

875208
13



UNIVERSIDAD VILLA RICA

FACULTAD DE CONTADURÍA

ESTUDIOS INCORPORADOS A LA
UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO

“PROGRAMAS DE
FINANCIAMIENTO PARA EL
SECTOR AGROINDUSTRIAL”

TESIS

QUE PARA OBTENER EL TÍTULO DE:
LICENCIADA EN CONTADURÍA

PRESENTA:

Silvia Romero Blanquero

DIRECTOR DE TESIS

C.P. MARTHA GLORIA CANUDAS LARA

REVISOR DE TESIS

C.P. SILVIA ERÉNDIRA RENDON GONZÁLEZ

BOCA DEL RIO, VER.

2000

277353



Universidad Nacional
Autónoma de México



UNAM – Dirección General de Bibliotecas
Tesis Digitales
Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS ©
PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

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

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

DEDICATORIAS

Este trabajo de tesis se lo dedico, a personas que son muy importantes en mi vida como son:

DIOS

Por quien gracias a él, estoy aquí y pude realizar esta meta, con todas las bendiciones que me hace llegar, por brindarme unos padres maravillosos y toda una gran familia con quien siempre he contado.

MIS PADRES

Silvia Blanquero de R. y Miguel Romero Porras

A quienes les debo todo lo que soy y lo que tengo y que siempre les estaré agradecida por las enseñanzas y comprensión que depositaron en mí, por su constante apoyo para que saliera adelante. Gracias Mami y Papi.

MIS HERMANAS

Cecy y Gwendy

Gracias por estar a mi lado, por ayudarme en varias ocasiones a mis labores, tanto de casa como escolares, por ser parte de mi aprendizaje en la convivencia de esta vida, y principalmente por ser mis hermanas. Las Quiero Mucho.

MI MADRINA ROSA

Por estar siempre al pendiente de mí, por ser una persona con la capacidad de escuchar y dar consejos, los cuales siempre me han ayudado.

MIS TIOS

*Malena, Cristina, Vicente, Concha, Severa, Juan
Rosa, Gloria, María Luisa, Félix, mis padrinos Emma y Vicente
Por permitirme ser parte de esta linda familia.*

MIS PRIMOS

*Especialmente: Jessy, Yayis, Esfy, Mando, Pepe, Fito.
Gracias por hacer tan alegre y acompañada mi existencia.*

JAHILL

*Por alentarme a seguir adelante, con tu seguridad y decisión,
principalmente por todo el Amor que me has brindado.*

AGRADECIMIENTOS

UNAM

Por haberme otorgado su confianza institucional para brindarme una gran ayuda para culminar mi preparación.

C.P. y M.C. Miguel Angel Bolaños Moreno

Quien es una persona llena de energía e ideales positivos, quien es para mí un ejemplo a seguir.

A TODOS MIS PROFESORES

Por depositar en mi preparación parte de sus vidas, laboral, conocimiento y personal, por crear en mí un ideal de Hoy voy a ser mejor, para vivir mejor, ser feliz y hacer feliz a los demás.

Especialmente a la Contadora Amanda Capetillo, al C.P. Paulino Córdoba Calletano, la Profesora Judith Gainza Osorio de Sánchez.

C.P. LILIA DEL CARMEN CRUZ LIMA

Por ser la persona que me dio la oportunidad de aprender la práctica de mi carrera.

A TODOS MIS COMPAÑEROS DE ESTUDIOS Y AMIGOS

Por compartir momentos de alegría, y de nerviosismo durante esta experiencia estudiantil, la cual goce y disfrute mucho. Por todo esto y más, ustedes llegaron a ser para mí, como una familia especial.

**PROGRAMAS DE FINANCIAMIENTO PARA EL SECTOR
AGROINDUSTRIAL**

ÍNDICE

	Pág.
INTRODUCCIÓN	2
CAPITULO I	
METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN	
1.1. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA	7
1.2. JUSTIFICACIÓN	13
1.3. OBJETIVOS	15
1.4. HIPÓTESIS	16
1.5. VARIABLES	17
1.6. DESCRIPCIÓN DE LAS VARIABLES	17
1.7. TIPO DE INVESTIGACIÓN	18
1.8. LIMITACIONES DEL ESTUDIO	18
CAPITULO II	
ESTUDIO DEL FINANCIAMIENTO AGROINDUSTRIAL	
2.1. IMPORTANCIA DE LAS FINANZAS PARA LAS EMPRESAS	21
2.1.1. Concepto de Finanzas	21
2.1.2. Diferencia entre Finanzas Públicas y Privadas	23
2.1.3. La Función Financiera	23

2.1.4. El Objetivo de la Empresa	26
2.1.5. La Administración y la Información Financiera	28
2.2. EL CAPITAL DE TRABAJO	32
2.2.1. Capital de Trabajo Neto	37
2.3. NECESIDAD DEL APALANCAMIENTO EN LA EMPRESA	42
2.3.1. Palanca Financiera	43
2.3.2. Capital Preferente: ¿Pasivo?	44
2.3.3. Responsabilidad de la Administración Financiera	45
2.4. FUENTES DE FINANCIAMIENTO	53
2.4.1. Normas Básicas de las Finanzas	53
2.4.2. Clasificación de las Fuentes de Financiamiento	55
2.4.2.1. Fuentes Autogeneradoras de Recursos	57
2.4.2.2. Fuentes Internas de Financiamiento	59
2.4.2.3. Fuentes Externas de Financiamiento	61
2.5. BANCA DE DESARROLLO	78
2.5.1. Banco de México	79
2.5.1.1. FIRA	79
2.5.1.1.1. FONDO	80
2.5.1.1.2. FEFA	80
2.5.1.1.3. FOPESCA	81
2.5.1.2. FIDEC	82
2.5.2. Nacional Financiera	83
2.5.2.1. FOCIR	85
2.5.3. Banco Nacional de Comercio Exterior	88
2.5.4. Banco Nacional de Obras y Servicios Públicos	91
2.5.5. Banco Nacional de Crédito Rural	92
2.5.5.1. FIRCO	92
2.5.6. Banco Nacional de Comercio Interior	92
2.6. SITUACIÓN ACTUAL DEL SECTOR AGRO INDUSTRIAL	93
2.6.1. Una Reforma Radical	94
2.6.2. Contracción del Crédito	95
2.6.3. Cambio en el Entorno y Opciones de Financiamiento	97

2.6.4. Escenario Tendencial	101
-----------------------------	-----

CAPITULO III

PROGRAMÁS DE FINANCIAMIENTO AL SECTOR AGROINDUSTRIAL.

3.1. FIRA	104
3.1.1. Modalidades de Operación	106
3.1.2. Beneficios	107
3.1.3. Tasa de Interés	107
3.1.4. Servicios	109
3.1.5. Programas de Transferencia Tecnológica	111
3.1.6. Acciones y Programas Especiales	113
3.2. PROCAMPO	118
3.2.1. ¿Por qué se debe Apoyar al Campo?	119
3.2.2. Objetivos de Procampo	120
3.2.3. Requisitos para Obtener el Apoyo	123
CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	127
BIBLIOGRAFIA	136

INTRODUCCION

INTRODUCCION

En el territorio nacional existe una problemática en la industria agrícola de desaprovechamiento, en un vasto terreno de 196.7 millones de hectáreas solamente son aprovechadas 30 millones de las mismas, que es equivalente solo al 15.2% de la superficie.

La agricultura ha disminuido su producción y lo grave es que la población va aumentando, lo cual no alcanza a satisfacer las necesidades del mercado interno, por lo que se ha tenido que importar productos agrícolas, que llegan a ser tan básicos como el frijol y el maíz, siendo este adquirido a precios muy altos y teniendo una baja calidad. El campo mexicano se enfrenta a una descapitalización, debido a que compete en desventaja y en un escenario de caída de precios."

El escaso apoyo al campo agrícola y por lo mismo su alto costo provoca desocupación y subocupación del

campesino, por lo que se ven en la necesidad de emigrar a las ciudades ocasionando una sobrepoblación en éstas.

Muchas veces el agroindustrial incumple con el pago de sus adeudos por no haber seleccionado el instrumento adecuado a sus condiciones económicas, por lo que en este trabajo se muestran las opciones y las características que le brindan como apoyo el sector privado y el público, tanto externo como interno y así comparar los instrumentos existentes.

En el Primer Capítulo se desarrolla la Metodología de la Investigación, comprendiendo los siguientes puntos: Planteamiento del Problema, Justificación, Objetivos General y Específicos, Hipótesis, Variables de la Hipótesis, Descripción de las Variables, Tipo de Investigación seleccionado y Limitaciones del Estudio.

El Segundo Capítulo comprende el Estudio del Financiamiento Agroindustrial, como marco teórico de la investigación, debido a que el planteamiento de la problemática es financiero se desarrolla como primer punto la Importancia de las Finanzas para las Empresas, ya que todas las empresas requieren de financiamiento para llevar a cabo sus actividades. El trabajo financiero consiste en

relacionar a la empresa con los mercados financieros, se pueden identificar dos aspectos en este trabajo financiero: decisiones de financiamientos y decisiones de inversión. También se plantea sobre los Libros y Reportes Contables en los que se puede basar el Empresario o Analista Financiero para tomar decisiones, dichos documentos permiten definir el Capital de Trabajo y la Necesidad del Apalancamiento.

Se analizan también las Fuentes de Financiamiento. Existen tres tipos de financiamiento: Fuentes Autogeneradoras de Recursos, que son los producidos por la propia operación de la empresa; Fuentes Internas de Financiamiento, que son los recursos provenientes de los accionistas; y las Fuentes Externas de Financiamiento, que proporcionan recursos provenientes de personas, empresas o instituciones ajenas a la organización que los recibe.

Se describirán los fondos, programas y convenios que han sido creados por el Gobierno Federal y como estos han variado a través del tiempo generando esto la Situación Actual del Sector Agroindustrial.

Posteriormente en el Capítulo Tres se desarrolla un resumen sobre los Programas de Financiamiento al Sector Agroindustrial, que describe a los Fideicomisos Instituidos en Relación con la Agricultura (F.I.R.A.), y, los Programa de Apoyo Directo a los Productores Rurales (PROCAMPO).

Y por último en el Capítulo Cuatro se presentan las conclusiones y recomendaciones de la investigación.

CAPITULO I

METODOLOGIA DE LA INVESTIGACION

CAPITULO I

METODOLOGIA DE LA INVESTIGACION

1.1. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

"Nuestro país cuenta con 196.7 millones de hectáreas, de las cuales solo son susceptibles de aprovechamiento agrícola 30 millones, que representan el 15.2% de la superficie total del país. Sin embargo, únicamente se cultivan entre 20 y 25 millones de hectáreas al año, y de estas solo 4.8 millones son de riego, cerca de un millón son de jugo o humedad, y más de 18 millones son de temporal".¹

En muchos años, la agricultura disminuye su producción en relación con el año anterior, lo cual es muy grave pues la población continua aumentando. El crecimiento más alto

¹ MÉNDEZ Morales, José Silvestre. " Problemas Económicos de México". Editorial Mc. Graw Hill. México, 1994, p. 83

de la actividad agrícola se dio en el sexenio de Ruiz Cortines: 8.1% en promedio anual.

Con el bajo crecimiento de la producción agrícola de los últimos años, no se alcanzan a satisfacer las necesidades del mercado interno, de manera que desde la década de 1960 empezaron las importaciones, las cuales han crecido en forma ininterrumpida desde 1972. Esta baja participación de la producción agrícola en el P.I.B. demuestra que la productividad en esta rama está en decadencia, dado que en la actualidad cerca de la cuarta parte de la población económicamente activa produce menos del 6% de la producción total del país

Con los datos del desempeño de la agricultura y su participación en el P.I.B., se demuestra claramente el deterioro de la agricultura, lo cual nos permite hablar de la crisis del sector agropecuario y en especial de la agricultura, desde mediados de la década de 1960; las causas principales de las crisis agrícolas son:

- "Hasta 1970, el Estado mexicano tendió a favorecer prioritariamente el desarrollo industrial y comercial, rezagando al sector agrícola".²
- La desocupación y subocupación son los factores que más afectan a la agricultura, desplazando mano de obra del campo a la ciudad.
- Las inversiones estatales en el campo sólo han favorecido a un pequeño sector. Se ha descuidado la gran masa de campesinos ejidatarios y minifundistas que viven en condiciones infrahumanas y cuyos objetivos no les alcanzan para subsistir y por eso tienen que vender su fuerza de trabajo.
- Las inversiones públicas se destinan principalmente a obras de infraestructura y algunos servicios.

El incumplimiento de las funciones del sector agropecuario de 1980 a la fecha, que ha provocado el deterioro del sector agropecuario, se debe a diversas causas, entre las que destacan:

"Déficit en la producción de algunos cultivos como maíz, frijol, arroz, trigo y oleaginosas a provocado

² MÉNDEZ Morales, José Silvestre ; Obra citada, p. 85

importaciones, para 1990 se tuvieron que importar más de 15 billones de pesos".³

"En el agro mexicano, menos de 5 mil familias detentan el 60 % de las tierras, en tanto que 3,150,000 jefes de familia se hallan subocupados o desempleados, y a causa de la falta de créditos refaccionarios oficiales, 85 % de las siembras quedan en manos de usureros, acaparadores o intermediarios. La mitad de la superficie cultivable del país esta fraccionada en más de 2 millones de parcelas, mismas donde viven 75 % de campesinos mexicanos".⁴

Buena parte de la producción agrícola se realiza en tierras de temporal, por lo que la producción y la productividad dependen en mucho de las condiciones climatológicas.

Más de 2 millones de campesinos sin tierra, después de 75 años de iniciada la Reforma Agraria, no tienen propiedades para cultivar. La falta de créditos oportunos y baratos para aquellos que más lo necesitan, provoca la existencia de caciques usureros que prestan dinero a los

³ INEGI, www.inegi.com.mx

⁴ MÉNDEZ Morales, José Silvestre ; Obra citada, p. 111

pequeños propietarios o ejidatarios con intereses agiotistas.

Con todo y revolución, la realidad de las cifras se establece: 5,245,000 jefes de familias campesinas ganan, en promedio, \$204.00 al día. Y sobreviven con mujeres e hijos, en una forma que se conoce como "El otro milagro mexicano".

"Las dificultades y limitaciones de créditos, los altos costos de producción, el escaso rendimiento por hectárea, los bajos precios de garantía para los productos agrícolas y los elevados intereses normales y moratorios que llegan hasta 80 %, han conducido a los ejidatarios a la renta de sus parcelas".⁵

Los representantes agropecuarios coincidieron en que el campo mexicano se encuentra bajo presión, no tanto por el Tratado de Libre Comercio de América del Norte, sino debido a la incapacidad presupuestaria del gobierno mexicano y a insumos muy costosos en nuestro país, que ubica a nuestros productores en condiciones de desventaja competitiva.

⁵ MÉNDEZ Morales, José Silvestre ; Obra citada, p. 112

*Jorge Luis López Martínez, representante granero, señaló que los subsidios agrícolas que aplica el gobierno de México son sumamente inferiores al margen autorizado por el OMC (Organización Mundial de Comercio). A esta insuficiencia de subsidios se agrega la desventaja en costos e insumos. El campo se enfrenta descapitalización porque debe competir en desventaja y en un escenario de caída de precios de los granos. En 1998 el precio del maíz a valor presente de \$1,300.00 y para 1999 se prevé de \$1,150.00. Habiendo una caída de 42%. La presencia de importaciones baratas en México- provenientes de EE.UU. y la Unión Europea- hacen difícil avanzar en la meta de autosuficiencia en esta rama".⁶

Muchas veces el agroindustrial incumple en el pago de sus adeudos por no haber seleccionado el instrumento adecuado a sus condiciones económicas, si cuenta con el conocimiento de las diversas opciones y características que le brindan como apoyo financiero externo, el sector público y el privado, y con ello podrá comparar y analizar los instrumentos, para que él pueda cumplir con sus obligaciones y así fortalecer el crecimiento del campo veracruzano y mexicano.

⁶ RUDIÑO, Lourdes Edith, "El campo, poco competitivo por limitantes presupuestales", Periódico El Financiero, Jueves 11 de Marzo de 1999.

¿Podrá el sector agropecuario subsistir sin el conocimiento debido, por parte de los agroindustriales, de los distintos programas de financiamiento para el sector agrícola?

1.2. JUSTIFICACIÓN

Este estudio es importante, porque es necesario apoyar al campo para mejorar las condiciones de vida de la población rural y responder a los desequilibrios del mercado internacional.

“El nivel de vida en el campo es, en promedio, menor a la mitad del registrado en las ciudades. Debemos recordar que más del 27% de nuestra población vive del campo y genera alrededor del 8% de la producción nacional. El 70% de la población que vive en condiciones de pobreza habita en zonas rurales”.⁷

Otra razón para apoyar al campo es que los mercados internacionales de granos y oleaginosas se caracterizan por los elevados subsidios que otorgan los países desarrollados a sus productores. Esta situación genera un contexto

internacional poco favorable para el sector agrícola, ya que los precios internacionales de los principales productos agrícolas no reflejan los costos reales de producción.

El Gobierno Federal mantuvo hasta hace algunos años una política de precios de garantía para granos y oleaginosas, que respondían al contexto de hoy, de una economía protegida, basada en el mercado interno en una fuerte intervención estatal. El sistema de precios de garantía permite que el productor reciba un precio alto por su cosecha, en algunos casos substancialmente mayor al internacional.

Parte de la transferencia que a través de este medio se hace al agricultor lo cubren los consumidores, especialmente los de "los bajos ingresos de las zonas rurales que no tienen acceso a los sistemas de subsidios y que dedican más del 60% de su ingreso al consumo de alimentos".⁸ Así, este sistema de apoyo afecta de manera regresiva a grupos de la población de más bajos ingresos del país.

Otro efecto del sistema de precios de garantía, es que las cadenas productivas, por ejemplo forrajes - pecuarios,

⁷ INEGI, www.inegi.com.mx

⁸ SARH, folleto, p. 2

se ven seriamente afectadas a tener insumos a precios altos lo que impacta su dinamismo.

Los apoyos a la comercialización fueron aplicados por primera vez a los productores de sorgo, a partir de esta experiencia se instrumentó un sistema que permite que el productor reciba un apoyo directo del Gobierno y que los consumidores adquieran la cosecha a un precio equivalente al costo del producto importado.

Esta investigación es importante, porque el agroindustrial nunca dispone de la totalidad de recursos económicos para desarrollar una empresa o actividad, razón por la cual éste se ve en la necesidad de solicitar un financiamiento a instituciones bancarias o a dependencias del gobierno que tengan relación con su actividad.

1.3. OBJETIVOS

1.3.1. GENERAL

Mostrar las características de las distintos programas de financiamiento al sector agroindustrial, con el propósito

de que las empresas de este sector seleccionen la fuente de financiamiento más adecuada.

1.3.2. ESPECIFICO

- Mostrar la importancia de las finanzas y del Capital de Trabajo para una empresa.
- Analizar las características de los diferentes instrumentos de financiamiento de la banca privada y de la banca de desarrollo.
- Describir en que consiste el apalancamiento financiero en una empresa.
- Estudiar las herramientas de financiamiento para el campo del estado de Veracruz.

1.4. HIPÓTESIS

El agroindustrial debe conocer las cualidades y características de los programas de financiamiento al campo, para mejorar su operación y decisiones financieras, y así obtener un óptimo rendimiento y seguridad en su agroempresa.

1.5. VARIABLES

1.5.1. INDEPENDIENTE

El agroindustrial debe conocer las cualidades y características de los programas de financiamiento al campo.

1.5.2. DEPENDIENTE

Para mejorar su operación y decisiones financieras, y así obtener un óptimo rendimiento y seguridad en su agroempresa.

1.6. DESCRIPCION DE LAS VARIABLES

Debido a que esta investigación se refiere a la problemática del sector agroindustrial por su ineficiencia financiera para aumentar su producción o por lo menos subsistir en el entorno económico y político en que se encuentra éste, y se desarrolla la simbología de los temas utilizados dentro de las variables:

- Agroindustrial. Conjunto de operaciones que concurren a la transformación de materia prima y la producción de la riqueza aplicada al campo.

- Programas de Financiamiento. Son proyectos económicos establecidos para proporcionar o conseguir recursos económicos necesarios para la realización de un objetivo.
- Decisiones Financieras. Es la elección de una alternativa entre varias, para obtener recursos económicos, realizando análisis y reflexiones acerca de las características de las alternativas.
- Agroempresa. Es la unidad económico social integrada por recursos humanos, materiales y técnicos para realizar actividades agrícolas.

1.7. TIPO DE INVESTIGACIÓN

Es una investigación de tipo descriptiva, ya que se mostrarán las características de las instituciones que otorgan financiamiento al campo, y se detallará lo concerniente a Fideicomisos Instituidos en Relación con la Agricultura (FIRA) y Programas de Apoyos al Campo (PROCAMPO).

1.8. LIMITACIONES DEL ESTUDIO

En este trabajo sólo se investigarán las herramientas de financiamiento externo, que tienen los bancos y el

gobierno definidos para la actividad agrícola, mostrando sus características específicas. Esperando brindar con este estudio a los profesionales, estudiantes de Contaduría Pública, a los empresarios y en general a toda la comunidad interesada en la materia, una base para evaluar diversas herramientas de financiamiento externo y así poder seleccionar la más conveniente.

CAPITULO II

ESTUDIO DEL FINANCIAMIENTO AGRO

INDUSTRIAL

CAPITULO II

ESTUDIO DEL FINANCIAMIENTO AGRO INDUSTRIAL

2.1. IMPORTANCIA DE LAS FINANZAS PARA LAS EMPRESAS.

Las finanzas, privadas y públicas, deberían tener el mismo concepto y el mismo objetivo, pero como el objetivo de estas grandes ramas económicas (públicas y privadas) es tan disímbolo, las finanzas como tales pierden su unidad cuando se habla de las finanzas del Estado y de las finanzas de la empresa.

2.1.1. CONCEPTO DE FINANZAS

Algunos autores que analizan las finanzas para las empresas, han establecido estas definiciones aplicadas aún en la actualidad y que se analizarán en este apartado.

- "Disciplina integrada por los conocimientos básicos relativos a la determinación de las necesidades monetarias

de una empresa y a su satisfacción. Contesta las preguntas: ¿cuánto dinero se necesita? ¿dónde conviene conseguirlo? ¿qué debemos hacer con el que no se utiliza?"⁹.

- "El concepto tradicional de finanzas, es el que dice que: las finanzas tienen por objetivo la matización de los recursos de la empresa"¹⁰.
- "El concepto de finanzas se puede resumir como el hecho de proveer los medios suficientes y necesarios para enfrentar los pagos. En este sentido sencillo las finanzas cubren la planeación financiera que a su vez involucra la estimación de entradas y salidas de fondo de la caja, la generación de fondos, así como el uso, distribución y control de éstos"¹¹.

Por lo anterior se puede decir que, las finanzas en las empresas, son la planeación de los recursos económicos, para definir y determinar cuáles son las fuentes de dinero más convenientes (baratas), para que dichos recursos sean aplicados en forma óptima, y así poder hacer frente a todos los compromisos económicos, presentes y futuros, previstos e

⁹ FRANCO Díaz, Eduardo M.; "Diccionario de Contabilidad". Editorial Siglo Nuevo Editores, S.A. México 1983 p. 98.

¹⁰ HAIME Levy, Luis; "Planeación Financiera en la Empresa". Editorial Calidad Isef. México 1998 p. 25.

¹¹ HAIME Levy, Luis; Obra citada p. 25.

imprevistos, que tenga la empresa, reduciendo riesgos e incrementando la rentabilidad (utilidades) de la empresa.

2.1.2. DIFERENCIA ENTRE FINANZAS PÚBLICAS Y PRIVADAS

Finanzas Públicas se encargan de la vigilancia y manejo de los bienes económicos administrados directamente por el gobierno, comprende: recepción y distribución de los ingresos del gobierno, emisión de papel moneda y regulación de la actividad bancaria y bursátil.

Mientras que en las finanzas privadas o empresariales el objetivo es la optimización de los recursos, esto es, obtener utilidades por medio de su actividad económica, el objetivo de las finanzas públicas es administrar los recursos del Estado para satisfacer las necesidades de administración y servicio social del gobierno hacia la población, sin importar la utilidad monetaria en el manejo de los recursos.

2.1.3. LA FUNCIÓN FINANCIERA

El trabajo financiero es relacionar a la empresa con los mercados financieros. Un mercado financiero se trata del lugar donde se juntan oferentes y demandantes de dinero. El

mercado financiero responde a las curvas de oferta y demanda.

En los mercados financieros se podrían graficar, la función oferta y la función demanda. El eje de las abscisas (eje X) sería la cantidad de dinero y el eje de las ordenadas (eje Y) sería el precio del dinero, es decir, la tasa de interés. La curva de las oferta estaría formada por los ahorradores a mayor tasa habrá más ahorradores dispuestos a prestar su dinero, la curva de la demanda estaría formada por las empresas que requieren de dinero; a menor tasa están dispuestos a demandar más dinero para sus proyectos.

En la figura 1 se muestra gráficamente la función financiera.

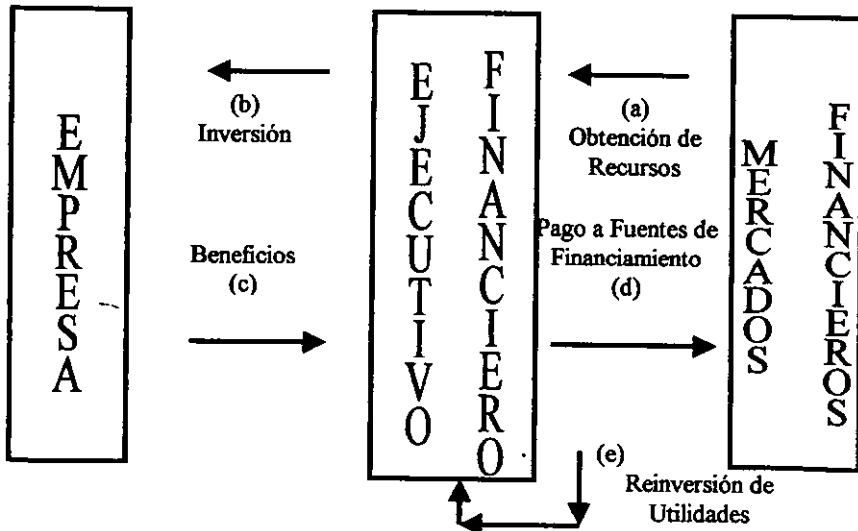


Figura 1

La primera función del financiero es analizar en los mercados financieros a los posibles oferentes de recursos para la empresa: bancos, bolsa de valores, accionistas, etcétera (a), para obtener los recursos necesarios para la empresa. El financiero debe evaluar para cada posible oferente de dinero variables tales como: tasa de interés (costo), plazo y riesgo.

El financiero debe evaluar las diferentes alternativas de inversión dentro de la empresa (b). Las inversiones en la empresa pueden ser en algún activo fijo, como también en inventarios o cuentas por cobrar a crédito otorgado a los clientes.

Detrás de cada una de estas decisiones financieras de inversión debe haber previamente un estudio de mercadotecnia, producción y recursos humanos, es labor del financiero evaluar monetariamente cada inversión y determinar el beneficio neto que representa para la empresa.

Una vez realizada la inversión, es función del financiero cuidar los beneficios que se vayan obteniendo de ésta, analizándolos y controlándolos (c). Es obligación del financiero conocer la rentabilidad específica de cada

proyecto, de cada línea de productos, e identificar las causas por las que es más o menos rentable.

Con el beneficio generado por estas inversiones, el financiero debe decidir uno de los caminos. Puede devolver los beneficios a los mercados financieros (d) a manera de pago de intereses, amortizaciones de deuda, pago de dividendos, retiros de capital, etcétera. Por otro lado, puede decidir reinvertir esos beneficios (e) manteniéndolos en la empresa.

El trabajo financiero se puede identificar en dos grandes aspectos: decisiones de financiamientos y decisiones de inversión.

2.1.4. EL OBJETIVO DE LA EMPRESA

Por empresa debe entenderse como la "entidad integrada por el capital y el trabajo, como factores de producción y dedicada a actividades industriales, mercantiles o de prestación de servicios, con fines lucrativos y la consiguiente Responsabilidad".¹²

¹² MÜNCH, Galindo. "Fundamentos de Administración". Editorial Trillas, México 1982 p. 41

Toda empresa progresista debe perseguir objetivos institucionales (considerados también como valores), ya que el conseguirlos incide directamente en su progreso.

Los valores de la empresa son:

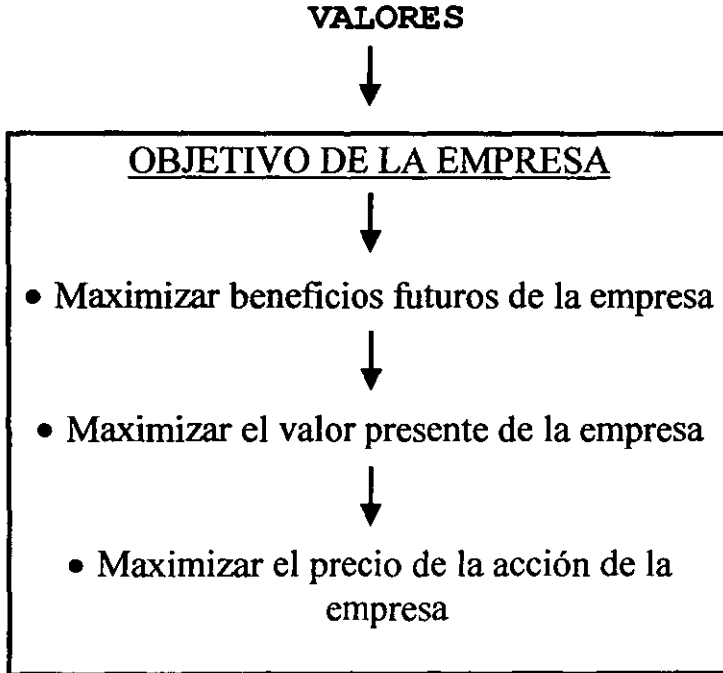


Figura 2

Para lograr los objetivos de la empresa es necesario que los ejecutivos busquen "maximizar el valor presente de la empresa", a través de la "maximizar los beneficios futuros de la empresa y el precio de la acción de ésta".(fig. 2)

2.1.5. LA ADMINISTRACIÓN Y LA INFORMACIÓN FINANCIERA

"La empresa mercantil está orientada a servir a un mercado y generar riqueza, por lo que el administrador debe conocer desde un punto de vista financiero":

- a) La generación de riqueza
- b) El retorno de la inversión de los socios o accionistas, y
- c) La generación del flujo de efectivo"¹³.

La información financiera debe, satisfacer tres necesidades básicas. En primer lugar, satisfacer las necesidades internas, esto es la información de detalle y estará dirigida a los administradores de la empresa para que puedan dirigir, tomar decisiones y lograr las metas propuestas. En segundo lugar, se deben satisfacer las necesidades de tipo financiero general, que será dirigida a interesados que no se encuentran involucrados directamente con la administración. Por último, deben cubrirse las necesidades fiscales, de acuerdo a los requerimientos de la autoridad competente.

La información emanará únicamente de una sola fuente que es el Sistema General de Contabilidad de la empresa.

¹³ MORENO Fernández, Joaquín A.; "La administración del capital de trabajo", Editorial I.M.C.P. México 1997 p. 1.

La información financiera debe incluir análisis de tendencias, no limitándose a lo comparación de resultados reales de periodo a periodo o contra presupuesto. Los análisis deben informar sobre las variaciones que se han realizado por precio, volúmenes o por la mezcla de productos, líneas de productos o líneas de servicios, identificando su causa y las razones de los incrementos o decrementos en cortes fijos o variables, de manera que se puedan tomar decisiones actuando con rapidez, con el fin de mejorar la rentabilidad de la empresa.

La información financiera debe proporcionar servicios de información de valor agregado, inteligente, de alta calidad en pro de la toma de decisiones para que la empresa se impulse hacia adelante con acciones innovadoras, competitivas y en apoyo a los negocios.

La administración requiere en forma permanente, tal vez diariamente, de información aislada de lo que sucedió el día anterior o de lo que está sucediendo en el negocio. Esta información puede referirse a las ventas, ingresos realizados, al efectivo que se tiene, a las cobranzas y pagos, a las compras, a las existencias de artículos e inventarios, al número del personal contratado, etcétera.

Esta información sirve de base para ejercer control de la operación y debe proporcionar resultados que ayuden a la toma diaria de decisiones, necesaria para fines estratégicos, y la elaboración de presupuestos.

Para medir el logro de la generación de riqueza debe formularse el Estado de Resultados que muestra los efectos de las operaciones y su resultado final en forma de beneficio o de pérdida. El Estado debe mostrar un resumen de los hechos significativos que originaron un aumento o disminución en el patrimonio de la entidad durante un periodo determinado.

Para conocer el retorno de la inversión de los socios o accionistas es necesario formular el Estado de Situación Financiera, que tiene el propósito de mostrar la naturaleza de los recursos económicos así como los derechos de los acreedores y la participación de los dueños o accionistas. Contiene los bienes de que se dispone y por otra parte, las de los individuos o instituciones que financiaron el negocio.

Da a conocer la estructura financiera de la empresa, la que permite determinar la liquidez que representa, su capacidad para cubrir sus obligaciones a corto plazo, así

como su solvencia que atañe a la capacidad financiera para endeudarse a largo plazo y cubrir los costos inherentes.

Como el capital social y las utilidades retenidas lo forman diferentes conceptos y éstos tienen movimiento durante un periodo, se formula otro Estado que también se considera como principal, el cual se denomina Estado de Variaciones en el Capital Contable muestra los cambios durante un periodo en las diferentes clasificaciones del capital contable.

El Estado de Variaciones en el Capital Contable es el enlace del Estado de Situación Financiera y el Estado de Resultados, el primero en lo relativo a las utilidades retenidas que incluye el resultado del periodo que determina el Estado de Resultados.¹⁴

Con la información que proporciona el Estado de Situación Financiera y el detalle del capital que muestra el Estado de Variaciones en el Capital Contable, así como el resultado que muestra el Estado de Resultados se puede medir el retorno que ha tenido la inversión de los accionistas.

¹⁴ MORENO Fernández, Joaquín A.; Obra citada, p. 4.

“La medición de la generación del flujo de efectivo se ha venido presentando en varios estados:

- a) Estado de cambios en la situación financiera, Boletín B-12 IMCP, que inicia el informe con el resultado de la utilidad neta de la entidad.
- b) Estado de posición de recursos netos generados y su financiamiento, que inicia el informe con el resultado de la utilidad de operación de la entidad.
- c) Estado de flujo de fondos NIC 7, inicia el informe con el resultado de la utilidad neta antes de impuesto y partidas extraordinarias”.¹⁵

Los conocimientos del negocio y la habilidad de los administradores juegan un papel fundamental en el éxito de la empresa y en la tasa de rendimiento de la misma.

2.2. EL CAPITAL DE TRABAJO

“El capital de trabajo representa el ciclo financiero a corto plazo de la empresa, que se puede definir como el tiempo promedio que transcurre entre la adquisición de materiales y servicios, su transformación, su venta y finalmente su recuperación convertida en efectivo. El

¹⁵ MORENO Fernández, Joaquín A.; Obra citada, p. 5.

principio de contabilidad de periodo contable señala la necesidad de conocer los resultados de operación y la situación financiera de la entidad en periodos convencionales de un año".¹⁶

El monto del capital de trabajo se obtiene como resultado de restarle al activo circulante el pasivo circulante y representa generalmente un exceso entre los bienes y derechos que podrían estar disponibles en efectivo en el término de un año, menos los pasivos exigibles en el mismo periodo.

El capital de trabajo tiene una participación fundamental en la estructura financiera de la empresa y de los resultados de la entidad en los periodos convencionales anuales, y es de vital importancia el mantener la actuación del ente económico en un grado tal de liquidez que permita el desarrollo continuo y armónico de las operaciones. La liquidez se mide con lo que se conoce como la "razón circulante" que representa las veces que el pasivo circulante cabe dentro del activo circulante o dicho de otra forma, las veces que el activo circulante es más grande que

¹⁶ MORENO Fernández, Joaquín A.; Obra citada, p. 9.

el pasivo circulante, la que se obtiene dividiendo el activo circulante entre el pasivo circulante".¹⁷

La razón circulante es el medio más usual para medir el margen de seguridad que la empresa mantiene para cubrir las necesidades de flujo de efectivo, que se generan a través de un ciclo operativo de corto plazo, compras de materiales, transformación de los mismos, ventas y recuperación en efectivo, modificándose para ello las cuentas de activo y pasivo circulante.

El capital de trabajo además "representa la inversión que los accionistas de la empresa tienen destinada para producir ingresos futuros a través de las ventas, existiendo la razón de ventas netas a capital de trabajo"¹⁸ que mide las necesidades de las ventas netas sobre el capital del trabajo. Al dividir las ventas netas entre el capital de trabajo, se obtiene las veces de ventas netas que producen un peso de capital de trabajo.

El capital de trabajo también representa los recursos netos propiedad de los accionistas, destinados a las

¹⁷ MORENO Fernández, Joaquín A.; Obra citada, p. 9.

¹⁸ MORENO Fernández, Joaquín A.; Obra citada, p. 10.

operaciones normales de la empresa y se mide con la razón de capital de trabajo al capital contable.

Esta razón representa el porcentaje del capital contable que está requiriendo el capital de trabajo. Es una medida interesante ya que el capital de trabajo muestra la habilidad de la administración sobre la inversión que requiere la empresa de activos circulantes y su financiamiento, que a excepción de préstamos no le cuesta a la empresa.

Las políticas sobre el capital de trabajo establecen las guías que regulan la administración de los conceptos que lo integran, ya sea en forma directa o indirecta, con objeto de mantener un nivel óptimo y así ayudar a mantener la liquidez y mejorar la rentabilidad de la empresa.

La administración de la empresa destina los recursos que cada ente en particular requiere en el ciclo financiero a corto y largo plazo.

El ciclo a corto plazo se inicia con aportaciones en efectivo, y puede también obtenerse financiamiento a corto plazo para que estos recursos se empleen en la adquisición de materias primas, para ser usadas en la producción y en el

pago de mano de obra y gastos a fin de obtener productos terminados para ser vendidos; en este momento se agrega la utilidad, que se transforma en cuentas por cobrar y que por último se convierten en efectivo. Este ciclo representa el capital de trabajo.

El ciclo a largo plazo se inicia con las aportaciones del capital de los accionistas, pudiéndose también obtener financiamiento a largo plazo para que estos recursos se apliquen a la adquisición de inversiones permanentes como propiedades, maquinaria, equipo, etc.; que irán participando en el ciclo financiero a corto plazo a través de la depreciación, amortización o agotamiento que se incorpora en la producción.

"La administración del capital de trabajo es la planeación y control de los recursos de la empresa de corto plazo"¹⁹. Éstos determinan en gran medida la liquidez de la empresa. Una eficiente administración del capital de trabajo puede ser la diferencia entre una empresa que tenga problemas de efectivo y otra que no los tenga.

¹⁹ CALVA Mercado, Alberto; "Lo que todo ejecutivo debe saber sobre finanzas". Editorial Grijalvo, México, 1996 p. 149.

Se entiende por capital de trabajo a lo relacionado con las partidas que componen el activo circulante y el pasivo de corto plazo. Es decir, se trata de la administración del efectivo, de las inversiones temporales por excedentes de caja, de las cuentas por cobrar y las cobranza, de la inversión en inventarios, de las cuentas por pagar y los pagos a proveedores, y de otros activos y pasivos de corto plazo.

La característica fundamental de todo esto es precisamente el tiempo: el corto plazo.

2.2.1. CAPITAL DE TRABAJO NETO

“El Capital de Trabajo Neto (CTN) se define como la diferencia entre el activo circulante y el pasivo de corto plazo o pasivo circulante”²⁰.

Sin embargo, para tener una definición más clara sobre lo que es y lo que implica este concepto, podríamos decir que el capital de trabajo neto es la parte del activo circulante que está financiada con fuentes de largo plazo (pasivo de largo plazo o capital contable).

²⁰ CALVA Mercado, Alberto; Obra citada p. 150.

VENTAJAS Y DESVENTAJAS DE UN CAPITAL DE TRABAJO NETO GRANDE O PEQUEÑO

La ventaja fundamental de un capital de trabajo neto grande, lo que comprende un activo circulante fuertemente financiado con fuentes de largo plazo, es la seguridad sobre los recursos, se podría decir que una empresa que mantiene un capital de trabajo grande puede estar más tranquila en el corto plazo, en la operación diaria, ya que no tiene la presión de tener que pagar sus deudas de corto plazo.

Esto hace suponer que los activos circulantes podrán cubrir fácilmente el compromiso de los pasivos de corto plazo.

Una empresa con un capital de trabajo grande se puede considerar una empresa conservadora. En momentos de crisis, este tipo de empresas tienen una probabilidad mayor de vivir.

La desventaja fundamental de un capital de trabajo neto grande, es decir, de un activo circulante fuertemente financiado con fuentes de largo plazo, es el costo de los recursos. En principio, las fuentes de financiamiento de largo plazo son más caras, debido al riesgo que representa el plazo.

Una empresa con un capital de trabajo pequeño se puede considerar una empresa agresiva. Financia su operación con fuentes de financiamiento de corto plazo, baratas en principio, pero con el constante riesgo de que le puede fallar la coordinación entre la realización del activo circulante en el momento en que deba liquidar su pasivo de corto plazo. Si esta coordinación llega a fallar, el bajo costo de la fuente de financiamiento se perderá, ya que se entraría en una situación de retraso en el pago con posibles intereses moratorios, recargos o penas al respecto.

Existe un capital de trabajo neto óptimo; aunque el activo circulante, por definición, representa la parte líquida de la inversión, lo que se espera convertir en dinero en el corto plazo, también es cierto que siempre se mantendrá una porción del activo circulante como inversión constante.

Se puede reclasificar el activo circulante en dos grandes partes: el activo circulante constante que es la parte mínima de inversión que requiere la empresa en todo momento, y el activo circulante variable, que es la parte

que se incrementa cuando la empresa está en su momento de máxima actividad, pero que por lo mismo es temporal²¹.

El capital de trabajo neto, es decir, la cantidad de activo circulante que debe ser financiada con fuentes de largo plazo, debe ser igual al activo circulante constante. La determinación del capital de trabajo neto óptimo para la corporación está en función de la posibilidad de definir de manera más o menos precisa el activo circulante constante. El activo circulante variable es el que debe ser financiado con el pasivo de corto plazo.

Podrían definirse tres posibles situaciones en relación con el capital de trabajo y su financiamiento: La situación ideal es que las fuentes de financiamiento de corto plazo correspondan exactamente al activo circulante variable, siendo el activo circulante constante y el activo fijo financiados con fuentes de largo plazo.

Lograr la situación ideal, si bien es lo más deseable, también es claro que no es fácil de lograr en la vida real. Sin embargo, la mente del ejecutivo financiero debe estar en buscar esta situación para la empresa.

²¹ CALVA Mercado, Alberto; Obra citada p. 153.

La situación conservadora es cuando las fuentes de financiamiento de largo plazo abarcan no solo el activo fijo y el activo circulante constante, sino también parte del activo circulante variable.

La situación agresiva es cuando "las fuentes de financiamiento de corto plazo, o pasivo circulante, abarcan el activo circulante variable y parte del activo circulante constante o incluso hasta el activo fijo"²². De esta manera, las fuentes de financiamiento de largo plazo sólo alcanzan a cubrir parte del activo circulante constante y en ocasiones ni siquiera el activo fijo. Esta situación puede ser barata si se tiene la posibilidad de mantener una coordinación extraordinaria entre cobros y pagos, pero muy riesgosa de caer en incumplimiento de pago de los compromisos de corto plazo que se convertiría en un costo elevado.

En esta situación agresiva el capital de trabajo neto puede llegar a ser incluso negativo, es decir, cuando el pasivo circulante es mayor al activo circulante. Esta situación en general puede ser muy peligrosa para la

²² CALVA Mercado, Alberto; Obra citada p. 155.

empresa, ya que implicaría que para cumplir con sus compromisos de corto plazo, para pagar su pasivo circulante, debe vender parte del activo fijo. Su única alternativa para evitar la venta de activo fijo sería la reestructuración del pasivo de corto plazo por pasivo de largo plazo.

2.3. NECESIDAD DEL APALANCAMIENTO EN LA EMPRESA

El comportamiento económico de los agroindustriales es similar, ya que en la mayoría de los casos su reproducción y la de su unidad productiva no están garantizadas por los ingresos líquidos que genera su parcela. Por tanto, como rasgo inherente a su naturaleza, deben buscar fuentes externas de financiamiento que les permitan explotar su tierra. No se trata de un signo de decadencia, sino de la característica propia de operar un medio productivo no apto en primera instancia, por sus características físicas, para la producción capitalista.

Es menester identificar las principales fuentes de financiamiento que contribuyen a la viabilidad de las unidades de producción agrícolas: Crédito, los Subsidios y los Ingresos Exógenos.

2.3.1. PALANCA FINANCIERA

El apoyo externo que obtienen las empresas para el logro de sus fines sociales, "es una palanca sumamente poderosa que eleva exponencialmente los recursos y fuerzas propios, creando una sinergia de elementos económicos que derivan en el mejoramiento de los recursos humanos y posibilidades de éxito corporativo"²³. Sin la participación de esos elementos externos dentro de los recursos propios, las empresas estarían muy lejos de lograr el éxito y de cumplir los objetivos corporativos, razón por la que fueron creadas.

Una forma de incorporar esas fuerzas sinérgicas dentro del ente corporativo, es a través de la introducción de recursos económicos frescos; es decir, se dota a la empresa de nuevo capital que impulse y multiplique las fuerzas internas propias disponibles. Al lograr lo anterior, se está creando lo que en mecánica se conoce con el nombre de palanca, y en finanzas con el nombre de PALANCA FINANCIERA.

Independientemente del nombre, lo que se logra es una multiplicación de esfuerzos encaminados hacia un fin común.

El obstáculo de una empresa, es el gran objetivo a ser alcanzado; que con los recursos normales y propios de la empresa; no podrían ser alcanzados, pero con una nueva inyección de recursos, que serán aplicados en el punto clave: el objetivo a alcanzar, siendo este superado. Esta inyección de recursos creará una palanca y esta a su vez, una fuerza sinérgica junto con los recursos humanos y materiales de la organización, con los cuales será más fácil y factible alcanzar el objetivo social particular.

2.3.2. CAPITAL PREFERENTE: ¿PASIVO?

En el ámbito empresarial existen diversas fuentes de recursos o fuentes de financiamiento. Tradicionalmente, a los recursos que provienen de fuentes externas (instituciones que financian a las empresas y que son entes económicos distintos a las empresas financiadas), se les reconoce bajo un esquema de apalancamiento, es decir, son pasivos que tienen su origen fuera de la propia empresa y que vienen a incrementar su fuerza económica. De la misma forma tradicional, los recursos que son aportados por los accionistas de la empresa, son reconocidos como capital, que cumple con las mismas expectativas del crédito desde el

²³ HAIME Levy, Luis; "Reestructuración Integral de Empresas". Editorial Calidad Isef. México 1998 p. 66.

punto de vista sinérgico de los nuevos recursos, pero no se le asimila al concepto de apalancamiento, por provenir de los accionistas de la empresa.

2.3.3. RESPONSABILIDAD DE LA ADMINISTRACION FINANCIERA

El administrador o gerente financiero debe planear la consecución y uso de los fondos de la empresa, así como maximizar su aplicación y, por ende, el valor terminal de la firma. Es decir, el ejecutivo financiero toma decisiones sobre las fuentes disponibles de recursos y sus distintas aplicaciones.

Dentro de las actividades básicas de estos ejecutivos sobresalen las siguientes:

1. Presupuestos y planeación.
2. Decisiones sobre inversiones y financiamiento.
3. Control de las actividades financieras.
4. Conocimiento de los mercados de capitales."²⁴

La responsabilidad básica del ejecutivo financiero está relacionada con las decisiones sobre inversiones, sus fuentes de financiamiento y con la forma en que la

²⁴ HAIME Levy, Luis; Obra citada p. 3.

organización debe administrar sus recursos actuales y optimizar su aplicación.

De ahí, que las finanzas se relacionan con tres grandes áreas:

- a) Mercados de dinero y capital.
- b) Inversiones.
- c) Administración financiera.

a) Mercados de dinero y capital.

Son los centros financieros en donde se proveen los recursos económicos que las empresas requieren, así como para la aplicación de sus excedentes de tesorería.

En términos generales, en el mercado de dinero se consiguen o aplican (invierten) recursos en el corto plazo. Se obtienen créditos a corto plazo y se invierten los excedentes de tesorería por medio de las mesas de inversión de rápida liquidez de las instituciones financieras. Por contra, en el mercado de capitales se manejan inversiones y financiamientos a largo plazo.

b) Inversiones.

Las tesorerías de las empresas buscarán aplicar sus excedentes de tesorería, tanto en el corto como en el

mediano plazo y en los cajones de inversión que mejor rendimiento le proporcionen. Asimismo, la aplicación de los recursos disponibles de la empresa en proyectos de inversión que solidifiquen y proyecten a la empresa a niveles superiores de operación.

c) Administración financiera.

Se refiere al manejo eficiente y productivo de todos los activos de la empresa, optimizando su utilización. Se entiende por optimizar, la reducción de costos (financieros, administrativos, de producción, etc.) y el incremento del rendimiento de la empresa, en todos los ámbitos de la misma.

En términos llanos, el financiamiento empresarial "se refiere a la consecución de recursos para la operación o para proyectos especiales de la organización. No importa la fuente de esos recursos ni el objetivo en su aplicación, el simple hecho de conseguir recursos nuevos o generarlos en forma adicional, proporciona un financiamiento".²⁵

No importa si los recursos incorporados a la operación de la empresa provienen de fuentes externas a la misma (pasivos) o si son aportados por los mismos accionistas o

²⁵ HAJIME Levy Luis; Obra citada, p. 65.

nuevos inversionistas (capital social), su simple incorporación a la empresa para su posterior aplicación en un proyecto particular o global, es considerada como una fuente de financiamiento de la empresa.

Los recursos económicos en la empresa son limitados y generalmente escasos, razón por la que las organizaciones requieren en forma invariable de nuevos fondos que fortalezcan su estructura y apoyen los nuevos proyectos o incluso su operación normal, con el objeto de evitar un estancamiento en su desarrollo y provocar su desaparición, ya que una empresa que no crece cuando menos al mismo ritmo que la industria o mercado en el que opera estará destinada a la desaparición en el mediano o largo plazo, pues con el inevitable transcurso del tiempo, su participación en el mercado se irá reduciendo en la misma proporción en que éste vaya creciendo, a menos que la administración de la empresa haga mayores esfuerzos para equiparar su desarrollo al ritmo de su medio ambiente en forma constante y evitar su estancamiento y muerte.

Cuando la dirección de una empresa cualquiera planea el crecimiento de la misma a través del aumento de sus operaciones normales, o bien, por la incorporación de nuevos proyectos a su operación casi inevitablemente va a requerir

de recursos frescos que puedan financiar dicho crecimiento.

Si la empresa no está preparada económicamente para la absorción de gastos y costos adicionales, o bien, si no tiene capacidad de generación inmediata de recursos adicionales y suficientes para el financiamiento de la expansión, podría caer en un abismo negro y profundo del cual sea difícil o casi imposible salir.

Para ello, es indispensable hacer un estudio financiero que muestre el crecimiento permisible que tiene la empresa, tomando en consideración su actual estructura de capital, su palanca operativa y su nivel de generación de utilidades, lo cual se resume en la siguiente ecuación:

$$T = \frac{D - (R - i)p + R_p}{C}$$

En donde:

D = Pasivo promedio

C = Capital contable promedio

R = Tasa de rendimiento de activos totales después de ISR

i = Costo del pasivo después de ISR y PTU

p = Tasa de retención de utilidades (1 - tasa de dividendos)²⁶

²⁶ HAIME Levy Luis; Obra citada, p. 67.

Ante la oportunidad de un proyecto de gran magnitud perfectamente planeado, en cuyo programa se incluya el financiamiento necesario así como sus fuentes de consecución de recursos, podrá convertirse en un proyecto productivo de grandes dimensiones. El financiamiento es, por tanto, una herramienta necesaria e indispensable para el fortalecimiento de las empresas, en la búsqueda y obtención de los fines y objetivos institucionales.

"En términos financieros, a la incorporación de recursos nuevos que no provengan de los propios accionistas de la empresa (pasivos), se le llama palanca financiera. El término palanca está perfectamente aplicado, Aún cuando no se trate de mecánica pura, sino de "mecánica financiera", pues los nuevos recursos incorporados al flujo operativo de la empresa funcionan como una palanca que da más fuerza y mayor potencia a las capacidades naturales de la institución, creando una sinergia entre los recursos propios y externos adicionados que elevan exponencialmente sus capacidades originales"²⁷.

²⁷ HAIME Levy Luis; Obra citada, p. 68.

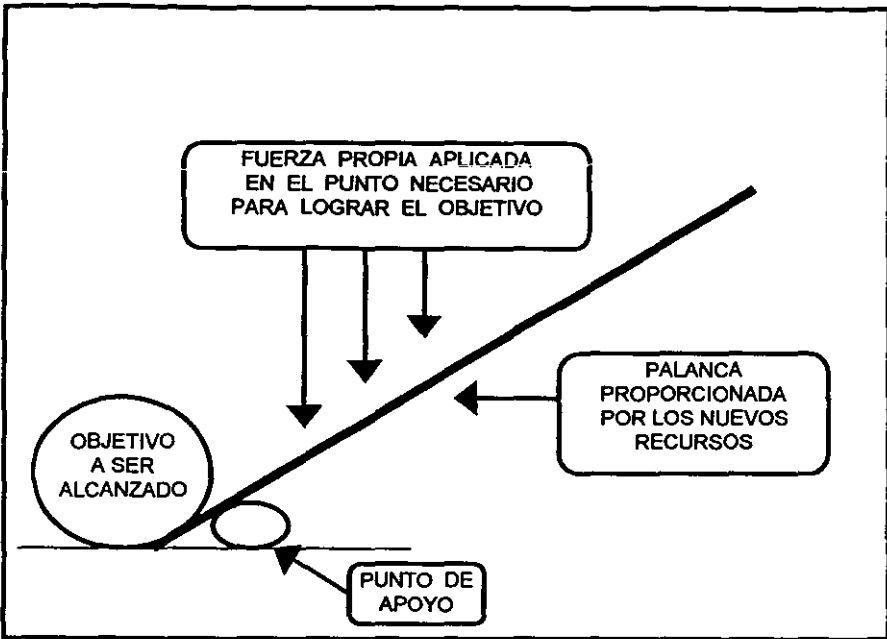


Figura 3

Sin embargo, el financiamiento empresarial no es una panacea que resuelva todos los males económicos, así como tampoco es la única fuente para su resolución. Los excesos en el financiamiento pueden llevar a una empresa a la ruina mucho más pronto que la falta de ellos o el estancamiento mismo de sus operaciones. Aún cuando el apalancamiento financiero produce, por lo general, una sinergia económica y mayor rendimiento de la inversión propia, mantener altos o excesivos niveles de apalancamiento pueden revertir este concepto y convertir a la empresa en un ente poco productivo y, paradójicamente en el mediano plazo, en una organización

sin recursos suficientes para su operación, como resultado de la elevada carga financiera que todo financiamiento conlleva"²⁸.

Mientras mayor sea el endeudamiento, mayor será el costo financiero asociado, pues el interés crecerá conforme el riesgo se incremente, y éste lo hará paralelamente al crecimiento de la palanca financiera (figura 4).

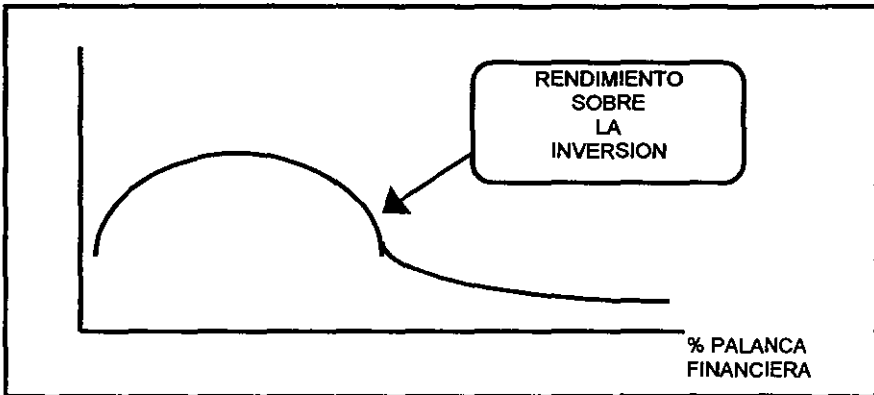


Figura 4

El financiamiento externo a las empresas siempre ha sido y será necesario. Asimismo, la sinergia que los recursos propios y los nuevos recursos incorporados generan es sumamente importante para el crecimiento y desarrollo de las organizaciones, pero no hay que olvidar que un

²⁸ HAIME Levy Luis; Obra citada, p. 69.

apalancamiento excesivo puede ser sumamente oneroso y crear graves e irreversibles daños a la empresa.

2.4. FUENTES DE FINANCIAMIENTO

Dependiendo del tipo de empresa, de su giro y tamaño, será la gama de fuentes de financiamiento que se tengan disponibles. De igual forma, dependerá del proyecto o de las necesidades específicas de la empresa, si la gama de fuentes de financiamiento se amplía o reduce, pues lo más conveniente es utilizar la fuente de recursos que se adecue a las necesidades específicas de aplicación.

2.4.1. NORMAS BÁSICAS DE LOS FINANCIAMIENTOS

Hay normas que deben ser inquebrantables en cuanto a la utilización de financiamientos. Algunas de ellas se plantean a continuación:

1. "Una inversión a largo plazo debe ser financiada con recursos provenientes de créditos a largo plazo o de capital propio; nunca debe ser financiado un proyecto a plazo largo con recursos circulantes.
2. La carga financiera que genere la fuente de financiamiento (amortización de capital más intereses) siempre debe ser

menor a los recursos producidos por el proyecto. Dichos recursos adicionales deberán generarse por un plazo superior al del crédito, y cuando menos con la misma periodicidad que éste mientras esté vigente.

3. Todo proyecto de inversión, así como el costo de las distintas fuentes de recursos, deben ser analizados por medio de técnicas de análisis que incorporen el valor presente del dinero, en sus diferentes aplicaciones y con sus variadas metodologías.
4. Cuando se obtengan créditos, deben tener las siguientes características:
 - a) Que sean suficientes.
 - b) Que sean oportunos.
 - c) Que tengan el menor costo posible dentro de la gama de créditos disponibles.
 - d) Que cubran cualitativamente las necesidades del proyecto.
5. Crear y mantener una estructura financiera sana, respetando los siguientes principios:
 - a) Capital de trabajo inicial debe ser aportado por los accionistas de la empresa.
 - b) El capital de trabajo permanente, así como el que se requiere en proyectos de expansión o crecimiento, también debe ser dotado por los accionistas. El capital de trabajo permanente es el que se necesita

para la operación de la empresa en forma constante, sin tomar en cuenta la necesidad adicional y temporal del mismo.

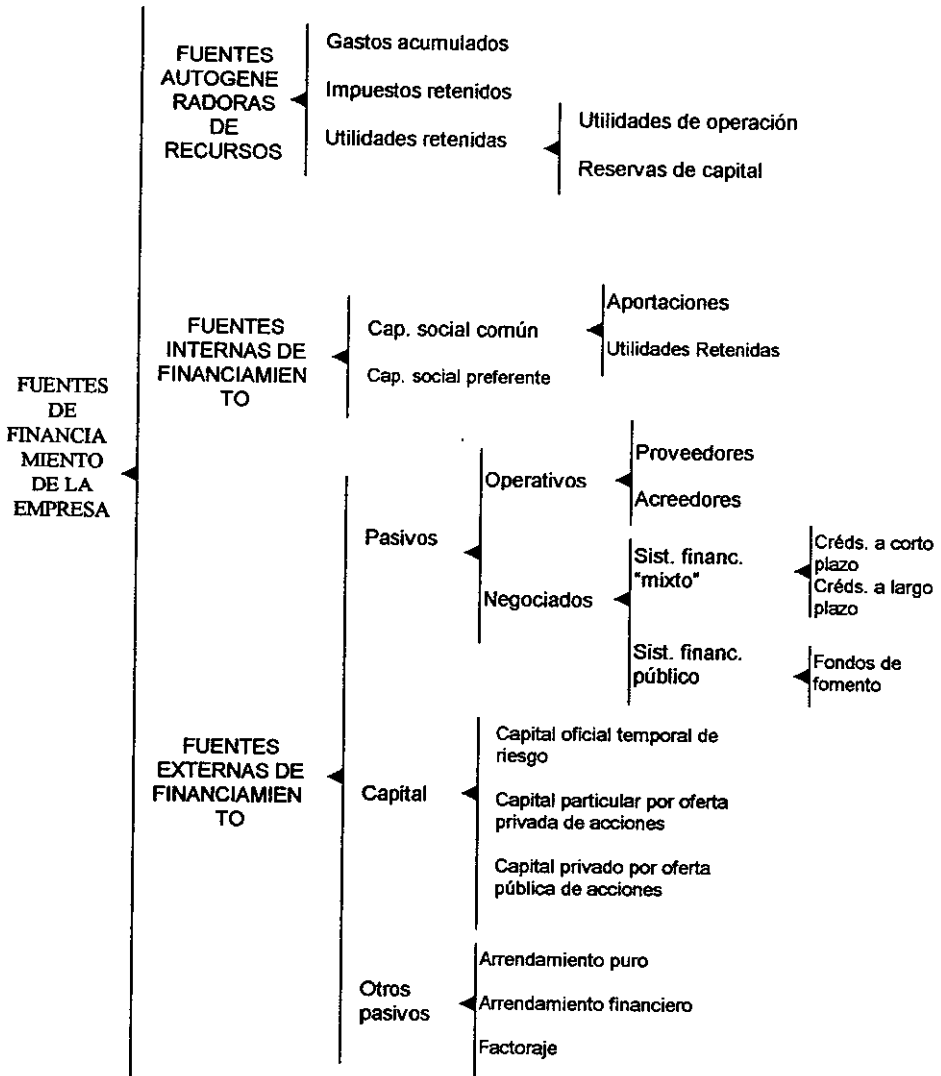
- c) Las necesidades de recursos temporales se pueden financiar por medio de créditos a corto plazo, tomados con vencimientos similares a la obtención de los recursos adicionales que se obtendrán como consecuencia del crédito obtenido. Como ejemplo se citan a las empresas con ventas estacionales.
- d) Las inversiones permanentes iniciales (todo tipo de activos fijos) deben también ser aportados por los accionistas de la empresa".²⁹

2.4.2. CLASIFICACION DE LAS FUENTES DE FINANCIAMIENTO

Se mencionó anteriormente que las empresas deben escoger la fuente de financiamiento que se adapte mejor al proyecto en particular que será financiado; es decir, se debe seleccionar la fuente de financiamiento que satisfaga las necesidades y cubra los requerimientos de la empresa tomando en cuenta monto, plazo y costo del crédito.

²⁹HAIME Levy Luis; Obra citada, p. 73.

La variada gama de fuentes de financiamiento disponibles para las empresas en general se clasifican de la siguiente forma:



2.4.2.1. FUENTES AUTOGENERADORAS DE RECURSOS

Como su nombre lo indica, las fuentes autogeneradoras de recursos "son aquellas que son proporcionadas, creadas o producidas por la propia operación de la empresa"³⁰, y como consecuencia de la práctica mercantil y de la costumbre en el funcionamiento de las organizaciones. Dentro de este concepto de fuentes de recursos sobresalen:

a) Gastos acumulados

Por el hecho de disfrutar de bienes y servicios durante un lapso determinado, después del cual se deberá pagar por ellos, se está obteniendo una fuente de financiamiento. Como ejemplo de lo anterior se tienen los gastos por mano de obra y sueldos, consumo de energía eléctrica y servicio telefónico, arrendamiento de equipo e inmuebles, entre otros. El común denominador de esta fuente de recursos es su utilización previa a la fecha de exigibilidad del pago respectivo. Esta fuente de financiamiento proporciona recursos por lapsos sumamente breves, con promedios de quince a treinta días y de forma revolvente.

³⁰ HAJME Levy Luis; Obra citada, p. 77.

b) Impuestos retenidos

La práctica fiscal obliga a las empresas a retener impuestos a sus prestadores de servicios, para que en días después (en ocasiones varias semanas) se enteren dichas cantidades al fisco. Por el simple hecho de no liquidar el 100% del valor de un servicio al momento de recibirlo y conservar el importe de los impuestos retenidos dentro de la tesorería de la empresa, se está obteniendo una fuente de financiamiento de muy corto plazo.

c) Utilidades retenidas

Las empresas que presentan salud financiera o una gran estructura de capital, sana y sólida, son aquellas que generan montos importantes de utilidades respecto de sus nivel de ventas y respecto de sus aportaciones de capital.

En este rubro de utilidades, sobresalen dos grandes tipos:

- * Utilidades de operación
- * Reservas de capital

Las utilidades de operación son las que genera la empresa como resultado de su operación normal. Se debe entender la diferencia existente entre el valor de venta

realmente obtenido de los bienes o servicios ofrecidos, menos los costos y gastos efectivamente pagados que le son relativos, adicionada por el importe de las depreciaciones y amortizaciones cargadas a resultados durante el ejercicio.

En cuanto a las reservas de capital, son separaciones contables de las utilidades de operación que garantizan casi a perpetuidad la estadia de las mismas dentro del capital de la empresa. En su origen, las utilidades de operación y las reservas de capital son lo mismo, con la diferencia de que las primeras pueden ser susceptibles de retiro por parte de los accionistas por la vía del pago de dividendos y las segundas permanecerán inamovibles dentro del capital contable de la empresa, en tanto no se decreten reducciones del capital social por medio de una asamblea general extraordinaria de accionistas.

2.4.2.2. FUENTES INTERNAS DE FINANCIAMIENTO

Las fuentes internas de financiamiento "son aquellas que provienen de los accionistas de la empresa"³¹ . Son las nuevas aportaciones que los accionistas dan a la organización, o bien, "son las utilidades generadas por la

³¹ HAIME Levy Luis; Obra citada, p. 79.

empresa no retiradas por los accionistas y que quedan dentro del renglón de utilidades retenidas y que en algún momento futuro pueden ser susceptibles de capitalización"³².

Dentro de estas fuentes internas de financiamiento sobresalen dos grandes grupos:

- a) Capital social común.
- b) Capital social preferente.

Estrictamente hablando, la única fuente interna de financiamiento es la generada por las utilidades de la empresa. En el tipo de empresas que operan en México, se asimilará como fuente interna de financiamiento el nuevo capital social aportado por los accionistas actuales de la empresa, y al incremento del capital social proveniente de inversionistas distintos a los accionistas actuales de la firma, como fuentes externas de financiamiento.

a) Capital social común

“Es aquel que es aportado por los accionistas fundadores y por los que pueden intervenir en la

³² HAIME Levy Luis; Obra citada, p. 79.

administración de la empresa"³³. Se le llama común porque la mayoría de los inversionistas (o de la parte de capital que representan) participa en el mismo y tiene la prerrogativa de participar en la administración de la empresa, ya sea en forma directa (direcciones y gerencias) o bien, por medio de voz y voto en las asambleas generales de accionistas

b) Capital social preferente

"Es el aportado por aquellos accionistas que no se desea participen en la administración y decisiones de la empresa, sino que se les invita para que proporcionen recursos a largo plazo que no impacten el flujo de efectivo en el corto plazo"³⁴.

Dada su permanencia a largo plazo y su falta de participación en la administración de la empresa, el capital preferente es asimilable a un pasivo a largo plazo.

2.4.2.3. FUENTES EXTERNAS DE FINANCIAMIENTO

Las fuentes externas de financiamiento proporcionan recursos que provienen de personas, empresas o instituciones ajenas a la organización que los recibe. "Al recibir recursos externos se está contratando un pasivo el cual

³³ HAIME Levy Luis; Obra citada, p. 80.

³⁴ HAIME Levy Luis; Obra citada, p. 81.

genera un costo financiero denominado interés y que tendrá que ser liquidado (el interés y el capital recibido) en los términos del contrato de préstamo que ampara la operación”³⁵.

Las fuentes externas de financiamiento, al otorgar nuevos recursos a la empresa, le proporcionan una efectiva palanca financiera, pues se incorporan fondos nuevos a los ya considerados por la empresa provenientes de sus propias fuentes de financiamiento. “Los recursos provenientes de fuentes externas son los que se incorporan a las “fuerzas naturales o propias” de la empresa para incrementar sinérgicamente la fortaleza total de la organización”³⁶.

Las empresas que son aptas para la recepción de recursos provenientes de estas fuentes, generalmente son firmas sanas, con fuertes estructura financieras y con pasivos proporcionalmente bajos, respecto del capital social y contable de la empresa. Asimismo, los receptores de recursos externos, para poder serlo, poseen activos (generalmente activos tangibles y realizables con cierta facilidad) en proporciones de 2 a 3 veces el monto del pasivo, cuando menos; es decir, las empresas receptoras de

³⁵ HAIME Levy Luis; Obra citada, p. 82.

³⁶ HAIME Levy Luis; Obra citada, p. 83.

pasivos poseen y otorgan garantías a los prestadores de recursos que van de 2 a 3 veces sus activos por cada unidad de pasivo recibido.

El gobierno, a través de NAFIN, debe promover una verdadera banca de fomento, en la que se pongan en segundo término los requerimientos, métodos y políticas de la banca comercial, así como reducir drásticamente las tasas de interés, para ser verdadera promotora de empresas y financiadora de proyectos, y así manejar una banca de fomento verdadera para empresas y proyectos con gran futuro, aún cuando tuvieran un escaso presente.

a) Pasivos

En los pasivos se engloban todas las fuentes de financiamiento proporcionadas temporalmente por empresas instituciones y personas ajenas a la empresa receptora, los cuales generalmente causan intereses y tienen plazos terminantes previamente estipulados en los contratos emitidos para el efecto.

A su vez, los pasivos pueden ser operativos o negociados. Los pasivos operativos son aquellos que la operación propia de la empresa los genera, como son los proveedores de materiales y de bienes o servicios en

general"³⁷. En términos generales, estos pasivos no generan intereses en forma explícita, es decir, se cuenta con un precio fijo a un plazo previamente estipulado, a la vez de que el precio es competitivo con otros precios de los mismos bienes o servicios. Implícitamente, los pasivos operativos sí generan intereses, ya que el precio fijado a un plazo (treinta días, por ejemplo) es superior a aquel que se pagaría en caso de liquidar el bien o servicio en un plazo menor.

Los pasivos negociados "son aquellos que llevan en forma paralela la emisión de un contrato crediticio, en el que se negocian las distintas cláusulas que regirán el crédito otorgado"³⁸. Dentro de las negociaciones se incluyen elementos tales como:

- Monto del crédito
- Plazo máximo y periodicidad de las amortizaciones
- Tasa de interés básica y sustituta
- Garantías directas del crédito (hipotecas sobre bienes raíces, hipotecas industriales, prendas, documentos quirografarios, etc.)
- Avales

³⁷ HAIME Levy Luis; Obra citada, p. 85.

³⁸ HAIME Levy Luis; Obra citada, p. 86.

- Bienes o servicios a financiar
- Penas convencionales

Este tipo de pasivos negociados pueden ser contratados con el sistema financiero, el cual se divide en dos grandes grupos:

1. Sistema financiero mixto

En la actualidad, aún cuando el sistema bancario ya no está bajo la administración del gobierno, el sistema financiero en general se considera que se desarrolla en una economía mixta, por la existencia de instituciones administradas o intervenidas por el gobierno, que conllevan inversiones minoritarias - o no- de particulares, paralelamente con aquellas instituciones de capital y administración puramente privada que operan dentro de los mercados de dinero y capitales.

Se considera también sistema financiero mixto, porque la economía nacional y las políticas monetarias, crediticias y de costo de recursos están regidos, supervisados y, en ocasiones, limitados por disposiciones gubernamentales, paralelamente a la participación del gobierno en actividades financieras.

En este tipo de empresas financieras se encuentran principalmente los bancos de servicios múltiples, las casas de bolsa, las arrendadoras profesionales y las instituciones de factoraje financiero. El sistema financiero mixto provee recursos a corto y largo plazos, a través de alguno de los siguientes instrumentos principales de financiamiento:

A corto plazo:

- Créditos quirografarios o directos
- Factoraje de clientes y a proveedores
- Emisión de papel comercial
- Créditos prendarios
- Créditos de habilitación y avío

A largo plazo:

- Créditos refaccionarios
- Arrendamiento financiero
- Créditos de habilitación y avío
- Emisión de obligaciones
- Créditos simples con garantía específica
- Créditos hipotecarios
- Créditos hipotecarios industriales"³⁹

³⁹ HAIME Levy Luis; Obra citada, p. 87.

2. Sistema financiero público

En realidad, no se puede hacer una diferenciación entre el sistema financiero mixto y el público, pues uno es parte del otro. Sin embargo, para efectos de claridad cabe hacer la separación, distinguiendo entre el sistema "puramente" mixto, del sistema financiero "puramente" público u oficial, el cual se define como banca de fomento.

En este último caso se consideran los fondos creados por el gobierno para el fomento de distintas actividades industriales, comerciales y agrícolas. Anteriormente (antes de 1989), existían distintos fondos de fomento con objetivos particulares de cada uno de ellos, administrados por Nacional Financiera (NAFIN) y por Banco de México (BM). De estos fondos se distinguían, entre muchos otros, los siguientes:

- FOGAIN. Para la industria pequeña y mediana
- FONEI. Para equipamiento industrial
- PROFIRI. Para la reconversión industrial
- FOMEX. Para el fomento de las exportaciones
- Capital de riesgo. Para proyectos estratégicos

A partir de 1990 se anulan todos los fondos y se concentran todos los recursos en NAFIN, la cual administra todos los recursos y los otorga bajo un mismo nombre (Fondos de Fomento) a distintos "cajones de inversión".

Independientemente del nombre o de la institución administradora, los recursos disponibles son asignados por el gobierno a los distintos empresarios, a través de la banca comercial, desde pequeños hasta grandes empresarios, con el único fin de promover la actividad económica.

Dentro de las aplicaciones sobresalientes a largo plazo de estos recursos están:

- Créditos de habilitación y avío
- Créditos refaccionarios para ampliación y reconversión de empresas
- Otorgamiento de capital de riesgo
- Desarrollos tecnológicos
- Control y prevención de la contaminación ambiental

b) Capital

Se entiende por capital a las aportaciones de accionistas de la empresa con carácter definitivo, no

sujetas al pago de amortizaciones periódicas o de intereses y retirables únicamente por acuerdo tomado en asamblea general extraordinaria de accionista. Quienes aportan capital a las empresas pueden ser personas físicas o morales, los que al constituirse en accionistas comunes pueden tomar parte en las decisiones y administración general de la empresa, caso contrario al de los accionistas preferentes quienes, como se explicó anteriormente, no tienen acceso a la administración de la empresa.

c) Otros pasivos

Dentro de este apartado de otros pasivos, se explicarán más ampliamente algunas fuentes de financiamiento clasificadas dentro de las Fuentes Negociadas de Crédito, fundamentalmente las incluidas dentro del sistema financiero como:

1. Arrendamiento puro,
2. Arrendamiento financiero
3. Factoraje financiero

1. Arrendamiento puro

El arrendamiento puro ha tomado un gran auge en los últimos años, al aplicársele en la adquisición de todo tipo de activos, desde una motocicleta hasta un bien raíz.

El inicio de esta fuente de financiamiento estuvo en la promoción de la venta de autos a crédito, por medio de una fórmula llamada erróneamente, "Arrendamiento Puro con Opción a Compra". Esta denominación es incorrecta, pues el único contrato de arrendamiento con opción a compra reconocido por las leyes, es el Arrendamiento Financiero.

Fue tal la aceptación de esta fórmula de financiamiento de automóviles, que con el tiempo se crearon nuevas empresas arrendadoras que siguieron con la promoción y diversificación de estos contratos, hasta llegar a la Actualidad, en donde arriendan todo tipo de activos fijos.

Para que este tipo de contratos de renta pura pueda instrumentarse en la práctica bajo principios de legalidad, las arrendadoras, conjuntamente con los arrendatarios, tienen que establecer una serie de contratos, convenios y figuras legales que respalden y validen la viabilidad fiscal de los mismos, en donde, gracias a dichos contratos, las rentas pueden considerarse deducibles en su totalidad, y que el bien, al final del plazo originalmente contratado quede en propiedad del arrendatario o de la persona física o mora! que él designe. Es decir, una operación de este tipo estará soportada por:

- Un contrato de arrendamiento puro, el cual respalda la deducibilidad total de las rentas así como la posesión del bien (Aún cuando no su propiedad). En el contrato se establecen los elementos constitutivos del mismo, tales como la descripción del bien arrendado, el plazo y el monto de la renta, entre otras cláusulas importantes
- Un contrato o convenio, en donde el arrendador se compromete a vender la cosa objeto del contrato de arrendamiento a un tercero previamente identificado, distinto al arrendatario, siempre que se cumplan las condiciones del contrato de arrendamiento. Sin embargo, no se puede hacer mención en este convenio que su aplicación está sujeta a un contrato de arrendamiento, a excepción hecha del plazo por el período de posesión del bien al momento de transmitir su propiedad como resultado del mencionado convenio

En ocasiones, las arrendadoras constituyen, paralelamente a la empresa de arrendamiento, otro tipo de empresas y fideicomisos quienes son los propietarios de los bienes arrendados por su propia arrendadora, de tal manera que, al momento de hacer efectiva la opción de compra (convenio de compra - venta paralelo al contrato de arrendamiento), es el fideicomiso el que vende al arrendatario salvando con esto la imposibilidad que existe de que el arrendador sea el que

enajene a cosa arrendada al arrendatario. Si el arrendador vendiese directamente al arrendatario el bien objeto del contrato al final del mismo, se podría crear un caso de no deducibilidad de las rentas pactadas, dado que se asimilaría a un contrato de arrendamiento financiero y no de renta pura con todos los inconvenientes legales, tal y como se trató de estructurar bajo esta figura.

Otras empresas arrendadoras, con el objeto de evitar el manejo de una empresa "no operativa", como es el fideicomiso, aclaran a los arrendatarios desde el principio que al momento de ejercer la opción de compra, la arrendadora no podrá facturar el bien objeto del contrato a la arrendataria, sino a la persona física o moral que ella designe. Con esto, el problema de la empresa vendedora de la arrendadora (el fideicomiso) se convierte en un problema para el adquiriente paralelo del arrendatario original.

Otra particularidad de este contrato de arrendamiento es el valor de la opción de compra. En los contratos de arrendamiento financiero la opción de compra es simbólica (generalmente de \$1); por contra, en los contratos de "Arrendamiento Puro con Opción a Compra" paralela, el importe de la misma puede o no ser una suma simbólica, además de que su determinación tiene una característica

sumamente importante, dado que puede impactar fuertemente los resultados fiscales de las partes contratantes: en términos generales; la arrendadora otorga al final del contrato, una bonificación a la arrendataria sobre el monto original del bien arrendado por "cumplimiento oportuno" en el pago de sus rentas. Dicha bonificación se aplica contra el pago de la opción de compra, con lo cual se reduce el valor de la misma al "netear" la bonificación (dinero recibido) contra la opción de compra (dinero pagado). Para la empresa adquiriente del bien, el valor de adquisición es el valor pagado por la opción de compra; sin embargo, para la arrendataria, la bonificación representa un ingreso gravable o una reducción de su gasto deducible en el ejercicio en que la reciba, con lo que el costo de la operación como efecto del impuesto sobre la renta adicional a pagar en el último ejercicio de la operación se puede elevar, aún cuando durante el resto del plazo el cargo a resultados ha sido superior.

La gran ventaja de esta fuente de financiamiento contra cualquier otra, es que no necesariamente se registra contablemente el pasivo generado por la operación, así como tampoco el activo adquirido, con lo cual se mejoran (o no se afectan) las razones de liquidez y endeudamiento de la empresa, hecho que ayuda a presentar una posición financiera

más sana Aún, cuando no completamente veraz, acerca de la situación financiera de la empresa.

2. Arrendamiento financiero

Para el arrendatario, el contrato de arrendamiento financiero "es una fuente adicional de financiamiento externo, ya que a través de él obtiene bienes de capital sin tener que efectuar erogaciones considerablemente fuerte; en el momento de su adquisición, y si a hacer pagos periódicos cubriendo el capital e intereses estipulados en el contrato hasta su terminación"⁴⁰. Los pagos mensuales por rentas en este tipo de contratos representan una carga financiera periódica y obligatoria, que deberá ser considerada en la evaluación de la fuente de financiamiento.

3. Factoraje financiero

El factoraje financiero "es una fuente de recursos o de financiamiento sumamente interesante y productiva, pues genera nuevos recursos para la operación a corto plazo de la empresa, a través de la "venta" de la cartera de clientes a una empresa autorizada para operar el factoraje"⁴¹. Esta fuente de financiamiento se diferencia de las tradicionales en que en lugar de generar nuevos pasivos para la

⁴⁰ HAIME Levy Luis; Obra citada, p. 96.

⁴¹ HAIME Levy Luis; Obra citada, p. 96.

consecución de recursos, lo que hace es obtener éstos por medio de la venta de los activos circulantes y por cobrar de la organización.

La empresa de factoraje realiza un análisis de crédito a la empresa vendedora, así como de la calidad de su cartera (tipos de clientes, diversidad de clientes, capacidad y puntualidad de pago de los clientes, endeudamiento y liquidez de la empresa) y establece una línea de "descuento" para su cartera.

Generalmente, la empresa de factoraje compra el papel comercial de su cliente (letras de cambio, pagarés, contrarecibos, facturas) a una tasa de descuento predeterminada (fluctúa entre el 70% y el 90% y, eventualmente ilegal al 100%), entregando al cliente, en el momento del descuento, el importe neto de la compra de la cartera del que ha descontado, además del por ciento que queda en garantía, los cargos por intereses, administración de la cartera y otros. Cuando el factor cobra la cuenta totalmente, reintegra a su cliente el importe que quedó en garantía de la operación.

Con esta operación, el vendedor obtiene recursos frescos provenientes de un activo que de otra forma

recuperaría en 30, 60, 90 o más días. Es decir, sus ventas a crédito las convierte en, prácticamente, ventas de contado. A esta operación de factoraje se le conoce con el nombre de factoraje con recurso, pues el documento adquirido es el recurso de cobro con que cuenta el factor, al tener éste la posibilidad de la "vía de regreso" de los documentos descontados, pues al no pagarlos el emisor original, el factor recurre a su cliente (quien fue el vendedor de los documentos) para que le liquide el papel descontado.

Adicionalmente, se cuenta con el factoraje sin recurso, el cual se proporciona por lo general, a los proveedores de su cliente, por cuenta y contra la línea de este último, con el objeto de hacer más eficiente el pago a proveedores y mantener mejores relaciones y condiciones de compra con ellos.

El factoraje sin recurso se puede utilizar como base de negociación con proveedores de bienes o servicios, al tener la posibilidad de pagar anticipadamente esos pasivos logrando mejores precios o atractivos descuentos por pronto pago, beneficios que contrarrestarían la carga financiera del financiamiento.

Es necesario tener presente que una deficiente planeación en la utilización de esta fuente de financiamiento puede ocasionar mayores problemas que beneficios. Para evitarlo, se debe considerar:

- a) El cobro anticipado de la cartera dejará a la empresa sin esos recursos en el futuro.
- b) Por lo anterior, se puede crear una cadena sin fin de operaciones de factoraje y una dependencia interminable del factoraje.
- c) El costo por intereses es más elevado que en otras fuentes de financiamiento.
- d) Lo ideal es descontar cartera (obviamente futura) para pagar gastos o pasivos anticipados y obtener beneficios financieros que reduzcan el costo del factoraje.

La gran diferencia de esta fuente de financiamiento con las otras, es que con el factoraje no se contrae un pasivo, sino que se vende un activo circulante para acelerar la recuperación del efectivo invertido por las ventas a crédito de la empresa. En el resto de las fuentes de financiamiento, se contrae un pasivo, sea a corto o a largo plazo, incluyendo las aportaciones de capital, las cuales, quizás

en un muy largo plazo, tendrán que ser reintegradas a sus aportadores.

2.5 BANCA DE DESARROLLO

El Gobierno Federal ha creado fondos, programas y convenios para el apoyo y desarrollo de ciertas actividades prioritarias. Los fondos han sido administrados principalmente por el Banco de México, Nacional Financiera, Banco Nacional de Comercio Exterior, Banco Nacional de Obras y Servicios Públicos, Banco Nacional de Crédito Rural y Banco Nacional de Comercio Interior.

Los fondos federales están manejados a través de fideicomisos, como bancos de segundo piso o de redescuento, apoyando a las bancas comercial y de desarrollo en el financiamiento de actividades prioritarias de desarrollo y en la promoción de inversiones temporales en el capital de riesgo.

Las tasas de interés son preferenciales, no se pagan comisiones por apertura de crédito ni se requieren porcentajes de reciprocidad, obteniéndose asistencia técnica y asesoría administrativa en forma adicional. Por lo que se refiere a los plazos para el pago del principal, se

determinan atendiendo a las características de cada proyecto y a la capacidad de pago de los acreditados, incluyendo plazos de gracia si lo requieren las necesidades específicas de cada operación en particular.

2.5.1. BANCO DE MÉXICO

El Banco de México tiene como actividad principal la regulación y el control de la política monetaria crediticia y cambiaria del país. Asimismo es el representante del país en las negociaciones de la deuda externa y frente al Fondo Monetario Internacional.

Los fondos administrados por Banco de México son:

2.5.1.1. FIRA. (Fideicomisos con Relación a la Agricultura)

Administrados por el Banco de México para dar apoyo a ejidatarios, campesinos, colonos, pequeños propietarios y agroindustriales que administren o trabajen directamente sus tierras. Otorgan financiamientos y asistencia técnica al campo con el fin de impulsar las actividades agropecuarias, la industrialización de los productos primarios, su comercialización y el fomento de las exportaciones o la sustitución de importaciones. También tienen como fin elevar la productividad de las empresas agrícolas otorgando

ESTA TESIS NO DEBE
SALIR DE LA BIBLIOTECA

financiamientos, asistencia técnica, capacitación y organización para los productores.

Los principales fideicomisos que integran el FIRA son los siguientes:

2.5.1.1.1.FONDO. (Fondo de Garantía y Fomento para la Agricultura, Ganadería y Avicultura).

Otorga financiamiento a través de préstamos de habilitación o avío a corto plazo, destinados a la adquisición de semillas, insecticidas, fertilizantes, alimentos, medicinas, pago de salarios y gastos directos.

2.5.1.1.2. FEFA. (Fondo Especial para Financiamientos Agropecuarios).

Otorga financiamientos principalmente a través de créditos refaccionarios a largo plazo para la adquisición de maquinaria y equipo, construcción, perforación de pozos, apertura de tierras al cultivo y ganadería, ejecución de obras de riego, adquisición de ganado para el pie de cría o para animales de trabajo.

2.5.1.1.3. FOPESCA. (Fondo de Garantía y Fomento para las Actividades Pesqueras).

Tiene la finalidad de promover y financiar el desarrollo económico nacional y regional de las actividades pesqueras o afines.

El apoyo financiero se otorga conforme al siguiente orden prioritario.

- Producción de alimentos básicos
- Agroindustrias
- Productos primarios de exportación
- Otros conceptos

Las tasas de interés que se aplican al acreditado del sector agropecuario, forestal, pesquero y agroindustrial, están en función del promedio ponderado de las tasas de descuento en colocación primaria de los Certificados de la Tesorería de la Federación (CETES) a plazo de 28 días, correspondiente al mes inmediato anterior a aquel en que se devenguen los intereses.

Como programas especiales de crédito se tienen los siguientes:

FOMENTO A LAS EXPORTACIONES, se realiza mediante el otorgamiento de créditos prendarios, de avío y refaccionarios en dólares, para la producción, acopio y exportación de productos agropecuarios, pesqueros, apícolas y silvícolas.

APOYO ESPECIAL PARA EL SANEAMIENTO FINANCIERO Y TÉCNICO a empresas de productores agropecuarios, forestales, pesquero y agroindustriales que afrontan problemas para cubrir sus obligaciones crediticias.

2.5.1.2. FIDEC. (Fondo para el Desarrollo Comercial)

Con el propósito de fomentar la modernización y competitividad del comercio, disminuyendo los costos de los recursos necesarios para la adquisición de insumos, manejo, operación, almacenamiento y distribución de los productos y servicios de consumo básico y generalizado que componen la canasta de productos básicos.

2.5.2. NACIONAL FINANCIERA

“Nacional Financiera (NAFIN) opera cinco programas de descuento: Micro y Pequeña Empresa (PROMYP); Modernización; Infraestructura y Desconcentración Industrial; Desarrollo Tecnológico; Mejoramientos del Medio Ambiente”⁴².

Es importante destacar que en cada uno de estos programas los empresarios pueden ser apoyados a fundamentar mejor sus decisiones de inversión, a determinar la forma más adecuada de su financiamiento y a mejorar la gestión empresarial, mediante la realización de estudios de viabilidad técnica, económica y financiera así como de las asesorías externas que permitan resolver problemas específicos de la administración, operación y competitividad de las empresas.

En dichos programas las amortizaciones al principal y el pago de intereses, se adaptan en lo posible a las características y facilidad de los proyectos a financiar, con recursos de cada una de los programas crediticios de Nacional Financiera, siendo 20 años el plazo máximo para la amortización de los créditos descontados, incluyendo el periodo de gracia que requiera el proyecto.

⁴² MORENO Fernández, Joaquín A., Obra citada, p. 221

Los montos máximos por tipo de crédito y por tamaño de empresa, las tasas de interés, los márgenes de intermediación, los plazos máximos de amortización y gracia y la participación de los intermediarios financieros en los diferentes programas, se dan a conocer mediante circulares que emite Nacional Financiera.

Los créditos descontados por Nacional Financiera son en moneda nacional o extranjera. Esta última denominación se aplica cuando las empresas son generadoras netas de divisas o cotizan, a precios internacionales, siempre y cuando la institución disponga de las divisas necesarias.

“Los promotores del proyecto y/o los inversionistas deberán aportar cuando menos el 20% de la inversión total, excepto en los casos de financiamiento a las aportaciones de capital de los accionistas”⁴³.

No son apoyados por los programas de NAFIN: los proyectos que generan efectos negativos al medio ambiente; los proyectos que cuentan con fuentes alternativas adecuadas y suficientes de recursos; y las inversiones de las empresas

⁴³ MORENO Fernández, Joaquín A., *Obra citada*, p. 221

efectuadas con mas de 180 días anteriores a la fecha de autorización del descuento o financiamiento.

2.5.2.1. FOCIR. (Fondo de Capitalización e Inversión del Sector Rural).

Tiene como misión servir de catalizador por atraer inversión productiva, que permita incrementar la competitividad e impulsar la participación empresarial en el sector rural, mediante la promoción de esquemas que propicien una mayor capitalización de los productores del campo y promuevan su asociación conforme al nuevo marco jurídico vigente.

Los apoyos del FOCIR son complementarios a los que las distintas instituciones de fomento proporcionan en respaldo al desarrollo del sector rural, por lo que la promoción de inversiones y la ejecución de proyectos, se da siempre en forma coordinada con las mencionada instituciones, con el fin de lograr la máxima eficacia en la asignación de los recursos disponibles.

Con el propósito de que los proyectos del sector rural tengan acceso a las fuentes de financiamiento, el FOCIR participará con capital, garantías y otros apoyos

complementarios, además de asesoría sobre manejo de riesgos financieros y de negocios.

Asimismo, el FOCIR desarrolla actividades de "banca de Inversión", mediante la integración de los paquetes financieros mas adecuados a los proyectos que se promueven, utilizando los instrumentos con que cuentan la Banca de Desarrollo y los demás intermediarios financieros, así como aquellos que se encuentren disponibles en los mercados de dinero y capital tanto en México como del exterior.

Con el fin de garantizar la responsabilidad en el financiamiento de estas operaciones, cuando se utilicen recursos de otras instituciones, el FOCIR comprometerá cuando menos el 5% del total de recursos desembolsados.

En cuanto a las aportaciones de capital, estas podrán ser directas en las empresas o indirectas a través de otros instrumentos. En las directas, el FOCIR tomará posiciones en el capital social de los proyectos y/o empresas por medio de aportaciones preferentes, así como de otros instrumentos que propicien la capitalización de las empresas o proyectos del sector rural, en proporción no mayor de 35% de dicho capital social en caso de operaciones sindicadas con otras

instituciones de fomento y del 25% en caso de que invierta únicamente el FOCIR.

En las aportaciones en capital de riesgo tendrán características de segundo piso, tomando hasta un 25% de capital social de Sociedades de Inversión de Capitales especializadas, así como Fondos de Inversión Nacionales y/o Multinacionales, donde participa en los cuerpos de decisión de estos y se toma un riesgo en el portafolio de las inversiones ⁴⁴.

El fondo proporciona asistencia técnica con el propósito de respaldar la toma de decisiones sobre proyectos de inversión, así como para propiciar alianzas estratégicas, utilizando para ello la red de expertos de las instituciones de fomento y de ser necesario mediante la contratación de servicios de profesionales, despachos de consultoría, instituciones educativas o institutos de investigación.

El FOCIR otorga selectivamente su garantía a favor de los intermediarios financieros, respecto de los créditos que sean descontados de los programas de la Banca de Desarrollo en apoyo a los proyectos que promueva el mismo fondo.

⁴⁴ MORENO Fernández, Joaquín A., *Obra citada*, p. 226

El FOCIR podrá otorgar garantías complementarias a favor de los tenedores de títulos de crédito de mediano y largo plazo, emitidos por agroasociaciones, empresas y proyectos que promueva el fondo, que sean colocados en los mercados de valores.

El límite de responsabilidad del fondo sobre créditos descontados no será superior al 50% del crédito que otorgue el intermediario al amparo de cualquiera de los programas de descuento de la Banca de Desarrollo, sin distinción del tamaño de la empresa. La garantía cubrirá el capital y los intereses ordinarios que, pro un periodo máximo de seis meses, genere la parte garantía complementaria se otorga sujeta a que la misma, en forma combinada con la que otorgan las otras instituciones de desarrollo, no rebasen los límites fijados por la SHCP a dichas instituciones.

2.5.3. BANCO NACIONAL DE COMERCIO EXTERIOR

BANCOMEXT. Ha participado activamente en el proceso de modernización del país y en la promoción de exportaciones; desarrollado los instrumentos crediticios para satisfacer la creciente demanda de recursos por parte de la comunidad exportadora, ampliando los mecanismos de seguros y

garantías para fortalecer el acceso al crédito, diversificando las fuentes de fondeo, reduciendo los costos de captación y enriqueciendo la estrategia de promoción con el fin de hacerlas más efectivas. Así mismo el Banco ha fortalecido su infraestructura nacional e internacional, reorganizando su actividad administrativa para facilitar el control interno y consolidando su estructura financiera. La rentabilidad alcanzada le ha permitido operar sin requerir transferencias presupuestales desde 1989.

BANCOMEXT Impulsa la exportación de bienes y servicios no petroleros con financiamiento adecuado y competitivo a exportadores directos e indirectos en las etapas de ciclo productivo y ventas. También apoya la inversión fija de mediano y largo plazo para incrementar la capacidad instalada, modernizar el aparato productivo y desarrollar la infraestructura, ampliando así la oferta exportable y sustituyendo importaciones en forma eficiente.

Como banca de segundo piso ha fijado su atención en fortalecer y ampliar su relación con los nuevos intermediarios financieros, tales como arrendadoras, empresas de factoraje y uniones de crédito.

Como Banca de primer piso, contribuye a financiar sectores prioritarios que incentiven la participación de otras instituciones de crédito. Continúa apoyando a las empresas consolidadas y fortaleciendo su vinculación con empresas a desarrollar. Incorporara a los proveedores de exportaciones finales para elevar el grado de integración de los bienes que se venden.

Otra importante actividad ha consistido en la formalización de Convenios. El propósito fundamental es impulsar sectores económicos o regiones específicas, buscando en todos los casos coadyuvar a la información de la cadena productiva y al incremento de la competitividad de la industria nacional.

Convenios con otras entidades

En esta categoría se busca impulsar las exportaciones de pequeñas y medianas empresas, así como las ventas de cosecha nacional de productos básicos, involucrando a las instituciones de crédito intermediarias.

Se ha intensificado la promoción para utilizar la tarjeta exportadora, que tiene la ventaja de permitir el

desembolso automático de recursos a corto plazo, ya que opera con base en una línea de crédito revolvente a través del sistema bancario.

El banco seguirá participando íntegramente en el financiamiento del sector agropecuario por medio de los FIRA. Éste programa se canalizará a la agroindustria, en tanto que la producción, acopio y existencia de los productos agropecuarios de exportación se apoyarán por medio de los FIRA.

2.5.4. BANCO NACIONAL DE OBRAS Y SERVICIOS PÚBLICOS

Es una institución de banca de desarrollo, tiene por objeto promover y financiar actividades prioritarias que realiza el gobierno federal, del D.F., estatales, municipales y sus respectivas entidades públicas, paraestatales y paramunicipales en el ámbito de los sectores de desarrollo humano, infraestructura y servicios públicos, vivienda, comunicaciones y transportes y de las actividades del ramo de la construcción.

2.5.5. BANCO NACIONAL DE CRÉDITO RURAL

La Banca de Desarrollo la integran todas las instituciones encargadas de realizar intermediación financiera con fines de fomento. En ese tipo de Banca se encuentra Banco Nacional de Crédito Rural (BANRURAL).

2.5.5.1. FIRCO. (Fideicomiso De Riesgo Comparativo).

Tiene como objetivo coadyuvar al vencimiento de la productividad y producción de alimentos básicos y productos estratégicos de productores agropecuarios y forestales, ubicado en áreas con potencial no desarrollado, mediante apoyos de inversión, subsidio y crédito.

2.5.6. BANCO NACIONAL DE COMERCIO INTERIOR

Es una institución de banca de desarrollo especializada en la atención integral del abasto, el comercio interior y los servicios a través de su red de sucursales ubicadas en todo el país.

Mediante el financiamiento impulsa y fortalece el proceso de los sectores encomendados, la construcción de la infraestructura comercial y de servicios que estas actividades económicas demandan

2.6 SITUACION ACTUAL DEL SECTOR AGRO INDUSTRIAL

Hasta 1990 el Banco Nacional de Crédito Rural (Banrural) tenía a su cargo canalizar créditos a los productores pequeños y medianos, fundamentalmente ejidatarios, de las áreas de riego y temporal, en tanto que los Fideicomisos Instituidos en Relación de la Agricultura (FIRA) y la banca comercial atendía a los medianos y grandes productores de las áreas de riego y de buen temporal.

En ese marco el crédito representaba un mecanismo transmisor de subsidios al campo mediante:

- 1) Tasa de interés fijas y con frecuencia negativas en términos reales
- 2) Subsidios a la operación del Banrural y de los FIRA, los cuales canalizan la gran mayoría de los recursos por medio de la banca comercial a la que también otorgan reembolsos parciales por sus costos de transacción y asistencia técnica.
- 3) El Banrural obtenía un subsidio considerable con la recuperación de créditos vía la transferencia del seguro agrícola. En efecto, hasta 1989 la principal fuente de aquella no eran los proyectos productivos o el cumplimiento de los productores acreditados, sino el seguro. En 1983 se informó con siniestrada 50% de la

superficie total asegurada, coeficiente que se elevó a 75% en el periodo 1987 - 1989. Evidentemente, muchos de esos siniestros eran ficticios, pues resultaban de acuerdo entre algunos productores e inspectores del campo. Así, el problema de cartera vencida, siempre ha estado presente en el agro mexicano, Aunque la intervención de la Aseguradora Nacional Agrícola y Ganadera, S.A. (Anagsa), permitía que parte importante de esa cartera se denominara "índice de siniestralidad" en lugar de "índice de carteras vencidas".

4) Subsidios de Banrural en la forma de condonaciones y reestructuración de adeudos por motivos políticos.

2.6.1. UNA REFORMA RADICAL

La desaparición de la Anagsa y la creación de Agroasemex, con lo que la recuperación de crédito por medio del seguro prácticamente desapareció, la instauración de tasas de interés variables, de manera que el rédito en términos reales al fomento agropecuario siguiera siendo de los más baratos del mercado, pero siempre positivo. Se liquidó el fondo de fomento que atendía exclusivamente al Banrural, dejándole como fondos para descuentos a los FIRA, Nafin y Bancomext, es decir, los mismos que a la banca comercial. Los productores ubicados en zonas de siniestralidad recurrente y baja productividad se canalizaron al Pronasol para recibir financiamiento a la

palabra, con montos bajos y a tasa cero. Los productores de bajos ingresos, pero con potencial productivo, serían acreditados por el Banrural, con apoyos de los FIRA, mientras que los medianos y grandes productores serían atendidos por la banca comercial, en coordinación con los FIRA, Nafin y el Bancomext. Después de la reforma, el Financiamiento Rural se concebiría como un recurso que debía reintegrarse al banco pagando una tasa de interés real.

2.6.2. CONTRACCIÓN DEL CRÉDITO

Una de las tendencias más preocupantes del campo mexicano se relaciona con la creciente desinversión de los agentes institucionales (banco y empresas) y de los productores. "De 1985 a 1994 la superficie agrícola financiada por la banca de desarrollo se redujo 67%".⁴⁵

La contracción del financiamiento se explica por diversos factores:

1. Al desaparecer la Anagsa y exigírsele al Banrural mayor rigor en el otorgamiento de los créditos, así como trasladar una parte importante de su cartera al Pronasol, el financiamiento de ese banco "cayó de un promedio anual

⁴⁵ SANTOYO C. V. Horacio; "Comercio Exterior", Editorial Banco Nac. de Comercio Exterior, S.N.C. México 1997 p. 1012

de cerca de 7 millones de hectáreas en 1985 - 1988 a sólo 1.5 millones de 1990 a 1994".⁴⁶

2. Los productores que caen en cartera vencida, Aún cuando reestructuren sus adeudos, en general no vuelven a recibir financiamiento.
3. Al no existir encaje legal la banca comercial canaliza sus recursos al campo con estrictos criterios de rentabilidad, retirándose de los estratos de productores medios y bajos e incluso de algunas actividades que considera de alto riesgo.

La contracción de la superficie financiada con las cifras relativas a los montos de financiamiento canalizados al sector agropecuario, ya que "según el Banco de México de 1985 a 1995 se registró un incremento real de 49%".⁴⁷

Esa discrepancia podría deberse a que un alto porcentaje del supuesto financiamiento al agro en realidad no es un dinero fresco que llegue directamente a las unidades de producción, sino que es resultado de la reestructuración de los créditos de miles de productores.

⁴⁶ SANTOYO C. V. Horacio; Obra citada p.1012

⁴⁷ SANTOYO C. V. Horacio; Obra citada p. 1013

Para dotar de viabilidad al Finape se requiere un programa de fomento de la producción agropecuaria, junto con una política macroeconómica que no sólo disminuya la tasa de interés real sino que también evite que la moneda se sobrevalúe.

2.6.3. CAMBIO EN EL ENTORNO Y OPCIONES DE FINANCIAMIENTO

Las opciones de financiamiento más importantes son las siguientes:

- 1) La banca de desarrollo (Banrural)
- 2) La banca comercial: los bancos comerciales han sido aún más selectivos en el otorgamiento de créditos al campo, al participar casi exclusivamente en préstamos superiores a 100 000 pesos para disminuir los costos de otorgamiento y supervisión; asimismo, sólo trabaja con productores de bajo riesgo. La tendencia es a concentrar el crédito en los grandes productores de las regiones más capitalizadas, por lo que la gran mayoría de pequeños y medianos productores queda al margen.
- 3) Las uniones de crédito: se alentó ampliamente la creación de uniones de crédito para distribuir recursos a los productores pequeños y medianos. Una de las bondades que más suelen destacarse de este mecanismo es que los préstamos se realizan con un enfoque de proximidad y de

mayor supervisión, lo que en teoría se traduce en menores problemas de recuperación.

Una análisis más profundo de la situación financiera de las uniones de crédito muestra que si bien cumplen con sus compromisos con las fuentes financieras (Nafin o la banca comercial) para seguir teniendo acceso a los recursos, los socios no siempre cumplen en la misma medida con las uniones.

En la práctica las uniones de crédito han trabajado con una elevada dependencia de la banca de desarrollo y de los fondos de fomento (Nafin y los FIRA), lo que se traduce en un exceso de reglamentaciones y candados en aras de reducir los riesgos para la banca, pero que en realidad son serios obstáculos para el sano desarrollo de esas entidades.

4) Crédito a la palabra: el gobierno mexicano creó los Fondos de Solidaridad de Apoyo a la Producción, también conocidos como "créditos a la palabra", para los campesinos de temporal con baja productividad y sin acceso al crédito formal. El monto de estos créditos es de aproximadamente 400 pesos por hectárea, para un máximo de tres, por productor, quien debe reembolsarlos tras la cosecha si desea mantener el derecho a ese apoyo los años siguientes.

Esos recursos son insuficientes para financiar un cultivo y por tanto no permiten inducir cambios tecnológicos o mejoras a la palabra es significativa - "un promedio de 700 000 productores y 1.8 millones de hectáreas de 1900 a 1994"⁴⁸ -, esta fuente de financiamiento también se ha contraído.

5) El Programa de Apoyos al Campo (Procampo): se creó en 1993 para ofrece estímulos por hectárea con la finalidad de compensar a los productores de maíz, frijol, soya, trigo, sorgo, arroz y algodón por la alineación de los precios internos con los de importación.

"Se inició con una fase, llamada de transición, que otorgó apoyos por 330 y 350 pesos por hectáreas para los ciclos 1993/1994 y 1994/1994, respectivamente. En el documento original se establecía que después se pasaría a la fase definitiva que duraría 15 años, en los diez primeros se otorgarían apoyos constantes en términos reales que luego se reducirían hasta desaparecer totalmente".⁴⁹

Estos compromisos no se han cumplido y de hecho, a pesar de la alta inflación, "los pagos sólo llegaron a 486 pesos por hectárea en el ciclo 1996/1996, lo que representa

⁴⁸ SANTOYO C. V. Horacio ; Obra citada. p. 1016

⁴⁹ SANTOYO C. V. Horacio; Obra citada. p. 1018

una contracción en términos reales de 23%.”⁵⁰ Aún cuando se considera un programa de mediano plazo, su aplicación es incierta, pues el presupuesto destinado al Procampo tiene que aprobarse cada año.

6) Proveedores, prestadores de servicios y clientes: por la contracción del financiamiento, los agricultores redujeron considerablemente la demanda de insumos y servicios. Así los vendedores de fertilizantes, maquinaria equipo de riesgo, agroquímicos y semillas mejoradas, y los prestadores de servicios, como la maquila o la asesoría técnica, empezaron a otorgar sus productos o servicios de manera selectiva, a cuenta de las cosechas.

7) Agentes Parafinancieros: este mecanismo ha sido estimulado por la banca para canalizar crédito a pequeños productores, pues con ello reduce considerablemente sus costos y riesgos. Las empresas participantes, o agentes parafinancieros, son las responsables de seleccionar a los productores, así como de administrar, canalizar y recuperar el crédito, sin incrementar el costo financiero, a cambio disponen de clientes o proveedores solventes.

8) Fuentes no Formales: aquí destacan las remesas del exterior que envían los mexicanos a sus lugares de origen.

⁵⁰ SANTOYO C. V. Horacio; Obra citada. p. 1016

Otra fuente de recursos son los ingresos que obtienen los productores o sus familias por otras actividades, sea como trabajadores en la ciudad o como jornaleros agrícolas.

2.6.4. ESCENARIO TENDENCIAL

El sistema financiero rural no cumple a cabalidad con sus tres funciones básicas: movilización del ahorro rural, financiamiento del sector y asignación eficiente de los recursos. En efecto, de cerca de 17 millones de hectáreas sembradas, sólo unos 3 millones, se estarían financiando mediante los canales formales. El resto se financia con el Procampo, los créditos a la palabra, los recursos de proveedores y clientes y con las remesas e ingresos de otras actividades.

La falta de financiamiento ha provocado un crecimiento acelerado de tierras ociosas, del rentismo, o simplemente una regresión tecnológica en la producción, de tal manera que en la actualidad la única forma de hacer viables a muchas explotaciones es estimulándolas por la vía de los precios, lo que, dada la situación de las finanzas públicas, tendría que provenir de una subvaluación de la moneda.

La participación de la banca por medio de las parafinancieras es muy rentable, pues recibe el margen de intermediación, diversos apoyos por trabajar con productores de bajos ingresos y por mantener su cartera agropecuaria, así como subsidios en los descuentos al Finape y el servicio de garantía. El Banrural, por su parte, mantendrá una participación marginal e incluso decreciente en el financiamiento rural.

CAPITULO III
PROGRAMAS DE FINANCIAMIENTO AL
SECTOR AGROINDUSTRIAL

CAPITULO III
PROGRAMAS DE FINANCIAMIENTO AL SECTOR
AGROINDUSTRIAL

3.1. F.I.R.A.

Las siglas FIRA identifican a un conjunto de Fideicomisos Instituidos en Relación con la Agricultura en el Banco de México, creados por el Gobierno Federal Mexicano para el fomento del sector Agropecuario, Forestal y Pesquero del país.

FIRA es una entidad financiera del Gobierno Federal, cuya MISIÓN consiste en promover e inducir a través de la Banca la inversión productiva y rentable, tendiente a lograr la modernización y la competitividad de los sistemas Agropecuario, Forestal, Pesquero y Agroindustrial, mediante la canalización eficiente y oportuna de recursos crediticios y servicios integrales de apoyo, tales como Asistencia Técnica, Garantías, Transferencia Tecnológica, Capacitación,

Organización e Información Especializada; asimismo, dinamizar la acción de los proveedores de bienes y servicios, para impulsar mejores niveles de bienestar a los productores del país.

FIRA como instrumento del Gobierno Federal actúa como entidad financiera de segundo piso y su misión se cumple, a través de la canalización de recursos crediticios y el otorgamiento de Servicios Integrales de Apoyo.

En este sentido, FIRA como dependencia del Gobierno Federal funciona de acuerdo a la política nacional de desarrollo, para propiciar, mediante un enfoque integral de fomento, una mayor productividad, rentabilidad y competitividad de las actividades del medio rural y del sector pesquero.

*Los fideicomisos que integran FIRA son:

- Fondo de Garantía y Fomento para la Agricultura, Ganadería y Avicultura (FONDO).
- Fondo Especial para Financiamientos Agropecuarios (FEFA).
- Fondo Especial de Asistencia Técnica y Garantía para Créditos Agropecuarios (FEGA).

- Fondo de Garantía y Fomento para las Actividades Pesqueras (FOPECA). ⁵¹

3.1.1. MODALIDADES DE OPERACIÓN

*Clase de Crédito y Plazo

Refaccionario	Avío y Prendario
Objetivo	
Realizar inversiones fijas y adquirir bienes duraderos para mejorar la capitalización e infraestructura productiva de las empresas.	Impulsar el sostenimiento e incremento de la producción, financiando capital de trabajo, adquisición de insumos o anticipos para comercialización.
Plazo Máximo	
<ul style="list-style-type: none"> • Hasta 20 años en proyectos de larga maduración. • 15 años en el resto de proyectos. 	<ul style="list-style-type: none"> • Avío: Hasta 3 años. • Prendario: 6 meses
Años de Gracia	
<ul style="list-style-type: none"> • Los requeridos en proyectos de larga maduración. • Hasta 3 años para iniciar el pago de capital. 	

⁵¹ MÉNDEZ Morales, José Silvestre; Obra citada, p. 102

Se requiere evaluación técnica y económica del proyecto, previa al otorgamiento de los créditos refaccionarios y a los de avío de más de \$2,000,000.00.”⁵²

3.1.2. BENEFICIARIOS

“Los beneficiarios pueden ser:

- Productores en desarrollo, primarios, agroindustriales, comercializadores y proveedores de bienes y servicios, que estén integrados en una cadena productiva.
- Agentes económicos que pueden ser empresas o bufetes productores de bienes y servicios; productores agropecuarios individuales u organizaciones que contribuyan a través de sus servicios de asesoría y bienes tecnológicos al mejoramiento de la productividad.”⁵³

3.1.3. TASAS DE INTERÉS

“Están en función del promedio ponderado de las tasas de descuento en colocación primaria, de los Certificados de la Tesorería de la Federación (CETES) a plazo de 28 días, correspondientes al mes inmediato anterior a

⁵² FIRA, www.fira.com.mx

⁵³ BANAMEX, C.P. David Pifarrer Castorena Gerente de Sucursal

aquel en que se devenguen los intereses, y se aplican de acuerdo al nivel de ingreso anual y monto del crédito del productor y/o socio activo.

Tasas de Interés al Productor				
Productor y/o Socio activo	Refaccionarios		Avíos y prendarios	
	Agropecuario	Pesca	Agropecuario	Pesca
Hasta 1,000 vsmz* y créditos de hasta \$150,000.00	CETES	CETES	CETES	CETES
Más de 1,000 vsmz* o créditos de más de \$150,000.00	CETES+			
	4 Puntos	Libre	Libre	Libre
* vsmz: Veces el salario mínimo de la zona				

Cuando los recursos crediticios se requieran en dólares americanos, la tasa de interés estará en función de la tasa Libor".⁵⁴

⁵⁴ FIRA, www.fira.com.mx

3.1.4. SERVICIOS

A fin de aumentar la certidumbre de éxito de los proyectos de inversión a la banca, empresarios y productores y proporcionar mayores elementos para incrementar la productividad y competitividad del sector, FIRA ofrece los siguientes servicios colaterales al crédito:

- Servicio de Garantía, complementario a las garantías propias que ofrecen los solicitantes de crédito, el cual da seguridad y confianza a la banca para operar proyectos previamente evaluados, que han sido dictaminados como viables y rentables en condiciones de un riesgo calculado y protegido, respaldando parcialmente su recuperación. Para operaciones con y sin redescuento, en moneda nacional o dólares americanos.
- Sistema de Estímulos a la Banca. Instrumento que permite compensar sus costos de transacción en operaciones pequeñas.
- Servicio de Reembolso por Asistencia Técnica Integral, para cubrir compartidamente con los productores en desarrollo, el costo de la asistencia técnica contratada por éstos con una persona física o con un despacho de asesores.

- Capacitación a productores, técnicos de la banca y agentes tecnológicos, con la cual se contribuye a proporcionar conocimiento e innovaciones relevantes para el desarrollo agropecuario del país.
- Desarrollo, demostración y adiestramiento en técnicas agropecuarias, agroindustriales y pesqueras, para la transferencia de tecnologías accesibles, confiables y económicas.
- Información especializada a bancos, agentes tecnológicos, empresarios y productores.
- Organización de productores para la producción, la administración de riesgos y comercialización.
- Software para PC en apoyo a la evaluación de proyectos y a la administración rural:
 - Evaluación paramétrica agrícola
 - Evaluación para ganado de carne y doble propósito
 - Evaluación de proyectos para ganado lechero
 - Evaluación de proyectos para ganado porcino
 - Evaluación de proyectos agrícolas
 - Simulación de Riesgo de Proyectos
 - Sistema Gerencial de Contabilidad y Administración Rural

•Sistema Informático de Atención a la Banca".⁵⁵

3.1.5. PROGRAMA DE TRANSFERENCIA DE TECNOLOGIA

FIRA, desde su origen en 1954, por mandato, convicción y necesidad nacional, ha manejado el concepto de asociar el financiamiento y servicios de apoyo con procesos de Transferencia de Tecnología hacia los sectores rural y pesquero, como forma de inducir, tanto el aprovechamiento sostenible de los recursos como su modernización, para acelerar su desarrollo, productividad y competitividad.

En la actualidad, la globalización de la economía obliga a las empresas a competir en un entorno mundial. En ese contexto, se reafirma la importancia de ofrecer diferentes esquemas de financiamiento con opciones de reconversión tecnológica viables y realistas, promover el mejor uso de la información y utilizar las oportunidades que presenta la integración de las cadenas productivas, como herramientas estratégicas para conseguir mayor eficiencia y competitividad.

⁵⁵ FIRA, www.fira.com.mx

Características del Programa

El Programa de Transferencia de Tecnología de FIRA se desarrolla a través de la aplicación de diversas acciones básicas como son:

- Validación,
- Demostración de Tecnologías,
- Divulgación,
- Adiestramiento y Capacitación,
- Asesoría e Información, en un proceso que va desde la identificación de opciones, hasta su adopción por parte de los beneficiarios ubicados en la población objetivo de FIRA.

Las acciones de Transferencia de Tecnología, se realizan fundamentalmente a través de tres grandes sistemas que operan de manera integrada y en estrecha relación.

a) Unidades Demostrativas y de Intercambio Tecnológico.

Son empresas de particulares que han incorporado cambios exitosos en sus sistemas de producción, administración u otros aspectos que los destacan como líderes regionales dispuestos a compartir sus experiencias con otros productores. En esas empresas líderes FIRA

promueve la validación, demostración, capacitación y divulgación de tecnologías.

b) Foros Nacionales, Internacionales, Seminarios, Talleres y otros Eventos.

c) Centros de Desarrollo Tecnológico.

Son unidades de producción administradas por FIRA bajo criterios empresariales que cuentan con la infraestructura necesaria para identificar, validar y demostrar tecnologías, capacitar a técnicos y productores, fomentar el desarrollo de estructuras técnicas y agentes tecnológicos.

3.1.6. ACCIONES Y PROGRAMAS ESPECIALES

Los programas de FIRA contribuyen a impulsar el desarrollo social y económico de los sectores agropecuario y pesquero del país, colaborando estrechamente con el Gobierno Federal en los propósitos nacionales de modernización del campo, calidad en las actividades productivas, generación de empleos y mejoramiento del nivel de ingreso de los productores.

Producción y Comercialización

Actividades a las que se les brinda apoyo por el concepto de producción y comercialización

- Agroexportaciones.
- Producción de granos básicos.
- Comercialización de granos básicos.
- Lechería familiar.
- Lechería tropical.
- Semillas mejoradas.
- Vivienda rural.
- Horticultura ornamental.
- Apoyo integral a la actividad azucarera.
- Apoyo integral a la producción de café.
- Plantaciones forestales.
- Actividades rurales.
- Adquisición, rehabilitación y avituallamiento de embarcaciones.
- Diagnósticos de cadenas productivas.
- Estudios de rentabilidad.
- Información estratégica macroeconómica".⁵⁶

⁵⁶ FIRA, www.fira.com.mx

Tecnológicos

Los apoyos tecnológicos están enfocados a:

- "Ingeniería rural.
- Productividad y tecnología.
- Equilibrio ecológico y protección al medio ambiente.
- Adquisición y mercadeo de derechos de agua.
- Modernización del riego.
- Pastoreo intensivo tecnificado.
- Administración holística de recursos.
- Labranza de conservación.
- Uso eficiente del agua y la energía.
- Agricultura intensiva.
- Acuacultura intensiva.
- Ganadería diversificada.
- Plantaciones forestales.
- Fruticultura tropical".⁵⁷

⁵⁷ FIRA, www.fira.com.mx

"Esquemas Operativos Especiales y Estímulos

Modalidades Organizativas

- Fondos de Inversión y Contingencia para el desarrollo Rural.
- Uniones de Crédito.
- Agroasociaciones.
- Agrocomercializadoras.
- Parafinancieras.
- Sociedades de ahorro y préstamo.
- Alianzas estratégicas.
- Arrendadoras financieras.
- Apoyo financiero a la mujer campesina.

Esquemas Operativos Especiales y Estímulos

- Operaciones globales.
- Saneamiento financiero y técnico.
- Crédito en cuenta corriente.
- Avíos multiciclos.
- Tasa de liquidación parcial.
- Fondeo a la banca para cofinanciamiento.
- Préstamos puente.
- Ministraciones y financiamientos adicionales automáticos.
- Refinanciamiento automático.
- Cuasicapital.
- Consolidación de adeudos.
- Programa de Crédito por Administración. • Esquema para la Capitalización, Modernización y Consolidación de las Uniones de Crédito.
- Sistema de Estímulos a la Banca.
- Servicio de Reembolso por Asistencia Técnica Integral".⁵⁸

⁵⁸ FIRA, www.fira.com.mx

Centros de Desarrollo Tecnológico

Los Centros de Desarrollo Tecnológico cumplen una función fundamental en la Transferencia de Tecnología, observando una distribución regional estratégica que les permite lograr el mayor impacto en sus distintas áreas de influencia.

Sus programas y planes de acción se diseñan utilizando las herramientas de la planeación estratégica, considerando opiniones, puntos de vista y experiencias de consejos consultivos de productores líderes, agentes tecnológicos de la región y de instituciones de enseñanza e investigación.

Con sus acciones se busca dinamizar el proceso de adopción de opciones tecnológicas entre los integrantes de las cadenas productivas, propiciando el desarrollo de un mercado de productos y servicios tecnológicos de calidad, para lograr un efecto multiplicador y la mayor cobertura de beneficiarios.

3.2. PROCAMPO

SARH; SECRETARIA DE AGRICULTURA Y RECURSOS HIDRAULICOS

PROCAMPO "es un programa de apoyo directo a los productores rurales. Es un complemento de las reformas a la legislación agraria y de los nuevos programas como Apoyo a la Producción y Empresas de Solidaridad, PROCEDE, Reestructuración del Sistema Financiero y los programas de ASERCA. Todos forman parte de la reforma integral del campo que como nación nos hemos propuesto para producir mejor y cuidar los recursos naturales. Esta reforma se basa en el principio de que los productores dirijan su propia transformación con libertad y que el progreso sea con justicia y equidad".⁵⁹

PROCAMPO responde a los reclamos de los campesinos y sus organizaciones para, con su participación, modernizar los instrumentos de fomento a la producción agropecuaria y forestal. Avanzamos en la reforma del campo para alcanzar un desarrollo sostenible, en beneficio directo de los productores y de toda la sociedad. PROCAMPO representa un esfuerzo adicional de todos los mexicanos en esa dirección.

⁵⁹ SARH, folleto PROCAMPO, p.1

3.2.1. ¿POR QUE SE DEBE APOYAR AL CAMPO?

Se debe apoyar al campo, porque es necesario mejorar las condiciones de vida de la población rural y responder a los desequilibrios del mercado internacional.

"El nivel de vida en el campo es, en promedio, menor a la mitad del registrado en las ciudades. Debemos recordar que más del 27% de nuestra población vive del campo y genera alrededor del 8% de la producción nacional. El 70% de la población que vive en condiciones de pobreza habita en zonas rurales".

Otra razón para apoyar al campo es que los mercados internacionales de granos y oleaginosas se caracterizan por los elevados subsidios que otorgan los países desarrollados a sus productores. Esta situación genera un contexto internacional poco favorable para el sector agrícola, pues los precios internacionales de los principales productores agropecuarios no reflejan los costos reales de producción.

⁶⁰ INEGI, www.inegi.com.mx

3.2.2. OBJETIVOS DE PROCAMPO

Este programa ofrece dentro de sus objetivos:

- a) Brindar apoyo directo a más de 3.3 millones de productores rurales, de los cuales 2.2 millones están al margen de los sistemas actuales. Estos últimos destinan una parte significativa de su producción al autoconsumo, por lo que no los beneficia el hecho de que los precios de garantía sean superiores a los que prevalecerían en un mercado no intervenido.
- b) Fomentar la reconversión de aquellas superficies en las que sea posible establecer actividades que tengan una mayor rentabilidad, dando certidumbre a los productores en lo referente a la política agropecuaria durante los siguientes agrícolas.
- c) Compensar los subsidios que otros países, especialmente los desarrollados, otorgan a algunos productores agrícolas.
- d) Estimular la organización de los productores del sector para modernizar la comercialización de productores agropecuarios.
- e) Lograr que los consumidores nacionales tengan acceso a alimentos a menor precio, lo que tendrán un importante efecto sobre el bienestar de las familias de bajos ingresos, sobre todo las que viven en zonas rurales.

- f) Incrementar la competitividad de las cadenas productivas relacionadas con el sector agrícola, en especial la actividad pecuaria.
- g) Frenar la degradación del medio ambiente, propiciando la conservación y recuperación de bosques y selvas, así como coadyuvar a reducir la erosión de suelos y la contaminación de las aguas causadas por el uso excesivo de agroquímicos, en beneficios del ambiente y del desarrollo sustentable".⁶¹

En el Periodo Transitorio, para cumplir con el propósito de lograr un mejor uso de los recursos disponibles y un mayor bienestar para las familias del campo. se otorgará a los productores de maíz, frijol, trigo, soya, sorgo, arroz y algodón un apoyo por hectárea que se incrementará paulatinamente hasta el ciclo O-I 94/95 en el que entrará en operación plena PROCAMPO.

Después del Periodo de Transición, los productores recibirán un apoyo por hectárea conforme a las características agronómicas y comerciales de su región. Esto significa que el pago por hectárea será diferencial, ya que las condiciones de producción y de comercialización

⁶¹ SARH, folleto PROCAMPO, p.3

pueden ser distintas. Por ello, se considera un rango de pagos por hectárea que fluctuará entre un mínimo y un máximo. El pago mínimo asegura un nivel de ingreso para los productores de autoconsumo, mientras que el pago máximo permitirá que las superficies de alto rendimiento sean rentables en un entorno de mayor libertad en la producción. Los límites superiores en términos de superficies serán los que marcan la Constitución.

Los cultivos de algodón, arroz, cártamo, cebada, frijol, maíz, sorgo, soya y trigo son los que actualmente reciben un apoyo en respuesta a los subsidios que otorgan los países desarrollados. Las superficies dedicadas a otros cultivos no enfrentan distorsiones de precios en los mercados internacionales, que ameriten apoyos directos entro del mercadeo interno.

Para poder ser sujeto de apoyo, las superficies tienen que haber sido cultivadas con algunos de los productos incluidos. Es importante subrayar que si posteriormente el productor decide dedicar su tierra a otras actividades agrícolas, pecuarias, forestales, ecológicas, acuícolas o cualquier otra actividad que genere empleo y bienestar, éstas seguirán recibiendo apoyo.

La vigencia de PROCAMPO será de quince años con pagos constantes en términos reales durante los primeros diez años y gradualmente decrecientes a partir del décimo primer año. Lo anterior tiene como objetivo evitar un cambio brusco en los ingresos de los productores al terminar el programa.

PROCAMPO otorga un plazo suficiente para que los productores de granos y oleaginosas adopten nuevas tecnologías, se asocien, compacten superficies y dediquen su tierra a la actividad productiva que más les convenga.

3.2.3. REQUISITOS PARA OBTENER EL APOYO

Al momento de la inscripción el productor llenará una solicitud e identificará, en su caso, su predio en mapas que estarán en los CADER de la SARH. Adicionalmente, el productor presentará la documentación siguiente:

a) Las Personas Físicas:

- Talón comprobatorio de registro al Directorio de Productores, en caso de tenerlo.
- Documento que lo acredite como titular o usufructuario de la superficie elegible de apoyo.
- Identificación oficial, que puede ser:
 - Credencial de Elector

- Licencia de manejo
- Cartilla del Servicio Militar Nacional
- Pasaporte
- Credencial del Instituto Mexicano del Seguro Social

En caso de no tener alguna de las identificaciones oficiales con fotografía, deberá presentar su acta de nacimiento u otro testimonial y dos testigos que cuenten con identificación y que acrediten a la persona y sus datos.

b) Las empresas, asociaciones en participación y otras organizaciones dedicadas a la explotación directa de la tierra:

- Talón comprobatorio del registro en el Directorios de Productores, en caso de tenerlo.
- Documento con validez legal que lo acredite como titular o usufructuario de la superficie elegible de apoyo.
- Poder notarial de actos de administración, pleitos y cobranzas, o bien poder especial para el fin predeterminado que acredite como apoderado o representante legal a la(s) persona(s) que tramite(n) el apoyo. Esta(s) deberá(n) presentar identificación oficial con foto".⁶²

⁶² SARH, folleto PROCAMPO, p.8

En lo que se refiere a productores que cultiven tierras nacionales o federales, es requisito presentar el documento que acredite el uso legal de dichas tierras.

El apoyo consiste en la entrega de una orden de pago o cheque a nombre del productor o un depósito en su cuenta bancaria. El cheque, o bien la orden de pago, se recogerá en el mismo CADER al que corresponde su predio.

Si el productor no cumpliera alguna de las obligaciones especificadas en PROCAMPO, como la de dedicar su tierra a alguna de las actividades permitidas, las sanciones serán las siguientes, dependiendo de la gravedad de la infracción:

- Retiro del apoyo al que tenga derecho.
- Ser sujeto de responsabilidad penal, si los actos realizados constituyen un delito.

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

**PROGRAMAS DE FINANCIAMIENTO PARA EL SECTOR
AGROINDUSTRIAL**

CONCLUSIONES

Los cambios sustantivos de la década de los ochenta, tanto en el contexto internacional como en las condiciones macroeconómicas de nuestro país, han planteado la necesidad de reformar la estrategia de desarrollo, basada en la apertura comercial, para recuperar el crecimiento económico sostenido y elevar el bienestar de la sociedad al mismo tiempo, que han modificado el papel del estado en la economía, generando una participación mayor de los sectores social y privado en la definición del proceso de desarrollo. El diseño de la política agropecuaria debe adecuarse a estos cambios.

Desde el inicio del proceso de reformas tendientes a modernizar el campo, se señaló que no bastaba un nuevo marco legal o mejores instituciones para servir al productor. Estas reformas eran indispensables, pero se requiere aún más: una política de apoyos nueva, efectiva, justa, equitativa y que otorgará mayor libertad al productor.

El apoyo externo que obtienen las empresas para el logro de sus fines sociales, es un soporte sumamente poderoso que eleva exponencialmente los recursos y fuerzas propias, por lo que se hace indispensable el analizar la Necesidad del Apalancamiento en la Empresa. El obstáculo con el que una empresa se encuentra para alcanzar su objetivo, es que con los recursos propios no le es suficiente, pero con un financiamiento externo, esto se podría facilitar; siempre y cuando se tome la decisión correcta.

Debido a que el Gobierno Federal ha creado fondos, programas y convenios para el apoyo y desarrollo de ciertas actividades prioritarias, los fondos han sido administrados principalmente por el Banco de México, Nacional Financiera, Banco Nacional de Comercio Exterior, Banco Nacional de Obras y Servicios Públicos, Banco Nacional de Crédito Rural y Banco Nacional de Comercio Interior, conocidos comúnmente con el nombre de Banca de Desarrollo.

La situación actual del sector agroindustrial, se ve afectada por los cambios radicales que han existido en el tiempo como: la desaparición de ciertas corporaciones y la creación de otras, la contracción de los créditos, el cambio en el entorno y las opciones de financiamiento y escenario tendencial, que ahora existen. Con los datos del desarrollo de la agricultura y su participación en el P.I.B., se demuestra claramente el deterioro de la agricultura, lo cual nos permite hablar de la crisis del sector agropecuario y en especial de la agricultura, desde mediados de la década de 1960.

Las finanzas en las empresas, es la planeación de los recursos económicos, para definir y determinar cuáles son las fuentes de dinero más convenientes, para que dichos recursos sean aplicados en forma optima. y así poder hacer frente a todos los compromisos económicos, presentes y futuros, previstos e imprevistos, que tenga la empresa, reduciendo riesgos e incrementando la rentabilidad de la empresa.

Por lo anterior, la información financiera debe verse como un producto, que apoyará a los negocios, aportando un valor agregado para lo toma de decisiones y debe ser efectiva en cuanto a su oportunidad. Resultando indispensable en la toma de decisiones estratégicas y tácticas, por lo que su ordenamiento y preparación inteligente es importante para que pueda usarse como una herramienta competitiva.

La información financiera correspondiente al resultado por mercado, por producto, línea de producto o línea de servicio, debe conocerse en detalle con el fin de mejorar la productividad y crear riqueza. La información departamental y de centros de costos es necesaria con el fin de que los responsables puedan vigilar y administrar su área maximizando sus resultados.

Se requiere de indicadores fundamentales para juzgar el impacto que las decisiones han causado sobre los resultados obtenidos. Esta información debe ser al día, a la semana, etc., con la oportunidad inmediata para que proporcione valor agregado a la empresa.

RECOMENDACIONES

El comportamiento económico de los agroindustriales es sui géneris, ya que en la mayoría de los casos su reproducción no está garantizada por los ingresos líquidos que genera su parcela. Por tanto, como rasgo inherente a su naturaleza, deben buscar fuentes externas de financiamiento que les permitan explotar su tierra. No se trata de un signo de decadencia, sino de la característica propia de operar un medio productivo no apto en primera instancia, por sus características físicas, para la producción capitalista.

Cuando el gobierno compra a un precio superior al que realiza sus ventas, no estimula la participación de los sectores social y privado en la comercialización de estos cultivos. Adicionalmente, cuando el precio garantizado es uniforme en todas las regiones del país la distribución geográfica de la producción no otorga ventajas comparativas por su localización.

La respuesta a esta problemática implica que el gobierno otorgue un apoyo directo a la cadena productiva para que los precios se determinen en el mercado sobre la base de sus referencias internacionales. Por ello, "entre diciembre de 1988 y diciembre de 1989 se eliminaron los precios de garantía para las oleaginosas. Para estos productos se adoptó un esquema de precios, que resolvió los problemas de comercialización, organizados por el retiro de la Comisión Nacional de Subsistencias Populares (CONASUPO). ASERCA, que fue creada el 16 de abril de 1991, contribuyó a mejorar este esquema de precios de concentración mediante apoyos de la comercialización, pero sin intervenir directamente en el acceso de compras-ventas".⁶³

El apoyo externo que obtienen las empresas para el

⁶³ SARH, folleto, p. 3

logro de sus fines sociales, es una palanca sumamente poderosa que eleva exponencialmente los recursos y fuerzas propios, creando una sinergia de elementos económicos que derivan en el mejoramiento de los recursos humanos y posibilidades de éxito corporativo.

Para que una empresa opte financiarse tiene que valorar su Activo Circulante y su Pasivo Circulante, puesto que estos representan sus ingresos o cobros y sus obligaciones o deudas a corto plazo, es decir, los recursos netos de los accionistas o empresarios, que forman su Capital de Trabajo.

La información financiera resulta indispensable en la toma de decisiones estratégicas y tácticas, por lo que su ordenamiento y preparación inteligente es importante para que pueda usarse como una herramienta competitiva. La cual debe incluir análisis de tendencias, no limitándose a lo comparación de resultados reales de periodo a periodo o contra presupuesto.

La situación ideal es que las fuentes de financiamiento de corto plazo correspondan exactamente al activo circulante variable, siendo el activo circulante constante y el activo fijo financiados con fuentes de largo plazo.

El ejecutivo financiero toma decisiones sobre las fuentes disponibles de recursos y sus distintas aplicaciones, para ello deberá conocer las normas básicas de

los financiamientos:

1. Una inversión a largo plazo debe ser financiada con recursos provenientes de créditos a largo plazo o de capital propio.
2. La amortización de capital más intereses debe ser menor a los recursos producidos por el proyecto.
3. Todo proyecto de inversión y el costo de las distintas fuentes de recursos, debe analizarse con técnicas de análisis
4. Los créditos deben ser: suficientes, oportunos, con el menor costo posible, satisfactorios de las necesidades del proyecto.
5. Crear y mantener una estructura financiera sana.

Las opciones de financiamiento más importantes son las siguientes: la banca de desarrollo (Banrural), la banca comercial, las uniones de crédito, Crédito a la palabra, el Programa de Apoyos al Campo (Procampo), Proveedores, Agentes Parafinancieros y, Fuentes no Formales.

FIRA es una entidad financiera del Gobierno Federal, cuya MISIÓN consiste en promover e inducir a través de la Banca la inversión productiva y rentable, tendiente a lograr la modernización y la competitividad de los sistemas Agropecuario, Forestal, Pesquero y Agroindustrial, mediante la canalización eficiente y oportuna de recursos crediticios y servicios integrales de apoyo, tales como Asistencia Técnica, Garantías, Transferencia Tecnológica, Capacitación, Organización e Información Especializada; asimismo, dinamizar la acción de los proveedores de bienes y servicios, para impulsar mejores niveles de bienestar a los productores del país.

PROCAMPO es un programa de apoyo directo a los productores rurales. Es un complemento de las reformas a la legislación agraria y de los nuevos programas como Apoyo a la Producción y Empresas de Solidaridad.

PROCAMPO responde a los reclamos de los campesinos y sus organizaciones para, con su participación, modernizar los instrumentos de fomento a la producción agropecuaria y forestal. Avanzamos en la reforma del campo para alcanzar un desarrollo sostenible, en beneficio directo de los productores y de toda la sociedad.

Con todo esto se muestra que si existe instituciones con programas y fideicomisos para impulsar la actividad agrícola, pero el agroempresario debe analizar las características de estos y seleccionar el que más se adecue a sus necesidades y a sus posibilidades de pago.

Debido a la deplorable situación económica y política que se vive en Veracruz y en general en todo el país, y a la gran necesidad que se tiene de la producción agropecuaria se tiene que tomar en cuenta la existencia de normas para seleccionar la mejor fuente de financiamiento, y también que hay instituciones que brindan apoyo al sector agrícola, mediante programas y fideicomisos, ya estructurados, se recomienda al agroindustrial conocer las cualidades y características de los programas de financiamiento al campo, para mejorar su operación y decisiones financieras, y así obtener un óptimo rendimiento y seguridad en su agroempresa.

BIBLIOGRAFÍA

BIBLIOGRAFIA

- BIERMAN, Harold Jr. "Planeación Financiera Estratégica". Editorial CECSA; México, 1984.
- BOLTEN, Steven E. "Manual de Administración Financiera" Volumen 1; Editorial LIMUSA; México, 1989.
- CALVA Mercado, Alberto. "Lo que todo Ejecutivo debe saber sobre Finanzas". Editorial Grijalvo; México, 1996.
- CARPIZO, Rodas. "Estructura Socioeconómica de México". Editorial LIMUSA; México, 1993.
- ESTEVA, Gustavo. "La Batalla en el México Rural". Editorial Mc Graw Hill; México, 1996.
- FRANCO Díaz, Eduardo M. "Diccionario de Contabilidad". Editorial Siglo Nuevo Editores; Cuarta Edición. México, 1983.
- GALVEZ, Azcanio. "Agricultura". Editorial ECAFSA; Primera Edición. México, 1991.

- HAIME Levy, Luis. "Planeación Financiera en la Empresa Moderna". Editorial Calidad ISEF; Cuarta Edición, México, 1998.
- HAIME Levy, Luis. "Reestructura Integral de Empresas". Editorial Calidad ISEF; Primera Edición; México, 1998.
- HERRERA, Carlos. "Fuentes de Financiamiento". Editorial SICCO; Primera Edición; México, 1998.
- MÉNDEZ M., J. Silvestre. "Problemas Económicos de México". Editorial Mc. Graw Hill; Tercera Edición; México, 1994.
- MOORE, Bosil J. "Introducción a la Teoría Financiera". Editorial Amorrortu; Primera Edición, Buenos Aires, 1971.
- MORENO Fernández, Joaquín A.. "La Administración Financiera del Capital de Trabajo". Editorial I.M.C.P.; Primera Edición. México, 1997.
- MORENO Fernández, Joaquín A.. "Las Finanzas en la Empresa". Editorial Mc. Graw Hill; Cuarta Edición. México, 1993.
- MÚNCH Galindo. García Martínez. "Fundamentos de Administración". Editorial Trillas; Quinta Edición. México, 1990.
- PERDOMO Moreno, Abraham. "Elementos Básicos de Administración Financiera". Editorial ECAFSA; Quinta Edición; México, 1996.
- ROBICHEK, Alexander A. "Decisiones Optimas Financieras". Editorial Herrera Hermanos Sucesores; México, 1972.

- SCHALL, Lawrence. Haley Charles W. "Administración Financiera". Editorial Mc. Graw Hill; Primera Edición; México, 1995.
- SCHULTZ, Harry D. "Diccionario de Finanzas y Tácticas Financieras". Editorial Logus Corsocio; Primera Edición, México, 1977.
- VISCIONE, Jerry A. "Análisis Financiero". Editorial LIMUSA; México, 1992.
- WESTON, J. Fred. "Finanzas en Administración". Editorial Mc. Graw Hill; Octava Edición, México 1993.
- WESTON, J. Fred y Brigham F., Eugene. "Finanzas en Administración". Editorial Interamericana; Quinta Edición, México 1977.