

30 P 902

14
2Ej.



UNIVERSIDAD PANAMERICANA

ESCUELA DE ADMINISTRACION

Con estudios incorporados a la Universidad
Nacional Autónoma de México

ALTERNATIVAS DE FINANCIAMIENTO
PARA LA PEQUEÑA INDUSTRIA
MEXICANA

T R A B A J O

QUE COMO RESULTADO DEL SEMINARIO
DE INVESTIGACION PRESENTA COMO TESIS:

MARIO ENRIQUE HERNANDEZ SALMERON

PARA OPTAR POR EL TITULO DE
LICENCIADO EN ADMINISTRACION

Revisor: Lic. Luis Bonner de la Mora

México, D. F., Agosto 1994

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN



Universidad Nacional
Autónoma de México



UNAM – Dirección General de Bibliotecas Tesis Digitales Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS © PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

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

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

A MIS PADRES,

A MIS HERMANOS HECTOR Y LAURA,

A MI AMIGA DORIS,

POR EL APOYO Y LA CONFIANZA QUE ME HAN BRINDADO A LO
LARGO DE MI VIDA.

INDICE

<u>INTRODUCCION</u>	1
---------------------------	---

CAPITULO I

I.1-Definición de Empresa	1
I.2-Clasificación de la Empresa.....	1
I.3-Definición de Micro y Pequeña Empresa.....	3
I.4-División de la Empresa de acuerdo a sus actividades.....	4
I.5-Clasificación de la Pequeña Industria.....	4
I.6-Definición de Pequeña Industria.....	4
I.7-División de la Industria por Rama de Actividad.....	5
I.8-Importancia de la Pequeña Industria.....	6
I.9-Probleática de la Pequeña Industria.....	8

CAPITULO II

II.1-Situación de la economía mexicana en 1993...	12
II.2-Estrategia de Modernización del País.....	24
II.3-Programa para la Modernización y Desarrollo de la Industria Micro, Pequeña y Mediana (1991-1994).....	27
II.4-El financiamiento como una parte del programa.....	29

CAPITULO III

ALTERNATIVAS DE FINANCIAMIENTO

III.1-PROGRAMA PARA LA MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA (PROMYP).....	31
III.1.1-OBJETIVO.....	31
III.1.2-SUJETOS DE CREDITO.....	31
III.1.3-INTERMEDIARIOS FINANCIEROS.....	32
III.1.4-MODALIDADES DE APOYO.....	32
III.1.5-PLAZOS Y MONTOS MAXIMOS POR TIPO DE CREDITO.....	33
III.1.6-TASA DE INTERES.....	33
III.2-SISTEMA DE TARJETA EMPRESARIAL.....	34
III.2.1-OBJETIVO.....	34
III.2.2-SUJETOS DEL CREDITO.....	35
III.2.3-INTERMEDIARIOS FINANCIEROS.....	35
III.2.4-CARACTERISTICAS PRINCIPALES DE LA TARJETA EMPRESARIAL.....	36
III.2.5-MODALIDADES DE APOYO.....	37
III.2.6-VENTAJAS PARA LA MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA QUE UTILICE EL SISTEMA CREDITICIO DE TARJETA EMPRESARIAL.....	37
III.2.7-CONDICIONES PARA LA EMISION DE LA TARJETA EMPRESARIAL.....	38
III.2.8-FORMAS DE USO DE LA TARJETA EMPRESARIAL.....	39
III.3-PROGRAMA ESPECIAL DE IMPULSO FINANCIERO A LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA (IMPULSO).....	40

III.3.1-GARANTIAS.....	40
III.3.1.1-GENERALIZACION DEL SISTEMA DE GARANTIA CON FIANZA.....	40
III.3.1.2-SISTEMA AUTOMATICO DE GARANTIAS MASIVAS.....	41
III.3.2-REESTRUCTURACION FINANCIERA.....	41
III.3.2.1-CONVERSION DEL CREDITO QUIROGRAFARIO AL CREDITO DE FOMENTO.....	41
III.3.2.2-REESTRUCTURACION DE PASIVOS.....	42
III.3.2.3-FINANCIAMIENTO A LARGO PLAZO PARA APORTACIONES ACCIONARIAS QUE FORTALEZCAN LA CAPITALIZACION DE LAS EMPRESAS.....	43
III.3.2.4-FINANCIAMIENTO A TRABAJADORES Y EMPLEADOS DE EMPRESAS INDUSTRIALES PARA APORTACIONES DE CAPITAL EN LAS EMPRESAS DONDE TRABAJAN CON BASE EN UN EJERCICIO DE OPCIONES.....	43
III.3.3-UTILIZACION DEL MERCADO DE VALORES PARA EL FINANCIAMIENTO A LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA.....	44
III.3.3.1-CREDITO BURSATIL.....	44
III.3.3.2-MERCADO INTERMEDIO DE VALORES.....	44
III.3.4-ESTIMULO A LA ASOCIACION ENTRE EMPRESAS MEXICANAS O CON EMPRESAS EXTRANJERAS PARA LA GENERACION DE ALIANZAS ESTRATEGICAS.....	44
III.3.4.1-APORTACIONES DE CAPITAL A EMPRESAS INTEGRADORAS.....	44
III.3.4.2-APOYO A COINVERSIONES CON EMPRESAS EXTRANJERAS.....	45

III.3.5-OTRAS MEDIDAS DE APOYO.....	45
III.3.5.1-INFRAESTRUCTURA ADECUADA PARA LA ATENCION DE LA MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS.....	45
III.3.5.2-PLAZOS DE GRACIA.....	46
III.3.5.3-DESCUENTOS A INTERMEDIARIOS.....	46
III.3.5.4-TASAS EN DOLARES.....	46
III.4-UNIONES DE CREDITO.....	55
III.4.1-FUNCION DE LAS UNIONES DE CREDITO.....	56
III.4.2-ACTIVIDADES DE LAS UNIONES DE CREDITO...56	
III.4.3-DESTINO DE LOS CREDITOS.....	57
III.5-EMPRESA INTEGRADORA.....	58
III.5.1-OBJETIVO.....	58
III.5.2-CARACTERISTICAS.....	59
III.5.3-OBJETO SOCIAL.....	60
III.6-SOCIEDADES DE INVERSION EN CAPITAL DE RIESGO (SINCAS).....	64
III.6.1-OBJETIVO.....	64
III.6.2-CARACTERISTICAS.....	64
III.7-SUBCONTRATACION DE PROCESOS Y PRODUCTOS INDUSTRIALES.....	66
III.7.1-QUE ES LA SUBCONTRATACION.....	67
III.7.2-CENTRO COORDINADOR DE LA RED MEXICANA DE BOLSAS DE SUBCONTRATACION.....	68
III.7.2.1-OBJETIVO.....	68
III.7.2.2-FUNCIONES.....	68
III.7.2.3-INTEGRANTES.....	69
III.7.3-BOLSAS DE SUBCONTRATACION.....	70
III.7.3.1-FORMA DE OPERACION.....	70

III.7.3.2-PARTICIPANTES.....	71
III.7.3.3-ACTIVIDADES ECONOMICAS DONDE SON VIABLES.....	72
III.7.4-BENEFICIOS PARA EL SUBCONTRATISTA.....	72
III.7.5-APOYOS FINANCIEROS.....	73
III.8-ARRENDAMIENTO FINANCIERO.....	75
III.8.1-DEFINICION.....	75
III.8.2-CLASIFICACION Y TIPOS DE ARRENDAMIENTO FINANCIERO.....	76
III.8.2.1-CLASIFICACION.....	76
III.8.2.2-TIPOS DE ARRENDAMIENTOS.....	80
III.8.2.2.1-ARRENDAMIENTO FINANCIERO.....	80
III.8.2.2.2-ARRENDAMIENTO PURO.....	81
III.8.2.2.3-ARRENDAMIENTO OPERATIVO.....	82
III.8.2.2.4-LEASING INTERNACIONAL.....	82
III.8.3-MODALIDADES DE ARRENDAMIENTO FINANCIERO.....	83
III.8.3.1-CONTRATO DE ARRENDAMIENTO MAESTRO.....	83
III.8.3.2-CONTRATO DE COMPRA-VENTA Y ARRENDAMIENTO POSTERIOR (SALE AND LEASING BACK).....	84
III.8.3.3-RENTING.....	85
III.8.3.4-PLAN DE ARRENDAMIENTO DE DISTRIBUIDORES DE EQUIPO (PLAN DE VENEDORES, VENDOR PROGRAM)..	86
III.8.3.4.1-PROGRAMA FORMAL.....	86
III.8.3.4.2-PROGRAMA INFORMAL.....	87
III.8.3.5-OTORGAMIENTO DE UN CREDITO PUENTE Y ARRENDAMIENTO FINANCIERO POSTERIOR.....	88
III.8.4-VENTAJAS DEL ARRENDAMIENTO FINANCIERO...88	

III.9-FACTORAJE.....	90
III.9.1-DEFINICION.....	90
III.9.2-OBJETIVO.....	90
III.9.3-CARACTERISTICAS.....	90
III.9.4-TECNICAS DEL FACTORAJE EMPLEADAS EN MEXICO.....	91
III.9.4.1-FACTORAJE CON RECURSO.....	91
III.9.4.2-FACTORAJE SIN RECURSO.....	92
III.9.5-VENTAJAS Y DESVENTAJAS DEL FACTORAJE.....	93
III.9.5.1-VENTAJAS.....	93
III.9.5.2-DESVENTAJAS.....	94
III.9.6-CONCLUSION.....	95
III.10-OBLIGACIONES.....	96
III.10.1-DEFINICION.....	96
III.10.2-TIPOS DE OBLIGACIONES.....	96
III.10.2.1-OBLIGACIONES HIPOTECARIAS.....	96
III.10.2.2-OBLIGACIONES QUIROGRAFARIAS.....	96
III.10.2.3-OBLIGACIONES CONVERTIBLES.....	97
III.10.3-OBJETIVO.....	97
III.10.4-CARACTERISTICAS.....	97
III.11-EMISION DE ACCIONES.....	99
III.11.1-DEFINICION.....	99
III.11.2-CARACTERISTICAS DE LAS ACCIONES.....	99
III.11.3-ENFOQUE DE LAS EMPRESAS ACCIONARIAS.....	100
III.11.4-TIPOS DE ACCIONES.....	101
III.11.4.1-ACCIONES COMUNES.....	101
III.11.4.2-ACCIONES PREFERENTES.....	101

CAPITULO IV

CRITERIOS DE SELECCION DEL FINANCIAMIENTO

IV.1-DEFINICION DE FINANCIAMIENTO.....	102
IV.2-NECESIDADES DE FINANCIAMIENTO.....	102
IV.3-FORMAS DE FINANCIAMIENTO.....	103
IV.3.1-FINANCIAMIENTO A TRAVES DE PASIVOS.....	103
IV.3.2-FINANCIAMIENTO A TRAVES DE CAPITAL.....	103
IV.3.3-NOTA ACLARATORIA.....	104
IV.4-FINANCIAMIENTOS DEL SECTOR PRIVADO Y DEL SECTOR PUBLICO.....	105
IV.5-SELECCION DE LAS ALTERNATIVAS DE FINANCIAMIENTO.....	106
IV.5.1-PROGRAMA PARA LA MICRO Y PEQUENA EMPRESA (PROMYP).....	106
IV.5.2-SISTEMA DE TARJETA EMPRESARIAL.....	107
IV.5.3-PROGRAMA ESPECIAL DE IMPULSO FINANCIERO A LA MICRO, PEQUENA Y MEDIANA EMPRESA (IMPULSO).....	108
IV.5.4-ARRENDAMIENTO FINANCIERO.....	108
IV.5.5-FACTORAJE.....	109
IV.5.6-OBLIGACIONES.....	110
IV.5.7-PROVEEDORES.....	110
IV.5.8-PRESTAMO BANCARIO.....	111
IV.5.9-EMISION DE ACCIONES.....	112
<u>CONCLUSIONES</u>	113
<u>BIBLIOGRAFIA</u>	117

INTRODUCCION

El propósito principal de esta tesis es explicar en detalle las alternativas de financiamiento a las que tiene acceso la pequeña industria mexicana, con el objeto de tomar la mejor decisión y, de esta manera, obtener el financiamiento más conveniente. Está dirigida a la pequeña industria.

La tesis incluye la división de la industria en México y también un análisis detallado de las características de cada una de las alternativas de financiamiento.

En concreto, la tesis está dividida en cuatro capítulos. En el primero se analiza la clasificación y división de las empresas, de ahí se desprende el segmento de la industria y se concluye en la pequeña industria. Una vez que se determinó este segmento, se habla de la importancia que tiene para México y de la problemática que esta atravesando en estos momentos.

En el segundo capítulo se revisa con cierto detalle el funcionamiento de la economía mexicana en los últimos años concluyendo en el año de 1993, teniendo así una visión del sexenio que está por terminar, y saber que en el Plan Nacional de Desarrollo se contempla un programa impulsor para el segmento investigado.

En el tercer capítulo se explican en forma detallada cada una de las alternativas que se piensan son de financiamiento para el pequeño industrial mexicano.

La decisión de incluir en este capítulo tres algunas alternativas que no son de financiamiento, se debe a que representan un camino para llegar a ellas, por lo que son una fuente de consulta para el pequeño industrial mexicano.

Una vez analizado el capítulo tres se proyecta en el capítulo cuatro cuales sí son las alternativas de financiamiento y la selección que se debe de tener de cada una de ellas de acuerdo a las necesidades de financiamiento que se tengan en ese momento, explicando también cuales son estas necesidades que pueden surgir.

Al final de la tesis se incluyen las conclusiones y la bibliografía.

La investigación de esta tesis se debió a que ante la apertura económica que está sufriendo México, se debe ser más competitivo en todos los sectores. Por lo que no se debe permitir que se rezaguen las industrias mexicanas en relación a las norteamericanas principalmente; siendo así México debe impulsar a sus micros y pequeñas industrias para que estas en un futuro sean medianas y grandes y puedan competir al mismo nivel que las extranjeras.

Por lo tanto, para lograrlo, se debe de impulsar a la micro y pequeña industria, y la mejor manera es financiándola, teniendo así, México el control de sus propias industrias y de su propia expansión; por todo esto la tesis busca dar a conocer de una forma más accesible las alternativas de financiamiento a las que pueda recurrir el pequeño industrial mexicano.

CAPITULO I

I.1-Definición de Empresa

I.2-Clasificación de la Empresa

I.3-Definición de Micro y Pequeña Empresa

I.4-División de la Empresa de acuerdo a sus actividades

I.5-Clasificación de la Pequeña Industria

I.6-Definición de Pequeña Industria

I.7-División de la Industria por Rama de Actividad

I.8-Importancia de la Pequeña Industria

I.9-Problemática de la Pequeña Industria

I.1 DEFINICION DE EMPRESA:

Punto de vista administrativo:

La empresa es una unidad económico-social en la que el capital, el trabajo y la dirección se coordinan para lograr una producción socialmente útil, de acuerdo con las exigencias del bien común de la misma empresa y de la sociedad¹.

Punto de vista legal:

Artículo 16, Ley Federal del Trabajo:

Empresa es la unidad económica de producción o distribución de bienes y servicios y por establecimiento la unidad técnica que como sucursal, agencia u otra forma semejante, sea parte integrante y contribuya a la realización de los fines de la empresa².

I.2 CLASIFICACION DE LA EMPRESA:

En México la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (SECOFI), estableció una clasificación tomando en consideración dos indicadores:

1. El número de trabajadores
2. El monto anual de ventas netas

Las empresas deberán cumplir simultáneamente con los dos requisitos para clasificarse en un determinado estrato.

¹Humanismo Trascendental y Desarrollo, Isaac Guzmán Valdivia, Editorial Limusa, 1981, Página 94.

²Ley Federal del Trabajo, Editorial Porrúa, México, 1991.

En el caso de empresas de nueva creación, la estimación del valor de las ventas anuales tendrá que ser congruente con la capacidad de producción instalada, así como el número de trabajadores.

Dicha clasificación quedará de la siguiente manera:

<u>TAMANO</u> <u>DE LA</u> <u>EMPRESA</u>	<u>PERSONAL OCUPADO</u>	<u>VENTAS NETAS</u> <u>ANUALES REALES O</u> <u>ESTIMADAS</u>
Micro	De 1 a 15	No rebasen el equivalente a 110 salarios mínimos de la zona Metropolitana, elevados al año.
Pequeña	De 16 a 100	No rebasen el equivalente a 1115 salarios mínimos de la Zona Metropolitana, elevados al año.

Mediana	De 101 a 250	No rebase el equivalente a 2010 salarios mínimos de la zona Metropolitana, elevados al año.
---------	--------------	--

Esta clasificación es determinante para las empresas, ya que las empresas clasificadas como Microindustria e Industria Pequeña tienen preferencia para el otorgamiento de los apoyos contenidos en el Programa para la Modernización y Desarrollo de la Industria Micro, Pequeña y Mediana, independientemente de la actividad industrial que realicen. Los apoyos brindados son financieros, de capacitación y asistencia técnica³.

I.3 DEFINICION DE MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA

Las micro y pequeñas empresas se definen como formas específicas de organización económica en actividades industriales, comerciales y de servicios, que combinan capital, trabajo y medios productivos para obtener un bien o servicio que se destinan a satisfacer diversidad de necesidades en un sector de actividad determinado y en un mercado de consumidores⁴.

³Programa para la Modernización y Desarrollo de la Industria Micro, Pequeña y Mediana 1991- 1994, Editorial Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, 1993, Páginas 9-10.

⁴El Mercado de Valores, Revista Quincenal de Nacional Financiera, Número 6, 15 de Marzo de 1993, Página 16.

I.4 DIVISION DE LA EMPRESA DE ACUERDO A SUS ACTIVIDADES:

Las empresas de acuerdo a las actividades que realizan se pueden dividir en tres grandes estratos³:

- 1- Industriales
- 2- Comerciales
- 3- Servicios

I.5 CLASIFICACION DE LA PEQUENA INDUSTRIA

INDUSTRIA PEQUENA- Las empresas manufactureras que ocupen directamente entre 16 y 100 trabajadores y el monto de sus ventas netas anuales reales o estimadas no supere el equivalente a 1115 salarios mínimos de la zona Metropolitana, elevados al año⁶.

I.6 DEFINICION DE PEQUENA INDUSTRIA

La pequeña industria es una organización que fabrica y distribuye bienes y servicios para satisfacer una necesidad de la comunidad y obtener un beneficio financiero. Son unidades económicas que fomentan el desarrollo de los países, al crear empleos, elevar el ingreso familiar y aprovechar los recursos del país.

³Programa para la Micro y Pequeña Empresa (PROMYP), Editorial Nacional Financiera, Sujetos de Crédito, Página 5.

⁶Programa para la Modernización y Desarrollo de la Industria Micro, Pequeña y Mediana 1991-1994, Editorial Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, 1993, Página 9.
Folleto: Ventanilla única de gestión para la Industria Pequeña y Mediana.

I.7 DIVISION DE LA INDUSTRIA POR RAMA DE ACTIVIDAD

El encargado de dividir a la Industria por rama de actividad es el Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática (INEGI). La división de la Industria es para fines estadísticos y se encuentra distribuida de la siguiente manera:

1. Fabricación de alimentos
2. Elaboración de bebidas
3. Fabricación de productos de tabaco
4. Industria textil
5. Fabricación de prendas de vestir
6. Fabricación de calzado e industria del cuero
7. Industria y producción de madera y corcho
8. Fabricación y reparación de muebles no metálicos
9. Industria del papel
10. Industria editorial de impresión y conexas
11. Industria química
12. Refinación del petróleo y derivados del carbón
13. Producción y productos de hule y plástico
14. Fabricación de productos de minerales no metálicos
15. Industria metálica básica
16. Fabricación de productos metálicos
17. Fabricación, ensamblado y reparación de maquinaria, equipo y partes no eléctricos
18. Fabricación y ensamblado de maquinaria, equipo, aparatos y accesorios eléctricos

19. Construcción, reconstrucción y ensamblado de equipo de transporte

20. Otras industrias manufactureras.⁷

I.8 IMPORTANCIA DE LA PEQUEÑA INDUSTRIA

En México las Empresas micros, pequeñas y medianas constituyen la gran mayoría de los establecimientos industriales del país, y son, por tanto, importantes generadoras de empleo.

TOTAL DE LA INDUSTRIA

SEGMENTO DE LA INDUSTRIA	NUMERO DE ESTABLECI- MIENTOS	%	PERSONAL OCUPADO	%
Micro	101,113	79.78	414,597	12.47
Pequeña	19,848	15.66	738,475	22.21
Mediana	3,398	2.68	526,695	15.84
Micro, Pequeña y Mediana	124,359	98.13	1,679,767	50.52

⁷Resumen total por Sector Económico, Dirección General de Industria Mediana, Pequeña y de Desarrollo Regional, con información de IMSS, Febrero 1993.

Grande	2,374	1.87	1,645,501	49.48
TOTAL:	126,733	100.00	3,325,268	100.00

(Fuente: Dirección General de Industria Mediana, Pequeña y de Desarrollo Regional, con información del IMSS, Febrero 1993)

Actualmente las industrias micro, pequeña y mediana representan el 98.13% del total de los establecimientos productivos, absorben más del 50% del personal ocupado en el sector y aportan el 43% del producto manufacturero (10% del Producto Interno Bruto nacional)⁸. Así, la industria micro, pequeña y mediana está configurada por aproximadamente 125 mil establecimientos que ocupan casi un millón 700 mil trabajadores; de los cuales 19,488 establecimientos y 738,475 trabajadores pertenecen al segmento de la pequeña industria.

Por lo anterior, este subsector empresarial debe ser un segmento prioritario para el desarrollo del país, como de hecho lo es en otros países.

Ya que se ha reconocido que este tipo de establecimientos desempeña un importante papel en la modernización del aparato productivo nacional.

Estas empresas también tienen un potencial de crecimiento extraordinario.

⁸El Mercado de Valores, Revista Mensual de Nacional Financiera, Número 15, Septiembre 1993, Página 26.

Por ejemplo, Nacional Financiera estima que no obstante la crisis de los ochenta y la reestructuración económica que se ha dado, debido a la apertura comercial y a la desregulación de los sectores comerciales e industriales, la producción de estas empresas ha crecido a más del 4.0% anual, lo cual excede el crecimiento económico general del país⁹.

Se encuentran localizadas en todo el país; el 60% del total se ubican en el Distrito Federal y en los estados de Jalisco, México, Nuevo León, Guanajuato y Baja California, respondiendo al patrón de concentración regional y poblacional del país¹⁰.

1.9 PROBLEMÁTICA DE LA PEQUEÑA INDUSTRIA

La problemática que enfrenta la pequeña industria se basa principalmente en las siguientes causas:

a) La administración es el área que presenta mayores problemas dentro de la micro y pequeña empresa, esto es atribuible a una falta de sistema administrativo ó a que el que existe no es eficiente.

⁹La tasa del Producto Interno Bruto en 1993 se diagnostica en 2.3%. Fuente: El Mercado de Valores, Revista Mensual de Nacional Financiera, Número 15, Septiembre 1993, Página 47.

¹⁰Programa para la Modernización y Desarrollo de la Industria Micro, Pequeña y Mediana 1991- 1994, Editorial Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, Enero 1993. Página 11.

Los problemas administrativos pueden deberse así a¹¹:

- Un sistema administrativo inexistente: Esto se debe a la propensión del empresario al trabajo individual y a su poco interés por las actividades en común. O también a un reducido número de empleados, por lo que solo uno tiene que llevar toda la carga organizacional.
- Un sistema administrativo ineficiente: Ya que se tiende a la improvisación, por no tener un sistema administrativo bien definido; que es carente de manuales o procedimientos administrativos que le permitan llevar una secuencia de las actividades o ante una situación determinada como poder resolverla.
- A un manejo ineficiente de los recursos, debido en ocasiones a la escasa cultura tecnológica, a una carencia de control o al débil poder de negociación de la empresa en el entorno financiero y económico¹².

b) El financiamiento no es accesible para las pequeñas industrias debido a que tales empresas casi siempre son de tipo familiar¹³, y si bien la mayoría ya están constituidas como sociedades mercantiles, todavía

¹¹Ineficiencias Administrativas- Lustre de Microempresas: IPE, Periódico El Financiero, Miércoles 8 de Septiembre de 1993, Sección Economía, Página 22.

¹²El Mercado de Valores, Revista Quincenal de Nacional Financiera, Número 6, 15 de Marzo de 1993, Página 17.

¹³Prospecto de la Oferta Privada de Acciones, Grupo Financiero Capital, S.A. De C.V., Junio 1993, Página 23.

subsisten en ellas prácticas financieras que las convierten en un segmento difícil de atender con las estructuras y criterios actuales de las instituciones financieras actuales.

Por la forma en que están organizadas las instituciones financieras del país propicia que, salvo en el caso de los clientes muy grandes, todos reciban un trato masivo e impersonal destinado a satisfacer las necesidades elementales de sus transacciones, tanto para personas físicas, como para personas morales micros, pequeñas y medianas que acuden a las sucursales.

Los altos costos transaccionales, el elevado riesgo percibido, el esfuerzo adicional necesario para atender simultáneamente a un gran número de empresas, ha propiciado el desinterés de muchas instituciones financieras por proporcionar servicios a el segmento de la pequeña empresa. Además las pequeñas empresas son típicamente atendidas por gerentes que no cuentan con los sistemas, políticas de evaluación adecuadas, capacitación o interés para asistir a este grupo de clientes en forma preferencial, y éstos reciben, y perciben que reciben, un servicio con poco valor agregado en su contacto con la fuerza de ventas de una buena parte del sistema financiero tradicional. Como consecuencia, no obtienen orientación respecto de las alternativas de financiamiento a su alcance; sus operaciones se demoran, las decisiones no son oportunas, y el acceso al crédito es costoso y difícil de obtener.

Así los retos que enfrentan las empresas pequeñas que acuden al sistema financiero tradicional no se limitan sólo al problema de tener acceso, sino también se refieren a la calidad, al diseño y a la oportunidad de respuesta de los sistemas de entrega de los servicios de que se dispone.

Actualmente, en México, el 98.13% de las industrias son micro, pequeñas y medianas y sólo reciben el 15% del financiamiento total disponible en el país, lo que deja un vacío muy importante que tradicionalmente ha sido desatendido¹⁴.

c) La política fiscal se considera como causa de problemas para la micro y pequeña empresa, debido a la falta de cultura, propiciando así altos índices en la problemática con el fisco. Otro punto son las elevadas tasas de impuestos que se manejan en el territorio nacional.

d) En cuanto se refiere a la producción, se tienen en ocasiones problemas debido a la carencia de tecnología de punta, ya que cuentan con sistemas de producción primitivos por tener maquinaria y equipo obsoleto¹⁵.

¹⁴Prospecto de la Oferta Privada de Acciones, Grupo Financiero Capital, S.A. De C.V., Junio 1993, Páginas 23-24.

¹⁵Programa para la Modernización y Desarrollo de la Industria Micro, Pequeña y Mediana 1991-1994, Editorial Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, Enero 1993, Página 12.

CAPITULO II

II.1-Situación de la economía mexicana en 1993

II.2-Estrategia de Modernización del País

II.3-Programa para la Modernización y Desarrollo de
la Industria Micro, Pequeña y Mediana (1991- 1994)

II.4-El financiamiento como una parte del programa

II.1 SITUACION DE LA ECONOMIA MEXICANA EN 1993

México está surgiendo de un profundo cambio estructural y su economía se encuentra inmersa en un círculo virtuoso de crecimiento sostenido y aumento de los niveles de vida de su joven población.

La estrategia económica se ha orientado a reducir la inflación y a alcanzar un crecimiento económico sostenido, que propicie aumentos permanentes en el empleo productivo y en el bienestar de la población. Se ha logrado abatir la inflación, que constituía una de las más graves preocupaciones.

El producto interno bruto alcanzó una tasa de crecimiento promedio de aproximadamente 3.5 por ciento anual entre 1982 y 1992. Cifras preliminares indican que en 1992, el crecimiento de la economía fue alrededor del 2.8%, cifra inferior a la pronosticada a principios del año.

El menor aumento se explica, en parte, por el entorno internacional que el país ha enfrentado. Las principales economías desarrolladas atraviesan por un periodo de desaceleración económica y en algunos casos de franca recesión.

En efecto, la economía mexicana se ha desenvuelto en un contexto internacional caracterizado por un bajo nivel de economías desarrolladas y genera condiciones de incertidumbre en los principales mercados.

La economía mundial ha padecido condiciones recesivas prolongadas. En 1992 el crecimiento económico mundial fue de tan sólo 1.1 por ciento, que contrastó con el pronóstico realizado el año anterior por las instituciones financieras de Bretton Woods, de alcanzar una expansión económica de 2.7 por ciento. Así los pronósticos de crecimiento económico y comercio mundial, según esos organismos financieros, muestran una tendencia descendente.

La mayoría de las economías desarrolladas enfrentan una desaceleración en sus productos:

- Gran Bretaña presenta por segundo año consecutivo un crecimiento negativo de su producto interno bruto.
- Alemania pasó del equilibrio fiscal en 1988 a un déficit anual de alrededor del 3.6 por ciento de su producto nacional, como consecuencia de los gastos asociados a la reunificación del país.
- Francia padece las consecuencias directas de un entorno recesivo, puesto que su tasa de desempleo abierto supera 10 por ciento de la fuerza de trabajo en 1992.
- Italia se encuentra también inmersa en la recesión.
- España, después de un periodo de crecimiento, enfrenta condiciones similares, que se manifiestan en desempleo, déficit fiscal y comercial crecientes.

- La entrada de los países de Europa del Este a los mercados y el gasto de la reunificación alemana, provocaron un exceso de demanda de recursos financieros, que contribuyó a un aumento de las tasas de interés reales en Europa.

- Estados Unidos, por su parte, sufre por cuarto año consecutivo los efectos de una baja dinámica económica, ésta se caracteriza por:

- Un mayor desempleo y un aumento en el déficit fiscal, que se ubica en alrededor del 5 por ciento del PIB en 1992.
- Una caída en los ingresos públicos y mayores presiones de gasto como consecuencia del desempleo.
- Se observan también caídas en el consumo y la inversión privada, como resultado de la disminución del ingreso permanente esperado.

- Japón por su parte presenta signos de mayor solidez, con un crecimiento del producto de alrededor de 2 por ciento.

De esta manera los desequilibrios económicos y financieros de los países industrializados están afectando a nuestro país en la medida en que el menor crecimiento de esas economías se traduce en pérdida de dinamismo en el crecimiento de la demanda de exportaciones mexicanas y sobre los términos de intercambio con el exterior.

El crecimiento de nuestra economía si bien se ha desacelerado continuará siendo mayor al del resto del mundo. Para los países industrializados nuestra tasa de crecimiento es considerada como de franca expansión.

El menor crecimiento se origina, asimismo, por el proceso de reconversión del aparato productivo nacional, que ha logrado la modernización de algunos sectores y empresas cuya capacidad instalada se ha ampliado, en tanto que persisten otros más rezagados que afrontan dificultades de crecimiento y de competitividad. Las empresas que han llevado a cabo la modernización de sus procesos productivos han logrado mayor dinamismo, mejores posiciones de mercado, son exportadoras eficientes, pagan mejores salarios y obtienen más utilidades, en la medida en que continúe este proceso y se materialicen los proyectos de inversión, se logrará un mayor crecimiento de la oferta.

Sin embargo, se tiene proyectado que en los próximos cinco años, la tasa de crecimiento de la economía mexicana crecerá a tasas del 4 ó 5%.

Conviene resaltar que pese a la desaceleración internacional y la reconversión de los diversos sectores, la tasa de crecimiento del producto interno es superior a la de la población por cuarto año consecutivo.

La estrategia económica de México se fundamenta en una política congruente, cuyos resultados se han traducido en mayor certidumbre de los inversionistas. La estrategia se ha llevado a cabo en dos vertientes complementarias:

- La estabilidad económica y
- El cambio estructural

La política de estabilización se basa en un programa integral que incluye por una parte, la coherencia de las políticas fiscal, monetaria y cambiaria; y por la otra, la concertación de voluntades e intereses dentro del pacto entre los distintos sectores.

La disciplina en las finanzas públicas ha sido pieza fundamental de la estrategia, el balance del sector público pasó de un déficit financiero de 12.5 por ciento del PIB en 1988 a un superávit financiero de 3.4% en 1992. Han contribuido a este resultado, la disminución de la deuda externa e interna y la reducción de las tasas de interés. El sector público, dejó de ser demandante de recursos y se transformó en un ahorrador neto.

La renegociación de la deuda externa de México revirtió la transferencia de ahorro nacional al exterior, que se efectuó desde la crisis de 1982 hasta fines de los ochenta. Ello permitió no sólo contar con los recursos necesarios para financiar internamente el crecimiento económico, sino también restaurar las condiciones de certidumbre del país en los mercados internacionales de capital.

La renegociación de la deuda externa, la disciplina presupuestal y la amortización de deuda con los recursos provenientes de la desincorporación de empresas del sector público y bancos comerciales, permitió reducir significativamente el endeudamiento del país.

La deuda total neta consolidada con el Banco de México pasó de 62.4 por ciento del PIB en 1988 a 28.4 por ciento en junio de 1992.

Los avances en el proceso de saneamiento financiero del sector público han permitido armonizar la disciplina presupuestal y la estabilidad con una mayor atención a las necesidades prioritarias de la población, mediante una reorientación selectiva del gasto público. En 1992 los recursos presupuestales canalizados al desarrollo social (educación, salud, desarrollo urbano y solidaridad) representan 49 por ciento del gasto programable, mientras que en 1988 este porcentaje era de 32 por ciento, esta acción, orientada a combatir la extrema pobreza, abate problemas de índole social y asegura un clima de tranquilidad.

Con el propósito de incrementar el nivel de recursos disponibles de los trabajadores al momento de su retiro, a través de una prestación de seguridad social, fue aprobada en febrero de 1992 una iniciativa de ley que reformó, adicionó y derogó diversas disposiciones relativas a la ley del seguro social, impuesto sobre la renta e infonavit.

Con la finalidad de elevar el ahorro de amplios sectores de la población mediante la creación del fondo de pensiones denominado sistema de ahorro para el retiro (SAR).

Bajo este sistema se incorporaron a la Banca alrededor de 10 millones de cuentas nuevas, y se abrió la posibilidad de ofrecerles los servicios bancarios a los cuales no tenían acceso con anterioridad.

Los recursos que se recaudan a través del SAR son destinados a la atención de necesidades prioritarias del trabajador, como vivienda y asistencia técnica.

	RECAUDACION SAR (A DIC. 92 EN MILES DE NUEVOS PESOS)	CUENTAS SAR (A NOV. 92 EN UNIDADES)
SISTEMA	5,393,485.00	9,980,399.00

BANCARIO

La política macroeconómica y la estrategia de modernización han sido las principales razones que explican las entradas de capital privado al país en los últimos dos años y medio. Los resultados del sector externo son un reflejo del ajuste estructural de la inversión extranjera y de la atracción de capitales de otros países. El aumento de la inversión se ha visto reflejado en un superávit global de la balanza de pagos y en la existencia de un déficit de cuenta corriente cuya importancia se atomiza:

- En primer término, con el flujo de capitales extranjeros que atraídos por las posibilidades reales de crecimiento del país y la oportunidad de obtener elevados rendimientos han venido aumentando considerablemente.

- Y segundo, porque la entrada en vigor del tratado de libre comercio permitirá un aumento considerable de las exportaciones y de la inversión extranjera directa, con el consecuente ingreso de divisas al país.

A partir de 1994, con la vigencia del tratado de libre comercio, México tendrá acceso a nuevas tecnologías y podrá adoptar patrones más eficientes de producción. El aparato productivo estará en mejor posición para aprovechar economías de escala y a partir de ellas ser más competitivo en los mercados mundiales.

De este modo el país podrá enfrentar en mejores condiciones la competencia que se libra en el campo internacional para atraer capitales y tecnología, así como para abrir nuevos mercados a la exportación.

Adicionalmente, el tratado promoverá la profundización y ampliación de los niveles existentes con otras regiones y países y contribuirán de este modo, a la diversificación de las relaciones económicas de México en el mundo.

INVERSION EXTRANJERA EN CETES EN CIRCULACION

DICIEMBRE 1991	13.16%
DICIEMBRE 1992	26.44%
ENERO 22 1993	34.94%
FEBRERO 4 1993	57.08%

La política de estabilidad económica se complementa con una planeación del desarrollo basada en la reforma del estado y en la modernización del país. El cambio estructural ha contribuido en forma especial a apoyar la estrategia de largo plazo, poniendo énfasis en la eficiencia, en la productividad, en la equidad y en la justicia social. Al actualizar nuestras estructuras, la modernización ha dado respuesta efectiva a los requerimientos del mundo de nuestros días.

El cambio estructural abarca aspectos fundamentales de la economía nacional. La apertura económica impulsa la productividad, fomenta la actividad de la industria exportadora, contribuye a mejorar el abasto interno y permite establecer precios internos apegados a los niveles internacionales. En 1992 se avanzó en la consolidación de la apertura comercial al haber concluido de gobierno a gobierno, las negociaciones del tratado de libre comercio entre México, Estados Unidos y Canadá.

La desregulación económica, como instrumento que estimula la competencia, ha permitido mejorar la calidad de los productos, hacer más eficiente su distribución y promover nuevas inversiones.

En cuanto al avance de la desregulación en este periodo, resaltan las acciones encaminadas a dotar de mayor eficiencia a servicios de vivienda, energía eléctrica, puertos, carreteras concesionadas y suministro de agua.

La reforma fiscal ha fortalecido los ingresos públicos, fomentando el crecimiento y propiciado la redistribución de la carga fiscal en favor de los estratos de menores ingresos. Las menores tasas impositivas y la simplificación promueven la inversión productiva y establecen un esquema más competitivo a nivel internacional. Mediante una mejor administración tributaria se ha ampliado la base gravable y el número de contribuyentes, lo cual fomenta la equidad fiscal y aumenta la recaudación del sector público.

La desincorporación de empresas paraestatales, directamente vinculada con la reforma del estado, permitió liberar los recursos inmovilizados, y destinarlos al desempeño de las funciones eminentemente sociales del estado. El gobierno mexicano inicio, en 1985, un programa de privatización, el cual consistió en la venta de empresas paraestatales. Y en 1992, se concluyó prácticamente la primera fase que incluyó 1200 compañías, quedando alrededor de 30 empresas susceptibles de venderse en este año. Con la venta de dos canales televisivos de cobertura nacional y la privatización del sistema portuario, se dará inicio a la segunda fase.

Con esta política, entre otros efectos, se fomenta la modernización de las empresas, se aumenta la inversión, se incrementa la competitividad, se mejora el servicio, se fortalece el ahorro público y el uso más eficiente de los recursos.

En este contexto, es conveniente señalar la liberación del sector financiero, cuyo objetivo es el recuperar y acrecentar la captación del ahorro nacional, así como canalizarlo con eficiencia y oportunidad hacia el sistema productivo. Para ello, desde 1988 se introdujeron reformas encaminadas a disminuir la regulación excesiva, mejorar la supervisión del sistema en su conjunto, fomentar la capitalización de los intermediarios, el aprovechamiento de las economías de escala y promover una mejor cobertura de mercados y mayor competencia entre intermediarios.

En 1992, concluyó la desincorporación bancaria en su etapa sustantiva, ello permitió utilizar recursos inmovilizados en el capital de las instituciones de crédito y destinarlos a reducir la deuda interna.

La reforma jurídica del campo, principio básico de una reforma social, hizo posible la asociación de productores y la aportación de capitales. La existencia de tribunales agrarios y el respeto a los derechos de propiedad confieren a la tenencia de la tierra mayor certidumbre para promover la inversión, la productividad y mejorar el nivel de vida del campesino.

La modernización de la educación básica se propone elevar la calidad de la enseñanza y vincular al educando con su entorno social y cultural. La premisa sustantiva de esta reforma es que un pueblo mejor educado aumenta su ingreso. Partes importantes de este cambio son la revalorización de la función magisterial, la reformulación de los contenidos y materiales del sistema educativo.

El cambio estructural se ha manifestado también en un aumento en la rentabilidad esperada del capital en un amplio número de actividades, y ha abierto nuevas posibilidades de inversión.

La situación económica de México es en la actualidad, resultado de la estrategia general puesta en práctica en los últimos años.

En congruencia con ésta, la política económica se propuso para 1992 continuar reduciendo la inflación con la finalidad de acercarla a las tasas vigentes de nuestros principales socios comerciales.

Se propuso también mejorar el nivel de vida de la población, con énfasis en la educación, el desarrollo y el cuidado del medio ambiente.¹

¹Prospecto de Emisión de Eurobonos, Banca Cremi S.A., Febrero de 1993.

II.2 ESTRATEGIA DE MODERNIZACION DEL PAIS

La estrategia general mencionada anteriormente se denominó Estrategia de Modernización del país la cual persigue realizar los cambios estructurales que requieren los sistemas político, económico, social, jurídico y administrativo, para adecuarlos a la estructura social.

La estrategia se concretó:

- En el Plan Nacional de Desarrollo²

Este tiene como objetivos:

- Defender la soberanía nacional,
- ampliar la vida democrática,
- lograr la recuperación económica con estabilidad de precios
- y mejorar el nivel de vida de los mexicanos.

Las metas consisten:

- en crecer a una tasa del PIB real, entre el 2.9% y 3.0% de 1989 a 1991; y del 5.3% y 6% de 1992 a 1994.
- abatimiento de la inflación a una tasa semejante a la que se da en los países con los que se comercia.

²Plan Nacional de Desarrollo 1989- 1994, Diario Oficial de la Federación, 31 de Mayo de 1989.

La estrategia contempla tres líneas:

- la de estabilización de la economía,
- la de ampliación de recursos para la inversión productiva,
- y la de modernización económica.

La filosofía política se fundamenta:

- en la modernización del país,
- eliminar el estancamiento en el campo,
- resolver los cuellos de botella en la infraestructura,
- hacer competitivos los sectores productivos
- y promover la investigación y el desarrollo tecnológico.

y en los programas sectoriales específicamente:

- En el Programa Nacional de Modernización Industrial y del Comercio Exterior³

Este tiene como objetivos:

- Fortalecer el sector exportador con altos niveles de competitividad,
- lograr un desarrollo industrial más equilibrado,

³Programa Nacional de Modernización Industrial y del Comercio Exterior 1990-1994, Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, Septiembre de 1991.

- propiciar la utilización regional de los recursos productivos,
- defender los intereses comerciales de México en el exterior,
- crear empleos productivos
- e incrementar el bienestar de los mexicanos.

El programa está fundamentado en cinco ejes:

- la internacionalización de la economía,
- el desarrollo tecnológico y el incremento de la productividad,
- la promoción de una cultura de calidad total,
- la desregulación de la economía y
- el fortalecimiento del sector exportador y del mercado interno.

- En el Programa Nacional de Financiamiento del desarrollo⁴

Este programa tiene como objetivos:

- fortalecer el ahorro público, privado y del exterior,
- modernizar el sistema financiero y

⁴Programa Nacional de Financiamiento del Desarrollo 1990-1994, Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, Septiembre de 1991.

-canalizar los recursos a la inversión productiva.

La estrategia comprende:

- los programas de ahorro e inversión pública,
- el de modernización financiera
- y el de ahorro externo.

- En el Programa para la Modernización y Desarrollo de la Industria Micro, Pequeña y Mediana³

Su objetivo es modernizar a la micro, pequeña y mediana industria, para lo cual la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (SECOFI) concentró compromisos con todas las entidades que participan en su consecución.

II.3 PROGRAMA PARA LA MODERNIZACION Y DESARROLLO DE LA INDUSTRIA MICRO, PEQUERA Y MEDIANA (1991- 1994)

En este programa se centra principalmente la atención, debido a que incumbe a el sujeto de estudio del trabajo de investigación, la pequeña industria.

³Programa para la Modernización y Desarrollo de la Industria Micro, Pequeña y Mediana 1991-1994, Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, 15 de Enero de 1993.

Este programa tiene el propósito de contribuir a superar los problemas operativos y de mercado, y favorecer la instalación, operación y crecimiento de las empresas micro, pequeña y mediana.

La ejecución del programa se sustenta en la coordinación entre los tres niveles de gobierno y de concertación con los sectores social y privado, cuya participación es fundamental; ya que entre todos podrán adoptar y aclimatar los instrumentos a las necesidades vigentes.

El programa define los estratos de la industria y tiene como propósito general: el fomento de la Industria Micro, Pequeña y Mediana.

Como objetivos:

-Fortalecer su crecimiento, mediante cambios cualitativos en las formas de comprar, producir y comercializar, a efecto de consolidar su presencia en el mercado interno e incrementar su concurrencia en los mercados de exportación.

-Elevar su nivel tecnológico y de calidad.

-Profundizar las medidas de desregulación, descentralización y simplificación administrativa.

-Fomentar su establecimiento en todo el territorio, coadyuvar el desarrollo regional, apoyar la desconcentración y la preservación del medio ambiente.

- Promover la creación de empleos productivos y permanentes.
- Propiciar la inversión en el sector social para fomentar las actividades manufactureras.

Una vez establecidos los objetivos se establece el marco para ordenar y sistematizar el fomento a estas empresas, de acuerdo a la estrategia de orientar a mejorar las escalas de producción mediante la organización interempresarial; lograr el acceso a la tecnología y facilitar su inserción en el mercado internacional. Así el financiamiento en este programa cobra suma importancia, ya que es la fuente de crecimiento para dichas empresas.

II.4 EL FINANCIAMIENTO COMO UNA PARTE DEL PROGRAMA

El crédito representa un instrumento de primer orden en el fomento a la industria micro, pequeña y mediana.

El apoyo financiero permitirá el desarrollo tecnológico, y con ello promoverá a las industrias de menor escala hacia mayores niveles de eficiencia y productividad. Este apoyo será preferentemente a las industria micro y pequeñas, independientemente de la actividad manufacturera que realicen; este será por conducto de la Banca de Desarrollo y de las Sociedades de Crédito.

En particular, Nacional Financiera S.N.C., impulsará la consolidación y el desarrollo de los organismos auxiliares del crédito y de las entidades de fomento públicas y privadas; asimismo alentará la utilización de otras figuras de apoyo crediticio.

Así la Industria Micro, Pequeña y Mediana cuenta con una amplia aportación de financiamientos por parte tanto del sector público como del sector privado.

CAPITULO III

III.-ALTERNATIVAS DE FINANCIAMIENTO

III.1-PROGRAMA PARA LA MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA (PROMYP)

III.1.1-OBJETIVO

III.1.2-SUJETOS DE CREDITO

III.1.3-INTERMEDIARIOS FINANCIEROS

III.1.4-MODALIDADES DE APOYO

III.1.5-PLAZOS Y MONTOS MAXIMOS POR TIPO DE CREDITO

III.1.6-TASA DE INTERES

III.2-SISTEMA DE TARJETA EMPRESARIAL

III.2.1-OBJETIVO

III.2.2-SUJETOS DEL CREDITO

III.2.3-INTERMEDIARIOS FINANCIEROS

III.2.4-CARACTERISTICAS PRINCIPALES DE LA TARJETA EMPRESARIAL

III.2.5-MODALIDADES DE APOYO

III.2.6-VENTAJAS PARA LA MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA QUE UTILICE EL SISTEMA CREDITICIO DE TARJETA EMPRESARIAL

III.2.7-CONDICIONES PARA LA EMISION DE LA TARJETA EMPRESARIAL

III.2.8-FORMAS DE USO DE LA TARJETA EMPRESARIAL

III.3-PROGRAMA ESPECIAL DE IMPULSO FINANCIERO A LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA (IMPULSO)

III.3.1-GARANTIAS

III.3.1.1-GENERALIZACION DEL SISTEMA DE GARANTIA CON FIANZA

III.3.1.2-SISTEMA AUTOMATICO DE GARANTIAS MASIVAS

III.3.2-REESTRUCTURACION FINANCIERA

III.3.2.1-CONVERSION DEL CREDITO QUIROGRAFARIO AL CREDITO DE FOMENTO

III.3.2.2-REESTRUCTURACION DE PASIVOS

III.3.2.3-FINANCIAMIENTO A LARGO PLAZO PARA APORTACIONES ACCIONARIAS QUE FORTALEZCAN LA CAPITALIZACION DE LAS EMPRESAS

III.3.2.4-FINANCIAMIENTO A TRABAJADORES Y EMPLEADOS DE EMPRESAS INDUSTRIALES PARA APORTACIONES DE CAPITAL EN LAS EMPRESAS DONDE TRABAJAN CON BASE EN UN EJERCICIO DE OPCIONES

III.3.3-UTILIZACION DEL MERCADO DE VALORES PARA EL FINANCIAMIENTO A LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA

III.3.3.1-CREDITO BURSATIL

III.3.3.2-MERCADO INTERMEDIO DE VALORES

III.3.4-ESTIMULO A LA ASOCIACION ENTRE EMPRESAS MEXICANAS O CON EMPRESAS EXTRANJERAS PARA LA GENERACION DE ALIANZAS ESTRATEGICAS

III.3.4.1-APORTACIONES DE CAPITAL A EMPRESAS INTEGRADORAS

III.3.4.2-APOYO A COINVERSIONES CON EMPRESAS EXTRANJERAS

III.3.5-OTRAS MEDIDAS DE APOYO

III.3.5.1-INFRAESTRUCTURA ADECUADA PARA LA ATENCION
DE LA MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS

III.3.5.2-PLAZOS DE GRACIA

III.3.5.3-DESCUENTOS A INTERMEDIARIOS

III.3.5.4-TASAS EN DOLARES

III.4-UNIONES DE CREDITO

III.4.1-FUNCION DE LAS UNIONES DE CREDITO

III.4.2-ACTIVIDADES DE LAS UNIONES DE CREDITO

III.4.3-DESTINO DE LOS CREDITOS

III.5-EMPRESA INTEGRADORA

III.5.1-OBJETIVO

III.5.2-CARACTERISTICAS

III.5.3-OBJETO SOCIAL

III.6-SOCIEDADES DE INVERSION EN CAPITAL DE RIESGO
(SINCAS)

III.6.1-OBJETIVO

III.6.2-CARACTERISTICAS

III.7-SUBCONTRATACION DE PROCESOS Y PRODUCTOS
INDUSTRIALES

III.7.1-QUE ES LA SUBCONTRATACION

III.7.2-CENTRO COORDINADOR DE LA RED MEXICANA DE
BOLSAS DE SUBCONTRATACION

III.7.2.1-OBJETIVO

III.7.2.2-FUNCIONES

III.7.2.3-INTEGRANTES

III.7.3-BOLSAS DE SUBCONTRATACION

III.7.3.1-FORMA DE OPERACION

III.7.3.2-PARTICIPANTES

III.7.3.3-ACTIVIDADES ECONOMICAS DONDE SON VIABLES

III.7.4-BENEFICIOS PARA EL SUBCONTRATISTA

III.7.5-APOYOS FINANCIEROS

III.8-ARRENDAMIENTO FINANCIERO

III.8.1-DEFINICION

III.8.2-CLASIFICACION Y TIPOS DE ARRENDAMIENTO
FINANCIERO

III.8.2.1-CLASIFICACION

III.8.2.2-TIPOS DE ARRENDAMIENTOS

III.8.2.2.1-ARRENDAMIENTO FINANCIERO

III.8.2.2.2-ARRENDAMIENTO PURO

III.8.2.2.3-ARRENDAMIENTO OPERATIVO

III.8.2.2.4-LEASING INTERNACIONAL

III.8.3-MODALIDADES DE ARRENDAMIENTO FINANCIERO

III.8.3.1-CONTRATO DE ARRENDAMIENTO MAESTRO

III.8.3.2-CONTRATO DE COMPRA-VENTA Y ARRENDAMIENTO
POSTERIOR (SALE AND LEASING BACK)

III.8.3.3-RENTING

III.8.3.4-PLAN DE ARRENDAMIENTO DE DISTRIBUIDORES DE
EQUIPO (PLAN DE VENDEDORES, VENDOR PROGRAM)

III.8.3.4.1-PROGRAMA FORMAL

III.8.3.4.2-PROGRAMA INFORMAL

III.8.3.5-OTORGAMIENTO DE UN CREDITO PUENTE Y
ARRENDAMIENTO FINANCIERO POSTERIOR

III.8.4-VENTAJAS DEL ARRENDAMIENTO FINANCIERO

III.9-FACTORAJE

III.9.1-DEFINICION

III.9.2-OBJETIVO

III.9.3-CARACTERISTICAS

III.9.4-TECNICAS DEL FACTORAJE EMPLEADAS EN MEXICO.

III.9.4.1-FACTORAJE CON RECURSO

III.9.4.2-FACTORAJE SIN RECURSO

III.9.5-VENTAJAS Y DESVENTAJAS DEL FACTORAJE

III.9.5.1-VENTAJAS

III.9.5.2-DESVENTAJAS

III.9.6-CONCLUSION

III.10-OBLIGACIONES

III.10.1-DEFINICION

III.10.2-TIPOS DE OBLIGACIONES

III.10.2.1-OBLIGACIONES HIPOTECARIAS

III.10.2.2-OBLIGACIONES QUIROGRAFARIAS

III.10.2.3-OBLIGACIONES CONVERTIBLES

III.10.3-OBJETIVO

III.10.4-CARACTERISTICAS

III.11-EMISION DE ACCIONES

III.11.1-DEFINICION

III.11.2-CARACTERISTICAS DE LAS ACCIONES

III.11.3-ENFOQUE DE LAS EMPRESAS ACCIONARIAS

III.11.4-TIPOS DE ACCIONES

III.11.4.1-ACCIONES COMUNES

III.11.4.2-ACCIONES PREFERENTES

III ALTERNATIVAS DE FINANCIAMIENTO

El financiamiento representa un instrumento de primer orden en el fomento a la industria micro, pequeña y mediana, aunque es obvio que no siempre es la principal solución a los problemas de las empresas.

III.1 PROGRAMA PARA LA MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA (PROMYPE)

III.1.1 OBJETIVO:

Promover y proporcionar financiamiento a la micro y pequeña empresa, a fin de procurar su sano desarrollo sobre la base de mejorar su productividad, eficiencia e incremento de la competitividad, de la oferta de las empresas industriales, comerciales y de servicios del país, que pertenecen a estos estratos.

III.1.2 SUJETOS DE CREDITO:

Nacional Financiera apoya con recursos de este programa y a través de los intermediarios financieros a las personas legalmente constituidas como físicas o morales que desempeñen actividades:

- Industriales
- Comerciales
- De Servicios

III.1.3 INTERMEDIARIOS FINANCIEROS:

- Uniones de Crédito
- Bancos
- Entidades de Fomento
- Arrendadoras Financieras
- Empresas de Factoraje

III.1.4 MODALIDADES DE APOYO

Nacional Financiera S.N.C. através de este programa puede apoyar a las micro y pequeñas empresas en:

1- Capital de Trabajo

- Adquisición de materia prima o productos terminados para su comercialización.
- Pago de salarios y sueldos.
- Otros gastos propios del giro.

2- Refaccionario

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

3- Crédito para la reestructuración de pasivos

- Reestructura el plazo de pagos de la deuda.

III.1.5 PLAZOS Y MONTOS MAXIMOS POR TIPO DE CREDITO:

Tipo de Crédito:	Plazo / Gracia	
	(años / meses)	

Capital de Trabajo	3	6
Maquinaria- Equipo	10	18
Instalaciones Físicas	12	36
Pasivos	7	18

Monto Máximo por Empresa (miles N\$):

- Micro 700
- Pequeña 7000

En Factoraje, el máximo son: 6000

Los montos y plazos son máximos. Las condiciones definitivas dependen del intermediario y capacidad de pago de la empresa.

Nacional Financiera otorga el 100% de participación en el financiamiento proyecto.

III.1.6 TASA DE INTERES:

Estrato de Empresa:	Tasa al Usuario Final:
---------------------	------------------------

Micro	C.P.P + 6
-------	-----------

Pequeña	C.P.P + 6
---------	-----------

C.P.P.= Costo Porcentual Promedio (Publicado mensualmente por Banco de México).¹

¹Centro Nafin para el Desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa, Ciudad de México, Isabel la Católica No. 51, entre Venustiano Carranza y República de Uruguay, Colonia Centro. Programa para la Micro y Pequeña Empresa, PROMYP.

III.2 SISTEMA DE TARJETA EMPRESARIAL

III.2.1 OBJETIVO:

Nacional Financiera ha instrumentado con los intermediarios financieros, un sistema de tarjeta de crédito empresarial para financiar, en forma simplificada, el capital de trabajo y la adquisición de activos fijos de la micro y pequeña empresa mediante el descuento crediticio.

El objeto de la tarjeta es brindar a la micro y pequeña empresa un mecanismo que les facilite el acceso inmediato a los recursos financieros de fomento de NAFIN, que les asegure la oportunidad del crédito necesario para reforzar y agilizar sus operaciones.

El sistema está orientado a dar a los micro y pequeños empresarios acceso inmediato y revolvente al crédito, brindándoles la posibilidad de adquisición oportuna de materias primas y productos propios de su giro, adquisición de maquinaria y equipo, así como disposición de efectivo para coadyuvar a solucionar sus problemas de liquidez.

La tarjeta empresarial asegura la masividad, automaticidad y oportunidad en el otorgamiento crediticio.

Ade más la tarjeta contribuye a eliminar los riesgos del manejo de efectivo, simplifica los requerimientos de información de las empresas y les da revolvencia de recursos, evitando la suscripción de repetidos contratos. Por último, el micro y pequeño empresario obtiene un ahorro en tiempo en los trámites para el financiamiento y la posibilidad de manejar más eficientemente sus inventarios.

III.2.2 SUJETOS DEL CREDITO:

Micro y Pequeña Empresa, que desempeñen actividades industriales, comerciales o de servicios.

III.2.3 INTERMEDIARIOS FINANCIEROS:

Para el Intermediario Financiero significa la posibilidad de capturar un mayor número de clientes; realizar negocios colaterales y ampliar los servicios a sus cuentahabientes; agilizar la operación crediticia; disminuir costos operativos e incorporar a la micro y pequeña empresa a los mecanismos de la banca electrónica.

Los Bancos que operan en el Distrito Federal el sistema de Tarjeta Empresarial son:

- Banca Serfín
- Bancomer
- Banca Crami

- Multibanco Comermerx
- Banco del Atlántico
- Banco Internacional
- Banca Promax
- Banco Mexicano

III.2.4 CARACTERISTICAS PRINCIPALES DE LA TARJETA EMPRESARIAL:

Está diseñada conjuntamente por NAFIN y los Intermediarios Financieros, con lo que el cuentahabiente se identifica para recibir el financiamiento con recursos de Nacional Financiera.

Dispone de un registro numérico de identificación que permite el control estadístico, la supervisión y el seguimiento de los financiamientos con este instrumento. Así mismo esta número se relaciona con el de la cuenta de cheques de la empresa acreditada, en la cual se hará el depósito de los recursos dispuestos.

NAFIN entrega los recursos al Intermediario Financiero el día hábil siguiente de haber recibido el certificado global de operaciones mediante la tarjeta.

Es aplicable la tasa de interés desde que el Intermediario abona los recursos en la cuenta de cheques del usuario.

La tasa de interés para el usuario de la tarjeta es del C.P.P. más 6 puntos.

Los intereses al acreditado se calcularán sobre saldos insolutos.

III.2.5 MODALIDADES DE APOYO:

En el empleo de este sistema, los usuarios se obligarán contractualmente con los Intermediarios a utilizar los recursos única y exclusivamente para el financiamiento de su capital de trabajo y adquisición de maquinaria y equipo.

No pagan comisiones el Intermediario, ni el proveedor, ni el usuario.

III.2.6 VENTAJAS PARA LA MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA QUE UTILICE EL SISTEMA CREDITICIO DE TARJETA EMPRESARIAL:

-Oportunidad del crédito por la disponibilidad inmediata de los recursos.

-Ahorro en tiempo en los trámites para la obtención de financiamientos.

-Revolencia del crédito sin suscripción de nuevos documentos.

-Obtención de financiamientos inmediatos a un costo similar al que obtienen las empresas grandes.

-Disminución de riesgos en el manejo y en la transportación de dinero.

-Simplificación en la información y documentación que deben proporcionar.

-Facilita la utilización y el control del capital de trabajo.

-Seguro de vida gratuito por 100 mil nuevos pesos.

III.2.7 CONDICIONES PARA LA EMISION DE LA TARJETA EMPRESARIAL:

El monto máximo de la línea de crédito que los Intermediarios Financieros pueden otorgar a las empresas es de hasta 1,200,000.00 nuevos pesos.

Dentro del límite de crédito, las empresas pueden obtener los recursos y pagar las disposiciones conforme lo requiera su operación. Esto propicia el adecuado manejo del capital de trabajo, aspecto que resulta vital para la operación y productividad de las micro y pequeñas empresas.

Los plazos máximos son de hasta 36 meses, en el rubro de habilitación y avío y hasta 5 años como máximo para la adquisición de activos fijos, el plazo definitivo lo determinará el Intermediario Financiero, conforme a su análisis.

Los créditos para la adquisición de activos fijos que se autoricen en este sistema, no se acumularán a los saldos que en su caso tenga la empresa acreditada en el programa normal PROMYP. El monto mínimo de disposición será de 10 mil nuevos pesos para la adquisición de activos fijos.

III.2.8 FORMAS DE USO DE LA TARJETA EMPRESARIAL:

Esta tarjeta puede apoyar al propietario de una micro o pequeña empresa de cinco formas básicas:

1. Si tiene un pedido, puede presentarse a la ventanilla para solicitar el capital de trabajo que le permita atenderlo.
2. Si tiene un contrarecibo, por mercancía que ha entregado, puede presentarse a obtener un préstamo equivalente al monto del contrarecibo para que pueda seguir operando.
3. Si se tiene una factura de compra de materia prima, el empresario puede presentarse ante el Intermediario Financiero para que se le reembolse y así pueda atender otras necesidades de capital de trabajo.
4. Disposiciones en efectivo hasta por el 10% del monto de la línea establecida, para atender necesidades inmediatas de liquidez.
5. Adquisición de los activos fijos.²

²Centro Nafin para el Desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa, Ciudad de México, Isabel la Católica No. 51, entre Venustiano Carranza y República de Uruguay, Colonia Centro. Sistema de Tarjeta Empresarial.

III.3 PROGRAMA ESPECIAL DE IMPULSO FINANCIERO A LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA (IMPULSO)

Con el propósito de profundizar en las medidas tendientes a facilitar y dar masividad en el acceso a los recursos financieros de la Banca de Fomento para la Micro, Pequeña y Mediana empresa, el licenciado Oscar Espinoza Villareal, director general de Nacional Financiera, dió a conocer en el marco del V Foro Nacional del Instituto Mexicano de Ejecutivos de Finanzas (IMEF), que se llevó a cabo el 2 de junio de 1993 en la ciudad de Monterrey, N.L., las medidas que conforman al Programa Especial de Impulso Financiero a la Micro, Pequeña y Mediana Empresa, cuyo contenido se menciona en las líneas siguientes.

Para avanzar sensiblemente en el abatimiento de las barreras estructurales para el acceso al crédito institucional de la micro y pequeña empresa, se estableció que:

III.3.1 GARANTIAS:

III.3.1.1 GENERALIZACION DEL SISTEMA DE GARANTIA CON FIANZA:

Ante los buenos resultados de los programas piloto en esta materia, se generalizará la utilización de este esquema para operar particularmente con:

los intermediarios no bancarios de Nacional Financiera (uniones de crédito, arrendadoras financieras, entidades de fomento y empresas de factoraje). Se están celebrando reuniones con estos intermediarios para que se afilien a este esquema de garantías.

III.3.1.2 SISTEMA AUTOMATICO DE GARANTIAS MASIVAS:

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

Se está realizando la concertación de este esquema con diversos bancos.

III.3.2 REESTRUCTURACION FINANCIERA:

III.3.2.1 CONVERSION DEL CREDITO QUIROGRAFARIO AL CREDITO DE FOMENTO:

Nacional Financiera podrá pactar con los bancos comerciales la conversión de financiamientos quirografarios a financiamientos con recursos de esta Institución de fomento.

Para dicha conversión, Nafin "fondeará" al banco en cuestión por periodos transitorios de tiempo, con el mismo costo de los fondos de fomento, en tanto que dicho intermediario realiza los análisis necesarios que conduzcan a la determinación del tipo de financiamiento, que en definitiva, deba otorgarse o no, a las empresas beneficiarias del esquema.

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

III.3.2.2 REESTRUCTURACION DE PASIVOS:

Nacional Financiera ha flexibilizado sus reglas de operación para apoyar la reestructuración de pasivos de las empresas.

Se buscará que esta reestructuración de pasivos esté acompañada por una reestructuración integral que eleve la productividad y competitividad de las empresas.

III.3.2.3 FINANCIAMIENTO A LARGO PLAZO PARA APORTACIONES ACCIONARIAS QUE FORTALEZCAN LA CAPITALIZACION DE LAS EMPRESAS:

Nafin financiará a largo plazo, desde el segundo piso, a personas físicas o morales las aportaciones de capital que a su vez realicen en empresas que requieran fortalecer su estructura financiera.

Este tipo de financiamiento está ya disponible para apoyar, también, la capitalización de micro y pequeñas empresas.

III.3.2.4 FINANCIAMIENTO A TRABAJADORES Y EMPLEADOS DE EMPRESAS INDUSTRIALES PARA APORTACIONES DE CAPITAL EN LAS EMPRESAS DONDE TRABAJAN CON BASE EN UN EJERCICIO DE OPCIONES:

En muchos países existe la figura de las llamadas ESOP's (Employee Stock Option Plans), que han resultado muy útiles en la capitalización de empresas, logrando a su vez, motivar e incrementar la productividad y permanencia de los trabajadores, al hacerlos accionistas de las mismas empresas que los emplean.

Nacional Financiera, a través de su red de intermediarios podrá financiar estos programas para el caso de empresas mexicanas del sector industrial.

III.3.3 UTILIZACION DEL MERCADO DE VALORES PARA EL FINANCIAMIENTO A LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA:

III.3.3.1 CREDITO BURSATIL:

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

III.3.3.2 MERCADO INTERMEDIO DE VALORES:

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

III.3.4 ESTIMULO A LA ASOCIACION ENTRE EMPRESAS MEXICANAS O CON EMPRESAS EXTRANJERAS PARA LA GENERACION DE ALIANZAS ESTRATEGICAS:

III.3.4.1 APORTACIONES DE CAPITAL A EMPRESAS INTEGRADORAS:

Atendiendo a lo dispuesto por el Decreto del Ejecutivo Federal del 7 de mayo de 1993, que promueve la formación de empresas integradoras, Nafin financiará las

aportaciones de capital que requieran hacer las micro y pequeñas empresas para formar las empresas integradoras.

III.3.4.2 APOYO A COINVERSIONES CON EMPRESAS EXTRANJERAS:

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

Estas coinversiones y alianzas estratégicas permitirán a las empresas mexicanas mejorar su competitividad en el corto plazo, a través de muy diversos aspectos, como pueden ser el: acceso a tecnología, mercados, mejores diseños.

III.3.5 OTRAS MEDIDAS DE APOYO:

III.3.5.1 INFRAESTRUCTURA ADECUADA PARA LA ATENCION DE LA MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS:

Nacional Financiera ha puesto a disposición de los intermediarios financieros, recursos a plazos de hasta 20 años para financiar las inversiones que deban realizar en instalaciones, sistemas, capacitación, etc., y cuyo propósito sea el de mejorar la capacidad de atención de estos intermediarios a las necesidades de los micro y pequeños negocios.

III.3.5.2 PLAZOS DE GRACIA:

En todos los programas los financiamientos de Nafin contemplarán los plazos de gracia acordes con los periodos de maduración de los proyectos y su generación de efectivo.

III.3.5.3 DESCUENTO A INTERMEDIARIOS:

Con el propósito de abaratar el financiamiento a la pequeña empresa, en lo sucesivo, Nacional Financiera podrá descontar hasta el 100% de los recursos requeridos por los intermediarios financieros. Anteriormente, en algunos casos, la mezcla de fondos de Nafin y del intermediario resultaban en tasas mayores para el acreditado.

III.3.5.4 TASAS EN DOLARES:

Para apoyar la competitividad de las empresas, Nacional Financiera revisó su esquema de tasas de interés en moneda extranjera.

Apartir del 1o. de junio de 1993 se aplica una tasa Libor más cinco puntos en operaciones con plazos de hasta tres años; en las operaciones con plazos mayores a tres años y hasta 20 años, se aplicará una tasa al intermediario de Libor más cuatro puntos, siempre y cuando no sea inferior a 10.5% ni superior a 12.75%.

Esto último con la finalidad de brindar a las empresas seguridad en el costo del financiamiento de muy largo plazo y favorecer la realización de proyectos de larga maduración.

Estos ajustes representan una reducción significativa del costo del dinero para las empresas en moneda extranjera.³

El 19 de Noviembre de 1993 tuvo lugar la "Reunión de Testimonio al Impulso Empresarial" en la cuál se habló de los programas específicos para la micro, pequeña y mediana empresa que ha puesto en marcha el actual gobierno de la nación.

Así se pretende mostrar innovaciones y avances en el Programa de Impulso:

• Innovación Tecnológica

Los Laboratorios Nacionales de Fomento Industrial serán desincorporados y con los recursos que se obtengan se crearán dos instituciones en beneficio de la pequeña y mediana industria. Una, será la Fundación para la Modernización Tecnológica de la Pequeña Industria, y la otra, un organismo de normalización y certificación. En esta última, participarán Canacinttra y la Universidad del Valle de México.

También con la participación de Canacinttra y de la empresa IBM se puso en marcha, recientemente, la Unidad de Transferencia Tecnológica.

³El Mercado de Valores, Revista Quincenal de Nacional Financiera, Número 13, lo. de Julio de 1993, Páginas 9-11.

Esta unidad ofrece, al pequeño y mediano empresario, un servicio integral de gestoría tecnológica que abarca desde el diagnóstico inicial hasta asesoría en la negociación y contratación de tecnología.

• Nuevas formas de organización empresarial

Uniones de crédito, Empresas Integradoras y Asociación entre proveedores y distribuidores (ésta constituye una de las formas más eficaces para incrementar la competitividad en el mundo contemporáneo, ya que permite un conocimiento más rápido de los cambios en las preferencias del consumidor).

• Capacitación y asesoría

En forma conjunta con otras secretarías, cámaras y Nacional Financiera, se han llevado a cabo diversos programas de capacitación y asistencia técnica en el ámbito directivo de la pequeña y mediana empresa.

Entre las principales acciones se encuentra el Programa de Desarrollo Empresarial conducido por Nafin, a través de él, se apoya la capacitación gerencial, la asistencia técnica y el asociacionismo empresarial.

En 1993, se llevaron a cabo cerca de siete mil cursos con asistencia de más de 127 mil empresarios; se han formado más de dos mil instructores empresariales y más de 500 promotores de nuevas formas de asociación empresarial.

Además, se imparten, en forma permanente, cursos sobre gestión empresarial a través del sistema "Satelitel" de Canacintra.

En forma conjunta con la Secretaría del Trabajo y Previsión Social, se lleva a cabo el "Programa de Calidad Integral y Modernización", para atender la capacitación continua de los trabajadores. A la fecha, se cuenta con 26 unidades promotoras de capacitación en todo el país y se han impartido cursos en 3 mil 500 empresas, en beneficio de más de ocho mil trabajadores.

Estas son algunas de las principales acciones que se han tomado para promover la modernización de la pequeña y mediana empresa. Todas ellas responden al propósito de incrementar la competitividad, a fin de que los empresarios mexicanos puedan enfrentar los retos y aprovechar, cabalmente, las nuevas oportunidades de crecimiento que ha abierto la vinculación de México con otros países y regiones.

Gracias a estas acciones, el número de establecimientos ha crecido, entre diciembre de 1990 y agosto de 1993, en un 6.6 por ciento.

PROGRAMA DE FINANCIAMIENTOS:

- Conversión de créditos de corto plazo a créditos de fomento

En el aspecto microeconómico, muchas empresas mexicanas avanzan en materia de conversión industrial, asociación y subcontratación.

Con ello, frente a la competencia internacional, reestructuran sus activos y su forma de trabajar. Muchas de ellas, además de encarar el reto de financiar este profundo cambio, se enfrentan al peso de pasivos contratados con anterioridad, que en la actualidad se encuentran vencidos o con vencimiento en el muy corto plazo. Es por ello que Nafin ha puesto en marcha programas para fondear a las instituciones de crédito para facilitar la readecuación de tales financiamientos vencidos o por vencer, convirtiéndolos en créditos de fomento.

Para superar la problemática coyuntural, en una primera instancia, Nacional Financiera otorga al banco intermediario un plazo de 180 días que él, a su vez, otorga a su acreditado para que conjuntamente, empresa y banco, definan el crédito que en lo futuro le conviene ya en definitiva a la empresa de que se trate.

Del primero de junio al 19 de noviembre de 1993, con este mecanismo se han beneficiado 6 mil 808 empresas a través de 18 bancos, con una derrama de recursos ya cercana a los un mil millones de nuevos pesos.

• Reestructuración de pasivos a tasa fija

Con el propósito de apoyar la reestructuración de pasivos de micro y pequeñas empresas acreditadas por Banamex, que siendo viables enfrentan problemas de

liquidez; Nafin acordó con ese banco un esquema que pone recursos a disposición de las empresas a tasa fija y plazos de cuatro, seis y ocho años.

Este esquema a tasa fija, permite a las empresas optar por plazos y formas de pago que mejor se adecuen a su generación de flujo, lo cual, además de abatir la carga financiera, les brinda certidumbre sobre los pagos a realizar para amortizar estos créditos.

Destaca también, que al tiempo de mejorar las condiciones de los financiamientos de las empresas, Nafin propicia que el banco avance en la solución de su problemática de cartera. Nafin tiene ya este tipo de financiamientos también con Banorte y lo negocia con cinco bancos más.

Por lo que se refiere a Banorte, se acordó un esquema para ofrecer créditos a tasa fija y hasta 10 años de plazo, combinado con el otorgamiento de garantías por el 50% del crédito para micros y pequeñas empresas, particularmente del sector industrial.

• Apoyo de empresas grandes para financiar a empresas pequeñas

Un aspecto fundamental para el avance en materia de financiamiento a la pequeña empresa, ha sido la promoción de nuevas alternativas para acceder a los programas de Nafin.

Es así, que ahora Nacional Financiera trabaja con arrendadoras, empresas de factoraje, uniones de crédito, entidades de fomento y muy pronto lo hará con almacenadoras, cajas de ahorro y sociedades financieras. Adicionalmente a estas opciones, se han diseñado diferentes mecanismos que, con la concurrencia de las grandes empresas, permiten la atención a miles de pequeñas y medianas empresas.

Esta ocasión resulta muy propicia para dar nuevos pasos en esa dirección.

El Comité Directivo de Nacional Financiera, autorizó la constitución, por parte de empresas importantes del país, de los llamados Fideicomisos Triple "A". Mediante éstos, dichas empresas podrán actuar como intermediarios de Nacional Financiera. La incorporación de las grandes empresas, a través de Fideicomisos Triple "A" , refleja la actividad promotora y solidaria de estos grandes grupos empresariales, en apoyo a la modernización y desarrollo de la micro, pequeña y mediana empresa, al asumir ellos el riesgo crediticio de los acreditados finales.

Estas corporaciones acreditarán directamente a sus proveedores, con recursos de Nacional Financiera, y a sus distribuidores, permitiéndoles avanzar en competitividad, dándoles la oportunidad de seguir siendo sus proveedores y no de otros proveedores del exterior, para garantizar y mejorar sus relaciones de abasto, distribución y venta.

- Garantía con fianza

La garantía con fianza, facilita el acceso al financiamiento a las micro y pequeñas empresas que, contando con proyectos viables, carecen de garantías tradicionales suficientes.

En este Programa participan ya seis afianzadoras, que permiten una cobertura nacional; están adheridos al esquema ya 78 intermediarios financieros y próximamente se incorporarán a 22 más solamente en la ciudad de México.

Con esta modalidad de Garantía con Fianza, Nafin ha otorgado su garantía ya por 10.4 millones de nuevos pesos a 244 micro empresas para que desarrollen un historial crediticio con los intermediarios financieros.

- Garantía semiautomática

A través del Programa de Garantía Semiautomática, Nafin garantiza a la banca hasta el 50% de los riesgos que, por los créditos que otorgue ésta a la micro y pequeña empresa, cuando estas empresas que cuentan también con proyectos viables, no tienen la garantía tradicional suficiente para acceder al crédito bancario.

Simplificando el análisis y formalización de las operaciones, Nafin atiende en 48 horas las solicitudes de garantía que presente la banca bajo este esquema para financiar a largo plazo la adquisición de activos fijos y el capital de trabajo asociado a estas inversiones.

Así, Nacional Financiera promueve que de verdad la banca actúe masivamente en la atención de la microempresa, pero principalmente asume su papel de banco de fomento de un Estado solidario con los empresarios dueños de los más pequeños negocios del país, estimulando a los bancos para participar más activamente.

- Las almacenadoras de Depósito como nuevos intermediarios de Nafin

En este mismo sentido de ampliar las oportunidades de acceder a los recursos de Nacional Financiera, se da la bienvenida a los Almacenes Generales de Depósito, que han sido aprobados por las autoridades financieras para actuar como intermediarios financieros en este tipo de operaciones.

- Mercado intermedio de valores

Formación del Mercado Intermedio de Valores para dar capital para el crecimiento sano de las medianas empresas.⁴

NOTA:

El 14 de diciembre de 1993, el Lic. José Angel Gurría Treviño fue nombrado Director General de Nacional Financiera, en sustitución del Lic. Oscar Espinosa Villareal.⁵

⁴El Mercado de Valores, Revista Mensual de Nacional Financiera, Número 1, Enero de 1994, Páginas 3-7.

⁵El Mercado de Valores, Revista Mensual de Nacional Financiera, Número 1, Enero de 1994. Parte posterior de la portada.

III.4 UNIONES DE CREDITO

Una unión de crédito es una organización auxiliar del crédito que está contemplada y regulada por la Ley General de Organizaciones y es una institución de crédito, intermediadora de recursos para el otorgamiento de financiamiento a sus asociados.

La ley permite que las Uniones de Crédito sean industriales, comerciales o agropecuarias, pudiendo en la actualidad operar como mixtas, cuando las actividades que tienen contempladas abarquen dos o más de ellas.

La Secretaría de Comercio, en forma concertada con la Secretaría de Hacienda y Nafin, han promovido y apoyado a 147 uniones de crédito que agrupan a 5 mil 500 empresas. Se encuentran en proceso de formación cinco uniones más, que agruparán a otras 150 empresas, localizadas en los estados de Guerrero y Sonora, así como en el Distrito Federal⁶.

Esta forma de organización está configurada para empresas que cuentan con capacidad económica y han alcanzado un nivel aceptable de organización y gestión, por lo que están orientadas primordialmente a la pequeña y mediana empresa⁷.

⁶El Mercado de Valores, Revista Mensual de Nacional Financiera, Número 1, Enero de 1994, Página 4.

⁷El Mercado de Valores, Revista Mensual de Nacional Financiera, Número 15, Septiembre de 1993, Página 30.

III.4.1 FUNCION DE LAS UNIONES DE CREDITO:

Su función primordial es la captación de recursos a plazo y tasas adecuadas, para financiar a sus socios en las mejores condiciones y al mismo tiempo ser productiva.

Las Uniones de Crédito, dentro del contexto del sistema financiero nacional, se constituyen como fuentes alternas de recursos y coadyuvan a la atención de las necesidades de sus socios, sobre todo dentro del marco de la apertura comercial, pretenden satisfacer en forma adecuada su actualización, modernización, desarrollo y competitividad.

III.4.2 ACTIVIDADES DE LAS UNIONES DE CREDITO:

- Facilitar el uso del crédito a sus socios y prestar garantía o aval, conforme a las disposiciones legales y administrativas aplicables, en los créditos que contraten tales socios.
- Recibir exclusivamente de sus socios préstamos o títulos onerosos sujetos a los términos y condiciones sobre montos, plazos e intereses.
- Debe organizar grupos de empresas cuyas necesidades de adquisición de insumos, materia prima o servicios, se puedan conjuntar para lograr de los mismos en forma masiva y se obtengan mejores condiciones de precios, calidad y tiempo de entrega, en beneficio individual y colectivo.

- Proporcionar asesoría financiera, contable, industrial y comercial; en problemas de mercado, producción, presupuestal, costos y en general de dirección y administración de la empresa.

III.4.3 DESTINO DE LOS CREDITOS:

El destino de los créditos que una unión de crédito puede dar, es:

- equipamiento,
- ampliaciones,
- modernizaciones,
- relocalizaciones,
- apoyo para la creación de nuevas afiliadas.*

*Uniones de Crédito- Programas de Financiamiento, Periódico El Financiero, Miércoles 23 de Febrero de 1994, Sección Análisis, Página 28A.

III.5 EMPRESA INTEGRADORA

El 7 de mayo de 1993, se publicó el decreto correspondiente, y a enero de 1994 cuentan con registro 29 empresas; cuatro han obtenido un dictamen positivo; 22 más se encuentran en trámite; y, se proporciona asesoría para la creación de otras 36.⁹

El Ejecutivo Federal por conducto de la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, en coordinación con los gobiernos de los estados y la banca de desarrollo, y en concertación con los organismos empresariales, fomentará la creación, organización, operación y desarrollo de empresas integradoras.¹⁰

III.5.1 OBJETIVO:

Impulsar la modernización de las formas tradicionales de producción de las empresas micro, pequeñas y medianas y se brindará especial atención a los programas de organización interempresarial que faciliten el trabajo en equipo e incrementen su capacidad de negociación en los mercados.

⁹El Mercado de Valores, Revista Mensual de Nacional Financiera, Número 1, Enero de 1994, Página 4.

¹⁰El Mercado de Valores, Revista Quincenal de Nacional Financiera, Número 10, 15 de Mayo de 1993, Página 24.

Las empresas que deseen hacerse acreedoras a los beneficios que otorga el decreto, que promueve la organización de empresas integradoras, deberán solicitar su inscripción en el Registro Nacional de Empresas Integradoras, el cual esta a cargo de la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial.

III.5.2 CARACTERISTICAS:

- La empresa integradora deberá constituirse por unidades productivas de escala micro, pequeña y mediana.
- La sociedad integradora no podrá participar en forma directa o indirecta en el capital social de las empresas integradas.
- La administración y prestación de servicios de la sociedad integradora, estará a cargo de personal especializado ajeno de las empresas integradoras.
- La sociedad integradora obtendrá sus ingresos exclusivamente por conceptos de cuotas y prestación de servicios.
- Las empresas integradas deberán ser usuarias de los servicios que presta la empresa integradora.
- En el caso de las Uniones de Crédito, deberán prestar, por lo menos dos de los servicios señalados anteriormente.

III.5.3 OBJETO SOCIAL:

- La prestación de servicios especializados de apoyo a las empresas micro, pequeñas y medianas integradas.
- La realización de gestiones y promociones orientadas a modernizar y ampliar la participación de las empresas integradas de escala micro, pequeña y mediana, en todos los ámbitos de la vida económica nacional.
- La operación de la sociedad tendrá una cobertura local, en función de sus propios requerimientos y los de sus socios.
- La generación de sus ingresos provendrá únicamente de las cuotas y prestación de servicios.
- La sociedad proveerá a sus socios de servicios especializados, entre los que figuran los siguientes:
 - a) Tecnológicos, cuyo objetivo será facilitar el uso sistemático de información técnica especializada, de equipo y maquinaria moderna, de laboratorios científicos y tecnológicos, así como de personal calificado, entre otros, para elevar la productividad y la calidad de los productos de las empresas integradas.
 - b) Promoción y comercialización, con el propósito de incrementar y diversificar la participación de las empresas integradas en los mercados interno y de exportación, así como para abatir los costos de distribución, mediante la consolidación de ofertas.

Elaboración conjunta de estudios de mercado y catálogos promocionales y la participación en ferias y exposiciones.

c)Diseño, que contribuya a la diferenciación de los productos de las empresas integradas, para mejorar su competitividad. Igualmente, el desarrollo y aplicación de innovaciones y elementos de originalidad que impriman a los productos características peculiares y propias.

d)Subcontratación de productos y procesos industriales, con el fin de complementar cadenas productivas y apoyar la articulación de diversos tamaños de planta, promoviendo la especialización, así como la homologación de la producción y, en consecuencia, una mayor competitividad.

e)Promover la obtención de financiamiento en condiciones de fomento a efecto de favorecer el cambio tecnológico de productos y procesos, equipamiento y modernización de las empresas, con base en esquemas especiales de carácter integral que incluyan aspectos de capacitación y asesoría técnica, medio ambiente, calidad total y de seguridad industrial, orientados a incrementar la competitividad.

f) Actividades en común, que eviten el intermediarismo y favorezcan el mantenimiento de costos, mejor calidad y oportunidad de entrega en la adquisición de materia primas e insumos, así como en la comercialización y otros servicios que se requieran para el óptimo desempeño de las empresas integradas, tales como fiscales, jurídicos, informáticos, gestión empresarial y capacitación de la mano de obra.

- Además, deberán establecerse los postulados previstos en la legislación correspondiente, de acuerdo con el tipo de sociedad mercantil que se adopte en la constitución de la empresa integradora.¹¹
- Las empresas integradoras se podrán acoger al Régimen Simplificado de las Personas Morales que establece el Título II-A de la Ley del Impuesto sobre la Renta y a las reglas de carácter general que establezca la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, por un período de cinco años, a partir del inicio de sus operaciones, siempre que los ingresos propios de su actividad no rebasen el factor que resulte de multiplicar 500 mil nuevos pesos por el número de socios, sin que esta cantidad exceda de 10 millones de nuevos pesos, en el ejercicio.

¹¹Empresa Integradora- Programas de Financiamiento, Periódico El Financiero, Miércoles 23 de Febrero de 1994, Sección Análisis, Página 28A.

- Nacional Financiera, apoyará a los socios, otorgándoles créditos a través de intermediarios financieros para que puedan realizar sus aportaciones al capital social de la empresa integradora; asimismo, otorgará a los intermediarios financieros garantías complementarias a las ofrecidas por las propias empresas integradoras y/o sus socios.
- Las empresas integradoras podrán realizar los trámites y gestiones de sus socios a través de la Ventanilla Unica de Gestión y de los Centros Nafin para el Desarrollo de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa.¹²

¹²El Mercado de Valores, Revista Quincenal de Nacional Financiera, Número 10, 15 de Mayo de 1993, Página 24- 25.

III.6 SOCIEDADES DE INVERSION EN CAPITAL DE RIESGO
(SINCAS)

III.6.1 OBJETIVO:

Detectar proyectos empresariales que tienen posibilidad de crecer.

III.6.2 CARACTERISTICAS:

- Las sincas producen empresas pequeñas y medianas, las cuales, cuando funcionan bien, se desincorporan para que sigan un desarrollo independiente.
- Pago del 36% de impuestos sobre rendimientos al momento de desincorporar las empresas y retirar los recursos de la institución.
- Incursión de ciertas sincas en la Bolsa Mexicana de Valores, a partir de 1992.
- Orientación a ciertos sectores o nichos de mercado.¹³

¹³Fabricantes de Empresas, Revista Mundo Ejecutivo, Número 178, Febrero de 1994, Sección Instituciones Financieras, Páginas 56-57.

- Además del gran efecto multiplicador que tienen estas sociedades sobre la inversión y el ingreso, son un importante instrumento para capitalizar empresas que por su diversificación accionaria ofrecen un riesgo-portafolio inferior al que caracterizan a las inversiones tradicionales.

Es por ello que a través de Nacional Financiera se estima invertir en el año de 1994, 40 millones de nuevos pesos en 49 sincas, 14 más de las apoyadas durante 1993.¹⁴

¹⁴El Mercado de Valores, Revista Mensual de Nacional Financiera, Número 3, Marzo de 1991, Página 26.

III.7 SUBCONTRATACION DE PROCESOS Y PRODUCTOS INDUSTRIALES:

La subcontratación es un mecanismo de organización interempresarial, es un instrumento que permite mejorar la posición competitiva de la industria y le abre mayores posibilidades para aprovechar las oportunidades del mercado que ofrece la apertura comercial y el Tratado de Libre Comercio.

Es un medio de organización a nivel de rama industrial que permite optimizar la utilización de la capacidad productiva con base en la complementación de las diferentes escalas de planta y las ventajas que representa la flexibilidad operativa de las empresas pequeñas y medianas.

Asimismo, evita las integraciones verticales excesivas y la duplicidad de inversiones. Además ofrece la oportunidad de asimilar tecnologías, así como la especialización en determinados procesos y productos. Reafirmando la utilidad de este instrumento para las empresas de menor escala, se conformó el Centro Coordinador de la Red Mexicana de Bolsas de Subcontratación, cuyo objetivo es impulsar la subcontratación a nivel nacional como internacional, así como unificar los criterios para la operación de las bolsas de subcontratación. En este centro participan la Secofi, la banca de desarrollo y diversas cámaras tanto nacionales como regionales.

En principio se apoya a 10 bolsas en operación localizadas en los estados de Jalisco(2), Nuevo León, Chihuahua, Hidalgo, Querétaro, Guanajuato, Veracruz, Puebla y el Distrito Federal, que incorporan a más de 3 mil 500 empresas. Se proyecta adicionar tres bolsas a la red en los estados de México, Tabasco y Yucatán.

Por mediación del Centro Coordinador se han realizado ventas por subcontratación en el exterior por 8.4 millones de dólares.¹⁵

Se cuenta con un cuaderno promocional sobre la subcontratación, el cual ha sido ampliamente difundido por el Centro Coordinador y por las delegaciones federales de la Secofi. Este cuenta con la siguiente información:

III.7.1 QUE ES LA SUBCONTRATACION:

Es la relación comercial que se establece entre dos empresas, en virtud de la cual una de ellas (contratista) encarga a otra (subcontratista) la fabricación de partes o piezas o el desarrollo de una operación, siguiendo planos, especificaciones o normas técnicas fijadas por la primera.

¹⁵El Mercado de Valores, Revista Mensual de Nacional Financiers, Número 15, Septiembre de 1993, Página 30.

III.7.2 CENTRO COORDINADOR DE LA RED MEXICANA DE BOLSAS DE SUBCONTRATACION:

El Programa para la Modernización y Desarrollo de la Industria Micro, Pequeña y Mediana 1991-1994, considera la formación y operación del Centro Coordinador de la Red Mexicana de Bolsas de Subcontratación, el cual se ha constituido como una Asociación Civil.

III.7.2.1 OBJETIVO:

Fomentar el mecanismo de la subcontratación a nivel nacional e internacional, para apoyar la integración de las cadenas productivas y afirmar su establecimiento en aquellas ramas de actividad susceptibles de desagregar sus procesos, a fin de articular empresas de menor escala con las de mayor tamaño y por este medio propiciar la especialización industrial, así como el desarrollo y la asimilación tecnológica.

III.7.2.2 FUNCIONES:

- Definición de políticas y criterios para la organización y el funcionamiento de las bolsas de subcontratación.
- Promoción de nuevas bolsas de subcontratación para la integración de procesos industriales en aquellas

actividades y zonas geográficas en que sea viable su formación.

- Fomento a la participación de la industria micro, pequeña y mediana en ferias y exposiciones especializadas en el país y en el extranjero.
- Canalización de las demandas de procesos y productos que se detecten tanto a nivel nacional como internacional, hacia las bolsas de subcontratación, así como proveerles de asistencia técnica.

III.7.2.3 INTEGRANTES:

El Centro Coordinador ha sido fundado por diversos organismos empresariales, entre los que figuran:

- Cámara Nacional de la Industria de la Transformación (CANACINTRA)
- Cámara de la Industria de Transformación de Nuevo León (CAINTRA)
- Cámara Regional de la Industria de Transformación de Jalisco (CAREINTRA)
- Cámara de la Industria Metálica de Guadalajara (CIMEG).

Asimismo, participa la banca de desarrollo, representada por:

- Nacional Financiera, S.N.C. (NAFIN)
- Banco Nacional de Comercio Exterior, S.N.C. (BANCOMEXT);

Además, cuenta con el apoyo de la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (SECOFI), como dependencia normativa.

III.7.3 BOLSAS DE SUBCONTRATACION:

Es una forma de organización interempresarial cuyo objetivo es identificar la capacidad productiva de sus asociados, detallando la maquinaria y el equipo disponible, con el propósito de vincularla con las demandas de las grandes empresas.

Las bolsas de subcontratación son organizaciones de empresas pertenecientes a una misma rama de actividad y a una determinada localidad, que se asocian con el fin de obtener pedidos de otras empresas. Su asociación a la bolsa siempre deberá estar respaldada por un organismo industrial. El desempeño de la bolsa como organización interempresarial, deberá tener autonomía financiera.

III.7.3.1 FORMA DE OPERACION:

- Forman un banco de datos con información actualizada de cada una de las empresas socias, que contenga las características del producto y de la maquinaria y equipo con que cuentan, así como una descripción detallada de los procesos industriales, normas de calidad y la plantilla del personal técnico especializado.

- Difunden el parque de maquinaria disponible, así como la especialización de las diferentes plantas y su experiencia productiva.
- Orientan a los subcontratistas en cuanto a las demandas actuales y futuras de contratistas potenciales.
- Presentan a sus afiliados, perfiles de subcontratación que otras empresas requieren.
- Asesoran a sus asociadas sobre la posibilidad de fabricar determinados productos u ofrecen algunos procesos y, en su caso, suman el potencial productivo de varias empresas para la fabricación de un bien en forma comunitaria.

III.7.3.2 PARTICIPANTES:

- Los subcontratistas, generalmente son empresas micro, pequeñas y medianas, que empleando su maquinaria, tecnología y mano de obra, fabrican las partes y los componentes que solicita la empresa contratista para un producto final.
- Los contratistas, regularmente son empresas medianas y grandes que contratan parte de su producción y de los procesos requeridos para integrar a sus productos.

III.7.3.3 ACTIVIDADES ECONOMICAS DONDE SON VIABLES:

Aquellas ramas industriales donde existan los elementos suficientes de oferta y demanda, para lograr la complementación industrial y que la fabricación de sus productos se pueda desagregar en varios procesos, como es el caso de las siguientes: metalmecánica, vestido, textil, automotriz, calzado y cuero, eléctrica, electrónica.

III.7.4 BENEFICIOS PARA EL SUBCONTRATISTA:

- Se incrementa la utilización de su capacidad instalada.
- Recibe mayor número de demandas, lo que permite diversificar clientes, sean éstos nacionales o extranjeros.
- Tiene oportunidad de especializarse en determinados procesos o productos.
- Puede asimilar tecnologías que de otra forma le resultaría difícil y costoso su acceso.
- Financiamiento acorde con los requerimientos de las empresas subcontratistas.

- La seguridad en la obtención de los pedidos, le permite programar más adecuadamente su producción y ventas.

III.7.5 APOYOS FINANCIEROS:

NAFIN otorga financiamiento para el desarrollo de proyectos y el fortalecimiento de empresas a través de:

- a) Descuento crediticio en su diferentes programas:
 - Micro y Pequeña Empresa (PROMYP)
 - Modernización
 - Estudios y Asesorías
 - Infraestructura Industrial
 - Desarrollo Tecnológico
 - Mejoramiento del Medio Ambiente
- b) Acceso a las líneas globales de crédito para la importación de maquinaria, equipo, refacciones, insumos, materias primas y servicios.
- c) Capital de riesgo, a través de las Sociedades de Inversión de Capitales (SINCAS).
- d) Fondos y convenios de cooperación en materia de coinversiones con bancos y asociaciones industriales, de los siguientes países: Australia, Bélgica, Brasil, Canadá, Corea, Dinamarca, España, Finlandia, Guatemala, Holanda, Israel, Italia, Singapur, Suecia y la Comunidad Económica Europea.

e) Asistencia Técnica para la obtención de asesoría especializada en producción, infraestructura, estudios de preinversión e ingeniería financiera con descuento crediticio para la contratación de empresas de consultoría.

BANCOMEXT ofrece los siguientes apoyos:

- a) Acceso a demandas captadas a través de las Consejerías Comerciales de BANCOMEXT en el exterior.
- b) Proyectos de coinversión y transferencia de tecnología, con el objeto de establecer contactos y ofrecer los servicios integrales del Banco para concretar negocios y asociaciones estratégicas.
- c) Publicaciones, banco de datos y asesorías para desarrollar su plan de negocios a través del Centro de Servicios al Comercio Exterior SECOFI-BANCOMEXT.
- d) Cursos de capacitación en comercio exterior y otros temas que imparte el Instituto de Formación Técnica.¹⁶

¹⁶Subcontratación de Procesos y Productos Industriales, Cuaderno Promocional- Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, 1991, Páginas 4-9.

III.8 ARRENDAMIENTO FINANCIERO

III.8.1 DEFINICION:

La Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares del Crédito, define en sus artículos 25 y 27 al arrendamiento financiero de la siguiente manera:

Por virtud del contrato de Arrendamiento Financiero, la arrendadora financiera se obliga a adquirir determinados bienes y a conceder su uso o goce temporal, a plazo forzoso, a una persona física o colectiva, obligándose ésta a pagar como contraprestación, que se liquidará en pagos parciales, según se convenga, una cantidad en dinero determinada o determinable, que cubra el valor de adquisición de los bienes, las cargas financieras y los demás accesorios, y adoptar al vencimiento del contrato, alguna de las siguientes opciones: la compra de los bienes; la prórroga del contrato o la participación en el precio de venta de los bienes a un tercero. (Artículo 27).

Desde un punto de vista práctico, se puede formular una definición, todo ello tratando de asimilar la complejidad que la operación del arrendamiento financiero presenta:

Se entiende el Arrendamiento Financiero como un contrato bilateral por virtud del cual la arrendadora financiera se obliga a conceder el uso y goce de un bien de consumo duradero previamente establecido, por un tiempo determinado y forzoso, al arrendatario financiero o usuario del bien, el cual, a su vez, se obliga a pagar como contraprestación periódicamente, una cantidad de dinero determinada o determinable, que cubra el valor de adquisición del bien y demás accesorios más un beneficio o utilidad (renta), y adoptar al vencimiento del contrato, alguna opción respecto al bien, que puede propiciar la compra del mismo, la prórroga del contrato o la participación en la venta del bien a un tercero.

III.8.2 CLASIFICACION Y TIPOS DE ARRENDAMIENTO FINANCIERO.

III.8.2.1 CLASIFICACION:

El arrendamiento financiero se puede clasificar desde el punto de vista jurídico en:

1-Mercantil: Con fundamento en el Artículo 75 fracción I del Código de Comercio, toda vez que recae sobre bienes muebles y se hace con el propósito de especulación comercial o ánimo de lucro, en virtud de que el precepto citado dice: que se reputa acto de comercio,

el "alquiler verificado con propósito de especulación comercial".

Además el precepto aludido, señala:

"Artículo 75.- La Ley reputa actos de comercio:

I. Todas las adquisiciones, enajenaciones y alquileres verificados con propósito de especulación comercial de mantenimientos, artículos muebles o mercaderías, sea en estado natural, sea después de trabajos o labrado".

2-Típico: El arrendamiento financiero es un contrato nominado, en virtud de estar regulado en nuestro derecho positivo a partir de diciembre de 1981 en el artículo 15 del Código Fiscal, al establecerse derechos y obligaciones para las partes contratantes; es un contrato que además de encontrarse debidamente reglamentado dentro de nuestro derecho, cuenta con un nombre específico: "arrendamiento financiero".

3-Bilateral: Dentro de las clasificaciones que se han elaborado referentes a los contratos, se encuentra aquella que distingue entre bilaterales y plurilaterales, en atención al número y posición formal de las partes en relación a sí mismas.

Es oportuno destacar que la definición del arrendamiento financiero propuesta por la O.N.U., incluye en el contrato a tres partes: la arrendadora financiera, el arrendatario financiero y a el proveedor del bien, de manera tal que se trataría de un contrato plurilateral, circunstancia que como ya se mencionó parece inadecuada por los motivos expuestos anteriormente. De ahí que el contrato en estudio sea un contrato bilateral y no plurilateral, ya que las partes se encuentran una frente a la otra y sus prestaciones se sitúan en una relación jurídica de equivalencia, al actuar animadas por intereses contrapuestos y de que sus prestaciones sean cruzadas entre sí. Es decir, al no haber una relación triangular proveedor- arrendador- arrendatario, las relaciones mantenidas por la arrendadora con el fabricante y el arrendatario y las de éste con los dos primeros, se desarrollan por canales independientes, sin interrelación en lo esencial, lo mismo que las relaciones del fabricante con el arrendador.

4-Consensual: Tiene este carácter de arrendamiento financiero toda vez que su contratación se perfecciona por el simple acuerdo de las partes, sin necesidad de que el arrendatario financiero pague el precio, o de que la arrendadora financiera entregue el bien objeto del negocio.

ESTA TESIS NO DEBE
SALIR DE LA BIBLIOTECA

5-Formal: Para el derecho mexicano el citado contrato asume esta característica porque debe celebrarse por escrito y ratificarse ante notario público, corredor público titulado o cualquier otro fedatario público.

6-Conmutativo: El arrendamiento financiero reúne esta calidad, toda vez que las prestaciones de las partes son ciertas y susceptibles de apreciación inmediata, desde el momento en que se celebra el contrato.

7-Oneroso: Porque en el contrato se estipulan provechos y gravámenes para ambas partes.

8-De trato sucesivo: De acuerdo a que es un contrato cuyo cumplimiento de las prestaciones se realizan en forma periódica, durante un tiempo determinado.

9-TraslATIVO de uso o goce: Se entiende así al arrendamiento financiero en virtud de que a través del contrato, el arrendatario financiero adquiere el uso o goce del bien a cambio de un precio y, eventualmente, la propiedad del bien, por lo que también sería traslativo de la propiedad, pero esta característica es eventual, mientras que la primera es esencial.

10-De adhesión: Resulta así el contrato analizado, porque sus cláusulas son redactadas unilateralmente por la arrendadora financiera, sin que el arrendatario financiero, para aceptar el contrato, pueda discutir su contenido, así como siquiera la claridad de los demás documentos elaborados para realizar su transacción mercantil, otorgándosele facultades a la Comisión Nacional Bancaria para la aprobación de dicho contrato.

11-Principal: Tiene este carácter el arrendamiento financiero, en cuanto a que su existencia no dependa de otro contrato un obligación preexistente, es decir, tiene existencia por sí mismo.

III.8.2.2 TIPOS DE ARRENDAMIENTOS:

La necesidad del público de adquirir bienes con diversas características y condiciones de pago acordes a su situación económica, han originado una diversificación en la operación de arrendamiento. A continuación se analizan los tipos más usuales de arrendamiento que existen:

III.8.2.2.1 ARRENDAMIENTO FINANCIERO:

Este tipo de arrendamiento sólo puede ser realizado habitualmente por sociedades constituidas como arrendadoras financieras, que cuenten con concesión de la

Secretaría de Hacienda y Crédito Público para operar como organización auxiliar de crédito.

Anteriormente se señalaron sus características y forma de operación.

III.8.2.2.2 ARRENDAMIENTO PURO:

En los arrendamientos puros, la suma de las rentas pactadas debe ser igual o menor al costo del bien arrendado. En estos casos el arrendatario, a la terminación del contrato de arrendamiento, no puede ejercer ninguna de las tres opciones que se indicaron anteriormente. Esto significa que al final del contrato, la arrendadora no tiene obligación alguna ni de venderle el bien, ni de prorrogar el contrato, ni tampoco de participarle del importe de la venta que se haga a una tercera persona.

En un arrendamiento puro, el arrendatario tiene las siguientes ventajas:

- Puede deducir de sus resultados la totalidad de las rentas pagadas.
- No tiene que registrar como pasivo las rentas a las que se ha obligado.

Esto último es de especial importancia, pues no se afecta el apalancamiento del arrendatario y, en consecuencia, no limita su capacidad de endeudamiento.

Las empresas en México consideran altamente atractivas las ventajas que ofrece el arrendamiento puro. Sin embargo, en la mayoría de los casos, prefieren estructurar sus arrendamientos como financieros para poder, al final del contrato, comprar el equipo.

En la actualidad es posible dar en arrendamiento puro equipo nuevo.

III.8.2.2.3 ARRENDAMIENTO OPERATIVO:

Estos arrendamientos son iguales a los arrendamientos puros; financiera y fiscalmente. En ellos sin embargo, el mantenimiento del equipo es responsabilidad de la arrendadora. Arrendamientos operativos comunes son, por ejemplo, los realizados por compañías de automóviles como: Avis y Hertz.

III.8.2.2.4 LEASING INTERNACIONAL:

El leasing internacional es aquél en el que la Arrendadora Financiera y el arrendatario se encuentran bajo la jurisdicción de legislaciones nacionales diferentes, debiendo prever todo un complejo mecanismo y soluciones específicas para salvar las diferencias que puedan surgir de las distintas leyes aplicables. Lo usual es que las controversias surgidas entre las partes se sometan a la jurisdicción de la Arrendadora Financiera.

Se han señalado algunas de las principales clases de contratos que operan en el mundo del arrendamiento financiero. En México operan algunas de las formas señaladas con pequeños ajustes; la tendencia es la de desarrollar ciertas formas de especialización, en virtud de que en el mercado nacional arrendatario, se ofrece una gama de operaciones y servicios tan diversos, enfocados a las actividades industrial, comercial, turística, de maquila, agropecuaria, al campo de la computación, del transporte, del petróleo, así como diversas acciones orientadas a la operación internacional, lo que motiva la especialización en alguno o algunos puntos de actividad en el arrendamiento financiero nacional e internacional, en el que participan tanto el sector público como el privado.

III.8.3 MODALIDADES DE ARRENDAMIENTO FINANCIERO:

Dentro del arrendamiento financiero existen las siguientes modalidades:

III.8.3.1 CONTRATO DE ARRENDAMIENTO MAESTRO:

En esta operación, la compra del equipo la hace la arrendadora, en forma diferida de acuerdo con las instrucciones recibidas del arrendatario.

Los arrendamientos maestros son comúnmente utilizados para simplificar los planes de financiamiento de equipo de los propios arrendatarios.

En una operación de este tipo, primeramente se formaliza un contrato maestro, por el cual la arrendadora, se obliga a comprar y dar en arrendamiento los equipos, hasta por un valor determinado, durante un período de disponibilidad previamente acordado.

Una vez firmado el contrato, el arrendatario solicita a la arrendadora el equipo que le es necesario, mediante la entrega de una Lista Convenio, la cual se ajusta a las previsiones contenidas en el contrato.

Es importante indicar nuevamente que en un arrendamiento maestro, el arrendatario dispone del crédito durante el plazo que se estipule en el contrato maestro, hasta por una suma principal total, misma que no podrá exceder en ningún momento del total del crédito otorgado por la arrendadora.

III.8.3.2 CONTRATO DE COMPRA-VENTA Y ARRENDAMIENTO POSTERIOR (SALE AND LEASING BACK)

En este tipo de arrendamiento, la arrendadora compra maquinaria y equipo usado de sus clientes y les devuelve el uso de los mismos, mediante la celebración de un contrato de arrendamiento financiero. De esta forma, el arrendatario ve fortalecida la liquidez de su empresa.

Es una modalidad en la cual el cliente mismo hace el papel del proveedor.

El industrial, propietario de bienes y equipos, que requiere capital de trabajo, procede a venderlos a la Arrendadora Financiera, la cual se los arrienda y que permite entre otras cosas establecer la operación de compra en favor del arrendatario; así, el industrial moviliza sus activos fijos convirtiéndolos en capital de trabajo.

La compra se realiza conforme al valor de los bienes, según opinión de un valuador profesional, designado por la arrendadora.

En estos casos, se debe certificar que los bienes involucrados se encuentran libres de todo gravamen.

En este tipo de operación, se debe estudiar profundamente el aspecto fiscal que la arrendataria tendrá al vender su equipo, ya que puede generar impuestos por la utilidad en la venta del activo fijo.

III.8.3.3 RENTING:

Este contrato presupone la existencia de materiales en poder de la Arrendadora Financiera y elimina la etapa de colaboración entre las partes destinadas a la adquisición de los bienes, los cuales son simplemente arrendados al usuario; se acompaña de una serie de servicios exclusivos a favor del arrendatario.

En este tipo de contrato es sumamente remota la opción de compra para el usuario y, por el contrario, es bien frecuente el caso de que las Arrendadoras Financieras se nieguen a venderlos, pues parte de su estructura de mercado implica conservar los equipos bajo sus dominio en forma indefinida.

III.8.3.4 PLAN DE ARRENDAMIENTO DE DISTRIBUIDORES DE EQUIPO (PLAN DE VENDEDORES, VENDOR PROGRAM)

Este tipo de arrendamiento ayuda a incrementar las ventas de los fabricantes o distribuidores de maquinaria o equipo.

Existen dos programas de esta clasificación:

III.8.3.4.1 PROGRAMA FORMAL:

En este programa, denominado Programa Formal, el fabricante o distribuidor garantiza las operaciones que propone a la arrendadora. Esta por su parte, compra los equipos señalados por el fabricante o distribuidor, y los da en arrendamiento a sus arrendatarios.

Para establecer estos programas, es necesario realizar un estudio previo de los vendedores, a fin de determinar si tienen capacidad financiera suficiente para hacer frente a las obligaciones de los arrendatarios en caso de su incumplimiento. En éste sentido es importante verificar que los vendedores sean empresas de incuestionable solvencia moral y económica.

En un programa de este tipo, la arrendadora fija el monto mínimo de cada operación, así como el de las rentas y plazo inicial forzoso de los contratos, previa negociación con el arrendatario y con base en la capacidad financiera del mismo. De igual forma, la arrendadora fija un límite agregado máximo de ventas a realizar bajo el programa que se establezca.

En caso de que algún arrendatario incurra en el incumplimiento del pago de sus rentas, el vendedor debe liquidar a la arrendadora el total de rentas vencidas, los intereses moratorios y las rentas pendientes de pago que no existan a la fecha del incumplimiento.

En algunas ocasiones, estos programas se estructuran mediante una garantía de recompra del equipo por parte del vendedor; la garantía se ejecuta en el momento en que el arrendatario incumple las obligaciones contenidas en el contrato de arrendamiento.

III.8.3.4.2 PROGRAMA INFORMAL:

En este segundo programa, denominado Programa Informal, el vendedor recomienda operaciones a la arrendadora sin garantizar las obligaciones de los arrendatarios.

En estos programas, las decisiones de crédito tomadas por la arrendadora son sobre los arrendatarios y no sobre los vendedores del equipo.

III.8.3.5 OTORGAMIENTO DE UN CREDITO PUENTE Y
ARRENDAMIENTO FINANCIERO POSTERIOR:

Este tipo de operaciones se realiza generalmente por la compra de maquinaria o equipo de importación o por bienes que se fabrican exclusivamente sobre pedido.

La arrendadora otorga un arrendamiento financiero durante un año como máximo a su cliente, para que éste realice los trámites de compra de bienes por el plazo que se convenga con el proveedor para la entrega de los mismos.

En el caso de importación de bienes, el costo de los permisos o licencias, transportación, seguros, etc., se pueden incluir, por cuenta del cliente, en el contrato como gastos accesorios.

III.8.4 VENTAJAS DEL ARRENDAMIENTO FINANCIERO:

- Se financia el 100% del valor del equipo.

- Protege el capital de trabajo para ser utilizado en el proceso operativo de las empresas.

- Se puede lograr fiscalmente acelerar la depreciación de los bienes arrendados.

- Puede hacerse de recursos para ser destinados al capital de trabajo mediante la venta de equipos ya adquiridos.
- Se adecuan los pagos de rentas al flujo de recursos a generar por los proyectos de inversión.
- Se obtiene un financiamiento a mediano y largo plazo.
- Generalmente no se requiere de garantías adicionales, ya que la propiedad del bien la conserva el arrendador.¹⁷

¹⁷Arrendamiento Financiero, Cultura Bancaria y Financiera, Serie 8, Subdirección Ejecutiva de Comunicación Interna, Arrendadora Reforma. 15 de Marzo de 1992, Páginas 10-27, 46.

III.9 FACTORAJE

III.9.1 DEFINICION:

Es el convenio que celebra una institución, a la cual se le llama factor, que compra a una empresa sus cuentas por cobrar a corto plazo, aceptando el factor los riesgos de cobranza¹⁸.

Hay que hacer notar que existe una modalidad del Factoraje bajo la cual también se puede contratar la cobranza, pero sin aceptar su riesgo.

III.9.2 OBJETIVO:

El Factoraje es un auténtico impulsor empresarial, a través del financiamiento que ofrece mediante el anticipo del importe de los derechos al cobro de los adeudos surgidos de la actividad empresarial.

III.9.3 CARACTERISTICAS:

- El empresario ve estimulado su flujo de efectivo porque, si bien se reduce su renglón de Activos denominados cuentas por cobrar, a cambio se incrementan sus disponibilidades.

¹⁸Contabilidad Intermedia I, C.P. Raúl Niño Álvarez, Editorial Trillas, México, 1981.

- El mayor arribo de dinero fresco, le da la oportunidad de liberar Pasivos o de realizar inversiones en renglones de mayor productividad.
- Le evita riesgos financieros y lo exime del aparato administrativo de la cobranza, a cambio de una comisión.

III.9.4 TECNICAS DEL FACTORAJE EMPLEADAS EN MEXICO:

El Código de Comercio establece que el financiamiento de cuentas por cobrar opera mediante la cesión del derecho al cobro de los créditos.

El factor sólo interviene en el financiamiento y en la cobranza, no siendo responsable de la cantidad, calidad o características del bien o servicio que amparan los créditos.

Se emplean dos modalidades:

III.9.4.1 FACTORAJE CON RECURSO:

En esta modalidad el factor ofrece a su cliente (o cedente), un anticipo en efectivo a cambio de la cesión a su favor de los derechos al cobro de sus cuentas por cobrar.

Este anticipo es de las 2/3 partes, o aproximadamente el 66% del importe total de los derechos cedidos.

Es fundamental señalar que en este tipo de Factoraje, el factor tiene derecho a devolver al cliente (o cedente), las cuentas por cobrar no pagadas por el deudor en la fecha de su vencimiento. Esto se debe a que en esta modalidad, el factor no acepta la responsabilidad del impago. Esto señala dos posibilidades:

1. Que el cliente (o cedente) reciba las cuentas impagadas y entregue en sustitución al factor otras facturas de otros deudores, aceptando una penalización convencional.
2. Que el cliente (o cedente) pague al factor intereses a tasas bancarias por el monto anticipado y no pagado.

Por sus características generales se le llama al Factoraje con recurso, Pignoración de cuentas por cobrar.

III.9.4.2 FACTORAJE SIN RECURSO:

En esta modalidad el factor ofrece a su cliente (o cedente), un anticipo en efectivo a cambio de la cesión a su favor de los derechos al cobro de sus cuentas por cobrar.

Este anticipo es de las 2/3 partes, o aproximadamente el 66% del importe total de los derechos cedidos. Hasta aquí es similar a la otra modalidad.

Sin embargo, -he aquí la diferencia- el factor acepta plenamente la responsabilidad del pago, por lo que asumirá el riesgo del impago.

Consecuentemente, el factor entregará a su cliente (o cedente) la otra tercera parte. Esta modalidad es llamada Factoraje Puro.

III.9.5 VENTAJAS Y DESVENTAJAS DEL FACTORAJE:

III.9.5.1 VENTAJAS:

- Obtención inmediata de efectivo a cambio de las cuentas por cobrar, no siendo necesario que dichos adeudos se encuentren documentados en pagarés o letras de cambio.
- Se logra un flujo de caja que propicia el desarrollo de las necesidades de la tesorería del cliente (o cedente).
- Certeza en la recuperación de los créditos, al transferir el riesgo al factor.
- Consolidación de la estructura financiera, disminuyendo el Activo cobrable y aumentando la liquidez.

- Consolidación de la estructura patrimonial, reflejando mejores índices de liquidez.
- Oportunidad para la selección de proveedores, pues al contar con mayor cantidad de efectivo, se pueden aprovechar mejores alternativas en las adquisiciones, lo que es favorable para la disminución de los costos operativos.
- También se reducen los costos de operación al prescindir de una buena parte del personal del departamento de cobranzas.
- Disminución de los gastos de investigación crediticia.
- Transforma las ventas a crédito en ventas de contado.

III.9.5.2 DESVENTAJAS:

- Es un servicio caro, puesto que su costo es sensiblemente más alto que la tasa básica de interés.
- Deteriora la imagen de la empresa ante bancos y acreedores al aceptar un financiamiento caro, evidencia desconfianza en sus deudores.
- Es poco conocido en empresas pequeñas y medianas.

- Da acceso al factor a información confidencial.

III.9.6 CONCLUSION:

El Factoraje resulta ser de consecuencias benéficas en unos casos y adversas en otros. No por ello se puede concluir que es la mejor opción de financiamiento, ni tampoco que es la menos favorable. Bien manejado es una oportunidad, pero mal manejado podría convertirse en una amenaza.

Este servicio es favorable para clientes que cuenten con fuertes volúmenes de ventas a plazos o a base de concesiones de crédito a muy corto plazo, que no se trate de productos precederos, ni de venta de servicios.¹⁹

¹⁹El Factoraje, Cultura Bancaria y Financiera, Serie 3, Subdirección Ejecutiva de Comunicación Interna, Factor Cremi, Abril de 1991, Páginas 13, 18-19, 25-27.

III.10 OBLIGACIONES

III.10.1 DEFINICION:

Son títulos de crédito que representan la participación individual de sus tenedores en un crédito colectivo a cargo de una sociedad anónima.

III.10.2 TIPOS DE OBLIGACIONES:

Existen fundamentalmente tres tipos de obligaciones:

III.10.2.1 OBLIGACIONES HIPOTECARIAS:

Estos valores son emitidos por sociedades anónimas y están garantizados por una hipoteca que se establece sobre los bienes de la empresa emisora, incluyendo los edificios, maquinaria, equipo y activos de la sociedad.

Se documentan en títulos nominativos. En su texto está consignado el nombre de la sociedad emisora, actividad, domicilio, datos del activo, pasivo y capital, balance que se práctico para efectuar la emisión, plazo total de amortización, tipo de interés y formas de pago.

III.10.2.2 OBLIGACIONES QUIROGRAFARIAS:

Son títulos valores, nominativos, emitidos por sociedades anónimas, están garantizadas por la solvencia

económica y moral de la empresa, solvencia respaldada por todos los bienes y activos sin hipotecar.

III.10.2.3. OBLIGACIONES CONVERTIBLES:

Son títulos de crédito que representan fracciones de la deuda contraída por la emisora.

Los tenedores de estos títulos reciben una cantidad por concepto de intereses en la forma periódica que se haya estipulado en la Escritura de Emisión de estas obligaciones; además podrán optar entre recibir la amortización de la deuda, o bien, convertir sus títulos en acciones comunes o preferentes de la misma emisora.

III.10.3 OBJETIVO:

El objeto primordial de estos valores, es el procurar recursos a las empresas a través del apalancamiento, con la posibilidad futura de convertir esta deuda en capital, permitiendo a las firmas una mayor capacidad de financiamiento posterior.

III.10.4 CARACTERISTICAS:

Son concebidas desde el punto de vista de la empresa que las emite como un pasivo a largo plazo, generalmente para financiar expansiones.

En épocas de alta inflación y con altas tasas de interés, las obligaciones no cumplen con sus objetivos de otorgar financiamiento de largo plazo, ya que los pagos de intereses en los primeros trimestres de la emisión representan una cantidad tan elevada como el monto del pasivo adquirido, por lo que el proyecto de inversión no cuenta con el plazo suficiente para poder generar los flujos necesarios.

Las obligaciones pueden ser emitidas por todo tipo de sociedades anónimas con el solo límite del capital contable de la propia empresa.

La solidez de la empresa en lo que toca a su situación financiera, es en sí la garantía de la capacidad de pago, por lo que la observancia de las limitaciones financieras es de gran importancia. Así mismo la proyección futura de la empresa emisora y su flujo de efectivo son puntos que influyen en el precio de una obligación.²⁰

²⁰El Mercado de Valores, IMERVAL, Instituto del Mercado de Valores, Sección Instrumentos Financieros, Ing. Luis Balleca Loyola, 1990.

III.11 EMISION DE ACCIONES

III.11.1 DEFINICION:

Las acciones son títulos valor que representan una de las fracciones iguales en que se divide el capital social de una sociedad anónima.

III.11.2 CARACTERISTICAS DE LAS ACCIONES:

- Las acciones son valores de renta variable, que representan la participación de su tenedor, en la propiedad de la empresa emisora.
- Las acciones integran el capital social de una sociedad anónima y son, por naturaleza, un medio de financiamiento a largo plazo.
- El financiamiento de la empresa viene en la colocación primaria, que es cuando el importe de la venta es recibido por la empresa, es decir, le allega recursos nuevos para su operación, ya sea en forma de pasivo o capital.
- El término oferta pública es sinónimo de colocación. Esta operación se efectúa siempre a través de una Casa de Bolsa.

III.11.3 ENFOQUE DE LAS EMPRESAS ACCIONARIAS:

Para que una empresa haga una emisión de acciones debe tener el siguiente enfoque:

- Mantener una estructura sana en cuanto a sus finanzas. La generación de efectivo cobra fundamental importancia.

- No estar sujeto a las variaciones cíclicas de la economía.

- Que la empresa emisora goce de prestigio y aceptación entre el público.

- Al momento de emitir acciones se les da una clave de apreciación esta es la que indica tres aspectos:
 - 1.-Finanzas y manejo de la empresa,
 - 2.-Mercado y operación,
 - 3.-Bursatilidad y política hacia los inversionistas.

A modo de referencia se utilizan solamente dos letras (A-B), para calificar cada rubro, de tal modo que una empresa será designada con tres letras, cuyo orden corresponderá al señalado líneas arriba.

La letra "B" respecto de la "A", sólo significa una menor valuación en él o los aspectos que correspondan. Dicho en otra forma, la empresa adolece de debilidad en determinada área.

Hay combinaciones de letras y se puede llegar a la designación de un valor como "AAA" o "BBB".

III.11.4 TIPOS DE ACCIONES:

En el mercado existen varios tipos de acciones:

III.11.4.1 ACCIONES COMUNES:

Son aquellas que confieren los mismos derechos e imponen las mismas obligaciones a sus tenedores. Tienen derecho a voz y voto en las asambleas de accionistas, así como a percibir dividendos cuando la empresa obtenga utilidades.

III.11.4.2 ACCIONES PREFERENTES:

Se denomina así a las acciones que garantizan un dividendo anual mínimo; en caso de liquidación de la empresa siempre tienen preferencia sobre otros tipos de acciones que existan en circulación en ese momento.

Se caracterizan además por no tener derecho a voto en las asambleas de los accionistas.²¹

²¹Instrumentos de Inversión, PROBURSA, Casa de Bolsa, Sección Acciones, 1985.

CAPITULO IV

IV.-CRITERIOS DE SELECCION DEL FINANCIAMIENTO

IV.1-DEFINICION DE FINANCIAMIENTO

IV.2-NECESIDADES DE FINANCIAMIENTO

IV.3-FORMAS DE FINANCIAMIENTO

IV.3.1-FINANCIAMIENTO A TRAVES DE PASIVOS

IV.3.2-FINANCIAMIENTO A TRAVES DE CAPITAL

IV.3.3-NOTA ACLARATORIA

IV.4-FINANCIAMIENTOS DEL SECTOR PRIVADO Y DEL SECTOR PUBLICO

IV.5-SELECCION DE LAS ALTERNATIVAS DE FINANCIAMIENTO

IV.5.1-PROGRAMA PARA LA MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA (PROMYP)

IV.5.2-SISTEMA DE TARJETA EMPRESARIAL

IV.5.3-PROGRAMA ESPECIAL DE IMPULSO FINANCIERO A LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA (IMPULSO)

IV.5.4-ARRENDAMIENTO FINANCIERO

IV.5.5-FACTORAJE

IV.5.6-OBLIGACIONES

IV.5.7-PROVEEDORES

IV.5.8-PRESTAMO BANCARIO

IV.5.9-EMISION DE ACCIONES

IV CRITERIOS DE SELECCION DEL FINANCIAMIENTO

IV.1 DEFINICION DE FINANCIAMIENTO:

Es la forma de allegarse recursos, buscando conseguirlos en los montos necesarios al costo mínimo.

IV.2 NECESIDADES DE FINANCIAMIENTO:

- Las necesidades permanentes (capital de trabajo y activos fijos) deben financiarse con fuentes de largo plazo.

Capital de Trabajo:

- Adquisición de materia prima.
- Pago de salarios y sueldos.
- Pago a proveedores.
- Otros gastos propios del giro.

Activo Fijo o Refaccionario:

- Compra de maquinaria, equipo y local.
- Modificación en las instalaciones.

Reestructuración de Pasivos.

- Las necesidades temporales (activo circulante) deben financiarse con fuentes de corto plazo (pasivo circulante).
- Las fuentes de financiamiento a mayor plazo tienen costos más elevados, por el riesgo de no pago.

IV.3 FORMAS DE FINANCIAMIENTO:**IV.3.1 FINANCIAMIENTO A TRAVES DE PASIVOS:**

- Programa para la Micro y Pequeña Empresa (PROMYP).
- Sistema de Tarjeta Empresarial.
- Programa Especial de Impulso Financiero a la Micro, Pequeña y Mediana Empresa.
- Arrendamiento Financiero.
- Factoraje.
- Obligaciones: Hipotecarias o Quirografarias.
- Proveedores.
- Préstamo Bancario.

IV.3.2 FINANCIAMIENTO A TRAVES DE CAPITAL:

- Programa Especial de Impulso Financiero a la Micro, Pequeña y Mediana Empresa.
- Obligaciones Convertibles.
- Emisión de Acciones.

IV.3.3 NOTA ACLARATORIA:

En el capítulo anterior se mencionaron cuatro formas de financiamiento (Uniones de Crédito, Empresa Integradora, Sociedades de Inversión en Capital de Riesgo, Subcontratación de Procesos y Productos Industriales) que no se incluyen debido a que más que ser una fuente de financiamiento son un contacto para conseguirlo.

Las Uniones de Crédito, las Empresas Integradoras y las Sociedades de Inversión en Capital de Riesgo, son formas de organización interempresarial.

La Uniones de Crédito ayudan y apoyan a las empresas que están inscritas a desarrollarse; son intermediadoras de recursos por el otorgamiento de financiamiento a sus asociados. Su apoyo es de suma importancia, porque facilita el uso del crédito a sus socios através de ser su aval o darle garantías. Existen en su forma, uniones de crédito industriales por lo que el pequeño industrial puede recurrir a ellas.

La empresa integradora es una prestadora de servicios especializados para el apoyo a las empresas micro, pequeñas y medianas integradas a este esquema. Una de las características esenciales es promover la obtención de financiamientos. Esta puede ser una opción de consulta para el pequeño industrial.

Las Sociedades de Inversión en Capital de Riesgo son impulsoras de la empresa pequeña y mediana; que básicamente detectan proyectos empresariales que tienen posibilidad de crecer. Esta figura no se ha desarrollado exitosamente debido al alto costo que les genera a las empresas cuando quieren su autonomía de la sociedad.

La Subcontratación de Procesos y Productos Industriales es un medio de organización a nivel de la rama industrial que permite optimizar la utilización de la capacidad productiva. Es una forma de financiar las ventas.

IV.4 FINANCIAMIENTOS DEL SECTOR PRIVADO Y DEL SECTOR PUBLICO:

El pequeño industrial debe tomar en consideración que por clasificarse en el segmento pequeño de la industria, los financiamientos del sector privado son sumamente caros debido a el riesgo que les representa a los intermediarios financieros financiarlos. Esto es porque los recursos provienen del capital de ellos mismos, por lo que hace que se haga más caro y tengan que elevar las tasas a niveles exagerados, para aceptar financiar a la pequeña industria.

De esta forma el sector público en este último sexenio ha impulsado y seguirá impulsando a este sector, dándole a Nacional Financiera la mayor participación de los financiamientos.

Por lo que los financiamientos que el pequeño industrial debe obtener son a través de Nacional Financiera. Este Banco de Fomento a su vez da una serie de opciones de intermediarios financieros bancarios y no bancarios para que el pequeño industrial pueda escoger con quién va a manejar su crédito. Cabe hacer la aclaración que no todos los intermediarios financieros del sistema financiero mexicano se encuentran afiliados a este programa.

Los intermediarios financieros aceptan esta forma de intermediación con Nacional Financiera, ya que esta es la que les da (a los intermediarios financieros) los recursos para que los administren y se los hagan llegar a la pequeños industriales. Así, los intermediarios financieros, se desligan completamente del riesgo.

IV.5 SELECCION DE LAS ALTERNATIVAS DE FINANCIAMIENTO:

De acuerdo a las características del pequeño industrial mexicano las alternativas de financiamiento más convenientes son:

IV.5.1 PROGRAMA PARA LA MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA (PROMYP):

- 1-Programa manejado por Nacional Financiera.
- 2-Apoyo al capital de trabajo, activos fijos y pasivos.
- 3-Programa manejado a través de intermediarios financieros.

4-Plazos y montos mayores que cualquier intermediario financiero no escrito al programa.

5-Inclusive através de este programa se puede manejar el arrendamiento financiero y el factoraje.

6-Las menores tasas de interés del mercado.¹

IV.5.2 SISTEMA DE TARJETA EMPRESARIAL:

1-Programa manejado por Nacional Financiera.

2-Financiamiento del capital de trabajo y la adquisición de activos fijos.

3-Manejado através de intermediarios financieros.

4-Optimo manejo de los inventarios, gracias a su revolvencia en el crédito, lo que le permite tener una rapidez y eficiencia en su operación.

5-La tasa de interés es la más baja, en relación a la que ofrecen los intermediarios no inscritos en el programa.

6-Amplias líneas de crédito.

7-Se maneja de forma separada del Programa para la Micro y Pequeña Empresa (PROMPYP), es totalmente independiente, por lo que el pequeño industrial contaría con dos tipos de financiamientos.²

¹Para mayor información de este programa consultar la página 31 de esta tesis, que lo explica amplia y detalladamente.

²Para mayor información de este programa consultar la página 34 de esta tesis, que lo explica amplia y detalladamente.

IV.5.3 PROGRAMA ESPECIAL DE IMPULSO FINANCIERO A LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA (IMPULSO):

- 1-Programa manejado por Nacional Financiera.
- 2-Operación con intermediarios financieros no bancarios.
- 3-Apoyo en garantías, reestructuración financiera (análisis de las fuentes de financiamiento, tanto las de corto como las de largo plazo), financiamiento de inversiones.³

IV.5.4 ARRENDAMIENTO FINANCIERO:

1-Se puede canalizar a través de Nacional Financiera en el Programa para la Micro y Pequeña Empresa (PROMYP) ó a través de las empresas de factoraje que no se encuentren inscritas al programa.

Para la pequeña industria es más conveniente recurrir a los intermediarios financieros asociados con Nacional Financiera, porque las tasas de interés que manejan son más bajas y los montos que se ofrecen son mayores.

2-Apoyo para la adquisición o renta de activos fijos. Como renta el pequeño industrial puede deducir de sus resultados la totalidad de las rentas pagadas; y no tiene que registrar como pasivo las rentas a las que se ha obligado. Así no se afecta al apalancamiento y en consecuencia, no limita su capacidad de endeudamiento.

³Para mayor información de este programa consultar la página 40 de esta tesis, que lo explica amplia y detalladamente.

En la adquisición el pequeño industrial al final del periodo, por un monto mínimo tiene la opción de compra del equipo arrendado.

3-El valor del equipo es financiado al 100%.

4-El capital de trabajo permanece intacto.

5-Es un financiamiento a mediano y largo plazo.⁴

IV.5.5 FACTORAJE:

1-Al igual que el anterior se puede canalizar a través de Nacional Financiera.

2-Apoyo para financiarse através de las cuentas por cobrar a corto plazo. Por lo tanto es un financiamiento para el capital de trabajo.

3-Existe una liberación de pasivos lo que permite que el grado de apalancamiento disminuya, teniendo la posibilidad de recurrir a otro financiamiento.

4-Se puede tener una mejor selección de proveedores, pues al contar con mayor cantidad de efectivo, se pueden aprovechar mejores alternativas de financiamientos.

5-Transforma las ventas a crédito en ventas a contado.

6-El servicio que ofrece el factoraje es caro, ya que el costo es sensiblemente más alto que la tasa básica de interés.

⁴Para mayor información de este programa consultar el capítulo III.2 y el capítulo III.8; que lo explican detalladamente.

7-Es muy conveniente para clientes que cuenten con fuertes volúmenes de ventas a plazo o a base de concesiones de crédito a muy corto plazo.⁵

IV.5.6 OBLIGACIONES:

- 1-Este tipo de financiamiento es a largo plazo.
- 2-Es muy caro debido al alto riesgo que presentan por no ser empresas medianas o grandes.
- 3-Es una forma de obtener recursos através del apalancamiento.
- 4-Nacional Financiera apoya a las empresas que desean financiarse de esta manera.
- 5-La solidez de la empresa es la que en sí maneja el precio de las obligaciones, a mayor riesgo mayor prima tiene que pagar la empresa a el inversionista.⁶

IV.5.7 PROVEEDORES:

1-Para una empresa industrial pequeña es demasiado caro el financiamiento a través de sus proveedores, esto es debido a que el grado de consumo por parte de estas empresas en ocasiones es insignificante para el proveedor, por lo que los descuentos o plazos no son atractivos.

⁵Para mayor información de este programa consultar el capítulo relativo a Factoraje y al PROMYP.

⁶Para mayor información consultar el capítulo de obligaciones que se encuentra en las páginas 96-98.

Si se quiere financiar de esta manera se puede recurrir a una Unión de Crédito o una Empresa Integradora, para que las compras sean en común y se obtenga así una mejor operación.⁷

2-En el caso de que la empresa maneje altos volúmenes y sea de importancia para el proveedor, el financiamiento con sus propios proveedores es aconsejable.

IV.5.8 PRESTAMO BANCARIO:

1-El riesgo que le ofrece invertir al Banco en una empresa industrial pequeña es muy alto, por lo que las tasas de interés que manejan son muy elevadas.

2-Este financiamiento resulta atractivo cuando se hace através de los bancos que tienen programas con Nacional Financiera, ya que ellos no toman el riesgo solo administran los recursos que les da NAFIN y lo canalizan a las pequeñas industrias.

3-Se manejan tasas de interés -en relación a la tasa líder que se encuentre en ese momento en el mercado- más una cantidad en puntos porcentuales que fija el Banco en relación al tipo de préstamo, al monto y al plazo que desee la empresa.⁸

⁷Consultar los programas del tercer capítulo relativos a las Uniones de Crédito y a las Empresas Integradoras.

⁸Para el pequeño industrial es aconsejable un Préstamo Bancario a través del Sistema de Tarjeta Empresarial, que se encuentra en el Capítulo 3 Inciso II.

IV.5.9 EMISION DE ACCIONES:

1-Es un instrumento poco conveniente para las empresas pequeñas, debido a que tiene un auge en empresas grandes que operan en el mercado de valores, aunque hay que hacer la aclaración que ya entró en vigor el mercado intermedio de valores para el financiamiento a las medianas empresas.

2-Es un financiamiento a largo plazo.

3-La empresa debe estar en una situación de solidez, sino es difícil la colocación de las acciones a través de los intermediarios financieros.

4-La prima que deben pagar las industrias pequeñas es muy alta en relación al grado de riesgo que presentan, ya que no está muy difundida la confianza entre los inversionistas en relación a este tipo de empresas.

5-Es un financiamiento a través del capital de la empresa.⁹

⁹El Programa Especial de Impulso Financiero a la Micro, Pequeña y Mediana Empresa, tiene una amplia proyección para el financiamiento en acciones; es conveniente consultar por lo tanto el Capítulo III.3.

CONCLUSIONES

En la época actual las alternativas de financiamiento para la pequeña industria, después del estudio realizado se determinó que son: el Programa para la Micro y Pequeña Empresa (PROMYP); el Sistema de Tarjeta Empresarial; el Programa Especial de Impulso Financiero a la Micro, Pequeña y Mediana Empresa (IMPULSO); el financiamiento por Obligaciones; la Emisión de Acciones; el Arrendamiento; las Sociedades de Inversión y Capital de Riesgo y el Factoraje.

También se analizó que las Uniones de Crédito y las Empresas Integradoras más que ser fuentes de financiamiento son formas de organización interempresarial, y por tener esta función al integrarse a ellas pueden obtenerse los financiamientos mencionados anteriormente más fácilmente, debido a que generalmente pueden fungir de avales en la operación.

Hay que hacer la aclaración que en un principio las Sociedades de Inversión en Capital de Riesgo (SINCAS) son fuente de financiamiento ya que pueden hacer crecer un proyecto a una realidad, pero después de un tiempo llegan hacer también una forma de organización interempresarial.

Por lo que respecta a la Subcontratación de Procesos y Productos Industriales tampoco puede considerarse una fuente de financiamiento, ya que no hay financiamiento ni a través del capital, ni de pasivos.

Una vez que se analizaron las formas de financiamiento que puede obtener una pequeña industria, es importante mencionar porque estas se deben de financiar, y es porque su desarrollo tiene una amplia importancia en el país, debido a que representan el 15.66% del total de establecimientos de las industrias del país; además absorben el 22.21% del personal ocupado en toda la industria. Y hay que indicar que junto a la micro y a la mediana industria aportan el 10% del Producto Interno Bruto Nacional. Por lo que su desarrollo y actuación desempeñan un importante papel en la modernización del aparato productivo nacional. Se ha visto que no obstante de las crisis que ha sufrido el país, han crecido más del 4% anual, este porcentaje es mayor al crecimiento económico general del país, basándonos en la tasa del producto interno bruto que se diagnosticó en 2.3% en 1993.

La poca expansión de la pequeña industria se basaba principalmente en una falta de financiamiento por parte de los sectores público y privado, pero es en este sexenio cuando se le impulsa ampliamente a través del Programa para la Modernización y Desarrollo de la Industria Micro, Pequeña y Mediana.

Así los intermediarios financieros tanto bancarios como no bancarios, diseñaron una amplia gama de financiamientos para poder impulsar a la pequeña industria; pero una vez analizados se determinó que si no están asociados con Nacional Financiera -que es el principal aportador e impulsador de este tipo de industria- es sumamente caro tomar sus financiamientos. De esta manera se opta por recomendar que las industrias pequeñas que requieran financiamientos los hagan a través de las instituciones financieras que tengan contratos con Nacional Financiera, así obtienen tasas, montos y plazos preferenciales. que repercuten en costos mínimos para el pequeño industrial, siendo así realmente atractivas e impulsando realmente a este segmento de la industria.

En el análisis de la tesis, se determinó que Nacional Financiera, S.N.C. es un Banco de Desarrollo, el cuál fue creado con el fin de otorgar financiamientos a los sectores en pleno crecimiento, de aquí que el impulso que le da a la pequeña industria sea absoluto, y es de gran importancia para Nafin impulsarlo debido a que recientemente creó el Mercado Intermedio de Valores en el cuál incursiona la Mediana Empresa, así quiere por lo mismo que la Pequeña Empresa genere mayor productividad y entonces pase al segmento mediano. Se debe recordar que las medianas y grandes industrias en un principio fueron pequeñas o micro.

La selección del financiamiento debe hacerse de acuerdo a las necesidades que tenga el pequeño industrial, se tienen una serie de opciones conforme a los requerimientos que puedan surgirle; así el pequeño industrial debe analizar cada una de ellas y debe determinar cual es la que mejor le convenga. Si tiene dudas respecto de ellas, puede acudir a cualquier Centro Nafin y con gusto le resolverán sus dudas. El trato es sumamente amigable y rápido, los trámites no son eternos son rápidos siempre y cuando el proyecto que se presenta sea viable; esto se debe a que Nacional Financiera esta dispuesto a canalizar todas las peticiones de crédito que le sean presentadas. Ya que ante la Competencia Internacional este segmento industrial tan importante debe crecer para que no se vea amenazado, y por lo mismo se le apoya dándole capacitación y tecnología; y sobretodo financiándolo.

BIBLIOGRAFIA

- **Humanismo Trascendental y Desarrollo**
Isaac Guzmán Valdivia
Ed. Limusa, 1981
3er. Impresión.

- **Ley Federal del Trabajo**
Editorial Porrúa
México, 1991.

- **Programa para la Modernización y Desarrollo de la
Industria Micro, Pequeña y Mediana 1991- 1994**
Secretaría de Comercio y Fomento Industrial.

- **Programa para la Micro y Pequeña Empresa (PROMYP)**
Secretaría de Comercio y Fomento Industrial
México, 1993.

- **Sistema de Tarjeta Empresarial**
Secretaría de Comercio y Fomento Industrial
México, 1993.

- **Resumen Total por Sector Económico**
Dirección General de Industria:
Pequeña, Mediana y de Desarrollo Regional
México, 1993.

- Prospecto de la Oferta Privada de Acciones
Grupo Financiero Capital, S.A. De C.V.
Junio 1993.

- El Mercado de Valores
Revista
Nacional Financiera (Nafinsa)

15-Marzo-1993	Número 6
15-Mayo-1993	Número 10
1-Julio-1993	Número 13
Septiembre-1993	Número 15
Enero-1994	Número 1
Marzo-1994	Número 3

- Periódico El Financiero
Miércoles 8 de Septiembre de 1993
Sección de Economía

Miércoles 23 de Febrero de 1994
Sección de Análisis

- Prospecto de Emisión de Eurobonos
Banca Cremi S.A.
Febrero 1993.

- Plan Nacional de Desarrollo 1989-1994
Diario Oficial de la Federación
Mayo 1989.

- Programa Nacional de Modernización Industrial y del Comercio Exterior 1991-1994
Secretaría de Comercio y Fomento Industrial.

- Programa Nacional de Financiamiento del Desarrollo 1990-1994
Secretaría de Comercio y Fomento Industrial.

- Revista Mundo Ejecutivo
Número 178
Febrero, 1994.

- Subcontratación de Procesos y Productos Industriales
Cuadernos
Secretaría de Comercio y Fomento Industrial.

- Arrendamiento Financiero
Cultura Bancaria y Financiera
Serie 8
Subdirección Ejecutiva de Comunicación Interna
Información proporcionada por Arrendadora Reforma
15 de Marzo de 1992.

- Contabilidad Intermedia I
C.P. Raúl Niño Alvarez
Editorial Trillas
México, 1981.

- **El Factoraje**
Cultura Bancaria y Financiera
Serie 3
Subdirección Ejecutiva de Comunicación Interna
Información proporcionada por Factor Cremí
Abril de 1991.

- **El Mercado de Valores**
Instituto del Mercado de Valores, IMERVAL
Ing. Luis Balleca Loyo
1990.

- **Instrumentos de Inversión**
Probursa, Casa de Bolsa
1985.

- **Ventanilla única de Gestión para la Industria Pequeña y Mediana**
Folletos 1993
Secretaría de Comercio y Fomento Industrial.