

875202

9



UNIVERSIDAD VILLA RICA

ESTUDIOS INCORPORADOS A LA  
UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA DE MEXICO  
FACULTAD DE ADMINISTRACION

" SERVICIOS FINANCIEROS AL COMERCIO EXTERIOR PARA LA  
PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA "

TESIS

QUE PARA OBTENER EL TITULO DE:

LICENCIADA EN ADMINISTRACION

PRESENTA:

KATIA MORENO ESCALERA

DIRECTOR DE TESIS  
C.P.M.A. RAMON RIOS ESPINOSA

REVISOR DE TESIS  
C.P. MARTHA GLORIA CANUDAS LARA

284542



Universidad Nacional  
Autónoma de México



**UNAM – Dirección General de Bibliotecas**  
**Tesis Digitales**  
**Restricciones de uso**

**DERECHOS RESERVADOS ©**  
**PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL**

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

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

## INDICE

<b>INTRODUCCIÓN.....</b>	<b>1</b>
<b>CAPITULO I.- METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN.....</b>	<b>6</b>
<b>1.1.- PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA.....</b>	<b>6</b>
<b>1.2.- JUSTIFICACIÓN.....</b>	<b>10</b>
<b>1.3.- OBJETIVOS.....</b>	<b>14</b>
<b>1.3.1.- OBJETIVO GENERAL.....</b>	<b>14</b>
<b>1.3.2.- OBJETIVOS ESPECIFICOS.....</b>	<b>14</b>
<b>1.4.-HIPÓTESIS.....</b>	<b>14</b>
<b>1.5.-VARIABLES .....</b>	<b>15</b>
<b>1.5.1.- VARIABLE INDEPENDIENTE.....</b>	<b>15</b>
<b>1.5.2.- VARIABLE DEPENDIENTE.....</b>	<b>15</b>
<b>1.6.-DEFINICION DE VARIABLES.....</b>	<b>15</b>
<b>1.7.-TIPO DE INVESTIGACIÓN.....</b>	<b>16</b>
<b>CAPITULO II.- MARCO TEÓRICO REFERENTE AL TEMA DE</b>	
<b>INVESTIGACIÓN.....</b>	<b>17</b>
<b>2.1.- IMPORTANCIA DE LA PEQUEÑA Y</b>	
<b>MEDIANA EMPRESA.....</b>	<b>17</b>
<b>2.1.1.- IMPORTANCIA ECONOMICA .....</b>	<b>20</b>
<b>2.1.2.- IMPORTANCIA SOCIAL .....</b>	<b>23</b>
<b>2.2.- LA PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA EN</b>	
<b>LOS OBJETIVOS NACIONALES .....</b>	<b>25</b>

2.3.- PERFIL DE LA EMPRESA PEQUEÑA Y MEDIANA EN MÉXICO.....	33
2.4.- SITUACIÓN ACTUAL DE LA PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA.....	37
2.5.- PERSPECTIVAS DE LA PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA.....	42
2.5.1.- LA PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA EN EL FUTURO .....	44
2.6.- ALTERNATIVAS DE FINANCIAMIENTO PARA LA PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA.....	49
2.7.- LA PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA EN MATERIA DE COMERCIO EXTERIOR.....	72
CAPITULO III.- SERVICIOS FINANCIEROS AL COMERCIO EXTERIOR .....	79
3.1.- CONDICIONES GENERALES PARA EL OTORGAMIENTO DE CRÉDITO .....	79
3.2.- FINANCIAMIENTOS A LAS EXPORTACIONES.....	82
3.3.- MEDIOS DE PAGO INTERNACIONALES.....	107
3.4.- GARANTÍAS Y SEGUROS.....	122
CAPITULO IV. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.....	133
4.1.- CONCLUSIONES .....	135
4.2.- RECOMENDACIONES.....	136
BIBLIOGRAFÍA.....	145

## INTRODUCCIÓN

El mundo en la economía global está trayendo nuevos cambios dentro de la pequeña y mediana empresa. En muchos casos los objetivos, tales como, lograr la estabilidad en los precios, un crecimiento económico sustancial y una balanza externa positiva de plazo medio, no han sido logrados por diversos factores tales como: altas tasas de crecimiento demográfico, altos gastos gubernamentales y excesivos recursos humanos, esto provocó la reducción de ayuda bilateral y multilateral y la banca comercial ha empezado a disminuir su participación en países en vías de desarrollo.

En esta época somos testigos del incremento de organizaciones que surgen entre los grandes y ponen en marcha proyectos que impulsan el crecimiento sostenido de nuevas micro, pequeñas y medianas empresas.

Es común enterarnos de que la pequeña y mediana empresa es el elemento principal de la economía mexicana sin embargo vivimos épocas de

muy grandes corporaciones multinacionales cuyas operaciones abarcan el mundo entero. Esto es particularmente cierto cuando el marco de referencia es un país en proceso de desarrollo como el nuestro.

La economía mexicana está sufriendo ciertas transformaciones fundamentales. Una de éstas tienen que ver con el cambio de una economía nacional insular a una economía global interdependiente. Este cambio está teniendo consecuencias directas en nuestro país.

Los cambios, tanto en los términos del intercambio internacional de bienes y servicios, como en el ámbito mismo de la producción han derivado en una recomposición de las tradicionales esferas de poder económico. Somos testigos de la aparición de nuevos bloques de influencia y de redefinición de estrategias económicas de todos los países, para integrarse de manera ventajosa a esta nueva tendencia.

La creciente globalización de la economía se manifiesta con especial fuerza en la esfera de la competencia internacional, lo mismo en los mercados tradicionales que en los de reciente creación, la competencia es internacional, y la recomposición de fuerzas provoca nuevas alianzas, nuevos modelos de producción, comercialización, diseño y financiamiento, entre otros.

Antes de la llegada de todos esos cambios que ha provocado la economía global, el crecimiento se enfocaba en la industria y especialmente en la manufactura, causa que tradicionalmente impulsaba al resto de las actividades productivas, ahora, en la etapa postindustrial, el énfasis parece girar alrededor de los nuevos servicios. No obstante, la producción manufacturera sigue siendo importante: si bien la economía financiera sustituye en gran medida, el intercambio de productos y bienes, la generación de éstos últimos se considera como un factor clave de la riqueza de las naciones.

De ésta manera, se producen tendencias e influencias determinantes en la actividad industrial; lo esencial ahora, es el desempeño más que la producción, la satisfacción de los clientes más que las ventas, el servicio más que los productos por ellos mismos.

La adaptación a éstas condiciones ha exigido para nuestro país, el replanteamiento de su modelo de desarrollo que, debido a la propia ineficiencia interna y a las presiones del dinámico ambiente mundial, demostró su agotamiento al no permitir la óptima adecuación del país al nuevo contexto económico bajo las condiciones y supuestos con los que México había operado durante casi 50 años.

El nuevo modelo de desarrollo orienta la economía hacia el exterior, abandona el papel protagónico del estado en las actividades productivas y otorga un nivel importante en la acción emprendedora de los particulares (en las ramas industrial, comercial y de servicio), sobre lo que recae la responsabilidad de generar riqueza social y empleo.

Ante esta realidad la pequeña y mediana empresa están realizando un accionamiento para impulsar la productividad, un medio básico para incrementar los niveles de competitividad, crecimiento económico y desarrollo del país. Sin embargo, un esfuerzo en ese solo sentido, no es suficiente. Es necesario un cambio de cultura adecuado a nuestro actual medio ambiente nacional e internacional, que comprendan objetivos y valores de los trabajadores <sup>así</sup> como la concepción misma de la administración.

El presente trabajo de investigación tiene como propósito fomentar la importancia que tiene el comercio exterior para la pequeña y mediana empresa, así como mostrar las distintas modalidades de financiamiento, medios de pagos, garantías y demás apoyos que el gobierno federal a través de la banca de desarrollo otorga a este tipo de empresas.

En el primer capítulo se presenta la metodología de la investigación, planteamiento del problema, justificación, objetivos, hipótesis, variables y tipo de investigación.

En el segundo capítulo se presenta un marco teórico referente a la importancia de la pequeña y mediana empresa y sus oportunidades en materia de comercio exterior.

En el tercer capítulo se presenta los distintos servicios financieros que la banca de desarrollo otorga a la pequeña y mediana empresa, tipo de financiamiento, medios de pago, así como garantías y seguros relacionados con el comercio exterior.

Finalmente en el cuarto capítulo se presentan las conclusiones y recomendaciones de la investigación.

# **CAPITULO I**

**METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN.**

# CAPITULO I

## METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN.

### 1.1.- PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

La crisis en la que está envuelta la pequeña y mediana empresa, con los altibajos en los mercados y la incertidumbre con lo que pasará finalmente con nuestra economía, no son las mejores condiciones para obtener un préstamo.

Las tasas de interés son un obstáculo, así como el hecho de que en el país existen muchas pequeñas y medianas empresas sin un historial crediticio, con desórdenes en su administración, escasa información y en ocasiones hasta con deudas que no han podido pagar o ubicadas en un sector que no ve claro.

El empresario mexicano se encuentra en un dilema: seguir adelante o cerrar sus negocios ya que las alternativas con que cuenta no son las mejores; el agiotismo, sociedades de ahorro, empresas de factoraje, arrendadoras financieras, los almacenes generales de depósito, financiamiento de proveedores son algunas de las modalidades que se han adoptado pero una de las opciones que no se han considerado es la bolsa como una opción de financiamiento, otra opción son las SOFOLES (Sociedades Financieras de Objeto limitado), sin embargo quienes han tenido que recurrir a estas opciones

son aquéllas personas o empresas que no cumplen con las garantías o requisitos que exige la banca.

Y hoy por hoy las empresas pequeñas y medianas son una fuente de empleo, de hecho, la más grande del país y los sectores donde se nota una gran demanda del crédito son aquéllos ligados al comercio exterior por lo tanto, es necesario conocer las alternativas del crédito para la pequeña y mediana empresa y analizar cada una.

También es justo señalar que el sistema bancario mexicano no está en su mejor momento se enfrenta a la dura realidad de una cartera vencida que es otra variable que debe tomarse en cuenta.

En el contexto de una mayor apertura comercial y económica el comercio y el comercio exterior se a convertido en un factor clave para el desarrollo de nuestro país.

Ha habido un favorable comportamiento de las ventas al exterior resultado de varios factores entre los que destaca el Tratado de Libre Comercio con E.U. y Canadá (TLC) la mayor competitividad de los precios han sido una de las causas de que haya un mayor interés para incursionar en los mercados foráneos.

Sin embargo el dinamismo de las exportaciones ha estado acompañado del crecimiento de nuestras compras al exterior (importaciones).

“Esto se ha convertido en un problema para algunas exportaciones mexicanas cuyo dinamismo tiende a disminuir; por ello mientras que la tasa media anual de crecimiento de las ventas mensuales al exterior fue de 10.3% en los primeros seis meses de 1998; el de las importaciones se ubicó en un 22.7%.” (1)

“Sea como fuere, más allá de los esfuerzos que se hagan para financiar este déficit por medio de otras fuentes fiscales y no fiscales (inversión foránea y endeudamiento externo entre otros) el dinamismo de las exportaciones fue uno de los principales mecanismos para subsanar el desbalance y en general para mantener el ritmo de crecimiento económico o por lo menos para evitar que éste se ubicara por debajo del 4%.” (2)

La favorable evolución de las exportaciones mexicanas se aplica, principalmente por el comportamiento de las ventas de productos no petroleros, toda vez que las exportaciones de éste energético han venido disminuyendo como consecuencia de la caída de los precios internacionales del crudo.

(1) Lic. JORGE SANCHEZ E. CRISIS : OPORTUNIDAD PARA LAS EXPORTACIONES. ADMINISTRATE HOY No. 57

(2) LIC. JORGE SANCHEZ ESTRADA. FUENTE CITADA

Por eso es conveniente que los productos no petroleros de la pequeña y mediana empresa tengan mejores apoyos de fomento a estas exportaciones ya que es necesario que nuestras importaciones bajen y las exportaciones suban para mantener una balanza comercial sana y el sistema financiero de México tenga mayor solidez para apoyar a los empresarios mexicanos.

El camino de una mayor apertura comercial ya se inició, no solo de una mayor, sino mejor apertura comercial, que impulse nuestra economía en un contexto cada vez más competitivo e integrado, como es el que se vive actualmente y que coadyuve a su consolidación y la integración de una verdadera cultura exportadora que mucha falta hace a los empresarios mexicanos.

Justo en la época de mayor crisis económica y financiera es cuando se presenta una de las mayores oportunidades para el sector exportador. En este sentido es conveniente señalar que aunque el sistema financiero mexicano es variable hay tendencias que es necesario analizar así como los recursos de que dispone la banca, los programas financieros de apoyo y el financiamiento del comercio internacional.

¿Conoce la pequeña y mediana empresa el creciente mercado exportador así como los apoyos financieros a la exportación?

## 1.2.- JUSTIFICACIÓN

El libre comercio se ha visto que es un detonador de rápido crecimiento entre las empresas, sin embargo la creación de un sistema multilateral de comercio basado en compromisos contractuales aceptados por los gobiernos para el intercambio entre naciones constituye uno de los logros económicos más relevantes en el ámbito internacional.

El proceso de apertura comercial que vive el mundo desde hace medio siglo ha conducido a una real expansión de la economía mundial y del intercambio entre países,

En México ha llevado al comercio exterior ha quintuplicarse en una década y a crear la mitad de empleos generados a partir de 1995.

Por otro lado este proceso enfrenta hoy el desafío de las barreras proteccionistas que aún se alzan en muchas latitudes, así como un proceso de transformación de las economías.

En este proceso el objetivo último del multilateralismo es configurar un esquema de libre comercio congruente con los procesos de globalización que vive el mundo y que han trascendido el intercambio de mercancías y servicios extendiéndose en diferentes bloques económicos a la libre movilidad de

personas y capitales a la integración misma de las economías, por eso es importante subrayar que en la breve existencia de la OMC (Organización Mundial de Comercio) se ha logrado un pacto histórico en el que participaron 102 países de liberalizar los servicios financieros en todo el mundo, por medio del cual se sometió a reglas multilaterales las actividades bancarias de seguros y valores.

Su preponderante contribución de las corporaciones multinacionales al comercio y a la inversión están provocando distorsiones en la dirección y orientación de estos flujos entre países lo que constituye un reto formidable para la gestión macroeconómica de los gobiernos y por lo tanto de la libertad de comercio.

El entretejido de la globalización pone de relieve la necesidad de disponer de esquemas adecuados para manejar cuestiones y políticas crecientemente vinculadas entre ellas, de aquí que la actividad comercial resulte vital para superar la actual coyuntura de crisis que vive el mundo.

Especialmente las empresas pequeñas y medianas deben seleccionar cuidadosamente sus nichos de mercado y adaptarse constantemente a los requerimientos de los mismos.

Las compañías deben compenetrarse en un proceso integral de producción que debe significar profundos cambios administrativos (recursos, manejo de capital y personal), tecnológicos y de producción.

En el caso de México la apertura comercial fue unilateral, ante las necesidades de que la evolución de la economía fuera congruentes con las tendencias internacionales, sin embargo el proceso ha sido intenso, poco selectivo y muy rápido para una planta productiva ineficiente que no ha podido resistir los cambios de la competencia externa de manera que las exportaciones son una parte vital del PIB (Producto Interno Bruto) y la única manera de inscribirse en el mercado internacional.

El reto de las empresas pequeñas y medianas es exportar con calidad porque mercado lo hay, de hecho E.U. importa una cifra equivalente al 10% de su PIB que equivale a más del doble del PIB mexicano. Esto significa que si México exportara toda su producción a esos países quedaría corto para cubrir la demanda.

Asimismo en un mercado global , las exportaciones es la mejor manera de cuidar el mercado interno porque la aceptación de nuestros productos en países desarrollados los llevará tarde o temprano a ser aceptados en el mercado doméstico.

Para exportar con calidad las empresas pequeñas y medianas están en proceso de profesionalizar sus estructuras ya que la mayoría son negocios familiares que se debaten en la disyuntiva de ascender a grandes empresas o de no descender a las pequeñas pero todas carecen de un apoyo generalizado que se traduzca en créditos preferentes y beneficios fiscales que les permitan competir mejor.

“De manera que se impulsen las exportaciones no petroleras, por ejemplo en la década 1985-1995 las exportaciones no petroleras crecieron casi 500% porcentaje únicamente superado a nivel mundial por Taiwan y por encima de Hong Kong, China, Singapur y Corea.” (3)

“En este mismo período las exportaciones de manufacturas se multiplicaron por siete, mientras que la composición de ventas al exterior se reestructuró, pasando el petróleo de un porcentaje mayor de 50% dentro del total a menos del 15% de participación.” (4)

(3) ABEL ESCAMILLA. EXPORTACION: DIVERSIFICARSE ES EL RETO. MUNDO EJECUTIVO ABRIL 1996

(4) ABEL ESCAMILLA. FUENTE CITADA

Empero es indispensable que exista una mayor penetración de productos mexicanos o hechos en México en mercados no tradicionales y con productos que no dependan del petróleo.

### **1.3.- OBJETIVOS**

#### **1.3.1.- OBJETIVO GENERAL.**

Mostrar y analizar los diversos servicios financieros con que cuenta la pequeña y mediana empresa para la exportación.

#### **1.3.2.- OBJETIVOS ESPECIFICOS**

- 1.- Determinar las características de la pequeña y mediana empresa
- 2.- Analizar la situación de la pequeña y mediana empresa en México
- 3.- Mostrar las alternativas de financiamiento para estas empresas
- 4.- Conocer las condiciones generales para otorgamiento de crédito a empresas pequeñas y medianas
- 5.- Enumerar los servicios financieros al comercio exterior

### **1.4 HIPÓTESIS**

Los diversos servicios financieros al comercio exterior de la pequeña y mediana empresa no son debidamente conocidas ni utilizadas por lo que limita su producción a mercados nacionales.

## **1.5 VARIABLES**

### **1.5.1 Variable independiente (causa)**

Los diversos servicios financieros al comercio exterior de la pequeña y mediana empresa.

### **1.5.2 Variable dependiente (efecto)**

No son debidamente conocidos ni utilizados por lo que limitan su capacidad de producción a mercados nacionales.

## **1.6 DEFINICION DE VARIABLES**

Con el objeto de establecer una clara comprensión de la terminología utilizada en esta investigación, se explicarán a continuación las variables que más se manejarán dentro de la misma a lo largo del desarrollo y conclusión:

"SERVICIOS FINANCIEROS: Dícese de los programas, productos y apoyos que ofrece Bancomext y otras instituciones financieras para el desarrollo del país." (5)

"COMERCIO EXTERIOR: Son las actividades que realiza un empresario para colocar sus productos o mercancías fuera del país." (5)

"PEQUEÑA EMPRESA: De 16 hasta 100 empleados, ventas no mayores de 1115 salarios mínimos elevados al año." (6)

“MEDIANA EMPRESA: De 101 hasta 250 empleados, ventas no mayores de 2010 salarios mínimos elevados al año.” (6)

“MERCADO NACIONAL: Es el área geográfica donde se desarrolla la oferta y demanda de bienes comprendida dentro de los límites de nuestro territorio.” (5)

“MERCADO INTERNACIONAL: Es el área geográfica donde se desarrolla la oferta y demanda de bienes comprendida fuera de los límites de nuestro territorio y que por tanto abarca otras áreas limítrofes.” (5)

“CAPACIDAD DE PRODUCCION: Es el número de mercancías que la planta o empresa pueden fabricar en determinado tiempo.” (5)

### **1.7.- TIPO DE INVESTIGACIÓN**

La investigación será de tipo descriptiva, ya que se pretende hacer mención de las características, condiciones y documentación necesaria, más comunes de las fuentes de financiamiento de la pequeña y mediana empresa para las exportaciones, así como también lo relacionado con los medios de pagos internacionales y las garantías y seguros.

(5)FUENTE: Comercio Exterior, volumen 40 no. 12 , México, Diciembre de 1998.

(6)FUENTE: SECOFI (Secretaría de Comercio y Fomento Industrial) Programa para la modernización y desarrollo de la industria pequeña y mediana e instituciones de apoyo. Veracruz, Ver. Febrero de 1998.

## **CAPITULO II.**

**MARCO TEÓRICO REFERENTE AL TEMA DE INVESTIGACION**

.

## **CAPITULO II.**

### **MARCO TEÓRICO REFERENTE AL TEMA DE INVESTIGACION**

#### **2.1. IMPORTANCIA DE LA PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA**

La importancia colectiva que tienen la pequeña y mediana industria es que abarca más del 95% de todas las empresas del país son pequeñas y medianas empresas con relación al ámbito nacional.

La pequeña y mediana empresa proporcionan más de la mitad de todos los empleos del país, incluyendo actividades que no son comerciales. Tal cifra se va incrementando conforme se automatizan, cada vez más, las grandes empresas con la correspondiente reducción de su nómina de pago, tan necesarios para una economía balanceada.

En la realidad las grandes empresas acaparan el 60% de todas las actividades comerciales, pero el 40% restante que corresponde a la pequeña y mediana empresa tiene una importancia superior a su porcentaje, lo cual ha sido reconocida aún por los propietarios y dirigentes de las grandes empresas.(1)

(1) RODRIGUEZ VALENCIA JOAQUIN. COMO ADMINISTRAR PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS. EDITORIAL ECAFSA. MEXICO 1998

Otro aspecto por considerar es que, históricamente, la pequeña empresa ha proporcionado una de las mejores alternativas para la independencia económica; podemos decir que este tipo de empresas han sido una gran oportunidad, a través de la cual los grupos en desventaja económica han podido iniciarse y consolidarse por méritos propios. Igualmente hay que anotar que las pequeñas y medianas empresas nos ofrecen la opción básica para continuar con la expansión económica del país.

La pequeña y mediana empresa ofrecen al campo experimental en donde se generan con frecuencia nuevos productos, nuevas ideas, nuevas técnicas y nuevas formas de hacer las cosas.

Por lo anterior la pequeña y mediana empresa representa un ámbito al que es necesario prestar ayuda y estímulos, con el propósito de reducir los fracasos innecesarios, con las consiguientes pérdidas financieras, esperanzas truncadas y a veces, perturbaciones graves en la personalidad de los fracasados inversionistas.

“ En México existen actualmente, 1.3 millones de empresas que participan en el sector productivo, las cuales son de diversas magnitudes. Como podemos observar, en el país existen 1,300.000 empresas, de las cuales 1,274.000

pertenecen a la empresa: micro, pequeña y mediana, que en su conjunto representan el 98%.

De estos segmentos 1,235.000 son microempresas, 34,500 son pequeñas empresas y 30,500 son medianas y grandes empresas.

En el sector industrial existen 137.206 establecimientos. De los cuales 733.889 son de magnitud micro; 15.698 son pequeñas y medianas; únicamente 240 establecimientos son grandes. Los microcomercios ocupan 1.424.230 personas; los pequeños y medianos comercios dan ocupación a 561.561 empleados, el gran comercio, da ocupación a 102.154 personas.

En el sector servicios (sin considerar los financieros y los de administración pública) de los cuales existen 410.214 establecimientos. De los cuales 395.176 están ubicados en las empresas micro servicios; 14.667 son pequeños y medianos establecimientos; y únicamente 371 establecimientos corresponden a grandes empresas de servicios ocupan a 522.027 empleados, las grandes empresas de servicios ocupan a 209.317 empleados.” (2)

En México, en los países en vías de desarrollo y en los altamente industrializados, hay una estructura industrial cuya integración puede ser

(2) RODRIGUEZ VALENCIA JOAQUIN. FUENTE CITADA.

deficiente o eficiente ante la demanda del mercado de consumo de cada país, o también a la demanda internacional. Por lo que hay que hacer notar que, en cualquier estructura industrial existe la pequeña y mediana empresa.

### **2.1.1 Importancia económica**

La pequeña industria surgida años antes de que se originara el capitalismo industrial, tenía como fuente creadora las necesidades primarias del hombre como: el tallado de la piedra, el trabajo de los metales, la manufactura de prendas de vestir y ornamentales, etc.

Así se formó no solo como fuente de abastecimiento de bienes para el consumo, sino también como activador del desarrollo de las fuerzas productivas. Y es básicamente la industria de modestos recursos de donde se apoyó la revolución industrial y con ello la tecnología que hoy desarrolla y fomentan las grandes empresas.

En nuestro país, desde el período de la vida independiente, el fenómeno de la industrialización destacó con industrias como la textil, alimentos, muebles de madera, productos químicos, etc.

Antes de 1910 surgieron las fundidoras de fierro y acero de Monterrey la industria del cemento, la del jabón y otras empresas que en esa época se consideraban como grandes, sin embargo, antes que ésta ya existía la incipiente industria y la artesanía casera, utilitaria y de ornato.

Después de la revolución mexicana, al crecer el mercado interno aparecieron más industrias grandes medianas y pequeñas, pero lo básico en esa estructura industrial que crece y se desarrolla permanentemente es la pequeña y mediana industria.

“Ya en 1930 la pequeña y mediana industria nacional, por el número de establecimientos representaba el 12% del total de la industria de transformación en tanto que el 86% correspondía a talleres y artesanías.

En 1950 el mismo sector de la pequeña y mediana industria representaba el 25%, en tanto que talleres y artesanía sufría una reducción a 71.9% . En 1955, la pequeña y mediana industria significó el 45.8% y los talleres y artesanías el 51.9%

En 1960 la industria mediana y pequeña representó el 56.7% y los talleres y artesanía el 42.8%. Para 1965 la misma pequeña y mediana industria,

ascendió a 56.8% en tanto que la industria menos que pequeña descendió a 41.8%.

El censo industrial de 1971 reportó un total de 116. 740 establecimientos de la industria de la transformación, de los cuales el 64.4% son industrias medianas y pequeñas, el 34.92% talleres y artesanías y sólo el 0.44% equivalen a 523 industrias con capital contable mayor de 25 millones de pesos." (3)

Analizando el desarrollo histórico de la estructura industrial en México, por tamaños y niveles, podemos concluir lo siguiente:

La dinámica del sistema económico mexicano propicia necesariamente el desarrollo absoluto de sus componentes. Es decir , al crecer el producto nacional bruto, crecen los elementos que los componen, entre ellos el sector industrial.

El crecimiento del sector industrial, dentro de la economía, hace que aumente la dimensión de las unidades productivas, por lo cual los niveles de industria se trasladan de los sectores artesanales o de incipiente industria, a los de pequeña industria y, de éstos al nivel de mediana industria y finalmente a grande industria; es decir, lo que en el año de 1930 era industria artesanal o incipiente, dejó de serlo para convertirse después en pequeña y mediana industria, y lo que era mediana industria se convirtió en grandes empresas.

(3) RODRIGUEZ VALENCIA JOAQUIN. FUENTE CITADA.

La importancia de la pequeña y mediana industria no sólo puede medirse por el número de establecimientos, sino también por el capital invertido que representa; por el valor de su producción; por el valor agregado; por las materias primas que consume; por la formación de capital fijo; por los empleos que genera y por la capacidad de compra que dan a la población trabajadora mediante los sueldos y salarios.

### **2.1.2 Importancia social**

La importancia de la pequeña y mediana industria en cualquier país, no importando el grado de industrialización, no sólo es de carácter económico sino también de orden social.

La pequeña y mediana industria al incorporar fuerzas de trabajo al sector manufacturero, procedente del agro mexicano contribuye, por una parte, a incrementar a un rango social distinto a ese sector de desocupados o semicupados, debido a la capacidad de compra que le proporciona la industria, a través de su salario y por los bienes que adquieren con él. Por el otro lado, contribuyen a crear y a capacitar la mano de obra que por la estructura educacional, característica de los países en vías de desarrollo, no habría encontrado los elementos para capacitación.

Asimismo en una nación en proceso de constante cambio y que busca una estructura industrial más completa, pero que aún no lo ha logrado desarrollar la capacidad administrativa, a niveles con los que cuenta países desarrollados; la pequeña y mediana industria se conforma en la escuela empírica (práctica). En ella se realizan la formación directiva que requiere forzosamente un país para mejorar su sistema administrativo-productivo para una sólida y pujante industria. Actualmente se considera que un especialista está mejor preparado si completa su educación superior prestando un servicio social, precisamente en el sector industrial el comercio o el gobierno, el agro, etc.

La pequeña y mediana industria contribuye a elevar el nivel de ingresos de la población, al crear un mecanismo redistributivo de la propiedad entre parientes y amigos que son quienes forjan una idea e inician una actividad industrial en pequeña escala. De esta manera, esta clase de empresas son un mecanismo de captación de pequeños ahorros para hacerlos productivos, ahorros que de otra forma permanecerían ociosos.

## **2.2.- LA PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA EN LOS OBJETIVOS NACIONALES.**

Actualmente el país se encuentra inmerso dentro de un esfuerzo cotidiano por no establecer las bases de una estructura económica cuyo proceso sea dinámico y creciente, es tiempo de hacer concesiones de tal manera que los beneficios obtenidos de ese proceso sirvan para sacar de la marginación y de la miseria a los compatriotas, cuya función social ha sido hasta hoy la de aportantes, más que la de receptores.

Pero si bien, lo anterior es vital para el futuro inmediato y mediato de la nación hace falta, profundizar en la concientización y responsabilidad a uno de los factores de cambio: el empresario de la pequeña y mediana industria. En tal sentido se le cataloga de propenso al aislamiento, así como\* de carecer de un auténtico espíritu nacionalista empresarial, elementos básicos para adentrarse en un acelerado desarrollo.

Sin embargo hay excepciones de empresarios identificados y conscientes del desafío nacional; de esto deben los demás tomar ejemplo para fortalecer el aporte de la pequeña y mediana empresa al modelo del país que deseamos alcanzar.

La función asignada a éste importante sector secundario de la economía, comprende el aceptar un solo reto y varias responsabilidades: producir, ser eficiente, generar empleos, participar en el desarrollo regional, promover mejores y mayores niveles de calificación de las fuerzas del trabajo, y contribuir a la independencia económica y social del país sustituyendo importaciones a la vez que se produzcan bienes competitivos para los mercados internacionales.

Existen tres aspectos en que la pequeña y mediana empresa cumplen una función definida dentro del desarrollo general del país y específicamente, en el proceso de industrialización, las cuales resumimos a continuación :

1.- Llenar huecos en la producción. Hay un gran número de productos que tienen que ser elaborados en pequeña escala, por ejemplo cuando el consumo nacional total es reducido.

En este caso tienen que producirse poco y tal vez requiera una fábrica con maquinaria, procesos y organización específicamente adaptados al producto por fabricar, por ejemplo: cuando las demandas totales son pequeñas o bien cuando las demandas totales son en pequeña escala o cuando varias empresas grandes del mismo ramo requieren de una misma parte, o material en reducida cantidad, por lo que resulta incosteable fabricarlas ellas mismas en

estos casos la pequeña empresa se integra perfectamente con las grandes empresas, pues en lugar de competir la complementa.

2.-Crear y fortalecer una clase empresarial, la pequeña empresa constituye una empresa práctica de gran valor nacional, para formar empresarios, administradores y técnicos (bien provengan del ámbito comercio o profesional) La pequeña escala de operaciones le permite ir adquiriendo la disciplina necesaria sin grandes quebrantos económicos, porque además de su reducido tamaño, la pequeña empresa tiene todas las funciones a la vista y el sentido común a la práctica bastan para resolver los problemas que sobre la marcha van presentando.

Lo anterior no sucede en las grandes empresas donde ya se requiere de especialización de técnica y de gran experiencia, y donde una mala toma de decisiones puede costarle a la empresa grandes pérdidas de capital.

3.-Proporcionar mayor número de empleos. La generación de empleos para una creciente población es uno de los más grandes problemas del estado mexicano. El incremento de la productividad en el campo y en el cambio de estructura en las actividades, que son las características esenciales del proceso de desarrollo, establecen una fuerte presión demográfica, sobre las áreas urbanas; parte de esta población encuentra acomodo en los servicios

(transporte, servicios de salud, viviendas, etc.) pero requiere de la industria una aportación significativa en este aspecto.

Hay ramas de la industria en que los procesos obligan a la automatización y a la gran escala productiva; en este tipo de empresas de capitalización por trabajadores es muy elevada y por lo mismo el índice de ocupación relativamente bajo. En la pequeña y mediana empresa es más fácil reemplazar el factor capital por mano de obra con resultados positivos en la economía y a la calidad es decir, en la pequeña y mediana empresa se pueden utilizar más fuerza de trabajo por unidad del capital invertido, contribuyendo de manera más efectiva a la solución del problema de excedente de trabajadores del campo, ya sea que para las ciudades pueden absorverlos en forma productiva.

"En términos generales se estima que el activo de las diversas empresas pequeña y mediana están constituidos en un 49.6% por activo circulante y en un 50.4% por activo fijo. Esta composición de bienes representativa de los países subdesarrollados revelen una adecuada planeación industrial." (4)

(4) RODRIGUEZ VALENCIA JOAQUIN. FUENTE CITADA.

La pequeña empresa se caracteriza, además porque las funciones de planeación financiera, producción , administración de personal y comercialización, pueden estar a cargo de una sola persona con poca especialización.

La mediana empresa es diferente a la pequeña, tiene mayor acceso a fuentes de financiamiento es capaz de tener asistencia técnica toda poseen una mayor organización y sus funciones se encuentran a cargo de especialistas.

“La pequeña empresa absorbe el 23% de la fuerza total de trabajo y representa el 9% del producto interno bruto generado por la industria. La mediana industria aporta el 35% de dichos productos y emplea el 35% de la fuerza laboral.” (5)

No obstante que la pequeña y mediana industria posee una posición importante en la generación de empleos del país, se enfrentan a una serie de problemas que obstaculizan su desarrollo esto determina condiciones de desventaja a su competencia con las grandes empresas y sobretodo con empresas transnacionales.

(5) RODRIGUEZ VALENCIA JOAQUIN. FUENTE CITADA.

Entre las principales causas de esta situación se encuentran las siguientes:

-Falta de estudios de preinversión que comprenda un análisis de las principales variables como: mercado, tecnología, costos, localización, financiamiento.

-Asistencia crediticia no oportuna y poco ágil ocasionada por desconocimiento, trámites complicados, y limitaciones para el acceso en la obtención de créditos suficientes a tasas de intereses razonables.

-Escasez de mano de obra calificada que eleva los costos y retarda parcialmente la productividad; esto, sumado a una deficiente supervisión, repercute en la mala calidad de los productos.

-Concentración industrial, que limita el aprovechamiento de las ventajas ofrecidas por la zonificación industrial del país, en relación a la exenciones fiscales, en incentivos que otorgan los gobiernos de los estados en las zonas económicas conocidas.

-Escasez de bienes de capital. Ya que el país no cuenta con recursos ni tecnología suficiente para generar bienes de capital. Esto obliga a

importaciones, fuga de divisas, dependencias tecnológicas, limitaciones de producción y estructura industrial desequilibrada.

-Escasez de recursos económicos, que provocan una limitación en la expansión del mercado. Esto es aprovechado por empresas con suficientes recursos que absorben o detienen el desarrollo y la actividad de este importante sector.

-Factores institucionales. La pequeña y mediana empresa representan una mínima parte dentro de las decisiones, respecto de la política y mecanismos de acción que adoptan las asociaciones industriales. Tal situación provoca que sus problemas se planteen y se resuelvan de manera independiente, encontrándose en una posición desventajosa ante la fuerzas de las grandes empresas.

-Dependencia productiva. Es una de las características particulares de las industrias cercanas a las franjas fronterizas. La localización de empresas denominadas "maquiladoras" se presentan como resultado del dominio económico y comercial de empresas que requieren del uso de mano de obra nacional y que aprovechan las circunstancias de una necesaria generación de empleos esto provoca que tales empresas, mediana en su mayoría, prefieran

este sistema de trabajo, en vez de realizar expansiones y penetración del mercado con productos propios.

-Inflación. La incidencia en el proceso inflacionario, en el aumento de los precios y costos de producción, han provocado que las limitaciones de una pequeña producción dificulte la absorción de los incrementos señalados. Cabe mencionar además que aquellas empresas que presentaban un pasivo fijo en monedas extranjeras, en el momento de la devaluación se vieron afectados en su deuda y en su relación respecto de sus proveedores así como en su propio mercado de consumo.

-Administración. Uno de los problemas de mayor importancia al que debe de enfrentarse y resolver la pequeña y mediana empresa es su incapacidad en la administración. En si este tipo de empresas cuenta con un administrador que no es especialista sino un "generalista"

Estas deficiencias no le permiten implantar una adecuada función administrativa y de gestión en sus operaciones. Sin una capacitación adecuada para administrar las empresas, nada puede garantizar el éxito de la misma.

### **2.3.- PERFIL DE LA EMPRESA PEQUEÑA Y MEDIANA EN MÉXICO**

En nuestro país una rama de gran importancia lo representa la empresa mediana y pequeña. El establecimiento y operación de este tipo de empresas es el resultado del deseo humano de poder satisfacer las necesidades de carácter material. El propietario de la empresa busca lograr una utilidad a través de la fabricación y venta de un producto o de la realización de un servicio, y a su vez el que compra dicho producto o servicio busca satisfacer una necesidad.

El factor determinante que motiva al empresario a establecer una empresa por un lado y por otro a aceptar el riesgo que ésta decisión implica, es el de tener cierta utilidad por medio de la operación de su empresa.

Para exponer mejor el relieve de los peligros y oportunidades que se alzan al paso de la pequeña y mediana empresa, es necesario describir su perfil actual.

De hecho, las empresas medianas y pequeñas aseguran a sus colaboradores, como consecuencia de su menor grado de especialización, oportunidades mejores de desarrollo; pero lo que verdaderamente importa en este tipo de empresa es la iniciativa de su administrador, su capacidad para hacer frente a los problemas que plantea la dirección.

El éxito de una empresa depende en gran medida de su conocimiento de técnicas administrativas modernas y de su capacidad para ponerlas en práctica.

Los factores de la pequeña y mediana empresa son varios y producen varios resultados como veremos a continuación:

El primer factor son los datos estructurales y el resultado es que los criterios para establecer el tamaño de una empresa gozan de poco consenso, la inflación cambia los valores financieros o de ventas con demasiada rapidez. En empresas pequeñas y medianas la estructura orgánica es familiar.

El segundo factor es la tecnología y su resultado es que la mayor parte utiliza sistema de producción tradicional; aún 40% ya está aplicando procesos automatizados.

El tercer factor es el tipo de dirigentes y su resultado es que el típico director es un hombre de 44 años con catorce años de escolaridad y empresario por herencia. La actitud del dueño-administrador en 50% de los casos indicó que el familismo es negativo para la empresa. Hay empresas que mueren con su fundador.

El cuarto factor es el medio ambiente y su resultado es que su medio es complejo y sostienen relaciones con otras organizaciones: Proveedores, clientes, competencia, asociaciones, bancos, gobierno, despachos profesionales de consultoría.

El quinto factor es la problemática a la que deben enfrentarse y los resultados son que el orden de importancia son ocho problemas que a juicio de los empresarios son los más difíciles actualmente encaran en sus organizaciones: recursos humanos, deficiencia del gobierno (demasiados controles) falta de seriedad de proveedores, financiamiento, materia prima (calidad y escasez) mercados , competencia, deficiente organización.

El sexto factor son los valores y objetivos, los resultados son que para la mayoría de los directores el objetivo principal es maximizar utilidades. Los procedimientos administrativos son sumamente personalizados, es decir, consiste en la vigilancia estrecha sobre las operaciones. La toma de decisiones es centralizada y la ejecución la realiza el jefe de área a quienes se les responsabiliza por los resultados obtenidos.

El séptimo factor es el crecimiento y planeación y su resultado es que la mayoría de las empresas han crecido los últimos años. Un 40% de los

entrevistados señaló no querer crecer más; la razón que se les escape el control de su empresa.

Por lo que se refiere a la planeación (estratégica y táctica) ésta es inexistente.

El octavo factor es la administración de personal con los resultados siguientes: Esta área es un gran problema; la realidad es que existe una actitud muy pasiva en el manejo de personal, el estudio indicó que un reclutamiento, selección, contratación y una capacitación se aplican soluciones informales (sin técnica) sobre la ley de capacitación hay gran escepticismo.

El noveno factor son los procesos informativos cuyos resultados son: Lo relevante es estar al día en cuanto a productos y tecnología los datos los obtienes mediante: visitas al extranjero, revistas especializadas, información de sus clientes, sobre técnicas administrativas las adquieres por cursos, los aspectos financieros los obtienes con otros industriales y banqueros.

De acuerdo a lo anterior podemos concluir que la problemática y oportunidad de la pequeña y mediana empresa se generan de la característica del propietario, ya que se da una relación de mutua dependencia en donde sus cualidades y defectos se reflejan sobre la empresa que dirige.

La falta de conocimientos técnicos sobre administración da lugar a una consecuencia considerablemente más grave que en este tipo de empresas que en las grandes. Ello supone que la empresa pequeña y mediana depende, esencialmente, de la calidad de su dirigente. Si éste se halla bien impuesto de ésta verdad, conseguirá aprovechar al máximo las ventajas específicas que concurren a éste tipo de empresas.

#### **2.4.- SITUACIÓN ACTUAL DE LA PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA**

Como consecuencia de los eventos ocurridos a partir de diciembre de 1994, las empresas han venido enfrentando Una serie de retos, que si no son resueltos con oportunidad y acierto, pueden poner en riesgo su sobrevivencia.

Los efectos de la crisis financiera que explotó en 1994, así como las acciones de la política económica que a tenido que implementar el gobierno para recuperar la estabilidad de los mercados cambiarios y en general de los mercados financieros, han representado para la empresa en general, pero en forma más grave para las y pequeñas y medianas empresas una reducción muy importante en sus ventas, un incremento en los costos y gastos por los efectos devaluatorios e inflacionarios, un incremento dramático en su carga financiera y la imposibilidad de obtener crédito por la elevación enorme de las tasas de interés y la falta de liquidez de los mercados.

Ante esta situación la mayoría de las empresas han tenido que enfrentar gravísimos problemas de liquidez con estructuras financieras inadecuadas y una importante disminución en la demanda de sus productos.

La lucha se vuelve más agresiva y la permanencia se vuelve prioritaria, si en condiciones de estabilidad esto es lo que más importa, en momentos de turbulencia, en la cual la demanda es más reducida, esto se vuelve más relevante.

La realidad vivida por la pequeña y mediana empresa se ha complicado en grado mayúsculo por la turbulencia de las condiciones ambientales de los negocios y por la turbulencia económicas que actualmente padece el país.

Los empresarios de la pequeña y mediana empresa piensan que lo único importante y urgente es tomar decisiones para sobrevivir y se pierden de vista oportunidades y fortalezas que mejorarían substancialmente los resultados en el corto y mediano plazo.

“El sexenio de Carlos Salinas de Gortari dió buena señales económicas de saneamiento de las finanzas, es decir la iluminación de un gasto publico excesivo, la reducción de la inflación ya que se redujo de un 51.5% a un 7% en

el año de 1994, sin embargo se dejaron tareas inconclusas e importantes pretendidas por la administración salinista y deseables por toda la sociedad

La economía no creció lo esperado y apenas alcanzó un 3.15% promedio anual de crecimiento, sobresaliendo el casi nulo 0.47% de 1994." (6)

Para lograr las metas económicas el gobierno salinista recurrió a la privatización del sector Paraestatal, desregulación de algunos sectores de la economía, Liberación comercial, firma de acuerdos de libre comercio donde destaca el de América del Norte, reformas constitucionales al artículo 27 y una reforma fiscal y financiera.

Estas medidas parecieron buenas y convenientes, pero fallaron a la hora de la verdad, ya sea por no afectar intereses políticos u otras causas.

"Sin embargo las tendencias recesivas se vienen arrastrando desde finales de 1994, de 1995 a 1997 las ventas del mayoreo y menudeo decrecieron de un 2.3% y 5.95% aunque la producción industrial creció 1,2% las manufacturas cayeron 0.8% y solo dos de sus nueve sectores se han recuperado, en textiles y calzado hay un retroceso de 8.4%; el desempleo abierto se ubico en 3.7 %." (7)

(6) ADMINSTRATE HOY No. 15. LA PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA FRENTE A LAS EXPECTATIVAS DEL MODELO ECONOMICO ACTUAL.

(7) ADMINISTRATE HOY NO. 15 . LA PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA FRENTE A LAS EXPECTATIVAS DEL MODELO ECONOMICO ACTUAL

Hoy ante esta situación llamada crisis, el sector empresarial y muy especial el pequeño y mediano empresario, no le queda mas remedio que abrirse, despertar y encender el ingenio creativo pues están ante un gran reto.

La pequeña y median empresa no puede permanecer a la expectativa, ajena a los constante y vertiginosos cambios surgidos dentro del ámbito económico nacional e internacional es necesario por lo tanto afrontar la actual situación en forma estratégica, buscando nuevos mercados sobre todo de carácter internacional, a fin de mejorar su rentabilidad a efecto de adecuarse a las necesidades del mercado para incrementar su eficiencia y rentabilidad en forma permanente.

"A últimas fechas se ha presenciado que un sinúmero de empresas consideradas como pequeñas y medianas empresas en diversas áreas no solo han reducido en forma drástica su personal y actividades sino que han quebrado lo anterior pudiera considerarse o justificarse como un efecto de la actual crisis económica que afrontan en la actualidad a las empresas, como todo el país en general. Sin embargo las altas estadísticas indican que en promedio un 85% de las nuevas empresas llegan a naufragar durante los primeros cinco años de su existencia. No debe considerarse como un factor que intimide o vulnere el deseo de desarrollo y perspectivas planteadas por la empresa durante su comienzo por el contrario es necesario afrontar los verdaderos problemas a fin de establecer

un plan estratégico que los supere dentro los primeros años de vida de la misma.” (8)

Como hemos mencionado, el año de 1994 apretó fuerte a la economía mexicana y ello cambió sustancialmente las tendencias de desarrollo con el cierre y disminución de la planta productiva nacional, generándose un mayor desempleo y la creación casi nula de nuevas fuentes de trabajo.

“Ante el agobio que representa la crisis económica las altas tasas de interés los montos de las carteras vencidas y la falta de una política real de fomento, peligran alrededor del 90% de la planta productiva nacional, conformada por la pequeña y mediana empresa.” (9)

Amén de la problemática recesiva las empresas y del entorno ahora globalizado para competir en nuevos mercados con acelerados procesos de cambios, habrá que encabezar la imaginación para buscar soluciones y estrategias que permitan si no un crecimiento moderado si mantener la estabilidad para no proyectar ajustes en sus líneas de producción y en su personal.

(8) ADMINISTRATE HOY NO. 15 FUENTE CITADA

(9) ADMINISTRATE HOY NO. 15 FUENTE CITADA

De lo anteriormente expuesto podemos concluir que ante esta situación la pequeña y mediana empresa por un lado tiene un gran problema ya que lo puede llevar a desaparecer y por otro una excelente oportunidad de mercado, ahora es cuando podemos demostrar si servimos para los negocios o no.

## **2.5.- PERSPECTIVAS DE LA PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA**

Hay indicios de que la pequeña y mediana empresa empiezan a configurar un nuevo panorama:

**Nuevos productos y servicios.** La competencia entre las empresas y el incremento del mercado de consumo son un gran estímulo para producir nuevos productos y servicios.

**Avances tecnológicos.** El avance en el nivel de vida se ha debido en gran parte a la mejoría en los procedimientos de trabajo. Los avances tecnológicos mejoran constantemente la capacidad para utilizar maquinaria y para elaborar nuevos y mejores productos y a un ritmo cada vez más acelerado.

**Aumento en la especialización.** Paralelo al avance tecnológico ha aparecido la división del trabajo en casi todas las actividades productivas.

La producción industrial depende hoy en día de la realización de muchas personas especializadas e incluso de operaciones separadas y asimismo la empresa se ha especializado. Muchas de ellas fabrican productos que son útiles solamente cuando se combinan con otros productos, por ejemplo transistores, resistencias, relojes.

Tendencia hacia la fusión. La mayoría de las empresas que califican como mediana y pequeña, la mayoría de estas comienzan a una escala relativamente modesta y experimentan solo un crecimiento moderado, sin embargo, en nuestro medio se ha visto, aunque en forma moderada la "fusión" . Las fusiones en el sector bancario (grupos internacionales es algún ejemplo); en la industria también se ha observado esta tendencia.

El cambio a empleos burocráticos. El hombre ha estado buscando siempre métodos para disminuir el volumen de trabajo que debe realizar para hacer frente a las necesidades de su existencia. Las máquinas, los equipos automáticos y la abundante energía mecánica han tomado a su cargo gran parte del trabajo que el hombre acostumbraba a realizar por sí mismo. El hombre no sólo trabaja menos horas para satisfacer sus necesidades; sino que el número de trabajadores dedicados al trabajo directamente productivos ha disminuido. Por otro lado el número de empleados dedicados al servicio ha

aumentado; se ha generado y seguirán generándose un incremento proporcional del personal de tipo burocrático, es decir, personal de oficina.

Ascendiente interdependencia. Al mismo nivel que el hombre se ha especializado más en sus habilidades y esfuerzos productivos, se han hecho más dependientes de los demás para obtener bienes y servicios que requiere, por ejemplo: vestidos, alimentos, servicios médicos.

De manera semejante una empresa puede depender de otra para procurarse ciertos insumos del producto que fabrica. En la actualidad existen pocas empresas que sean autosuficientes.

### **2.5.1 LA PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA EN EL FUTURO**

La importancia de la pequeña y mediana empresa se pueden medir en función del gran número de ramas que dan sustento sin embargo, la difícil situación que se atraviesa actualmente, genera motivos para efectuar un análisis de éste sector.

Por otro lado, el gran interés por parte del gobierno Federal de apoyar por medio de Nafinsa a las empresas medianas y pequeñas por el significativo

papel que desempeñan en las actividades económicas, mediante programas como el apoyo integral a la industria mediana y pequeña; en el ámbito del turismo por medio de fideicomiso FONATUR (Fondo Nacional de Fomento al Turismo), entre otros.

En general para los pequeños y medianos comerciantes la situación no resulta satisfactoria. Para los primeros, la crisis ha venido a profundizar las desventajas que desde hace dos décadas vienen sufriendo frente al sector comercial moderno.

“El pequeño comercio, al ser dependiente de una larga cadena de intermediarios y al operar con bajos volúmenes de productos, se ve en la necesidad de vender a precios superiores entre un 20% y un 30%, con respecto a las cadenas de autoservicio. Además, a la baja de la demanda y a la expansión de las cadenas comerciales a puntos estratégicos de la capital y de las principales ciudades de la provincia, los ha puesto en una situación crítica que una gran mayoría no están en condiciones de superar. De acuerdo con datos del Banco de México, en 1993 gran número de pequeños negocios operaron con pérdidas.” (10)

(10) RODRIGUEZ VALENCIA JOAQUIN COMO ADMINISTRAR PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS EDITORIAL ECAFSA MEXICO 1998.

Para el mediano comercio la situación no mejora, pero tiene mayores posibilidades que los pequeños; los medianos comerciantes han experimentado como en 1993 una porción de la demanda que tradicionalmente captaban y que ha sido absorbida por los grandes comerciantes.

En resumen, se puede llegar a afirmar que la baja venta unitaria, el alto costo de las mercancías, la baja liquidez (tanto de comerciantes como de consumidores) y la pérdida del poder adquisitivo de la población son factores que aparecerán a mediano plazo provocando que el mercado siga concentrándose en las grandes empresas. Esto a su vez, tendrá que aumentar la competencia entre sí por concentración del mercado.

Los resultados que esta competencia pueda originar incurrirá de manera negativa en el pequeño y mediano comercio. Otro factor es que las tendencias a vender de contado y mantener bajos los inventarios, lo cause lo elevado de las tasas de financiamiento.

Por otro lado, están los hábitos de consumo, hay suficientes motivos para creer que la tendencia creciente a adquirir únicamente los productos imprescindibles y a reparar los enseres para el hogar en lugar de reponerlos, mientras la economía no llegue a una reactivación.

La tendencia a largo plazo no será muy clara si no se logra una descentralización de la economía una distribución y consumo, que permitan fortalecer el mercado interno, subsistir eficientemente las importaciones y recuperar la capacidad de crecimiento sobre bases más sólidas, tal como se propone en el plan nacional de desarrollo. Las metas de éste son mantener y reformar la independencia del país para la construcción de una sociedad que bajo los principios del estado de derecho garanticen las libertades individuales y colectivas en un sistema integral de democracia y en condiciones de justicia social.

Para ello, se requiere de una mayor fortaleza interna de la economía nacional que permita generar los empleos requeridos por la población.

Ante el panorama de la pequeña y mediana empresa una variable que hay que tomar muy en serio es que para hacer frente a las grandes empresas y poder subsistir de la crisis, se requerirá una adecuada optimización de los recursos de operación a utilizar y esto se logrará únicamente por medio de una efectiva administración. Podemos decir que la función administrativa aparece muy vinculada al logro de objetivos y de obtener resultados concretos. Lo cual exige un equilibrio que permita alcanzar la "efectividad" y "eficiencia" en el

manejo de recursos humanos, financieros y materiales, en condiciones que garanticen el menor riesgo y esfuerzo posible.

En este sentido, la administración proporciona el instrumental técnico para el manejo de las empresas en sus diversas áreas. Una mala administración no se justifica en estos momentos ni olvida que una empresa es una unidad de producción que -fija ciertos objetivos y políticas - tiende a optimizar la relación entre insumos y productos, es decir, alcanza sus objetivos (eficacia), sin olvidar la eficiencia operativa.

No todos los empresarios creen necesitar de una administración, sin embargo, la actual crisis económica y financiera provoca que algunas empresas, para poder subsistir requieran de una mayor operatividad para lograr esfuerzos de grupos encaminados a lograr ciertos objetivos de conjunto con un mínimo de costo, tiempo, dinero, materiales y descontento y para llegar a esto habrá que adoptar los principios, proceso y técnicas básicas de la administración.

El administrar es elemental para toda empresa (pequeña y mediana) así como en cualquier nivel del organismo. Esta función no es exclusiva del propietario o del gerente sino también corresponde al supervisor ( de producción o de almacén). Los problemas administrativos pueden aparecer a cualquier nivel, la administración efectiva y perceptiva. Requieren que todos aquellos

responsables del trabajo del otro ( en todos los niveles y en cualquier tipo de empresas), se consideren a sí mismos como administradores. Por lo cual, se afirma que todo organismo social puede ser administrado, por eso el principio de universalidad de la administración .

## **2.6.- ALTERNATIVAS DE FINANCIAMIENTO PARA LA PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA.**

Como se ha mencionado en otras ocasiones el problema de liquidez en la actualidad se ha agudizado y adicional a esto el desconocimiento sobre la diversidad de opciones que existen en el sistema financiero, por lo que a continuación explicaremos las instituciones financieras que ofrecen mayor apoyo a la pequeña y mediana empresa .

Las fuentes de financiamiento tienen como apoyo a las organizaciones auxiliares de crédito, los grupos financieros, la banca comercial, los fideicomisos, las sociedades de inversión y la banca de desarrollo.

La banca comercial es el lugar donde acuden en primera instancia por ser el sitio en el que tienen sus cuentas de cheques.

Con la reciente liberalización de la banca se ha incrementado la competitividad entre el mismo sistema bancario y otros intermediarios, los mismos bancos fijan las tasas de intereses de rendimientos, así como cuentan con libertad para establecer el cobro de servicios.

Debido a la competencia existente entre los bancos además de los créditos que vienen otorgando desde hace tiempo se han creado una serie de fuentes de financiamiento en la que la tasa requisito y garantía varían de acuerdo con las necesidades y plazo de los mismos.

Los créditos a corto plazo cubren las necesidades de capital de trabajo, recursos que son necesarios para cubrir el ciclo comercial que normalmente no pasa de seis meses.

También son las fuentes de financiamiento a largo plazo para aquellas empresas que quieren alcanzar niveles de competitividad y por lo tanto necesitan financiar nuevos proyectos o modernizarse. Estos créditos se amortizan en varios períodos, por lo que la capacidad de pago estará en función de los flujos de efectivo o las utilidades.

Los tipos de crédito que hay se dividen en a corto plazo y a largo plazo, de los créditos a corto plazo se encuentran el directo, el prendario, descuento mercantil, operaciones de factoraje, cuenta corriente.

El crédito directo tiene como destino la acumulación de inventarios y cubrir gastos extraordinarios; su característica es que tiene carácter de quirografario por no tener garantías, se pide firma de aval, normalmente serán los principales socios de la empresa; El monto recomendado del préstamo es el porcentaje que sobra del capital de trabajo se considere adecuado y como máximo la tercera parte del capital contable.

El crédito prendario tiene como destino el capital de trabajo, como característica opera con garantías prendarias que puedan ser documentos, materia prima, artículos terminados o cualquier bien que satisfaga al ciclo productivo; el monto recomendado del préstamo es el valor en que el valor de la prenda es mayor que al importe del crédito, la proporción depende de la facilidad de realización de los bienes.

El crédito llamado descuento mercantil tiene como destino apoyar el capital de trabajo para contar con liquidez propia y su característica es que al documentarse las operaciones se tienen títulos de crédito que pueden negociarse y obtener el pago anticipado mediante el descuento de una cantidad y un interés

por el tiempo que falta por vencer. El cedente es responsable ante el banco si no se realiza el cobro; el monto recomendable del préstamo dependerá del volumen de sus operaciones. El plazo que se le concede a los clientes. La diversidad del papel. El conocimiento de las firmas conocidas por su solvencia. Que el costo del financiamiento pueda ser absorbido por la empresa solicitante.

El crédito llamado operaciones de factoraje tienen como destino el capital de trabajo y como característica que están dirigidos a empresas que tengan derecho de crédito, que estén por vencer documentos por contrarrecibos, facturas, letras de cambio, pagaré, originados por la venta de bienes o servicios. La cesión de derechos del crédito implica una venta de activos. Por lo general se solicita una fianza. Las empresas de factoraje pueden fundarse mediante el mercado de valores; El monto recomendado del préstamo depende del tipo de documento que se cede, si es título de crédito y a cargo de un comprador calificado.

El crédito en cuenta corriente tiene como destino adquirir o transformar inventarios, financiar clientes y pagar obligaciones a corto plazo y tiene como característica la línea de crédito que se abre a favor del acreditado para que pueda disponer de los recursos con un límite autorizado y dentro de la vigencia del contrato; El monto recomendado del préstamo es la capacidad de pago de

acuerdo con el ciclo de operación. Se evalúa la liquidez y el ciclo financiero (días inventario- días clientes).

#### Créditos a mediano plazo

Habilitación y avío. El cual su destino es para compra de materias primas, pago a mano de obra y otros insumos necesarios para producir; su característica son los créditos específicos destinados a financiar actividades productivas que tienen que desarrollarse en el tiempo, cantidad y lugar precisos, siendo las inversiones que se realizan con el importe del crédito la garantía del mismo; el monto recomendado del préstamo es el flujo que se genera con las erogaciones necesarias para producir el bien, ingresos por ventas, moralidad y situación financiera del deudor.

La tarjeta empresarial. Es otro crédito de mediano plazo en el que su destino es el capital de trabajo sin exceder el crédito de tres años y cinco para la adquisición de maquinaria y equipo; la característica principal es que se controla a través de una cuenta de cheques donde se depositan las disposiciones a ejercer. El monto recomendado del préstamo estará en función del importe de las ventas netas.

### Créditos a Largo Plazo:

Refaccionario. Su destino es para maquinaria u equipo unidades de transporte, construcción de naves industriales, su característica es que se otorga mediante las garantías de maquinarias, equipo, terrenos, construcciones de edificios, se documenta con pagaré; el monto recomendado del préstamo es el valor de la garantía, capacidad económica y solvencia moral.

El hipotecario. Tiene su destino en la consolidación de pasivos o enfrentar problemas financieros; su característica es que se garantiza con un bien inmueble; el monto recomendado del préstamo varía en función de la capacidad de pago y el valor de la garantía por un porcentaje.

El crédito hipotecario inmobiliario. Su destino es para la adquisición de un bien inmueble, ampliación o construcción de vivienda; su característica es que se garantiza con un bien inmueble y el monto recomendado del préstamo es la capacidad de pago y el valor de la garantía por un porcentaje.

Arrendamiento financiero. Es un crédito que tiene como destino la producción y reestructuración de pasivos allegarse de maquinaria y equipo en general; su característica es que se otorga el uso de un bien a cambio del pago de una renta, teniendo opción al finalizar el plazo del contrato de ser transmitida

la propiedad de un bien; el monto recomendado del préstamo varía en función de su capacidad de pago de acuerdo con sus flujos de efectivo.

Aún cuando existen estas alternativas en algunos casos el acceso al financiamiento a la pequeña y mediana empresa a través de la banca comercial es limitado, por lo que a la banca de desarrollo se le ha encomendado la atención a los proyectos prioritarios para el impulso, la recuperación y la modernización económica.

“La principal institución como banca de fomento es Nacional Financiera (NAFIN), la cual ha desempeñado una función trascendental en la promoción de las actividades productivas del país y dentro del sistema financiero mexicano.”(11)

NAFIN tiene dos conductos para canalizar su respaldo:

1. Aportación de capital. Apoyo con capital accionario para aquellas empresas que tienen proyectos de alto mérito, durante la etapa inicial de construcción e inicio de operaciones, esto es con un carácter de temporalidad, retirándose la institución posteriormente cuando la empresa empieza a tener ganancias.

(11) L.C. SILVIA POMAR FERNANDEZ, MAE MA. ISABEL GARCIA RODRIGUEZ ADMINISTRATE HOY No. 42 MEXICO 1998.

2. Otorgamiento de garantías. Se otorga para activar proyectos de inversión prioritarias que a otras instituciones consideran de alto riesgo o de fines improductivos, como los casos de investigación y desarrollo tecnológico, mejoramiento del medio ambiente o desconcentración industrial.

Actualmente NAFIN otorga financiamiento no en función de las garantías sino de la viabilidad del proyecto.

Esto se realiza bajo dos esquemas con garantía y con descuento:

1. El de garantía puede ser a través de dos modalidades: semiautomático, orientado a los intermediarios bancarios garantizados hasta el 50% del crédito y garantías con fianzas, para empresas que no cuentan con garantías tradicionales, siendo la garantía para la afianzadora bienes no inmobiliarios, como vehículos, maquinaria, etc.

2. El descuento crediticio, que es la canalización indirecta de los recursos a través de los intermediarios bancarios y no bancarios.

La operación de descuento crediticio se concentra en siete programas de promoción y desarrollo que son:

1. Programas de apoyo a la micro y pequeña empresa.
2. Programa de modernización.
3. Programa para la infraestructura y desconcentración industrial.
4. Programa de apoyo al desarrollo tecnológico.
5. Programa para el mejoramiento del medio ambiente.
6. Programas para estudios y asesorías.
7. Programa de Participación con el programa de solidaridad.

La red de intermediación está integrada en la forma siguiente:

1. Arrendadoras, Factoraje y Uniones de Crédito.
2. Reestructuración financiera. A través de convertir el crédito quirografario a crédito de fomento, reestructuración de pasivos, financiamiento a largo plazo para aportación accionaria y financiamiento a trabajadores para que se conviertan en accionistas de las empresas donde laboran.
3. Utilización del mercado de Valores. Con el crédito bursátil y comercial, el mercado intermedio de valores Nafin apoya hasta 500 millones de nuevos pesos para las empresas pequeñas y medianas que acudan al mercado de valores.
4. Entidades de fomento. Son fideicomisos que apoyan a empresas que cuentan con insuficientes garantías según la banca comercial.

5. Sociedades de ahorro y préstamo. Son sociedades que tienen como fin estimular y promover ahorros, teniendo la opción de financiarse. Se prestan cantidades pequeñas y a corto plazo.

“ Bancomext apoya no solo al sector sino también al exportador final, sino a toda aquella empresa que contribuye a la obtención del producto final que se van a exportar, es decir, a los proveedores, maquiladores que son considerados como exportadores indirectos.” (12)

Se establecieron mecanismos para el apoyo al exportador y tales mecanismos son:

Financiamiento Automático de Cartera de Exportación (FACE) que utiliza recursos obtenidos del exterior; el Programa de Importaciones a Exportadores (Profile) otorgando financiamiento de importaciones mensuales realizada por exportadores; la Tarjeta de Crédito Exporta, que brindaba acceso inmediato a los recursos financieros de Bancomext para capital de trabajo y para exportadores indirectos; y el factoraje.

(12) L.C. SILVIA POMAR FERNANDEZ, MAE MA. ISABEL GARCIA RODRIGUEZ. FUENTE CITADA

Arrendamiento Financiero y puro. Las arrendadoras han jugado un papel muy importante en el desarrollo de las empresas, ya que le permite no distraer los recursos y mantener su liquidez .

Las arrendadoras son los intermediarios que destinan sus recursos para apoyar la exportación productiva . Esta figura queda conceptualizada en el artículo 25 de la ley de las Organizaciones y Actividades de Credito.

De acuerdo al objeto el arrendamiento financiero se puede dar en:

Inmuebles. Caso poco común pero existe la posibilidad de celebrarlo .

Muebles. Es el más utilizado y sobre todo los bienes de capital, es decir lo que se utiliza para producir bienes o los de consumo duradero .

Derechos. Como una patente, una marca, una concesión.

Respecto a las personas que intervienen en la relación en:

Directo. Cuando el arrendador es el productor, fabricante o vendedor del bien.

Indirecto. Si es el productor o propietario original del bien es una persona distinta del arrendador financiero.

las características del arrendamiento financiero son las siguientes

Implica menor incertidumbre ya que admite un valor de rescate del activo al momento de celebrar el rescate. Hay menor liquidez ya que el arrendatario incluye el valor principal en los pagos, menos costos ya que el valor de rescate es simbólico.

El bien puede depreciarse, normalmente se concentra en equipo de transporte, industrial, de oficina o inmobiliario.

La renta incluye el capital, intereses y en algunos casos gastos de mantenimiento.

El arrendatario asume la responsabilidad de mantener en buenas condiciones el bien.

Al final de la vigencia del contrato se puede optar por la compra, participar del beneficio, en caso de enajenación a terceros o prorrogar el contrato a una renta más baja.

El arrendatario puede seleccionar el bien a arrendar .

Regulado por la LGOAAC (LEY GENERAL DE ORGANIZACIONES  
AUXILIARES Y DE ACTIVIDADES DE CREDITO)

El contrato es generalmente de naturaleza mercantil.

Contable y financieramente implica mayor dificultad.

Arrendamiento Puro. Es mayor la incertidumbre al no determinar el valor de rescate al término del contrato.

Los flujos de pago pueden excluir parte del valor del principal lo que proporciona al arrendatario mayor liquidez.

Más costoso ya que implica un pago significativo al concluir el contrato si se decide a comprar el bien.

Se orienta a bienes inmuebles o automóviles, la renta se considera como un gasto disminuyendo la carga fiscal.

La renta no involucra intereses implícitamente.

El arrendador es quien asume la responsabilidad de cubrir los gastos de instalación, seguros, mantenimiento y reparaciones.

No se pacta opción al firmar el contrato si se prevé una opción terminal se considera como arrendamiento financiero.

El arrendador posee el bien por lo que el arrendatario deberá aceptar las condiciones en la que se encuentra el bien.

Regulado en el código civil

El contrato generalmente es de naturaleza civil.

Es sencillo su control contable y fiscal.

Ventajas. En cuanto al financiamiento se evita distraer recursos que pueden ser utilizados en otras áreas conservando su capital de trabajo lo que hace posible mantener la capacidad de crédito; se otorga 100% del financiamiento ya que no se pide una cantidad adicional, o saldo compensatorio, son financiamientos a largo plazo siendo que el límite máximo a la vida fiscal del

bien, normalmente las garantías es el mismo bien arrendado, s son menores a las exigidas en otro tipo de contratos. Al no invertir en efectivo y hacerse pagos de renta en el futuro si hay inflación se estarán realizando pagos con dinero castigado, beneficiando esto al arrendador.

**Desventajas.** En cuanto a financiamiento además de pagar los intereses en cualquier otro financiamiento, se paga el porcentaje que representa la utilidad de la arrendadora; las instituciones de crédito, proveedores, acreedores, etc. Y se analizan los estados financieros y el hecho de que algunos bienes arrendados no aparezcan en información podrían traer problemas en la contratación de un crédito.

En cuanto al equipo en algunos casos las arrendadoras ponen limitaciones en cuanto al uso del bien.

Para el arrendador si el equipo lo compra el arrendatario puede ser obsoleto y tener dificultad para venderlo o rentarlo, además de que puede ser regresado con defectos técnicos que implican un costo.

**Factoraje Financiero.** Las pequeñas y medianas empresas, generalmente realizan sus ventas a crédito, esto incrementa su cuenta por cobrar, lo que ocasiona que su capital de trabajo disminuya.

En los últimos años los problemas de liquidez de este sector se han agravado, muchas de estas empresas son proveedoras de las grandes pero sus pagos no son de contado.

Como una forma de resolver esta situación se ha desarrollado en mayor medida el factoraje, un mecanismo que permite recuperar las cuentas por cobrar cambiándolas por dinero en efectivo a través de una institución financiera.

De acuerdo a la ley de Títulos y Operaciones Auxiliares de Crédito se puede pactar el contrato de factoraje mediante las siguientes modalidades:

Sin recursos o puros donde el cliente o empresa cedente se deslinda totalmente de la obligación de responder si no pagan los deudores.

Con recursos donde el cliente es solidario responsable de responder del pago oportuno.

Además han surgido otras submodalidades como:

Factoraje a proveedores. En donde se celebra contratos de derechos de crédito constituidos a favor de proveedores de bienes o servicios de grandes cadenas comerciales.

Factoraje Internacional. En apoyo al importador y al exportador en donde el factor realiza la cobranza en el país extranjero.

Las ventajas se definen como sigue:

Convierte la venta a crédito en venta de contado

Se agiliza el ciclo financiero, dándole a la empresa una estructura financiera más sana pudiendo tener mayores posibilidades de crédito por otras fuentes ya que el movimiento es entre cuentas por cobrar y bancos, sin incrementar el pasivo.

Está destinado a la pequeña y mediana empresa por lo que generalmente no califican para créditos tradicionales.

El costo de oportunidad, en relación con el ahorro y tiempo que representa la función de crédito y cobranza y el tiempo que dedica a la empresa para conseguir efectivo y cubrir sus necesidades.

La empresa de factoraje sustituye el análisis de crédito que tendrían que hacer las empresas para saber si vender a crédito o no, lo que origina un ahorro al prescindir de una buena parte del personal de cobranzas.

Al vender a una empresa de factoraje, el registro contable de las cuentas por cobrar se simplifica al concentrarse en un solo deudor. .

Deducibilidad del costo financiero.

Las desventajas son como sigue:

- Normalmente es un servicio con un costo sensible más alto que la carta básica de intereses.

-El factor tendrá acceso a información confidencial.

-Es poco conocido por la pequeña y mediana empresa.

### Uniones de Crédito

Dentro de los intermediarios financieros no bancarios éste es uno de los que ha tenido mayor auge, las uniones de crédito surgen como una posibilidad para que los micro, pequeños y medianos empresarios a través de sus respaldos obtengan financiamiento y en mejores condiciones a las que se ofrecen en el mercado financiero.

La Unión de Crédito es un eficiente intermediario que tiene como objetivo a través de las asociaciones de pequeña y mediana empresa realizar un trabajo en grupo para que mejore su capacidad de negociación en los mercados financieros; adquisición de materia prima o insumos en común a mejores precios, comercialización de sus productos, logrando con todo estas ventajas económicas que individualmente sería difícil obtener, como una disminución en el costo y en el precio final del producto, lo que les permite ser más competitivos.

Unas de las ventajas es que:

Una de las ventajas es que convierte a sus socios en mejores sujetos de crédito, ya que además de que la Unión se convertirá en su aval, es una forma más eficiente de transmitir el crédito, en lugar de que cada banco tenga que negociar con cada empresa; podrá hacerlo con la Unión de Crédito.

Garantiza a los socios el acceso a las fuentes de financiamiento y a un costo menor.

En virtud de que hay conocimiento de la unión de las necesidades de financiamiento pueden disminuir los requisitos de información o garantía que

deben presentarse para evaluar la solicitud de crédito, obtener un instrumento financiero donde pueda descontarse facturas y contrarecibos sin contratiempo.

Pueden efectuarse mejores compras en común de materia prima . En la compra al mayoreo disminuyen los costos, tanto los unitarios del producto como los fletes y en su caso los gastos de importación, lo que repercute en menores costos de fabricación y en el precio final del producto.

Permite con consolidar la oferta del producto de las empresas asociadas y tener acceso a un mercado que en forma individual no podría abarcar.

A través de las instituciones financieras que las apoyan y de la propia Unión pueden financiarse las ventas en común de la empresa asociada, ya que en muchos casos los mercados imponen plazos para el pago de la mercancía.

La Unión puede contratar servicios como el mantenimiento de sus instalaciones productivas, comerciales o de servicios, centro de servicios para el diseño competitivo de sus productos; establecimiento de organismos o instituciones complementarios para comercialización o control de calidad, capacitación, despachos que le lleven su contabilidad, etc., lo que permitirá disminuir costos, incrementar su calidad y su competitividad.

Las desventajas son como sigue:

Existe una falta de cultura empresarial en los dirigentes de las empresas, lo que origina un desconocimiento de las ventajas que ofrecen las uniones a sus miembros.

Es difícil sensibilizar a los empresarios ya que muchos piensan que es mejor arriesgarse solos, o creen que si se unen con otros que se dedican al mismo producto o ramo le quitará mercado, se enterarán de lo que hacen y tratan de copiarles, todo esto origina un gran temor al formar un grupo.

Para ser miembro de la Unión es necesario aportar un capital el cual en muchas ocasiones no tienen, lo que le impide formar parte de ella.

Algunas Uniones de Crédito enfrentan en ocasiones los siguientes problemas:

Tienen un capital muy reducido, que les impide operar con utilidades que les permita soportar castigos por cuentas incobrables.

Tampoco pueden pagar sueldos altos por lo que el personal contratado en algunos casos no está bien preparado.

El fondeo es limitado lo que impide apoyar adecuadamente a socios.

Su cartera vencida es muy alta.

Tiene deficiencias contables, lo que le impide informar adecuadamente a la Comisión Nacional Bancaria, que es quien la regula.

Las demandas de crédito son altas

La productividad de los socios en algunos casos es baja.

El marco legal es estricto y restringido en el sentido de que exige un encaje legal no se permite la captación.

Las Uniones de Crédito requieren de recursos para funcionar, los cuales provienen de sus socios o de fondeos de instituciones bancarias, si forman parte de un grupo financiero dentro del cual se encuentra el banco, de bancos del exterior o de la banca de desarrollo.

Sin embargo pueden observarse ciertos lineamientos:

Cuando han acudido algunos empresarios a Nafin los remiten a la banca comercial y después de hacer el recorrido de Herodes a Pilatos, satisfaciendo requisitos y más trámites acaban obteniendo el crédito con la banca comercial a manera personal. Esto es el crédito que no se le otorga al negocio, se le concede al empresario como persona física.

En razón al factoraje el acortar los períodos de cuenta por cobrar delegando la cobranza, es una forma de financiamiento muy atractiva y funcional, pues permite que no se vea mermado su capital de trabajo.

En lo tocante a arrendamiento , como alternativa para adquirir bienes le permite no distraer recursos, los cuales pueden disponer para cubrir otras necesidades inmediatas.

Por otro lado las Uniones de Crédito se han convertido en una opción de financiamiento, sobretodo para la pequeña empresa en virtud de que cuenta con el respaldo que le da la Unión a la que pertenece.

En la actualidad, ante la crisis financiera que presenta el país los créditos se encuentran todavía más restringidos: disminuye el fondeo y porque la cartera vencida es muy alta, lo que ha limitado muchísimo el apoyo, ya que se preocupa

más por recuperar su cartera vencida, que por otorgar financiamientos o fondear a los intermediarios.

## **2.7.- LA PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA EN MATERIA DE COMERCIO EXTERIOR.**

En este sector de la pequeña y mediana empresa hay un gran auge, bonanza y esperanzas pero de ignorancia generalizada, en este contexto los pequeños y medianos empresarios no saben ni siquiera comercializar con profesionalismo y con herramientas modernas de planeación integral, de mercadotecnia, ni siquiera vender al mercado doméstico, mucho menos a los mercados internacionales.

Los apoyos con los que cuenta el mediano y pequeño empresario para exportar es un conjunto de esquemas muy integral que va de la capacitación e información a la participación en eventos internacionales, tipo feria ,exposiciones y misiones comerciales. Por ejemplo para no solo hablar del gobierno federal, Bancomext es quien se encarga de dar estos apoyos para los pequeños y medianos empresarios en México.

Ahora mismo hay tres diplomados en comercio exterior: lo importante es que se analizan proyectos individuales de pequeños y medianos empresarios, que

se van presentando a lo largo del diplomado y al final se convierten en documentos, metodológicamente impecables de cómo hacer un plan de negocios de exportación y como aprovechar las oportunidades que les brinda el mundo; además, la COFOCE (COORDINADORA DE FOMENTO AL COMERCIO EXTERIOR) ya cuenta con oficinas, incluso fuera del país, en E.U., Bélgica y próximamente en Europa.

Entonces los empresarios cuentan no solo con los apoyos de carácter federal, sino estatal que son muy eficaces y son sistemas de información, además de banco de datos.

Si hay apoyos, muchos, pero lo que no se tiene, para variar, es conocimiento de su existencia por parte de los empresarios inclusive, ahora hay cursos que ha diseñado el bancomext llamado "El ciclo exportador" .

Es muy sencillo, no hay ningún producto que pueda venderse a todos los mercados y hay que estudiar mercado por mercado, y hay que estudiar las diferencias, las cuestiones sociales, culturales, demográficas, económicas, políticas, legales, incluso los usos y costumbres de compra y consumo de un país y de una región, porque a veces varían de ciudad a ciudad, entonces tratar de ver si yo en México soy capaz de producir algo que sea de interés y que represente valor.

Lo que se requiere tener para que satisfaga un segmento de mercado no es más que estudiar los mercados y para ello hay una metodología para hacer estos estudios.

La regla es que la gente tiene que empezar por comprender que es la mercadotecnia y para que sirve y luego las complejidades de las barreras, sobre todo no arancelarias y más allá de los usos y gustos las costumbres de cada tipo de consumidor y que es lo que realmente le interesa y a lo que le atribuyen valor.

En E.U. se tiene una estrategia nacional de desarrollo de exportaciones de mediano plazo y tienen ocho sectores que son claves, en los que ellos sienten como nación que tienen ventajas competitivas a nivel mundial y obviamente a esos sectores le dan todo el apoyo, aunque no quiere decir que a los otros los olviden por completo sino que tienen bien establecidas sus prioridades,.

En resumen los mercados naturales de México son los más sencillos los que nos quedan a tiro de piedra que son básicamente Latinoamérica con los casos anteriormente mencionados y Norteamérica y de ahí todo es cuesta arriba.

Es la exportación una de las opciones de la pequeña y mediana industria y se tienen cuatro vertientes a seguir. O bien se produce más o vendo más de lo que ya vendo, o bien expando mis mercados completando mi línea y los vendo a los mercados del mundo, o hago nuevos productos pensados para mercados que no son el mío.

Realmente la exportación ha jugado un papel clave pues sin ésta estaríamos muertos de hambre, que bueno que el sector funcionó y de hecho sigue siendo la actividad promotora de la economía.

Sin embargo el signo real de crecimiento a largo plazo será ser competitivo por alta productividad, por alta tecnología, eso sí no por salarios de muerte .

Como complemento a sus programas de descuento crediticio, Nafin ofrece a empresas mexicanas financiamiento en moneda extranjera, a tasas y plazos preferenciales, por medio de los siguientes instrumentos:

Líneas globales de crédito, para importación de bienes y servicios con recursos a mediano y largo plazo, y líneas de comercio exterior a largo plazo, para la pre-exportación, exportación, e importación de materia prima, insumos, refacciones, maquinaria y equipo, entre otras.

En el caso de líneas globales, pueden ser desde 180 días hasta 10 años, dependiendo del tipo de bienes y monto de la operación.

Para líneas a corto plazo, varía de 90 a 180 días, según el tipo de operación a realizar.

### APOYOS FINANCIEROS AL EXPORTADOR

Bancomext apoya a los sectores de manufactura y servicios, minerometalúrgico, agropecuario y agroindustrial, pesca y turismo, siendo las actividades apoyables al ciclo productivo y ventas de exportación de corto y largo plazo, la ampliación, modernización y equipamiento de la planta productiva nacional, la consolidación y fortalecimiento financiero de las empresas y a las asociaciones promocionales encaminadas a incrementar y consolidar la presencia de los bienes y servicios mexicanos en los mercados internacionales.

Los créditos se otorgan conforme a la característica de cada etapa y se pueden conceder en dólares y/o moneda nacional así como cualquier otra divisa.

Los apoyos son a bienes y/o servicios no petroleros, al ciclo productivo y a las ventas; se otorgan créditos cuando se producen y/o comercializan bienes y servicios que cuentan con un grado de integración nacional o generen un

ingreso neto de divisas mínimo del 30% respectivamente. De lo contrario, el apoyo se otorgará únicamente sobre la parte mexicana.

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

Bancomext da garantías de crédito que protege a empresas mexicanas y a intermediarios financieros de los riesgos en sus actividades del comercio exterior.

Bancomext pide al beneficiario:

Mantener a disposición de Bancomext y del intermediario, en su caso, la documentación comprobatoria del crédito.

Aplicar los recursos al destino especificado en cada producto financiero.

No exceder los montos máximos de responsabilidad por empresas establecidos en cada producto financiero.

No duplicar el fondeo de las operaciones con otras fuentes de recurso.

De ésta manera se tienen acceso a los recursos de Bancomext y se puede ,proceder a la exportación de los productos nacionales.

## **CAPITULO III**

**SERVICIOS FINANCIEROS AL COMERCIO EXTERIOR.**

**SERVICIOS FINANCIEROS AL COMERCIO EXTERIOR.**

**3.1.- CONDICIONES GENERALES PARA EL OTORGAMIENTO DE CREDITO.**

Para que las Instituciones Financieras otorguen algún tipo de financiamiento, establece un conjunto de requisitos a las empresas tanto del sector privado como del sector público, para que puedan tener acceso a recursos mediante la calificación de una Línea de Crédito de acuerdo a las necesidades de cada empresa.

Son tres los factores que intervienen para evaluar una Línea de Crédito:

\*\* Seguridad,

\*\* Liquidez y,

\*\* Conveniencia.

**Requisitos**

A continuación se enlista de manera muy general, la documentación requerida por la Banca de primer piso para la integración de un expediente de crédito:

A) Carta Solicitud de la empresa dirigida al banco de su elección, describiendo sus necesidades de crédito y el plazo que solicita. Es necesario

además, presentar la siguiente documentación dependiendo de la figura (físico moral) de cada empresa.

B) Escritura Constitutiva (si es persona moral)

C) Escritura de reformas importantes tales como: cambio de denominación social, último aumento de capital social, fusión, etc.

D) Escritura de otorgamiento de poderes vigentes.

E) Estados Financieros:

1. Últimos 3 ejercicios fiscales dictaminados (en caso de que el último ejercicio fiscal tenga tres meses de antigüedad, entregar los últimos 2 ejercicios fiscales dictaminados y estados financieros a fecha reciente)

2. Relaciones analíticas de las principales cuentas de balance (en caso de presentar en el balance un superávit por revaluación, entregar fotocopia del evalúo correspondiente, y en caso de reportar en el balance créditos bancarios bajo contrato, entregar también fotocopia)

F) Informar la integración actual del capital social (relación de accionistas, monto y porcentajes).

G) Entregar fotocopia del Registro Público de Comercio (folio mercantil) de la sociedad solicitante.

H) Entregar fotocopia del Registro Público de la Propiedad (folio real) de los inmuebles que declaren en su balance.

I) Entregar cartas donde se indiquen referencias bancarias y comerciales (nombre, domicilio, teléfono y antigüedad).

J) En caso de solicitar créditos específicos:

1. Informar el crédito requerido.
2. Entregar programa de inversión total.

3. Entregar estados financieros y flujo de caja, proyectados por igual número de años al plazo que se solicite.

K) En caso de que se les requiera Garantías Hipotecarias por el tipo de crédito que se está solicitando:

1. Entregar fotocopia de Títulos de propiedad.
2. Entregar fotocopia de los avalúos de fecha reciente.

L) En caso de que se les requiera Garantías Prendarias por el tipo de crédito que se les está solicitando:

1. Entregar relación con descripción completa y valor, o
2. Entregar fotocopia de Certificados de Depósito y Bono de Prenda.

M) En caso de ofrecer Aval:

1. Entregar escritura constitutiva (si es persona moral)
2. Informar los datos registrales del avalista
3. Entregar estados financieros del último ejercicio fiscal o a fecha más reciente (si es persona moral) o relación patrimonial (si es persona física)

### **3.2.- FINANCIAMIENTOS A LAS EXPORTACIONES**

#### **A) EXPORTACIONES**

##### **1) Pre-exportación.-**

###### **Mercado Objetivo**

Empresas que procesan bienes o prestan servicios de exportación.

###### **Destino**

Producción de bienes y servicios de exportación

###### **Recurso**

Banca Privada y/o Banco de Desarrollo (Bancomext y/o Nafin)

## **Términos y condiciones**

*Moneda	Dólares Americanos
*Porcentaje de Financiamiento	Hasta el 100% del valor factura de los bienes y servicios de exportación.
*Plazo	Normalmente de 90 días dependiendo del ciclo productivo de la empresa
*Amortizaciones	Una sola al vencimiento
*Tasa de Interés	Variable en base a Libor
*Pago de Intereses	Al vencimiento

## **Documentación**

### **Requerida**

- a) Previa autorización de líneas de crédito por el banco de su selección.
  
- b) Carta Solicitud del cliente en la que determina el importe, el plazo forma de pago del financiamiento y compromiso manifestando que las facturas no han sido ni serán financiadas por ninguna otra Institución Financiera.
  
- c) Relación de facturas y/o copia de cada factura correspondiente a la compra-venta realizada hasta con 60 días de antigüedad o copia del pedido en firme o contrato comercial efectuado por el comprador.



*Amortizaciones	Una sola al vencimiento
*Tasa de Interés	Variable en base a Libor
*Pago de Intereses	Al vencimiento

### **Documentación Requerida**

- a) Previa autorización de líneas de crédito por el banco de su selección.
- b) Carta Solicitud del cliente en la que determina el importe, el plazo forma de pago del financiamiento y compromiso manifestando que las facturas no han sido ni serán financiadas por ninguna otra Institución Financiera.
- c) Relación de facturas y/o copia de cada factura hasta con diez días de antigüedad correspondiente a la compra-venta realizada o copia del pedido en firme o contrato comercial efectuado por el comprador.
- d) Datos de operación comercial:
  - puerto de entrada
  - puerto de salida
  - fecha de embarque
  - descripción de la mercancía

### **Contrato y/o Pagaré**

## **B) IMPORTACIONES**

### **1) Corto plazo.-**

#### **1.1) Esquema C.C.C. (Commodity Credit Corporation)**

##### **Destino**

Financiar la importación de alimentos y productos agropecuarios procedentes de los Estados Unidos, existen los programas de garantías del Departamento de Agricultura de los Estados Unidos cuyo fin es promover la exportación de sus productos básicos C.C.C.

(Commodity Credit Corporation)

Con esta garantía, los bancos de los Estados Unidos disminuyen el riesgo de falta de pago del país por lo que dicha reducción puede verse reflejada en tasas de interés más bajas sobre el financiamiento que obtienen los importadores (en México)

##### **Formas de Disposición**

Se utilizan cartas de crédito irrevocables en dólares americanos que deben ser abiertas por un banco aprobado por la C.C.C. a

solicitud del importador (mexicano) en un banco comercial aprobado por la C.C.C. a favor del exportador americano.

Para el comprador y el vendedor, la operación es similar a cualquier venta comercial que involucre la misión de una carta de crédito.

### **Mercado Objetivo**

Cualquier importador que tenga la capacidad de importar productos agropecuarios producidos en los Estados Unidos y que sean elegibles por la C.C.C. para los fines de este programa.

### **Requisitos para Accesar el programa**

Que el producto a importar califique en el programa

Que el proveedor esté registrado ante la C.C.C.

Que la importación se realice a través de una carta de crédito no embarcar ninguna mercancía antes de la fecha de emisión de la carta de crédito.

El monto mínimo de las operaciones es de 100,000 U.S.D.

Contar con permisos de importación o fracción arancelaria

## **Documentación**

### **Requerida**

- a) Previa autorización de línea de Crédito por el Banco de su elección.
- b) Contrato de compraventa a plazo con un exportador estadounidense, mismo que deberá realizar registros de la venta de Carta de Credito al Comprador.
- c) Tramitar ante su banco la emisión de una carta de crédito irrevocable exclusivamente en dólares a nombre del exportador de Estados Unidos.
- d) Cuando el Banco de Estados Unidos que reciba la carta de crédito, la notifique o la firme, el exportador enviará el producto.
- e) Para el cobro, el exportador presentará al banco de los Estado Unidos los documentos generados por la operación junto con la garantía de la Carta de credito al Comprador.
- f) Al vencimiento el importador liquida a su banco de acuerdo a las

condiciones negociadas.

### **Términos y condiciones**

*Moneda	Dólares Americanos
*Porcentaje de Financiamiento	100 del valor del producto
*Plazo	Normalmente de 180 días
*Amortizaciones	Una sola al vencimiento
*Tasa de Interés	Variable en base a Libor
*Pago de Intereses	Al vencimiento
*Otros gastos	Los generados por la utilización de las Cartas de Crédito.

### **1.2) Esquema E.D.C. ( Export Development Corporation)**

#### **Destino**

Financiamiento de la compra de productos básicos, insumos partes  
y refacciones de procedencia canadiense, apoyado por la E.D.C.

Con esta garantía, los bancos de Canadá disminuyen el riesgo de falta de pago del país por lo que, dicha reducción puede verse reflejada en tasas de interés más bajas sobre el financiamiento que obtienen los importadores (en México).

### **Forma de Disposición**

Se utilizan cartas de crédito irrevocables en dólares americanos que deben ser abiertas por un banco aprobado por la E.D.C. a solicitud del importador (mexicano) en un banco comercial aprobado por la E.D.C. a favor del exportador americano.

Para el comprador y el vendedor, la operación es similar a cualquier venta comercial que involucre la emisión de una carta de crédito.

### **Mercado Objetivo**

Cualquier importador que tenga la capacidad de importar productos agropecuarios producidos en Canadá y que sean elegibles por la E.D.C. para los fines de este programa.

## **Requisitos para accesar al Programa**

Que el producto a importar califique en el programa

Que el proveedor esté registrado ante la E.D.C.

Que la importación se realice a través de una carta de crédito.

No embarcar ninguna mercancía antes de la fecha de emisión de la carta de crédito.

El monto mínimo de las operaciones es de 100,000 U.S.D.

## **Documentación**

### **Requerida**

- a) Previa autorización de la línea de crédito por el Banco de su elección.
- b) Contrato de Compra –venta a plazo con un exportador estadounidense, mismo que deberá realizar registro de la venta ante E.D.C.
- c) Tramitar ante su banco la emisión de una carta de crédito irrevocable exclusivamente en dólares a nombre del exportador de Canadá
- d) Cuando el Banco de Canadá que reciba la carta de crédito, la

notifique o la confirme, el exportador enviará el producto

e) Para el cobro, el exportador presentará al banco canadiense los documentos generados por la operación junto con la garantía de la E.D.C. Al vencimiento el importador liquida a su banco de acuerdo a las condiciones negociadas.

### **Términos y condiciones**

- \* Moneda: Dólares Americanos
- \* Porcentaje de  
Financiamiento: El 100% del valor del producto
- \* Plazo: Normalmente de 180 días
- \* Amortizaciones: Una sola al vencimiento
- \* Tasas de interés: Variable en base a Libor
- \* Pago Intereses: Al vencimiento
- \* Otros gastos: Los generados por la utilización de Cartas de  
Crédito

### **1.3) Esquema Líneas Comerciales**

#### **Mercado Objetivo**

Empresas Importadoras



a) Mecánica de Desembolso

b) Mecánica de reembolso

(en ambos casos el financiamiento se otorga sobre facturas y guías de embarque cuya antigüedad no sea mayor de 45 días)

c) Carta de crédito

\* Otros gastos      Los generados por la utilización de Cartas de crédito

## **Documentación requerida**

### **(Casos Eximbank)**

**Fase de Consulta (aplicable a las 3 mecánicas) se requiere:**

- a) Nombre y dirección del exportador
- B) Monto de la operación
- c) Descripción del producto
- d) Grado de integración nacional

**Fase de Disposición, se requerirá:**

**Para mecánica de desembolso**

- a) Exporters Certificate por parte del proveedor
- b) Instrucciones de pago al proveedor
- c) Relación de las facturas a pagar

d) Solicitud de Crédito

**Para la mecánica de Reembolso:**

- a) Exporters Certificate
- b) Facturas comerciales con sello "sign on Board"
- c) Guías de embarque con sello "sign on Board"
- d) Evidencias de pago al proveedor
- e) Solicitud de crédito

**Para la mecánica de Crédito:**

- a) Solicitud contrato de Carta de crédito como instrumento de pago con la leyenda "Se solicita financiamiento bajo el programa Short Term Eximbank".

**Requisitos para  
Accesar el programa**

(Casos Eximbank)

- a) El grado de integración americano mínimo deberá ser 51%
- b) El monto mínimo financiable es de U.S.D. 100,000.00

- c) El financiamiento estará sujeto a la aprobación y condiciones que determine Eximbank.

### **Documentación requerida**

#### **Para fuente de fondeo**

##### **Para mecánica Desembolso:**

- a) Instrucciones de pago al proveedor
- b) Relación de las facturas a pagar
- c) Solicitud de crédito

##### **Para la mecánica de reembolso:**

- a) Facturas comerciales
- b) Guías de embarque
- c) Evidencias del pago al proveedor
- d) Solicitud de crédito

##### **Para la mecánica de Carta de Crédito**

- a) Solicitud Contrato de Carta de Crédito como instrumento de pago.

## **2) Largo Plazo**

### **2.1) Crédito Comprador**

Esquema mediante el cual se otorga financiamiento a compradores (importadores) de bienes de capital, refacciones y servicios.

Las instituciones financieras en México establecen líneas de crédito con Bancos Corresponsales del extranjero quienes a su vez cuentan con la garantía de Agencias de Seguro de Crédito a la Exportación, comúnmente conocidas en Inglés como "Export Credit Agencies" (ECA's).

Las ECA's son organismos establecidos por gobiernos del extranjero con el fin de fomentar sus exportaciones; ya que, mediante el pago de una prima, emiten garantías o seguros, en favor de bancos en sus países, para que éstos otorguen financiamiento a tasas preferenciales a bancos de los países importadores; garantizándoles que si estos no cubren sus obligaciones, la agencia les cubrirá un porcentaje del principal e intereses.

Las primas de garantía o seguro, son a cargo del importador y pueden, según sea el caso, ser financiados incluyendo su costo en el valor del bien a importar, o bien, por separado bajo las mismas condiciones que la importación.

<b>PAIS</b>	<b>ORGANISMO</b>
<b>América:</b>	
Estados Unidos	Eximbank
Canadá	Export Development Corp (EDC)
República de Chile	CORFO
<b>Europa:</b>	
Alemania	Hermes
Austria	O.K.B.
Bélgica	O.N.D.
Dinamarca	E.K.R.
Corea	Eximbank Korea
España	CESCE
Finlandia	F.G.B.
Francia	COFACE
Holanda	N.C.M.
Noruega	GIEK
Reino Unido	E.C.G.D.

Suecia	E.K.N.
Suiza	S.E.R.G.
<b>Asia:</b>	
República de China	Eximbank – Taiwán
Corea	Eximbank of Korea
<b>Oceanía:</b>	
Australia	EFIC

**Nota:** En el caso de este tipo de créditos los términos y condiciones dependerán del país de origen de la mercancía.

### **Documentación**

#### **Requerida**

- a) Previa autorización de línea de crédito por el banco de su elección
- b) Documentación adicional dependerá de la fuente de fondeo.

#### **Comisiones**

Determinada por el banco de su elección más las que repercute la fuente de fondeo.

## **2.2) Proyectos de Inversión**

### **Destino**

- Construcción, equipamiento, ampliación, modernización, desconcentración, reubicación o adquisición de instalaciones productivas.
- Desarrollo tecnológico y diseño
- Desarrollos inmobiliarios industriales y de servicios
- Construcción de parques industriales y su infraestructura
- Infraestructura de megaproyectos turísticos o superestructura en unidades de tiempo completo.
- Adquisición de equipo y sistemas de cómputo

Son susceptibles de financiarse inversiones realizadas con una antigüedad de hasta 180 días de la fecha de emisión de factura.

Recursos Bancomext

### **Requisitos**

- Ser exportador directo y/o indirecto
- El proyecto deberá ser viable desde el punto de vista técnico, financiero y de mercado
- Generar las divisas necesarias para constituir la fuente de repago del financiamiento

## **Moneda**

-Dólares americanos para exportadores directos

-Moneda nacional para exportadores indirectos y potenciales

Los exportadores indirectos cuyas facturas de venta se encuentran denominadas en dólares americanos, realicen el cobro de las ventas en moneda nacional al tipo de cambio de la fecha en que reciban el pago correspondiente o bien, que cuenten con el soporte de una cobertura cambiaria, pueden recibir los financiamientos en dólares americanos.

## **Porcentaje de Financiamiento**

-Hasta el 100% de la inversión

## **Plazo**

-Hasta 20 años, incluidos 5 años de gracia, para créditos en dólares americanos.

-Hasta 10 años, incluidos 3 años de gracia, para créditos en moneda nacional.

## **Amortizaciones**

-Mensuales, trimestrales, semestrales o anuales, de acuerdo al calendario de pagos que se determine en función a los flujos de

efectivo del proyecto para créditos otorgados en dólares americanos.

-Mensuales para créditos documentados en moneda nacional.

### **Comisiones**

Por saldos programados no dispuestos: de 0.50% anual indicativa sobre el monto de la disposición no realizada oportunamente, de acuerdo a lo establecido en el calendario de disposiciones autorizado.

### **2.3) Aval**

Es el mecanismo mediante el cual un banco mexicano otorga a su aval a favor de:

-Un importador que recibe financiamiento de un exportador en el extranjero.

-Una institución financiera en el extranjero para que esta a su vez otorgue un financiamiento al comprador (importador) mexicano para la adquisición de bienes de capital y/o servicios.

## **Términos y Condiciones**

- \* **Porcentaje a Avalar:** 85% valor factura
  
- \* **Fuente de Recursos:** Crédito del Proveedor o de alguna Institución Financiera en el extranjero.
  
- \* **Monto, Moneda, Plazo, Título de Crédito y Lugar De Pago:** De acuerdo a lo negociado entre proveedor e importador
  
- \* **Monto mínimo** Determinado por el Banco de su elección
  
- \* **Comisiones** Determinadas por el banco de su elección
  
- \* **Forma de Disposición** Mediante el Aval estampado en letras de cambio o pagarés

**Documentación requerida** Previa autorización de líneas de crédito por el banco de su elección

Documentación adicional dependerá de  
la fuente de fondeo

## **2.4) Forfaiting**

Es la compra a descuento de títulos de crédito por bancos  
corresponsales o inversionistas en el extranjero.

La palabra forfaiting deriva del francés a'forfait que significa  
renunciar al derecho sobre algo. El exportador al realizar el  
forfaiting renuncia a los derechos que sobre el título de  
crédito posee.

El forfaiting se ha desarrollado como una alternativa más  
para financiar operaciones de comercio exterior.

En resumen, el forfaiting es la compra de una deuda  
comercial, que está respaldada con cualquiera de los  
siguientes títulos de crédito.

-Cartas de Crédito con aceptación bancaria

-Pagarés

## -Letras de Cambio

En su mayoría, el mercado de forfetización requiere de la garantía de un banco de primer orden sobre los títulos de crédito. Esta garantía debe ser incondicional, irrevocable y libre de cualquier deducción.

Normalmente esta garantía se ofrece mediante la firma por aval de un banco sobre los títulos de crédito. El aval bancario es la única garantía que el tenedor mantiene sobre el valor de los títulos.

Al momento de comprar los títulos de crédito al exportador, el inversionista forfetizador aplica una tasa de descuento sobre el importe de los documentos, misma que es determinada principalmente en base a los siguientes factores:

- Riesgo soberano del país del comprador
- Calificación de riesgo privado del papel
- Plazo del financiamiento

## **Ventajas**

- a) En el contrato comercial se puede estipular que el pago será mediante una serie de títulos de crédito.
  
- b) El forfetizador puede comprometerse a la compra de los títulos de crédito antes del embarque.
  
- c) El exportador obtiene liquidez al transferir sus cuentas por cobrar al forfetizador.
  
- d) No existe para el importador, el costo de una prima de seguro de crédito, como sucede invariablemente en operaciones de mediano y largo plazo.
  
- e) El exportador elimina el riesgo comercial del importador.
  
- f) La negociación por la venta de los títulos de crédito es ágil.
  
- g) Para el importador resulta una alternativa más de fondeo.
  
- h) No existen restricciones en el grado de integración nacional del equipo a importar.

### 3.3.- MEDIOS DE PAGO INTERNACIONALES

Existen cuatro MEDIOS para hacer frente a los pagos por transacciones de comercio internacional. Cada uno de ellos ofrecen ventajas y desventajas, dependiendo del tipo de relación que exista entre el exportador (vendedor) e importador (comprador). Estos medios de pago son (de mayor a menor nivel de riesgo de pago):

A) CUENTA ABIERTA

B) PAGO ANTICIPADO

C) COBRANZA

D) CARTA DE CRÉDITO (Línea de Crédito o Provisión de Fondos)

A) CUENTA ABIERTA

**Definición** La cuenta abierta es un medio de pago en el que el comprador, en primera instancia, recibe los bienes; la factura y los documentos de embarque le son enviados por separado; posteriormente, efectúa el pago (dentro del período de tiempo pactado). Ambas partes se conocen perfectamente bien, y su récord de transacciones permite que las mismas se basen en el principio de la confianza.

### **Riesgo Importador**

Ninguno. Es el medio más ventajoso para el importador.

### **Riesgo Exportador**

Es el medio más riesgoso para el Exportador. Este medio del pago no es recomendable para aquellas transacciones que se establezcan entre vendedores y compradores que entablan una relación comercial por primera vez o que aún no existe plena confianza entre ellos, pues no hay seguridad para el vendedor de que el comprador cumpla el pago de lo pactado.

### **Forma de Pago**

Puede enviarse el pago por Cheque, Giro Bancario, Transferencia de Fondos o Efectivo

**Reglas que lo rigen** Ninguna.

## B) PAGO ANTICIPADO

**Definición** El pago anticipado es un medio de pago en el cual el importador envía el pago (total o parcial) de los bienes antes de ser embarcados por el Exportador. El importador confía plenamente en la integridad del Exportador, quien tendrá el control absoluto de los bienes y del capital al mismo tiempo.

### **Riesgo Importador**

Es el medio más riesgoso para el Importador. Este medio de pago no es recomendable para aquellas transacciones que se establezcan entre vendedores y compradores que entablan una relación comercial por primera vez o que aún no existe plena confianza entre ellos, pues no hay seguridad para el comprador de que el vendedor cumpla con el envío de los bienes de acuerdo a lo pactado.

### **Riesgo exportador**

Ninguno. Sólo le resta competitividad contra otros Exportadores del mismo producto que negocien utilizar un medio de pago menos riesgoso para el importador.

## **Forma de Pago**

Puede enviarse el pago por Cheque, Giro Bancario, Transferencia de Fondos o Efectivo

## **Reglas que lo rigen**

Ninguna

## **C) COBRANZA DOCUMENTARIA**

### **Definición**

La cobranza documentaria es un medio de pago que utiliza los servicios de bancos para presentar los documentos de embarque al importador. En una transacción, el Exportador solicitará su banco (Banco Cedente) el envío de los documentos de embarque acompañados de un título de crédito (cartas de crédito) a cargo de Importador. El Banco enviará los documentos al Banco Cedido quien los presentará al Importador para su entrega contra el pago de los mismos o la aceptación de título de crédito para pagar en la fecha determinada. El Importador paga o acepta el título de crédito y el Banco le libera los documentos.

## **Tipos de Cobranza**

1. Cobranza Simple. Se utiliza a los bancos para el envío de documentos financieros para su cobranza (cheques, letras de cambio y pagarés)
2. Cobranza Documentaria. Por medio de los bancos se envían documentos comerciales y un título de Crédito para su pago o aceptación de pago en una fecha determinada.

## **Función del Banco**

Es importante notar que el Banco Presentador (Banco del exportador) actúa solamente como agente cobrador atendiendo las instrucciones del Exportador en relación a la presentación y liberación de los documentos/bienes al Importador y en relación también a la obtención del pago o del no-pago del valor de los documentos al Exportador (de ahí el nombre de cobranza documentaria). Los bancos no asumen obligación ni responsabilidad alguna sobre el pago de la cobranza, ni de examinar la situación crediticia del Importador.

Ocasionalmente y a juicio expreso del Exportador, un banco puede ser designado como el consignatario de los bienes para mantener el control de las mercancías. Esta opción no es preferencial para los bancos pues no tienen interés financiero en las cobranzas.

### **Riesgo Importador**

Ninguno

### **Riesgo Exportador**

El Exportador está tomando el riesgo de la situación crediticia del Importador, aún cuando este medio le otorga mayor control a la mercancía que la cuenta abierta y el pago anticipado. Sin embargo, el banco no puede ejercer acción coercitiva sobre el Importador si este se niega a pagar la cobranza. De ser así, el banco avisará al Banco del Exportador y regresará los documentos.

### **Forma de Pago**

Puede enviarse el pago por Cheque, Giro Bancario, Transferencia de Fondos o Efectivo

Reglas Uniformes para Cobranzas de la Cámara Internacional de Comercio 522 (Uniform Rules for Collections 522, ICC).

**Nota** Es importante aclarar, que en ningún momento cuando llegara a ocurrir un caso de incumplimiento por parte del importador o banco del mismo, no existe compromiso alguno por parte del banco del exportador.

## D) CARTA DE CRÉDITO

### **Definición**

La Carta de Crédito, llamada también Crédito Comercial, es un medio de pago garantizado por un banco (Banco Emisor), a solicitud de conformidad con las instrucciones de un cliente (Ordenante) para pagar por su cuenta a un tercero (Beneficiario), o a aceptar y pagar letras de cambio (instrumento/s de giro) librados por el Beneficiario, contra entrega de documentos que amparen el embarque de la mercancía. (Art. 2, Uniform Rules for Collection 500, ICC).

### **Riesgo Importador**

### **Riesgo Importador**

Ninguno. El Importador asegura de que el pago al beneficiario se hará contra entrega de documentos mostrando que la mercancía le ha sido enviada en los términos pactados.

### **Riesgo Exportador**

Ninguno. La Carta de Crédito protege al Exportador contra el riesgo de crédito del Importador ya que las instituciones financieras tienen la responsabilidad de analizar la situación crediticia del Importador Ordenante) y decidir si es sujeto o no de Crédito. El Banco adquiere un compromiso de pago hacia el Exportador al emitir la Carta de Crédito, siempre y cuando los términos y condiciones de la misma sean cumplidos en los documentos de embarque los cuales deben ser presentados antes del vencimiento de la Carta de Crédito.

### **Forma de Pago**

El Importador autorizará al Banco Emisor a debitar su cuenta. El Banco Emisor hará una Transferencia de Fondos al Banco Avisador para que éste a su vez pague al Beneficiario (acreditará alguna cuenta asignada por el Beneficiario o le emitirá un Giro o Cheque de Caja).

## **Reglas que lo rigen**

Reglas y Usos Uniformes Relativos a los Créditos Documentarios  
emitidos por la Cámara Internacional de Comercio, Revisión 1993,  
Núm. 500 (UCP 500, ICC).

## **Partes que Intervienen En una Carta De Crédito**

- a) Ordenante/Comprador/Importador solicita el servicio a su banco
- b) Banco Emisor establece y emite la Carta de Crédito
- c) Banco Pagador/Avisador/Corresponsal avisa la Carta de Crédito  
al Beneficiario
- d) Beneficiario/Vendedor/Exportador recibe la Carta de Crédito y  
verifica las condiciones

## **Tipos de Cartas De Crédito**

- a) Importación
- b) Exportación
- c) Domésticas (Operaciones dentro del territorio nacional)

## Modalidades de las Cartas de Crédito

1. Por su facilidad de cancelación o modificación, las Cartas de Crédito pueden ser (Art.6)
  - a) Revocables
  - b) Irrevocables

El principio base de la Carta de Crédito es el compromiso que adquieren las cuatro partes de que una vez emitida, ninguna de ellas puede revocarla individualmente, a menos que todos acuerden su cancelación. De ahí el nombre de Irrevocable. Por lo tanto, las Cartas de Crédito Revocables, aún cuando existen, son inoperables, pues desvirtúan tal principio, pues puede ser modificado o cancelado por el Banco Emisor sin previo aviso al Beneficiario (Art. 8).

- 2) Por el compromiso adquirido por el Banco Avisador
  - a) **Notificados.** El Banco Emisor se compromete irrevocablemente a pagar al Beneficiario siempre que los documentos requeridos hayan sido presentados al Banco Designado o al Banco Emisor en

estricto orden y de acuerdo con los términos y condiciones del Crédito (art. 9)

b) **Confirmados.** La confirmación de un Crédito Irrevocable por otro banco (Banco Confirmador) mediante autorización o a petición del Banco Emisor, constituye un compromiso en firme por parte del Banco Confirmador, adicional al del Banco Emisor, siempre que los documentos requeridos cumplan con los términos y condiciones de la Carta de Crédito (art. 9b. El Banco Confirmador acepta el riesgo de Crédito del Banco Emisor así como el riesgo país asociado del país extranjero.

3. Por su disponibilidad o forma de pago:

a) **A la vista.** La Carta de Crédito será pagadera al Beneficiario a la vista cuando este presente documentos al Banco Emisor (Notificada) o Confirmador (Confirmada) de acuerdo con los términos y condiciones de la Carta de Crédito. (Art. 9, a,1).

b) **A plazo.** La Carta de Crédito será pagadera al vencimiento de la

fecha establecida del período acordado (Art. 9,a,III,b). Puede ser de dos formas: \*Pago Diferido. La Carta de Crédito será pagadera en las fechas de vencimiento, establecida/s de conformidad con el condicionamiento del Crédito. Aplica para aquellos países que tienen impuesto del timbre.

**Aceptación.** El Banco Emisor aceptará el giro librado por el Beneficiario a cargo del Banco Emisor y pagarlo a su vencimiento. Las aceptaciones pueden ser descontadas por el Exportador y obtener el monto total de la Carta de Crédito antes de su vencimiento.

4. Por la transmisión de Derechos (Art. 48):

**Transferible.** La Carta de Crédito es transferible cuando el Beneficiario (Primer Beneficiario), requiere al Banco autorizado a pagar (Banco Transferente) a poner el Crédito total o parcialmente a la disposición de uno o más beneficiarios (segundo/s Beneficiario/s). Invariablemente, una Carta de Crédito transferible es emitida en favor de un Beneficiario quien no es el productor real de los bienes, sino un intermediario (la persona que ha suscrito un

contrato con el comprador pero que depende de otra persona que puede ser el productor original o el proveedor de los bienes). Bajo esta modalidad de Carta de Crédito, el intermediario puede convenir otorgar parcial o totalmente la Carta de Crédito a un segundo Beneficiario sin descubrir el nombre real del vendedor mediante la sustitución de documentos (facturas).

5. Por la asignación del producto a un tercero (Art. 49).

El Beneficiario podrá ceder total o parcialmente el producto de la Carta de Crédito (monto disponible) sólo a un segundo Beneficiario.

Sin embargo, el primer Beneficiario es responsable único del cumplimiento de los términos de la misma Carta de Crédito.

6. Por la facilidad de volver a disponer del crédito.

**Carta de Crédito Revolvente.** De acuerdo a la práctica bancaria, no sujeta a UCP 500. Una Carta de Crédito revolvente es aquella que es disponible por un monto que permanece constante por un período de tiempo autorizado por el Ordenante, por lo que en

cualquier momento se puede disponer del mismo por el monto total o parcial.

Hay cuatro categorías de revolvencia.

\* **Automática.** La Carta de Crédito será disponible por el monto total en los períodos establecidos (semanal, mensual, bimestral) y por un tiempo definido en la Carta de Crédito, sin previa autorización del Ordenante. Es decir, el monto total de la Carta de Crédito estará disponible cada semana, mes o bimestre, según se acuerde. Puede o no haber límite en el número de disposiciones de la misma, lo cual debe estar bien definido en el Crédito original.

\* **Sujeta a reinstalación.** La Carta de Crédito será disponible por el monto total en los períodos establecidos y por un tiempo definido, previa autorización del Ordenante.

\* **Acumulable.** El monto total o parcial de la Carta de Crédito que no haya sido utilizado en alguno de los períodos establecidos se suma al monto total que puede ser dispuesto en el período siguiente.

\* **No acumulable.** El monto total o parcial de la Carta de Crédito que no haya sido utilizado en alguno de los períodos establecidos, no podrá ser sumado a la disposición del período siguiente:

7. Por la facilidad de cobrar el crédito anticipadamente

Se recomienda que no existan pagos anticipados dentro de la Carta de Crédito ya que en caso de cancelación de la misma, no hay forma de recuperarlos y los bancos no son responsables por ello. Sin embargo, hay dos tipos de cláusulas que pueden contener dicha instrucción:

**Cláusula Roja:** El beneficiario recibirá un pago anticipado contra la presentación de un simple recibo.

**Cláusula Verde:** pago anticipado contra certificado de depósito de la mercancía en un recinto fiscal o almacén de depósito.

Como se podrá observar, en ninguno de los dos casos hay un comprobante oficial por parte del Beneficiario.

### **3.4.- GARANTÍAS Y SEGUROS**

#### **CARTA DE CRÉDITO STAND BY**

Finalmente, cabe mencionar que la Secretaría de Hacienda y Crédito Público y el Banco de México han autorizado la emisión de las Cartas de Crédito Stand By como Garantías.

#### **Definición**

La Carta de Crédito Stand By es una Garantía de pago a un beneficiario por parte de un Banco, en caso de incumplimiento por parte del ordenante del mismo.

#### **Finalidad**

Ofrecer una Garantía de pago a un beneficiario por el incumplimiento en que llegase a incurrir el Ordenante.

#### **Observaciones**

El ordenante de una Carta de Crédito Stand By adquiere un riesgo real al requerírsele el pago de la misma por incumplimiento. Los Bancos no son responsables de investigar si efectivamente hubo tal incumplimiento, así como, a diferencia de las Cartas de Crédito Documentarias, no hay otro tipo de documentos.

## **Mecanica Operativa**

Son garantías emitidas generalmente por un banco (Banco Emisor), por cuenta y orden de un cliente (ordenante), Por las cuales, el Banco se obliga a pagar dentro de un periodo fijo de tiempo, una suma de dinero específica a un tercero (Beneficiario), con la simple presentación de una declaración que confirme el incumplimiento de obligaciones contraídas por el Ordenante hacia el beneficiario.

### **Requisitos**

Por su naturaleza y dado que garantizan el incumplimiento de una obligación las Cartas de Crédito Stan By

- \* Deben ser a la vista.
- \* Pueden ser disponibles en parcialidades o en su totalidad (dependiendo de la obligación que se garantice).
- \* Deben tener una fecha específica de vencimiento que deberá coincidir con la obligación que se garantice.
- \* Puede contener cláusulas de decremento aplicables, conforme se vaya cumpliendo la obligación.
- \* No pueden ser Revolventes
- \* No pueden ser Transferibles

- \* Deben tener una fecha específica de vencimiento que deberá coincidir con la obligación que se garantice.
- \* Puede contener cláusulas de decremento aplicables, conforme se vaya cumpliendo la obligación.
- \* No pueden ser Revolventes
- \* No pueden ser Transferibles
- \* No pueden ser ejercibles contra documentos comerciales
- \* No pueden ser ejercibles contra documentos de transporte
- \* No pueden condicionar el pago del mismo a otro documento adicional a, o diferente de, la declaración confirmando el incumplimiento de la obligación.
- \* No pueden ser disponibles a plazo

### **Reglas que lo Rigen**

Reglas y Usos Uniformes para Créditos Documentarios. Publicación 500, Revisión 1993.

Sin embargo, la aplicación de estas Reglas es limitada, ya que no existen regulaciones específicas sobre el manejo de estos instrumentos, particularmente sobre la documentación requerida para su ejercicio.

## **Necesidades de Asegurar los Créditos a la Exportación**

Uno de los elementos que intervienen para hacer posible una operación comercial, es el otorgar facilidades de pago al comprador de nuestros productos.

Los riesgos que se corren en la exportación son de dos tipos: los atribuibles al comprador (Riesgos Comerciales) y los atribuibles al país del comprador (Riesgos Políticos y Catastróficos).

### **Riesgos Comerciales**

Son los que presenta el comprador en el extranjero por incapacidad de pago para cubrir sus adeudos; técnicamente a esta situación se le conoce como: Insolvencia o Mora Prolongada.

- 7 Para solicitar el seguro de Riesgo Comercial habrá que dirigirse a la Compañía Mexicana de Seguros de Crédito, S.A., conocida como COMESEC, con dirección en Miguel Angel de Quevedo No. 696, Col. Barrio de la Concepción, Delegación Coyoacán, 04000 México, D.F., con teléfono 659-50-71.

Cuando la falta de pago del comprador extranjero es como consecuencia de "Insolvencia", COMESEC indemniza al mes de la fecha de presentado el aviso de siniestro.

El monto de la indemnización por "Insolvencia" o "Mora Prolongada" generalmente es de:

- 85% de la suma asegurada en los créditos de corto plazo
- 75% en las operaciones de mediano y largo plazo.

En caso de recobro, se entrega al exportador el porcentaje que le corresponda del monto recuperado y en caso de que se agoten las acciones de cobro sin recuperación alguna, COMESEC cierra el caso.

### **Riesgos**

Existen dos tipos de riesgos políticos y catastróficos

El Banco Nacional de Comercio Exterior, S.N.C. (Bancomext); es responsable de otorgar la protección a los exportadores sobre estos riesgos; sin embargo COMESEC es la encargada de recibir y atender las solicitudes de garantías de riesgos políticos y catastróficos.

### **Garantía de Pre-embarque**

Protege al exportador de bienes contra la pérdida neta durante el proceso de fabricación a que puede enfrentarse como consecuencia de riesgos de carácter político, catastrófico, o comercial, ocurridos en el país del importador.

Los riesgos que cubre esta Garantía son:

1. Políticos: Por cambios en la legislación en materia de importación, la anulación de los permisos de importación y la imposibilidad de transferir los anticipos.

De igual forma, si en el país del que será deudor de la mercancía se presenta guerra, revolución o situación similar.

2. Comerciales: Insolvencia o Mora prolongada del importador.

3. Catastróficos: Fenómenos naturales de consecuencia catastrófica, tales como inundación, huracán, terremoto, etc., que afecten directamente al importador y sean la causa de la cancelación del contrato.

La COMESEC (Compañía Mexicana de Seguros de Crédito, S.A.) es quien otorga la Garantía de Pre-embarque.

### **Garantía de Post-embarque**

Protege a los exportadores de bienes y servicios contra la falta de pago del importador por riesgos de carácter político y catastrófico, es decir, esta Garantía es útil para aquellos créditos de exportación en que el importador radica en países con cierto grado de riesgo.

diversos países por operaciones a realizar en un período no mayor a un año, ó

\*\*\* **"Específica"**. - Con objeto de amparar una operación generalmente en créditos a plazo mayor a un año, pactada en términos y condiciones internacionales.

## Garantías Contractuales

### Definición

Son garantías emitidas por bancos para garantizar obligaciones generalmente no financieras, que se definen como contractuales, por surgir de un contrato firmado entre el exportador/prestador de bienes y/o servicios y el destinatario de los mismos.

En caso de incumplimiento de las obligaciones, el beneficiario de la Garantía Contractual presentará la "Carta de Incumplimiento" al Banco corresponsal si lo hay, o al Banco Emisor, quien le pagará y solicitará el reembolso de los fondos al banco.

### Propósito

Facilitar a la clientela del banco el poder otorgar las garantías que se le requieren en el extranjero o localmente para:

- Sus operaciones comerciales, o

## **Propósito**

Facilitar a la clientela del banco el poder otorgar las garantías que se le requieren en el extranjero o localmente para:

- Sus operaciones comerciales, o
- Su participación en concursos internacionales

## **Participantes**

Ordenante de la garantía

Beneficiario de la Garantía

Garante

Banco corresponsal (si lo hubiere)

## **Clasificación**

Garantía de Sostenimiento de Oferta

(Tender Bond/Bind Bond)

Estas garantías son requeridas por la entidad que convoca una licitación, para asegurarse de obtener un pago en caso de que el participante del concurso:

- no sostenga su oferta o
- no cumpla con las bases del mismo, en caso de otorgársele el contrato licitado.

Generalmente su monto es de 5 a 10% del valor del contrato.

\* Garantía Buen Uso de Anticipo

(Advanced Payment Bond)

Cuando el contrato otorgado contempla el pago de anticipos para capital de trabajo o por avances de obra, generalmente se le requiere una garantía al contratado que asegure la devolución de dicha cantidad en caso de incumplimiento en su utilización.

El monto de esta garantía es generalmente del 100% o más de la cantidad anticipada.

\* Garantía de Cumplimiento de Contrato

(Performance Bond)

Es una garantía requerida por el otorgante del contrato para asegurarse de recibir un pago en caso de que el vendedor/constructor no cumpla con todos los términos especificados en dicho contrato, por ejemplo:

- plazo de avance
- terminación o entrega
- valor de la obra
- especificaciones técnicas
- calidad de los bienes, etc.

Usualmente se expiden por un monto de entre 10 y 20% del valor del contrato, aunque en ocasiones puede ser hasta del 100%, dependiendo de lo estipulado en el propio contrato.

**\* Garantías de Incumplimiento**

(Retention Bonds)

Estas se utilizan para garantizar el pago de obligaciones no cumplidas por el acreditado al terminar su contrato, como son:

- cuotas sindicales
- impuestos
- cuotas de seguridad social
- salarios, etc.
- Su monto es variable, de acuerdo con los términos del contrato.

**Características**

Estas garantías son requeridas sobre todo en concursos internacionales como requisito para participar en el otorgamiento de contratos de construcción de obras de infraestructura de abastecimiento de mercancías y otros bienes o servicios.

Entre sus principales características se encuentran las siguientes:

- irrevocables
- pagaderas a la vista

- disponibles contra declaración que atestigüe el incumplimiento de acuerdo con el tipo de garantía que representen
- su vencimiento debe cubrir por lo menos el plazo del compromiso que garantiza
- no se deben requerir documentos comerciales (facturas, conocimientos de embarque, etc.)
- normalmente su emisión es autorizada por la Compañía Mexicana de Seguros de Crédito (COMESSEC).

## **CAPITULO IV**

**CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.**

## CAPITULO IV

### CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.

#### 4.1.- CONCLUSIONES

La pequeña y mediana empresa juega un papel importantísimo en el proceso de desarrollo de un país, no sólo por su participación importante en el producto interno bruto (PIB) y el empleo nacional, sino por su rol de agente motivador del crecimiento.

En la presente tesis quedó demostrado que la pequeña y mediana empresa es el motor que arrastra al conjunto de las economías de un país.

En la mayoría de los países desarrollados o en proceso de desarrollo, las pequeñas y medianas empresas generan más de la mitad del PIB, del empleo, de los ingresos a la hacienda pública y todo ello a pesar de que las dificultades financieras de acceso a la tecnología han sembrado escollos su camino.

Sin embargo representan un importante motor de la actividad económica y que la nueva revolución tecnológica, con su poder descentralizador, las convertirá en el centro neurálgico de la era postindustrial.

A nivel mundial tanto países desarrollados (Estados Unidos, Japón, Alemania, Italia, etc.) como países en proceso de desarrollo (Brasil, Argentina, Chile, México, etc.) la pequeña y mediana empresa controla un porcentaje significativo de la actividad económica.

La pequeña y mediana empresa, evaluada a partir de información censal (1998), es parte importante en la estructura económica en todos los países, llegando en muchos casos, a representar más de un tercio del empleo.

la globalización de los mercados ha traído nuevos esquemas en materia de comercio exterior, en nuestro país, el más alto porcentaje de empresas se encuentra ubicado en el manejo de la pequeña y mediana empresa, las cuales en la actualidad enfrentan una gran cantidad de problemas, entre ellos el del financiamiento, situación por la cual el gobierno, por medio de diferentes organismos de fomento, entre los que destaca por su impacto e importancia Nacional Financiera y el banco de comercio exterior. ha diseñado diferentes esquemas de financiamiento para el apoyo de estas empresas.

Bancomext apoya a los sectores de manufactura y servicios, minero-metalurgico, agropecuario y agroindustrial, pesca y turismo, siendo el apoyo a las actividades del ciclo de producción y ventas de exportación de corto y largo

Nacional Financiera y el banco de comercio exterior. ha diseñado diferentes esquemas de financiamiento para el apoyo de estas empresas.

Bancomext apoya a los sectores de manufactura y servicios, minero-metalurgico, agropecuario y agroindustrial, pesca y turismo, siendo el apoyo a las actividades del ciclo de producción y ventas de exportación de corto y largo plazo, la ampliación y modernización y equipamiento a la planta productiva nacional, la consolidación y fortalecimiento financiero de las empresas y las acciones promocionales encaminadas a incrementar y consolidar la presencia de los bienes y servicios mexicanos en los mercados internacionales.

Los créditos que otorga conforme a las características de cada etapa y se pueden conceder en dólares y/o moneda nacional, así como cualquier otra divisa.

Los apoyos son a bienes y servicios no petroleros, al ciclo productivo y a las ventas; se otorgan créditos cuando se producen y/o comercializan bienes y servicios que cuentan con un alto grado de integración nacional o generen un ingreso neto de divisas mínimo de 30% respectivamente, de lo contrario, el apoyo se otorgará únicamente sobre la parte mexicana.

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

Bancomext da garantías de crédito que protegen a empresas mexicanas y a intermediarios financieros de los riesgos en sus actividades de comercio exterior.

Bancomext pide al beneficiario:

- Mantener a disposición de bancomext y del intermediario, en su caso, la documentación comprobatoria del crédito.
- Aplicar recursos al destino especificado en cada producto financiero.
- No exceder los montos máximos de responsabilidad por empresa establecidos en cada producto financiero.
- No duplicar el fondeo de las operaciones en otra fuentes de recursos.

#### **4.2.- RECOMENDACIONES**

Los créditos al comercio exterior mas comunes son los de bancomext, este banco apoya a los pequeños y medianos empresarios mexicanos con diferentes programas que satisfacen las necesidades de financiamiento de todas

las etapas del proceso de exportación, desde la producción, acopio y adquisición de insumos, maquinaria y equipo, hasta la comercialización de los productos o servicios mexicanos en el extranjero y desarrollo de proyectos de inversión para adquirir o ampliar instalaciones productivas.

Estos programas se dividen en seis rubros:

Pre-exportación

Ventas de exportación

Proyectos de inversión

Unidades de equipo

Cartas de crédito

Líneas de crédito - comprador

## PRE- EXPORTACIÓN

Bancomext ofrece crédito a las empresas mexicanas para que cuente con los recursos necesarios para financiar las etapas que constituyen el ciclo productivo:

Acopio y mantenimiento de materia prima; producción acopio y existencias de bienes terminados; importación de insumos; pago de sueldos de la mano de obra directa y la prestación de servicios.

Este tipo de crédito está dirigido a empresas con proyectos viables desde el punto de vista técnico, de mercado, administrativo y financieros, relativos a la

producción bienes y /o servicios no petroleros que directa e indirectamente generen divisas.

El financiamiento que el banco proporciona puede representar hasta el 70% del valor de la factura, pedidos y/o contratos, hasta el 100% del costo de producción dependiendo de las necesidades del cliente.

Bancomext canaliza créditos en dólares estadounidenses moneda nacional, de acuerdo con los requerimientos del cliente, y a plazos de hasta 180 días para los sectores de manufacturas y servicios y hasta de 360 días para los sectores agropecuarios y pesca.

Para que una empresa sea susceptible de recibir un crédito directo por parte de Bancomext, debe entregar una solicitud de crédito que el banco le proporcione, debidamente requisitada y acompañada de la información que en ella se establece para ese tipo de apoyos (de carácter legal) financieros, de mercado, administrativo y técnico principalmente).

Una vez aceptado el otorgamiento del crédito, para disponer de los recursos la empresa debe entregar a BANCOMEXT copia de los documentos siguientes:

El paquete de los bienes y servicios cuya compraventa se realizó durante el último o penúltimo mes anterior a la fecha de disposición del crédito, o bien, los pedidos en firme o contratos de suministros establecidos a favor de la empresa, o Cartas de crédito irrevocables o facturas de compras de los insumos.

## VENTAS DE EXPORTACIÓN

Bancomext también presta recursos financieros a las empresas mexicanas para que éstas, a su vez, otorguen créditos a sus compradores y , de ésta forma, pueda ofrecer a sus clientes productos y servicios en condiciones competitivas.

Este tipo de crédito se otorga a empresas con proyectos viables desde el punto de vista técnico, de mercado, administrativo y financiero que produzcan o comercialicen bienes y/o servicios no petroleros que directa o indirectamente generen divisas, o que tengan potencial de exportación.

Dependiendo de las necesidades del cliente, Bancomext puede financiar hasta 90% del valor de las facturas, pedidos y/o contratos, en el caso de venta a corto plazo, y hasta 85% del valor de la factura o hasta 100 % del contenido nacional del producto, el que sea menor, en el caso de venta de largo plazo.

Bancomext ofrece créditos en dólares estadounidenses o en moneda nacional, de acuerdo con los requerimientos del cliente, a plazos de hasta 180 días o más si se trata de bienes intermedios o de capital que requiera financiamiento a mediano o largo plazo.

Para que una empresa sea susceptible de recibir un crédito directo de Bancomext, debe entregar la solicitud de crédito que Bancomext le proporcione, debidamente requisitada y acompañada de la información que en ella se establece para este tipo de apoyos (de carácter legal, financieros, de mercado, administrativo y técnico, principalmente).

Una vez aceptado el otorgamiento del crédito, para disponer de los recursos se requiere copia del paquete de facturas de los bienes y servicios cuya compra-venta se realizó durante el último o penúltimo mes anterior a la fecha de disposición del crédito.

### PROYECTOS DE INVERSIÓN

El banco financia proyectos de nueva creación o a la ampliación o modernización de empresas ya establecidas con proyectos viables desde el punto de vista técnico, de mercado, administrativo y financiero, que produzcan bienes o servicios no petroleros que directa o indirectamente generen divisas.

Bancomext financia hasta 50% del monto total de la inversión para proyectos de nueva creación y hasta 85% del valor del proyecto, en el caso del

proyecto completo, de ampliaciones y/o modernizaciones de empresas en marcha. Los créditos se otorgan en dólares estadounidenses o en moneda nacional, de acuerdo con los requerimientos del cliente, a plazos que se determinan en función de los flujos de ingresos del proyecto.

Para que una empresa sea susceptible de recibir un crédito directo por parte de Bancomext, debe entregar la solicitud de crédito que Bancomext le proporcione, debidamente requisitada y acompañada de la información que en ella se establece para este tipo de apoyos( de carácter legal, financiero, de mercado, administrativo y técnico, principalmente).

Una vez aceptado el otorgamiento del crédito, para disponer de los recursos la empresa debe entregar a Bancomext copia de los documentos siguientes:

Factura de los bienes o servicios, comprobante de pagos y pedimentos de importación.

Pedidos u órdenes de compras a proveedores extranjeros.

Carta de instrucción de pago, en su caso.

#### UNIDADES DE EQUIPO

Bancomext otorga recursos financieros a las empresas mexicanas para que compren maquinaria o equipo, preferentemente de importación, con el fin de

que cuente con la tecnología de punta que le permita estar en condiciones competitivas para participar en los mercados internacionales. Dichas empresas deben contar con proyectos viables desde el punto de vista técnico, de mercado, administrativo y financiero relativo a la producción de bienes y/o servicios no petroleros que directa o indirectamente generen divisas.

El Banco financia hasta el 85% del valor de la maquinaria o el equipo en dólares estadounidenses, en moneda nacional, o en la moneda del país de origen de la maquinaria o del equipo, de acuerdo con los requerimientos del cliente a plazos de hasta 5 años.

Para que una empresa sea susceptible de recibir un crédito directo de Bancomext, debe entregar la solicitud del crédito que Bancomext le proporcione debidamente requisitada y acompañada de la información que en ella se establece para este tipo de apoyos( de carácter legal, financiero, de mercado, administrativo y técnico, principalmente).

Una vez aceptado el otorgamiento del crédito para disponer de los recursos la empresa debe entregar a Bancomext copia de los documentos siguientes:

Factura de los bienes y servicios y conocimientos de embarque.

Pedidos u órdenes de compra a proveedores extranjeros.

Carta de crédito irrevocable, en su caso.

Carta de instrucción de pago cuando se solicite.

## CARTA DE CRÉDITO

Financiando el comercio internacional, Bancomext ha propiciado la competitividad de compañías mexicanas que directa o indirectamente se encuentra ligados a actividades de comercio exterior y de negocios internacionales.

Al poner a disposición de la comunidades importadoras y exportadoras de nuestro país el servicio de manejo de carta de crédito, mejor conocido como crédito documentario o créditos comerciales, Bancomext pretende que las empresas mexicanas que opten con sus clientes por éste instrumento de pago cuenten con un respaldo técnico y financiero de expertos que les brinde una mayor seguridad en el cumplimiento de las condiciones acordadas en sus operaciones comerciales.

Como instrumento de pago básico en las transacciones internacionales y debido a la importación mundial que actualmente tiene en el intercambio comercial, las cartas de crédito están reguladas por el documento conocido como Reglas y Uso Uniforme Relativos a los Créditos Documentarios, editados

por la Cámara de Comercio Internacional, versión actual, lo que permite unificar los criterios y proveer certezas en cuanto a su interpretación, para establecer las bases que permitan llevar a un buen fin dichas operaciones.

### LÍNEAS DE CRÉDITO A COMPRADOR

Las líneas de Crédito Comprador de Bancomext permiten impulsar el desarrollo del sector exportador de México y mejorar la competitividad de los productos y servicios mexicanos en el extranjero.

Una línea de Crédito Comprador es el apoyo financiero que se le da a los importadores de bienes y/o servicios mexicanos, a través de una institución financiera en el país del importador, acreditada por Bancomext.

## BIBLIOGRAFÍA

DICKSON J. Franklin. "El éxito en la administración de la pequeña y mediana empresa". Editorial Diana. México 1995.

DUNNIG H. Jhon. "La empresa multinacional". Editorial FONDO DE CULTURA ECONOMICA; México. 1995

GITMAN J. Lawrence. "Fundamentos de administración financiera" Editorial PRENTICE HALL. México 1995

HAYMAN Timothy. "Inversión en la globalización". Editorial Itam. México 1998.

HERRERA Carlos. "Fuentes de Financiamiento". Editorial Sicco; México 1998

HUNT, WILLIAMS, DONALDSON. "Financiación básica de los negocios. Editorial UTEHA México. 1995

KREPS H. Clifton J.R. WATCH F. Richard. "Administración financiera de los negocios." Editorial BANCA Y COMERCIO. México. 1998

LEON CURIEL Alfonso. PEREDA RODRIGUEZ Hector. "Planeación y gestión del crédito bancario" Editorial TRILLAS. México 1998

PEREZ MURILLO Jose C.P. "Legislación de banca y finanzas" . Editorial PAC  
CP. JOSE D. PEREZ MURILLO

Mc CONKEY D. Dale. "planeación de la utilidades" Editorial Técnica S.A.  
México 1995.

SOLIS Leopoldo. "La realidad económica mexicana." Editorial SIGLO 21  
México 1995

STALLINGS Barbara. "Banquero para el tercer mundo" .  
Editorial CONSEJO NACIONAL PARA LA CULTURA Y LAS ARTES.  
México 1996

TELLEZ ULLOA. "Jurisprudencia sobre títulos y operaciones de crédito."  
Editorial CARMEN. México 1995.

"La economía mexicana " . Banco de México. México 1998.

"Informe anual" . Editorial Banco de México. México 1998.

"Servicios Financieros al Comercio Exterior" . Bancomext. México 1998.

" Fuentes de Financiamiento" Biblioteca de la pequeña y mediana empresa..  
Nacional Financiera. México 1995.

REVISTAS:

MUNDO EJECUTIVO

No. 233 SEPTIEMBRE DE 1997

" EL PRIMER EMBARQUE"

NO. 236 DICIEMBRE DE 1998

NUBARRONES SOBRE LATINOAMÉRICA

No. 237 ENERO DE 1999

GLOBALIZACION LA ECONOMÍA A FIN DEL MILENIO

No. 232 JUNIO DE 1998

EL FINANCIAMIENTO EN LOS TIEMPOS DE  
LA CARTERA VENCIDA

No. 230 JUNIO

AL DÍA EN INSTITUCIONES FINANCIERAS

No. 228 ABRIL DE 1998

EXPORTACIONES: DIVERSIFICACIÓN ES EL RETO

No. 221 SEPTIEMBRE DE 1997

MOTOR DE LA EXPORTACIÓN

No. 234 OCTUBRE DE 1998

UN AÑO PARA OLVIDAR

ADMINÍSTRATE HOY

No. 57 ENERO DE 1999

CRISIS: OPORTUNIDAD PARA LAS EXPORTACIONES

No. 53 SEPTIEMBRE DE 1998

LA PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA COMO  
MEDIO DE DESARROLLO

No. 47 MARZO DE 1998

ETAPAS DEL DESARROLLO GLOBAL

No. 52 AGOSTO DE 1998

LAS EMPRESAS DEL COMERCIO EXTERIOR

No. 55 NOVIEMBRE DE 1998

CONCEPTO DE COMPETITIVIDAD EN EL  
COMERCIO INTERNACIONAL

No. 40 AGOSTO DE 1997

LA CUENCA DEL PACIFICO Y MEXICO

No. 42 OCTUBRE DE 1997

APOYOS A LA MICRO, PEQUEÑA Y  
MEDIANA EMPRESA

No. 41 SEPTIEMBRE DE 1997

EL ABC DEL EXPORTADOR