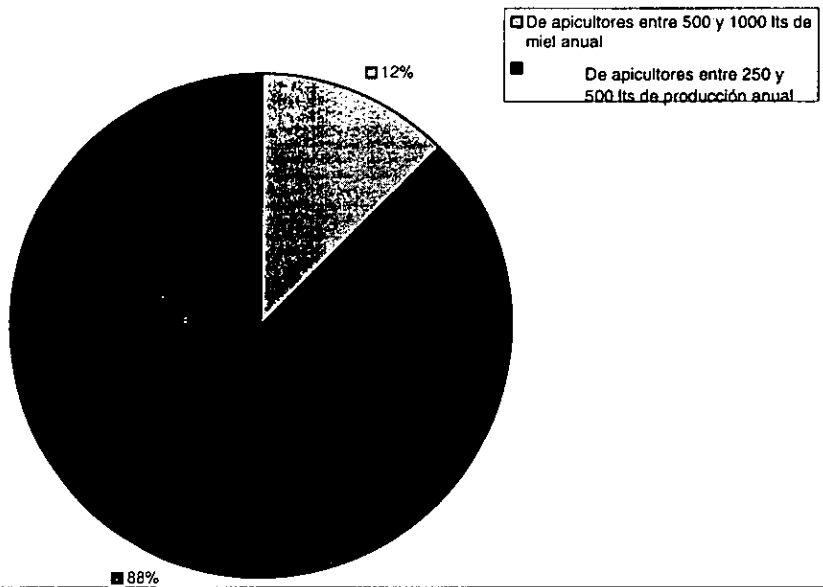
Figura No. 3 Volumen de Producción entre los Apicultores



Clases

1. Apicultores con 100 lts anuales
2. Apicultores entre 100 y 250 lts anuales
3. Apicultores entre 250 y 500 lts anuales
4. Apicultores entre 500 y 1000 lts anuales
5. Apicultores con más de 100 lts anuales

Figura No. 4 Porcentajes de Volumen de Producción entre los Apicultores.



NOTA : Estos datos son del año 1996.

" Miel Badillo "

$$X = \frac{500 + 500 + 1{,}000}{3} = \frac{2{,}000}{3} = 666.66 \text{ lts.}$$

$$X = \frac{10{,}000 + 10{,}000 + 20{,}000}{3} = \frac{40{,}000}{3} = \$\ 13{,}333.33$$

De lo cual obtenemos, que la agrupación de " Miel Badillo " obtiene en promedio una producción de 667 litros al año, con una venta de $ 13,340 anuales, cada miembro.

NOTA : En conjunto " Miel Badillo " obtiene $ 40,000 por ventas anuales, con una producción de 2,000 litros aproximadamente.

" Renacimiento "

$$X = \frac{24 * 500}{24} = \frac{12{,}000}{24} = 500 \text{ lts.}$$

$$X = \frac{24 * 10{,}000}{24} = \frac{240{,}000}{24} = \$\ 10{,}000$$

Por otro lado la agrupación " Renacimiento " obtiene en promedio una producción de 500 litros al año, con una venta de $ 10,000 anuales, cada miembro.

NOTA : En conjunto " Renacimiento " obtiene $ 240,000 por ventas anuales, con una producción de 12,000 litros aproximadamente.

Los apicultores encuestados venden su producto de manera conjunta, sólo 2 de ellos la venden de manera individual, pero cuando tienen que acompletar un pedido se unen a la venta con los demás dándole prioridad a ésta operación. Todos ellos no pertenecen a ninguna Unión de Ventas y tampoco desean pertenecer a alguna, ni vender su producto a alguna comercializadora, pues ellos pretenden crecer como asociación y afianzar poco a poco más mercado, creando así con el tiempo un cierto prestigio que les permita poder extenderse, lo cual si su producto lo vendiesen a una comercializadora o existiera alguna unión de ventas de por medio, ellos quedarían en el anonimato, cerrándose las posibilidades de crecer.

Pasando al aspecto financiero, su capital generalmente está formado en un 100 % por aportaciones propias de los apicultores, el cual varia dependiendo de los programas de apoyo y subsidios que el Gobierno otorga por conducto de la Secretaria de Agricultura, Ganaderia y Recursos (SAGAR) y la Secretaria de Desarrollo Agropecuario (SEDAGRO), los cuales van de un 50 % hasta un 70 % .

De momento estas dos agrupaciones (Miel Badillo y Renacimiento) no cuentan con ningun crédito por parte de alguna institución financiera, pero desearían tener acceso a alguno que se ajuste a sus nececidades y a su capacidad de pago; para poder acaparar al mercado regional siendo más competitivos, y así lograr entrar al mercado nacional. Cabe aclarar que conocen todos aquellos requisitos para exportar, pero por ahora no les interesa incursionar en éste aspecto ya que no cuentan con la solvencia económica necesaria que les permita cubrir un crédito de esta magnitud (BANCOMEXT); así tambien, otro factor importante es que no poseen la capacidad productiva requerida para satisfacer el mercado internacional.

Todas las ventas que realizan son de contado, al igual que la venta de desperdicios (cuando los hay), ya que algunos los reciclan. Generando así un ingreso adicional que junto con las utilidades obtenidas se invierte de la siguiente manera :

APICULTORES PERSONALES	%	INMUEBLES	GASTOS DE OPERACION	GASTOS
1	3.70	80 %	0 %	20 %
1	3.70	50 %	50 %	0 %
1	3.70	60 %	40 %	0 %
24	88.90	50 %	30 %	20 %
27	100.00			

De lo cual, aplicaremos la media aritmética para ambas agrupaciones :

" Miel Badillo "

- Inmuebles $X = \frac{80 + 50 + 60}{3} = \frac{190}{3} = 63.33\ \%$

- Gatos de Operación $X = \frac{50 + 40 + 0}{3} = \frac{90}{3} = 30.00\ \%$

- Gastos Personales $X = \frac{20 + 0 + 0}{3} = \frac{20}{3} = 6.67\ \%$

" Renacimiento "

- Inmuebles $X = 24 * 50 = 50\ \%$

- Gastos de Operación $X = 24 * 30 = 30\ \%$

- Gastos Personales $X = 24 * 20 = 20\ \%$

Por lo tanto, en ambas agrupaciones donde los apicultores del 100 % que obtienen de utilidades generadas más ingresos adicionales, lo invierten de la siguiente manera (en promedio) :

	INMUEBLES	GTOS. DE OPERACIÓN	GTOS. PERSONALES	TOTAL
" Miel Badillo "	63.33 %	30.00 %	6.67 %	100.00 %
" Renacimiento "	50.00 %	30.00 %	20.00 %	100.00 %

En lo referente a los costos, llevan un registro de operaciones deficiente; pues en algunos aspectos difieren y en otros carecen del conocimiento necesario para la adecuada determinación del costo unitario. Por ejemplo, la mano de obra el 88.88 % de los apicultores lo registran en base a porcentajes, mientrás que el 11.12 % restante lo registra considerando lo realmente pagado; ninguno de ellos considera los gastos indirectos en el costo; a pesar de que

cuentan con oficinas, sólo el 88.88 % considera éste gasto dentro del costo. De lo anterior podemos ver que todos determinan su precio de venta con base en el costo de producción (sin considerar otros aspectos); estableciendo la nómina y los gastos de producción como sus principales egresos sin tomar en cuenta otros rubros importantes como los gastos de venta y administración.

Considerando las ventas como un 100 % , el porcentaje que representa en los siguientes rubros son :

APICULTORES	PORCENTAJE (%)	UTILIDAD	COSTOS FIJOS	COSTOS VARIABLES
1	3.70	70 %	20 %	10 %
1	3.70	60 %	25 %	15 %
1	3.70	65 %	20 %	15 %
24	88.90	60 %	30 %	10 %
27	100.00 %			

De lo cual, aplicando la media aritmética para ambas agrupaciones obtendremos :

" Miel Badillo "

Utilidad $X = \frac{65 + 60 + 70}{3} = \frac{195}{3} = 65.00\ \%$

Costos Fijos $X = \frac{25 + 20 + 20}{3} = \frac{65}{3} = 21.67\ \%$

Costos Variables $X = \frac{15 + 15 + 10}{3} = \frac{40}{3} = 13.33\ \%$

" Renacimiento "

Utilidad $X = \frac{60 * 24}{24} = \frac{1{,}440}{24} = 60\ \%$

Costos Fijos $X = \frac{30 * 24}{24} = \frac{720}{24} = 30\ \%$

Costos Variables $X = \frac{10 * 24}{24} = \frac{240}{24} = 10\ \%$

Por lo tanto, los apicultores del 100 % que obtienen de sus ventas se segregan de la siguiente manera (en promedio) :

	MIEL BADILLO	RENACIMIENTO
UTILIDAD	65.00 %	60.00 %
COSTOS FIJOS	21.67 %	30.00 %
COSTOS VARIABLES	13.33 %	10.00 %
	100.00 %	100.00 %

Pasando a lo administrativo y a el control interno encontramos que el 88.88 % no llevan ningún tipo de sistema de tarjetas de almacén para el control de inventarios, mientras que el 11.12 % si lo tienen implantado, realizando inventarios físicos cada 6 meses. Por otra parte, siempre al inicio del año se establecen los objetivos a alcanzar, realizando la planeación de sus actividades a corto plazo y definiendo con claridad las funciones de cada trabajador. Se establece en ambas agrupaciones una comunicación de manera descendente (del representante hacia los otros miembros) y ascendente (de los miembros hacia el representante), donde se cuenta con un sistema de sugerencias por parte de todos los miembros para corregir posibles fallas.

Por último, cabe aclarar que a pesar de que existen deficiencias en su registro y control de operaciones, actualmente reciben capacitación y asesoría técnica (contable, administrativa y agropecuaria) que les ayuda a corregir sus deficiencias.

En seguida, determinaremos el grado de apalancamiento que presentan éstas dos agrupaciones, pero antes definiremos algunos conceptos como :

Apalancamiento - es la capacidad que tiene una empresa de emplear activos o fondos de costo fijo, con el objeto de maximizar las utilidades. Este a su vez se divide en dos :

a). Apalancamiento Operativo : es la capacidad de emplear los costos de operación fijos para aumentar al máximo los efectos de los cambios en las ventas sobre las utilidades de intereses e impuestos.

b). Apalancamiento Financiero : se define como la capacidad de la empresa para emplear los cargos financieros fijos con el fin de aumentar al máximo los efectos de los cambios en las utilidades o rendimientos por acción. (1).

A continuación obtendremos el punto de equilibrio de ambas agrupaciones a partir de los resultados estadísticos anteriores para poder conocer el punto en el cual las ventas han cubierto los costos (fijos y variables).

" Miel Badillo "

Ventas	$ 40,000
Costo Variable	5,332
Utulidad Marginal	34,668
Costos Fijos	8,668
Utilidad Antes de Impuestos e intereses	$ 26,000

(1) GITMAN, Lawrence J. " Fundamentos de Administración Financiera ". México, Edit. HARLA, 1986 . (3a. ed.).

NOTA : Se produjeron 2,000 litros con un precio de $ 20 cada litro.

$$X = \frac{F}{P - V}$$

X = volumen de ventas

P = precio de venta por unidad

F = costos fijos de operación por período

V = costos variables de operación por unidad

$$X = \frac{8{,}668}{20 - 2.66} = \frac{8{,}668}{17.34} = 499.88$$

Ahora 499.88 litros por $ 20.00 = $ 9,997.60 * Ver figura No. 5

De lo anterior, se obtiene que al vender 499.88 litros a $ 20.00 cada litro ($ 9,997.60) nuestros costos ya han sido cubiertos, lo cual nos indica que el apalancamiento operativo empleado en esta agrupación es aceptable ya que cuenta con un margen de utilidad considerable.

" Renacimiento "

Ventas	$ 240,000
Costos Variables	24,000
Utilidad Marginal	216,000
Costos Fijos	72,000
Utilidad Antes de Impuestos e Intereses	$ 144,000

$$X = \frac{F}{P - V} = \frac{72{,}000}{20 - 2} = \frac{72{,}000}{18} = 4{,}000 \text{ lts.}$$

Ahora 4,000 litros por $ 20.00 0 $ 80,000 * Ver figura No. 6

De esto se obtiene que al vender 4,000 litros a $ 20.00 cada litro ($ 80,000) nuestros costos ya han sido cubiertos, lo cual nos indica que el apalancamiento operativo empleado en esta agrupación es aceptable ya que cuenta con un margen de utilidad considerable.

Analizando los resultados anteriores se considera que el apalancamiento operativo puede presentarse en ambas direcciones y que cuando una empresa maneja costos de operación fijos, se presenta el apalancamiento operativo; por lo tanto un aumento en las ventas da lugar a un incremento en las utilidades antes de intereses e impuestos y un decremento en los costos, en tanto que una reducción en las ventas resulta un decremento en las utilidades antes de impuestos e intereses y un aumento en los costos.

En lo referente al apalancamiento financiero, cabe mensionar que en este caso ambas agrupaciones no presentan cargos financieros fijos (intereses) en el flujo de sus ingresos, por lo cual la información presentada hasta ahora no se vé afectada en éste aspecto.

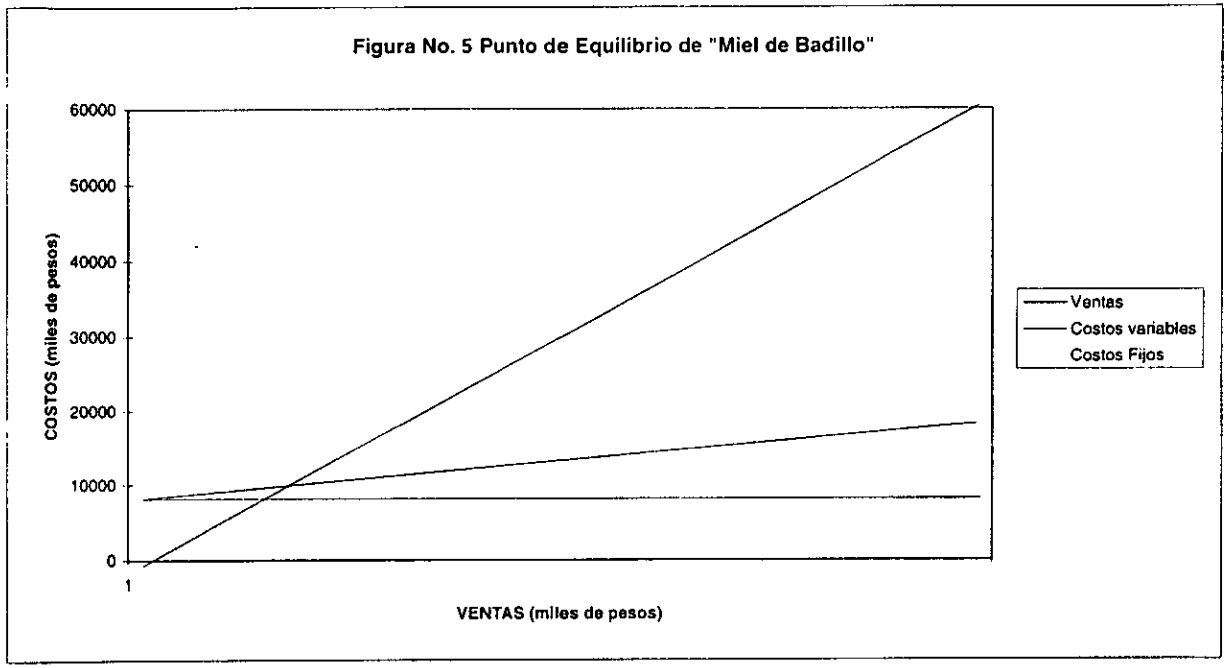
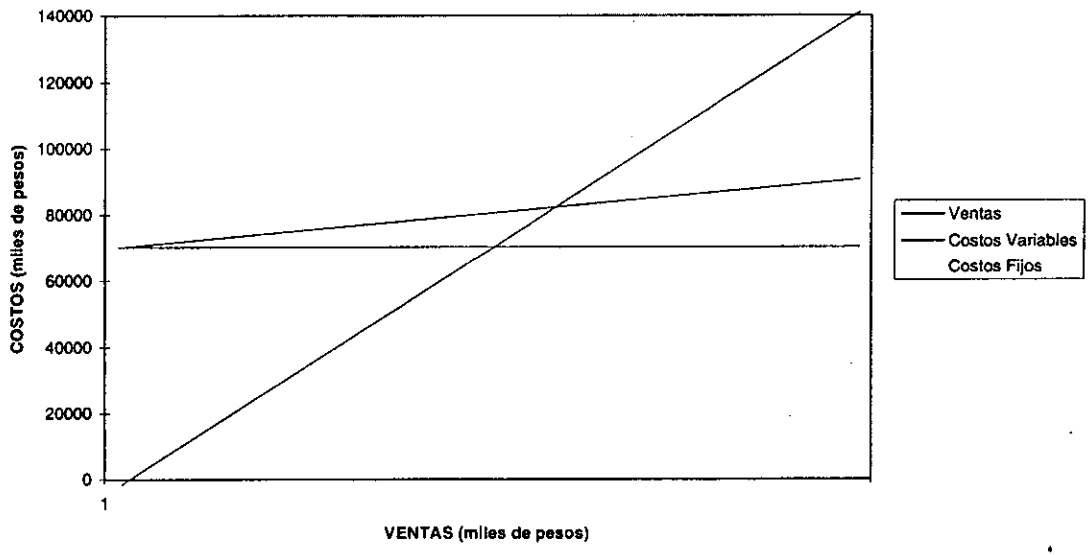


Figura No. 5 Punto de Equilibrio de "Miel de Badillo"
60000
50000
40000
30000
20000
10000
0
1
COSTOS (miles de pesos)
VENTAS (miles de pesos)
Ventas
Costos variables
Costos Fijos

Figura No. 6. Punto de Equilibrio DE "Renacimiento"



Dado que el apalancamiento financiero, al igual que el operativo, funciona en ambas direcciones, al maximizar los efectos de los aumentos y reducciones en las utilidades de una empresa se tienen mayores niveles de riesgo (que es la capacidad de cubrir los costos operativos y financieros) unidos a niveles más altos de apalancamiento. Por tanto, los costos fijos y operativos altos aumentan el apalancamiento de una empresa, al igual que su riesgo financiero.

Pasaremos a aplicar algunas medidas de rentabilidad a éstas agrupaciones con el fin de poder evaluar sus ganancias en relación a su nivel de ventas.

" Miel Badillo "

$$\text{Margen de Utilidad de Operación} = \frac{\text{Utilidad en operación}}{\text{Ventas}} = \frac{26{,}000}{40{,}000} = 0.65 = 65\,\%$$

Esta razón representa la utilidad pura que gana ésta agrupación por cada peso de venta, lo cual es aceptable. Se llama "PURA" por que no toman en cuenta cargos financieros o gubernamentales (intereses e impuestos).

" Renacimiento "

$$\text{Margen de Utilidad de Operación} = \frac{\text{Utilidades de Operación}}{\text{Ventas}} = \frac{144{,}000}{240{,}000} = 0.60 = 60\,\%$$

Esta razón representa la utilidad pura que gana ésta agrupación por cada peso de venta, lo cual es aceptable.

V. EL PAPEL DEL CONTADOR PUBLICO

Como se ha visto en los capítulos anteriores, las Empresas Apícolas del Valle de Teotihuacán son una muestra de todo un sector (el de los Productores de Miel), donde sólo las grandes empresas cuentan con la asesoría financiera y administrativa adecuada que les permite desarrollar eficientemente sus actividades y alcanzar niveles óptimos de producción con un control adecuado de sus operaciones.

Es así que las micro y pequeñas empresas de éste sector muestran palpables carestías de una cultutra organizacional eficiente que les sirva de apoyo para crecer y alcanzar un nivel competitivo dentro del mercado. Aquí es donde el Licenciado en Contaduría debe participar con un enfoque encaminado a una capacidad y velocidad de respuesta aceptable ante las necesidades de éstas empresas, fortaleciendo su desempeño profesional y por consecuencia el de las organizaciones también. A partir de dicho enfoque el Licenciado en Contaduría se encamina a ofrecer sus servicios en un sistema estratégico, que va proporcionando una serie de alternativas para la solución de todos aquellos aspectos que impiden el desarrollo de éstas organizaciones y que de alguna manera puedan propiciar una etapa de transformación que permita cimentar bases sólidas y confiables que aseguren su permanencia en el mercado; todo ésto mediante la implantación de un registro sistematizado que permita evaluar el beneficio integral que obtiene la entidad atráves de la óptima aplicación de sus recursos (humanos, materiales y financieros).

La tendencia del Licenciado en Contaduría contemporáneo dentro de ésta problemática debe perseguir como objetivo básico el incremento de la productividad dentro de éstas empresas al permitir acrecentar los ingresos de quienes participan en las actividades que las determinan, facilitar el aumento del poder adquisitivo y el alcanzar las metas más altas de entre las cuales se destacan:

. La posibilidad de obtener mayor producción de bienes a costos menores.

. El aumento de los ingresos reales.

. El acrecentamiento del ahorro nacional, dado por las reinversiones que realizan los empresarios de sus utilidades, que representan parte de la capitalización nacional.

. El desarrollo de las corrientes de comercio internacional.

Para ello es indispensable que defina por anticipado las acciones o pasos que le permitan dar cumplimiento a las metas que se pretenden, tendrá que planear. Esto requiere de una clara fijación del objetivo que se persigue, de los diferentes caminos para lograrlo, de la evaluación y la selección de la mejor alternativa posible.

Para el adecuado empleo de los elementos básicos de la productividad requerirá el conocimiento y uso de un gran número de técnicas modernas de administración entre las cuales se pueden mencionar:

. Estudio de Mercado,

. Planeación de Medios de Financiamiento,

. Niveles de Inventarios de Capacidad de Producción,

. Relaciones Humanas, Etc.

El Licenciado en Contaduría podrá seguir y participar en la implantación de procedimientos y métodos que le ayuden a éstas empresas a salvaguardar sus activos, obtener información financiera veraz y oportuna, promover la eficiencia de operaciones y la adhesión a políticas de administración (Control Interno).

VI. DIAGNOSTICO Y GENERACION DE ALTERNATIVAS DE SOLUCION

Antes de presentar las sugerencias para atacar los problemas identificados es conveniente hacer menciòn a las distintas polìticas, estrategias y acciones que se han llevado acabo o se encuentran en desarrollo para incidir en el mejoramiento de la situaciòn o en la soluciòn de los problemas. Esto reforzarà la validez de las sugerencias, ya que se haràn tomando en cuenta el contexto donde se encuentra ubicado el problema.

Las sugerencias deben contener elementos de juicio suficientes para que los encargados de la toma de decisiones puedan estructurar polìticas y conformar estrategias operativas que contribuyan a diseñar un modelo operacional.

En base a la informaciòn obtenida y al anàlisis presentado anteriormente, mencionaremos que la "Asociaciòn de Apicultores del Valle de Teotihuacán", y en especial las agrupaciones "Miel Badillo" y "Renacimiento" presentan las siguientes caracteristicas favorables:

* Todos cuentan con las herramientas y utencilios necesarios para el desarrollo de ésta actividad, teniendo en co-propiedad sòlo el equipo màs costoso (1 Sala de Extracciòn, 3 cuchillos elèctricos y 4 ahumadores) con lo cual disminuyen sus costos.

* En su mayoria, obtienen hasta 500 lts. de miel al año cada apicultor, trasbajando cada uno en 15 colmenas en promedio; reportando ingresos hasta por $ 10,000.00 cada quien, lo cual nos indica que su actividad es rentable.

* Ambas agrupaciones cuentan con una estructura financiera sana, ya que del 100 % de sus utilidades anuales "Miel Badillo" reinvierte en INMUEBLES el 63.33% y en GTOS. DE OPERACION el 30%; por su parte "Renacimiento" reinvierte en los mismos rubros el 50% y 30% respectivamente; motivo por el cual aseguran su permanencia en el mercado.

* Del 100% que obtienen de sus ventas, "Miel Badillo" nos reporta un 21.67% en sus CTOS. FIJOS y un 13:33% en sus CTOS. VARIABLES, dàndonos como resultado una UTILIDAD del 65%. "Renacimiento" obtiene un 30% para CTOS. FIJOS y un 10% para CTOS. VARIABLES, originando un 60% de UTILIDAD. Para ambas, esto representa un margen considerable en su Utilidad y un buen manejo en sus Costos.

* El Punto de Equilibrio que muestran ambas agrupaciones es aceptable, ya que "Miel Badillo" al obtener $ 10,000.00 del total de sus ventas ($ 40,000.00) ha cubierto ya sus costos; asì tambièn "Renacimiento" al obtener $ 80,000.00 del total de sus ventas ($ 240,000.00) ha cubierto tambièn sus costos. Esto nos indica que tanto "Miel Badillo" como "Renacimiento" presentan un apalancamiento operativo favorable, lo cual nos permite la posibilidad de obtener un crèdito. Cabe mencionar que en lo referente al Apalancamiento Financiero no presentan cargos financieros fijos (intereses) en el flujo de sus ingresos, por lo cual no se ve afectada la informaciòn en este aspecto.

* Segùn las medidas de rentabilidad nos indican que "Miel Badillo" obtiene por cada peso de venta un 65% de utilidad, mientràs que "Renacimiento" por cada peso de venta obtiene un 60% de utilidad. Esto nos indica qwue su actividad ha sido rentable gracias a que cuentan con una estructura financiera sana.

Pasando a otro aspecto, se mencionaràn las deficiencias y posibles alternativas que presentan èstas agrupaciones:

* Todos éstos apicultores venden su producto de manera individual y conjunta (cuando asì se requiera) a nivel local, olvidàndose de posibles clientes en zonas aledañas. En vista de que ellos no desean pertenecer a ninguna Uniòn de Ventas, podrìan crear una Comisiòn dentro de la Asociaciòn para que fungiese como una Uniòn de Ventas, encargàndose de la promociòn del producto y de la bùsqueda de nuevos mercados.

* No cuentan con la capacidad productiva necesaria para poder exportar, ya que los subsidios y apoyos gubernamentales que se les otorgan no son suficientes y manifiestan un crecimiento lento en relaciòn al nùmero de colmenas que poseen y su volumen de producciòn para tal motivo. Los resultados obtenidos en el anàlisis nos permiten conocer que las agrupaciones cuentan con un margen considerable de utilidad y un buen manejo en sus costos que les permite la maximizaciòn de las mismas (apalancamiento aceptable) considerando asì atractiva la idea de un crèdito que les ayude a crecer a un nivel màs productivo con vìas a exportar en un futuro.

Consideramos que la alternativa màs viable para la obtenciòn de un crèdito es por conucto del Banco Nacional de Crèdito Rural, S.N.C. (BANRURAL), puesto que èsta instituciòn es la que màs se ajusta a sus necesidades, ya que apoya a todos los proyectos e inversiones de tipo agropecuario, ajustàndose a las caracterìsticas del proyecto, aplicando tasas y plazos similares a los de NAFIN, que dentro de èstos se encuentra el "Programa de Modernizaciòn" que tiene como objetivo el promover y proporcionar respaldo financiero a las acciones empresariales de inversiòn que aumenten el nivel de eficiencia productiva, aplicando un plazo de acuerdo al flujo de efectivo que muestren y en el entendido de que para Activo Fijo 13 años, Capital de Trabajo 7 años con un periodo de gracia de 3 años, manejando la tasa de interès y el margen de intermediaciòn que estèn en vigor, los intereses se calcularàn sobre los saldos insolutos.

BANRURAL a diferencia de NAFIN, proporciona asesores que se encargan de atender el proyecto y ademàs exigen como requisito el contratar un seguro agropecuario que les permita garantizar el pago aunque se presentaran contingencias naturales, que de alguna manera beneficia a la instituciòn como a los apicultores.

Esta alternativa nos da pauta a pensar en un mayor crecimiento productivo, afianzàndonos en el mercado nacional, aumentando asì las posibilidades de en un futuro sostener plàticas con BANCOMEXT y poder tener acceso a mercados internacionales.

* Otro aspecto al cual hay que darle gran importancia es el clima, ya que los apicultores dependen en un 100% de las lluvias que se presenten durante el año en la regiòn donde se encuentren las colmenas, pues en un año bajo condiciones normales de clima los apicultores aseguran la alimentaciòn de las abejas y su producciòn. Cabe mensionar que en èste año se careciò de lluvias (Valle de Teotihuacan) generando un incremento en los costos de èstas agrupaciones al tener que alimentarlas con azùcar.

Actualmente la Asociaciòn ha comenzado a realizar estudios y pruebas con desperdicios de tuna, para ver la posibilidad de sustituir el azùcar por èsta (cuando volviese a presentarse un clima adverso), ya que con los desperdicios de tuna se tendrìa un ahorro considerable en el gasto, proporcionando un beneficio a las asociaciones dedicadas a la explotaciòn de la tuna y el nopal.

* Carecen de un Sistema de Registro eficiente, el cual no les permite determinar el costo unitario de su producto; mientràs que unos registran la mano de obra en porcentajes, otros la registran en base a lo realmente pagado, asì tambièn ninguno considera los Gastos Indirectos de Producciòn. Consideramos importante que antes de establecer el mètodo de registro de los costos, es necesario definir los conceptos que componen cada uno de los elementos del costo entre los apicultores, que serìa el siguiente:

a) Material: comprende todos aquellos artìculos en estado natural, o elaborados en otras actividades que atràves de sucesivas transformaciones o combinaciones, dan lugar a un producto nuevo y distinto (como pueden ser el azùcar, desecho de tuna, entre otros).

b) Sueldos y Salarios: es el esfuerzo humano necesario para la obtenciòn del producto (cuidado, tratamiento y recolecciòn).

c) Gastos Indirectos: son los elementos necesarios, accesorios para la transformaciòn del material (como son la Sala de extracciòn, el equipo, las herramientas, la luz y fuerza, etc.).

Una vez establecidos los criterios anteriores se podràn aplicar cèdulas de registro como las siguientes:

AGRUPACION	MATERIAL	SUELDOS Y SALARIOS	GASTOS INDIRECTOS	SUMAS
"Miel Badillo"	A	B	C	A+B+C
"Renacimiento"	a	b	c	a+b+c
...	...	...	...	...
...	...	...	...	...
...	...	...	...	...
SUMAS	A+a	B+b	C+c	Aa+Ba+Cc

AGRUPACIONES	PRODUCCION
"Miel Badillo"	X lts.
"Renacimiento"	Y lts.
...	...
...	...
...	...
TOTAL	X + Y

Por lo tanto, en èstas cèdulas recabaremos la informaciòn de cada una de las agrupaciones, para que en base a la Tècnica de Valuaciòn de Costos De Producciòn Conjunta podamos obtener el Costo Unitario Promedio de cada una de las agrupaciones y de la asociaciòn en sì.

$$\text{COSTO UNITARIO PROMEDIO} = \frac{\text{COSTO TOTAL CONJUNTO}}{\text{PRODUCCION TOTAL (LTS)}} = \frac{Aa + Bb + Cc}{X + Y}$$

$$\text{"Miel Badillo" (Costo Unitario Promedio)} = \frac{A + B + C}{X} \qquad \text{"Renacimiento" (Costo Unitario Promedio)} = \frac{a + b + c}{Y}$$

Hasta aquì tenemos cubiertos los Costos de Producciòn, pero es necesario tomar en cuanta posteriormente sus Gastos de Oficina dentro del rubro de GASTOS DE OPERACION para determinar la Utilidad.

* El 88.88 % de los apicultores no lleva ningùn tipo de Sistema de Tarjetas de Almacèn para el Control de Inventarios, siendo necesaria la aplicaciòn de tarjetas que nos ayuden a confrontar la existencia fìsica al momento de venderse. Podrìa seguirse el siguiente formato:

FECHA	PRECIO	UNIDADES (LTS) ENTRADA	SALIDA	SALDO	IMPORTE ($) ENTRADA	SALIDA	SALDO

NOTA: Estas agrupaciones no suelen manejar inventarios (almacèn), ya que al momento de terminar el proceso de producciòn y recolecta, se vende de manera inmediata.

* En lo referente al Control Administrativo, se lleva acabo de manera eficiente pues siempre determinan sus objetivos a corto y largo plazo, realizan la planeaciòn de sus actividades oportunamente definiendo con claridad las funciones de cada trabajador, se establece una comunicaciòn adecuada que permite un Sistema de Sugerencias por parte de los miembros para corregir posibles fallas. Debido a la dependencia que èsta actividad tiene con el clima, resulta complicado realizar un Presupuesto detallado, pero se puede elaborar un aproximado de los posibles ingresos y egresos en base al nùmero de colmenas y volumen de producciòn que se tuvo en el año anterior.

CONCLUSIONES

En sus inicios la Apicultura se resumía solamente a reconocer los lugares donde se refugiaban los enjambres salvajes, a fin de despojarles de su miel. Posteriormente la cultura griega y romana se interesaron en el desarrollo de ésta actividad dejando plasmados todos sus conocimientos en libros que sirven de apoyo para otras generaciones. Los tres grandes acontecimientos de la historia de la Apicultura han sido : la invención del cuadro móvil, la invención de la cera estampada y la invención del extractor de fuerza centrífuga; aunado a esto, a partir del siglo XIX se fueron suscitando una serie de descubrimientos que permitieron la mejor explotación de ésta actividad.

Los trabajos sobre la nutrición van poniendo de relieve el valor del empleo de la miel., éste producto tan rico como artículo alimenticio natural, tras un tiempo de olvido, recupera el sitio que le corresponde. Las investigaciones que realizan sobre las sustancias naturales, vegetales o animales traerán sus frutos y darán a los productos del colmenar, cerca del público la audiencia que merece. Así también la abeja es indispensable para la polinización de los árboles frutales, pues ya pasó el tiempo en que no se creía en la interdependencia de las flores y los insectos.

Actualmente México reportó una producción de miel de 49,184 toneladas, de las cuales se exportaron 27,448 toneladas, ubicándose en cuarto lugar a nivel mundial como productor, y en tercer lugar como exportador en seguida de China y Argentina. Los diéz estados más importantes en producción de miel se encuentran : Yucatán, Jalisco, Campeche, Veracruz, Chiapas, Oaxaca, Puebla, Zacatecas, Michoacán y San Luis Potosí.

El calendario del Apicultor se puede utilizar como una guía de las actividades a realizar en las colmenas en lugares donde sólo hay una sola temporada de flores al año. Si la colmena se encuentra ubicada donde hay más de una temporada de flores al año, las actividades descritas en el calendario se acortan de acuerdo a la disponibilidad de néctar.

Una problemática que sufre la Apicultura Nacional, es la falta de crédito que les permita alcanzar un mejor desarrollo productivo; de manera particular esto lo pudimos observar con los "Apicultores del valle de Teotihuacán ", los cuales están formados por tres municipios : Acolman, Teotihuacán y Temascalapa.

Las fuentes de financiamiento son una respuesta integral, profesional y didáctica, a los requerimientos de los empresarios encargados de la correcta toma de decisión en cuanto a inversión y crédito. Entre las principales Instituciones de crédito encontramos las siguientes :

A). Nacional Financiera (NAFIN), la cual se caracteriza por ser una banca de desarrollo que trata de apoyar las iniciativas empresariales para consolidar y modernizar sus actividades productivas, manejando una serie de Programas como los siguientes :

- PROMIN (Programa para la Modernización Industrial), cuyo objetivo es apoyar Proyectos de Inversión de las empresas micro, pequeñas y medianas del sector manufacturero otorgando créditos hasta por 850 mil pesos dependiendo de la capacidad de pago de la empresa, con un plazo que depende del tipo de proyecto y de su liquidez, aplicando la tasa NAFIN equivalente a la TIIE (tasa de interés interbancaria de equilibrio).

- Programa de Modernización, que tiene el fin de promover y proporcionar respaldo financiero a las acciones empresariales de inversión que aumente el nivel de eficiencia productiva, estableciendo como monto el que requiera el proyecto, con un plazo de acuerdo al flujo de efectivo en el entendido de que para Activo Fijo 13 años, Capital de Trabajo 7 años con un perido de gracia de 3 años, una tasa de interés y el margen de intermediación que estén en vigor.

- Programa de Desarrollo Tecnológico, con la finalidad de fomentar proyectos integrales, con un monto del que requiera el proyecto, con un plazo determinado por la capacidad de pago del solicitante; se aplicará la tasa NAFIN (equivalente a la TIIE).

- Programa de Infraestructura Industrial, cuyo objetivo es respaldar el desarrollo de una infraestructura industrial que permita una operación más eficiente, estableciendo el monto que requiera la inversión, con un plazo dependiendo del flujo de efectivo y en el entendido de que para Activo Fijo 13 años, Capital de Trabajo 7 años con un periodo de 3 años de gracia, con una tasa de interés y margen de intermediación que estén en vigor.

- Programa de Mejora al Medio Ambiente, que pretende promover el respaldo financiero a las acciones empresariales que contribuyan al mejoramiento del medio ambiente y racionalización del consumo de energía, con un monto que sea del que requiera la inversión, aplicando un plazo dependiendo de las necesidades de cada empresa, con la tasa de interés y margen de intermediación que estén en vigor.

- Programas de Estudios y Asesoría, para la elaboración de estudios y contratación de asesorías, aportando hasta el 80 % del proyecto, con un plazo que dependerá de la duración de la asesoría o estudio y la tasa de interés y margen de intermediación que estén vigentes.

B). Calidad Integral y Modernización (CIMO), es el programa de la Secretaría del Trabajo y Previsión Social que propicia el desarrollo personal y el mejoramiento de la calidad, productividad y competitividad, apoyando : capacitación, información especializada, consultoría de procesos, agrupación de empresas. Este programa apoya a las Microempresas en un 70 % para capacitación y consultoría de procesos, mientrás que para Pequeñas y Medianas Empresas un 35 % para Capacitación y un 50 % para consultoría de procesos.

C). Banca Nacional de Crédito Rural, S.N.C. (BANRURAL), ésta institución de crédito está ubicada como Banca de Desarrollo, se encargara de brindar el apoyo financiero y técnico a todo tipo de proyectos pero que sean implantados en zonas rurales particularmente. Se le presenta el proyecto, si se aprueba su viabilidad otorga el monto que el proyecto requiera, maneja plazos y tasas similares al Programa de Modernización de NAFIN; es decir, promueve respaldo financiero para acciones empresariales que aumenten el nivel de eficiencia productiva, con un plazo dependiendo de la capacidad de pago del proyecto en el entendido de que para Activo Fijo 13 años, Capital de trabajo 7 años con un periodo de gracia de 3 años, una tasa de interés y un margen de intermediación que estén en vigor. A diferencia de NAFIN, BANRURAL proporciona asesores que se encargan de atender el proyecto en caso de contingencias naturales.

D). Banco de Comercio Exterior (BANCOMEXT), ésta institución elabora y ejecuta una serie de programas de asesoría y apoyo para todas aquellas empresas deseosas de exportar productos de calidad para competir dentro de un ámbito internacional con otros productos del mismo tipo. Los créditos se otorgan conforme a las características de cada etapa o actividad, puesto que el BANCOMEXT brinda sus apoyos en : ciclo productivo y ventas de exportación de corto y largo plazo, la ampliación, modernización y equipamiento de la planta productiva nacional, la consolidación y fortalecimiento financiero de las empresas y las acciones promocionales encaminadas a incrementar y consolidar la presencia de los bienes y servicios mexicanos en los mercados internacionales. Pueden concederse los créditos en dólares y/o moneda nacional, en el entendido de que, previa consulta con el BANCOMEXT, se pueden obtener créditos en otras divisas.

Los bienes y servicios apoyables son los no petroleros, en el entendido de que el apoyo al ciclo productivo y a las ventas se otorga cuando se producen y/o comercializan bienes y servicios que cuentan con un grado de integración nacional o generan un ingreso neto de divisas mínimo de 30 % respectivamente. De lo contrario, el apoyo se otorga únicamente sobre la parte mexicana. Así mismo, se financia la importación de materias primas, partes, componentes, refacciones, empaques y embalajes que se incorporan a bienes de exportación directa e indirecta; también la compra de maquinaria y equipo nacional o de cualquier parte del mundo, así como la importación de insumos básicos.

Las tasas de interés, comisiones y primas se aplicarán las vigentes al momento de llevar a cabo la operación. En el caso de las tasas de interés, se cuenta con un programa de incentivos que opera con base en la calificación financiera y crediticia del solicitante.

El porcentaje de financiamiento es hasta del 100 % del precio de venta de los bienes y servicios de exportación directa o indirecta de los insumos exportados, con los siguientes plazos :

- Hasta 180 días, para los sectores de manufacturas y servicios, minerometalúrgicos y turismo, así como para la importación de insumos.

- Hasta 360 días, para los sectores agropecuarios y pesca, bienes de capital, editorial, jugos concentrados y aceites esenciales de cítricos, así como para las importaciones al amparo de las líneas de Commodity Credit Corporation (CCC) y la Export Development Corporation (EDC).

En los plazos mayores hará una revisión caso por caso. El plazo se contará a partir de la fecha en que el BANCOMEXT realice el desembolso.

Uno de los programas de BANCOMEXT que ofrece crédito a éste tipo de empresas, es el " Programa de Acciones Promocionales ", en el cual se financian acciones y actividades dirigidas a promover, difundir y comercializar productos y servicios mexicanos, con el próposito de iniciar y/o aumentar exportaciones, así como consolidar su permanencia en los mercados internacionales y, en su caso, realizar inversiones en capacitación de recursos humanos. La moneda será en dólares o moneda nacional; el porcentaje de financiamiento será del 85 % de los gastos, el plazo será hasta de 5 años, a partir de la fecha de presentación de la operación a descuento, y hasta un año, en caso de apoyo a los fondos mixtos de promoción turística; las amortizaciones serán mensuales o trimestrales, sucesivas y por igual valor de capital y las comisiones de apertura.

E). Uniones de Crédito, este tipo de instituciones son conocidas como banca de primer piso, está formada por intermediarios financieros no bancarios, entre los cuales podemos mencionar :

a). Arrendamiento Financiero, es un contrato por medio del cual la arrendadora está obligada a adquirir determinados bienes tangibles, y otorgar su uso o goce temporal, en un plazo forzoso, a cambio de una contraprestación, que se liquidará en pagos parciales, debiendo ser ésta equivalente o mayor al valor del bien.

b). Factoraje Financiero, es el contrato por medio del cual la empresa de factoraje financiero conviene con el cliente en adquirir derechos de crédito que éste tenga a su favor por un precio determinado o determinable en moneda nacional o extranjera, independientemente de la fecha y forma en que se pacte.

c). Afianzadoras, estas compañías desempeñan una doble función : ejercer el comercio como tal, y contribuir al reforzamiento de las relaciones comerciales bajo la supervisión y vigilancia del Estado. Su objetivo es el garantizar una obligación ajena (objeto primordial de la fianza) que puede ser de dar o de hacer, y el pago que el fiado o solicitante haga a la afianzadora en retribución al servcio prestado.

d). Almacenadora, los almacenes generales de depósito son los únicos autorizados para emitir certificados de depósito y bonos de prenda. Los certificados podrán emitirse con o sin bonos de prendas, los almacenes podrán expedir certificados de depósito por mercancías en tránsito, en bodegas o en ambos puestos, siempre y cuando ésta circunstancia se mencione en el cuerpo del certificado.

De acuerdo a estudios realizados a varias empresas del ramo agropecuario se pudo deterctar que en su mayoría todas cuentan con una estructura financiera óptima que les permite pensar en la posibilidad de solicitar un crédito para aumentar su productividad. En base a lo anterior, procederemos a analizar el caso en particular de los " Apicultores del Valle de Teotihuacán ".

La metodología que se aplicó parte de la hipótesis que se estableció, la cual nos dice que " si una empresa apícola cuenta con una estructura financiera altamente apalancada, encontes está situación impide la posibilidad de un crédito " ; manejando como variable dependiente la estructura financiera, y como independiente aquellos rubros que definen la situación financiera de la empresa, tales como Caja, Bancos, Clientes, Cuentas por Cobrar, Proveedores, Acreedores, entre otros. Posteriormente, se aplicó un cuestionario que nos permitió verificar la hipótesis preliminar y estudiar el aspecto propuesto en la investigación.

Los resultados que se obtuvieron en el cuestionario anterior, después de aplicarles un análisis estadístico y financiero, fueron los siguientes :

- El 88.88 % de los apicultores (" Renacimiento ") tienen como máximo 3 años de experiencia, y el 11.12 % restante (" Miel Badillo ") cuentan con más años de experiencia.

- En " Miel Badillo " manejan un promedio de 18 colmenas en 566 metros cuadrados por cada miembro, en tanto que " Renacimiento " posee 15 colmenas en 150 metros cuadrados (promedio) cada uno.

- Su mercado para ambas agrupaciones es de 100 % local.

- Cada uno de los apicultores cuentan con el equipo necesario para el tratamiento de las abejas, sólo comparten en copropiedad : 1 sala de extracción, 3 cuchillos eléctricos y 4 ahumadores.

- Todos determinan la calidad de su producto en base al tratamiento que se le da, donde se procura tener el menor contacto directo con el producto para no contaminarla.

- " Miel Badillo " obtiene 2,000 litros al año con una venta de $ 40,000, dándonos un promedio de producción de 667 litros con una venta de $ 13,340 por cada miembro. Por su parte " Renacimiento " obtiene una producción anual de 12,000 litros aproximadamente, con una venta de $ 240,000, dando un promedio de 500 litros al año con una venta de $ 10,000 por cada apicultor.

- Ellos venden su producto de manera individual y conjunta, dándole prioridad a las ventas conjuntas; y no pertenecen a ninguna Unión de Ventas.

- Su capital está formado en un 100 % por aportaciones propias, las cuales varían dependiendo de los programas de apoyo y/o subsidios que les otorga el gobierno, las cuales van de un 50 % hasta un 70 %.

- Del 100 % que obtienen de utilidades " Miel Badillo " lo reinvierte en un 63.33 % para INMUEBLES, en un 30 % para GASTOS DE OPERACION y un 6.67 % para GASTOS PERSONALES; mientrás que " Renacimiento " lo reinvierte en un 50 %, 30 % y 20 % respectivamente.

- Del 100 % que obtienen de sus ventas " Miel Badillo " reporta un 65 % de UTILIDAD, el 21.67 % en COSTOS FIJOS y el 13.33 % en COSTOS VARIABLES; así también " Renacimiento " reporta un 60 % , 30 % y 10 % respectivamente.

- Para " Miel badillo ", al momento de vender $ 10,000 (de un total de $ 40,000) ha cubierto ya sus costos, indicando que su apalancamiento operativo es aceptable y cuenta con un margen de utilidad considerable. " Renacimiento ", al momento de vender $ 80,000 (de un total de $ 240,000) ha cubierto ya sus costos, indicando que también posee un apalancamiento operativo adecuado y un margen de utilidad aceptable.

- Ambas agrupaciones no presentan cargos financieros fijos (intereses).

- " Miel Badillo " por cada peso de venta obtiene una utilidad del 65 % mientrás que " Renacimiento " el 60 %.

Es así que las micro y pequeñas empresas de éste sector muestran palpables carestías de una cultura organizacional eficiente que les sirva de apoyo para crecer y alcanzar un nivel competitivo dentro del mercado. Aquí es donde el Lic. en Contaduría debe participar con un enfoque encaminado a una capacidad y velocidad de respuesta aceptable ante las nececidades de éstas empresas, fortaleciendo su desempeño profesional y por consecuencia el de las organizaciones también.

De lo anterior pudimos obtener el siguiente diagnóstico y sugerencias, presentando primeramente las " fortalezas " y posteriormente sus " debilidades y sugerencias ".

Fortalezas :

- Todos cuentan con las herramientas y utencilios necesarios para el desarrollo de ésta actividad y poseen en copropiedad el equipo más costoso.

- En su mayoría cada apicultor trabajando con 15 colmenas en promedio, obtiene 500 litros al año con un ingreso de $ 10,000; lo cual indica que es una actividad productiva.

- En ambas agrupaciones cuentan con una estructura financiera sana, puesto que reflejan un margen de utilidad considerable y éste lo reinvierte de manera significativa, asegurando así su permanencia en el mercado.

- Ambas agrupaciones tienen un manejo adecuado de sus costos, dando un apalancamiento favorable, lo cual nos permite pensar en la solicitud de un crédito.

- Según las medidas de rentabilidad, para éstas agrupaciones la actividad es lucrativa.

Debilidades y Sugerencias :

- Debido a que no forman parte de ninguna Unión de ventas, pierden fuerza en la promoción de su producto y en la búsqueda de nuevos mercados. Podrían formar un comité dentro de la Asociación que se encargue de atender éstas funciones.

- A pesar de que ésta actividad les es rentable, no poseen la capacidad productiva para poder exportar. Teniendo una estructura financiera sana, consideramos viable la idea de solicitar un crédito para aumentar su nivel productivo para afianzarse dentro del mercado nacional y en un futuro solicitar el apoyo del BANCOMEXT para poder exportar. De las diferentes instituciones de crédito el Banco Nacional de Crédito Rural, S.N.C. (BANRURAL) es el que más se ajusta a sus necesidades, debido a las características del proyecto y de los programas que ésta institución ofrece.

- El clima es un factor determinante en ésta actividad, pues al escasear las lluvias los apicultores tienen que alimentar a las abejas con azúcar, lo cual representa un incremento en sus costos. Actualmente están viendo la posibilidad de cambiar el azúcar por el desperdicio de tuna, lo cual significa un ahorro considerable y un beneficio para las asociaciones dedicadas a la explotación del nopal y la tuna. Por otro lado, BANRURAL maneja el contrato de Seguro Agropecuario contra contingencias naturales.

- Debido a que carecen de un sistema de registro eficiente, no les es posible determinar el costo unitario adecuado. Primeramente habrá que definir los elementos que integran el costo entre los apicultores, como son : Material, Sueldos y Salarios, y Gastos Indirectos. Posteriormente se establecerán formatos de cédulas que nos permitan recabar la información de estos conceptos. Finalmente se aplicará la " Técnica de Valuación de Costos de Producción Conjunta " para así obtener el costo unitario promedio y nuestros costos de producción. También es necesario considerar los gastos de oficina dentro del rubro de GASTOS DE OPERACION para determinar la utilidad.

- La mayoría de los apicultores (88.88 %) no llevan ningún Sistema de Control de Inventarios. Se establecerá un formato especial de tarjetas de almacén, el cual ayudará a confrontar la existencia física al momento de vender. Cabe aclarar que éstas agrupaciones de momento no manejan inventarios ya que al momento de terminar el proceso de producción se vende de manera inmediata.

- A pesar de que cuentan con un Control Administrativo eficiente, carecen de Presupuestos. Debido a la dependencia que ésta actividad tiene con el clima, resulta complicado realizar un presupuesto detallado, pero se puede establecer un aproximado en los posibles ingresos y egresos en base al número de colmenas y volumen de producción que se tuvo en el año anterior.

BIBILOGRAFIA

* ACOSTA Romero, Miguel. "Derecho Bancario", Panorama del Sistema Financiero Mexicano. México, Edit. Porrúa, 1983. (2a ed.).

* ALINS Casagrán, Elías. "Guía Práctica del Apicultor", México, Edit. SINTES S.A., 1988. (2a ed.).

* BANCO DEL COMERCIO EXTERIOR S.N.C. (BANCOMEXT). "Guía Básica del Exportador", México, Edit. BANCOMEXT, 1997. (4a ed.).

* BANCO NACIONAL DE CREDITO RURAL S.N.C. (BANRURAL). "Programa de Financiamiento 1997", Segunda Cerrada de Bravo, Col. Centro Texcoco, Edo. De México.

* CALVO M., Octavio. "Derecho Mercantil"., México, Edit. Banca y Comercio, S.A. de C.V., 1994. (40a ed.).

* CAMARA NACIONAL DE LA INDUSTRIA DE LA TRANSFORMACION (CANACINTRA). "Programas de Apoyo CIMO - 1997", Av. Sn. Antonio No. 256, Col. Ampliación Napoles, D.F.

* CANTARO Colección. "Apicultura, Producción de Miel", México, Edit. Arbol S.A. de C.V., 1982.

* DEL RIO González, Cristobal. "Costos I, Históricos" Introducción al Estudio de la Contabilidad y Control de los Costos Industriales. México, Edit. ECASA, 1996. (14a ed.).

* DEL RIO, González, Cristobal. "Costos III", Costos Variables de Distribución, Administración y Toma de Decisiones. México, Edit. ECASA, 1996. (9a ed.).

* ETTINGER, Richard P. "Crédito y Cobranzas", México,Edit. CECSA, 1981. (5a ed.).

* FONDO DE GARANTIA Y FOMENTO A LA INDUSTRIA MEDIANA Y PEQUEÑA. "Características de la Industria Mediana y Pequeña en México". México, Edit. NAFIN, 1995. (3a ed.).

* GONZALEZ Reyna, Susana. "Manual de Redacción e Investigación Documental". México, Edit Trillas, 1987. (3a ed.).

* LILLEE D., Zicrau. "Apicultura". México, Edit. CECSA, 1992.

* MANSELL Carstens, Catherine. "Las Nuevas Finanzas en México"México, Edit. Milenio, 1996.

* NACIONAL FINANCIERA Y EL INSTITUTO MEXICANO DE EJECUTIVOS DE FINANZAS, A.C. "Fuentes de Financiamiento". México, Edit. NAFIN, 1992.

* NACIONAL FINANCIERA. "Programas de Financiamiento 1997", Calle Isabel La Católica No. 51, y Mezzanine Planta Baja, Col. Centro. D.F.

* SECRETARIA DE AGRICULTURA, GANADERIA Y RECURSOS (SAGAR). "Censo de Producción Apícola 1995 - 1996".

* ZORRILLA Arena, Santiago. "Introducción a la Metodología de la Investigación". México, Edit. Aguilar León, 1993. (11a ed.).

ESTA TESIS NO DEBE SALIR DE LA BIBLIOTECA