

147
2ej.



**UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA
DE MEXICO**

FACULTAD DE CONTADURIA Y ADMINISTRACION

**EL IMPACTO QUE TIENEN LAS TASAS DE INTERES
EN LAS MICRO, PEQUEÑAS Y MEDIANAS
EMPRESAS QUE ESTAN EN CARTERA VENCIDA.**

**SEMINARIO DE INVESTIGACION
C O N T A B L E
QUE PARA OBTENER EL TITULO DE:
LICENCIADO EN CONTADURIA
P R E S E N T A :
ZORAYA MENDOZA CASTRO**



ASESOR DEL SEMINARIO: C.P. FRANCISCO JESUS RIVERO ENCISO

MEXICO, D. F.

1997

**TESIS CON
FALLA DE ORIGEN**



Universidad Nacional
Autónoma de México



UNAM – Dirección General de Bibliotecas
Tesis Digitales
Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS ©
PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

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

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

PROLOGO

Las razones que me motivaron a realizar esta investigación son primordialmente dos: la primera es mi inquietud por la situación de las micro, pequeñas y medianas empresas ante una institución financiera, el ¿cómo se financian? y; la segunda, es que la Doctora Araceli Jurado me sugirió, el impacto que tienen las tasas de interés en estas empresas que se encuentran en cartera vencida.

Debido a la situación por la que están pasando muchos deudores en estos momentos, el objetivo principal de realizar esta investigación es, saber que tan grave es este problema, que en toda la República Mexicana se habla de los deudores, que desde diciembre de 1994, estos personajes, se han vuelto muy cotidianos.

Se me presentaron varias dificultades en esta investigación, en primera instancia que los deudores están demasiado asustados, por lo que no permiten que se les pida información sobre su situación, no se que pensaban que yo los iba a delatar con alguien o simple y sencillamente estaban ya muy presionados con su deuda por parte de los despachos de cobro de las instituciones de crédito que ya no querían recordar más nada del asunto. Por otro lado, traté de obtener información en la Barra Nacional de Abogados y me la negaron rotundamente, a caso necesitaba un conocido para poder obtenerla, al igual que los propios despachos de cobro de los bancos. Al final, me acerqué a la Unión Nacional de Productores Agropecuarios, Comerciantes, Industriales y Prestadores de Servicios, A.C., conocidos mejor como EL Barzón, donde los representantes de los Barzones delegacionales me tendieron la mano y me permitieron entregar el cuestionario en sus asambleas semanales y recojerlo en la siguiente asamblea, así logre entregar 250 cuestionarios de los cuales sólo rescaté 43, el apoyo de los representantes fue total, pero de los asociados no tanto, y esto disminuyó el grado de representatividad que yo quería darle a esta investigación.

Antes que nada Gracias a Dios por permitirme el lujo de terminar este trabajo.

Quisiera agradecer su apoyo incondicional a dos grupos de personas.

A mi familia, son todos aquellos que están cerca de mi siempre y no quisiera prescindir de ellos, comparto este trabajo con todos ustedes.

Mami, quisiera agradecerte tu gran apoyo sin condiciones en toda mi carrera y hasta el último momento de esta investigación.

Papá, gracias por tu confianza y el apoyo que me brindaste cuando lo necesitaba.

Los amo mucho.

Miriam y Jorge, gracias por todo los quiero mucho.

Mario, tu apoyo ha sido muy importante para mi y tu preocupación de siempre que yo la termine, aquí está. Gracias, te amo.

Gracias a mis abuelitas:

Muy a mi pesar mi abuelita paterna está con Dios y Gracias a él por permitirle a mi abuelita materna estar con nosotros. Abuelita Lupita, te quiero mucho.

A mis tías, Ana María y Rosa María que siempre se preocuparon por que yo acabara esta tesis, al igual que Jatziel, gracias por su confianza, los quiero a todos.

Gracias a toda la Familia Mendoza y A toda la Familia Castro, que estuvieron conmigo en un momento muy especial de mi vida y de mi carrera.

A mi tío Raúl Vallejo, gracias por tu apoyo en el momento en que lo solicité.

A la Familia Alvarez quisiera agradecer su preocupación por la presente, los quiero mucho.

Mis Amigos, son aquellas personas que me ayudaron a realizar la presente y comparto con también con ustedes porque fueron parte activa de ella.

A mi Asesor, C.P. Francisco Jesús Rivero Enciso, gracias por todo el tiempo invertido en esta y tenderme la mano cuando la necesitaba.

Miguel, gracias por toda la ayuda que me proporcionastes incondicionalmente.

Gracias los representantes y miembros que me apoyaron de El Barzón Delegacional Col. Roma y El Barzón Metropolitano Col. Algarín.

Y a todas aquellas personas que me ayudaron en cualquier momento de la realización de la misma, mil gracias.

Esta investigación no se hubiera realizado sin la ayuda de todos ustedes.

EL IMPACTO QUE TIENEN LAS TASAS DE INTERÉS EN LAS MICRO, PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS QUE ESTÁN EN CARTERA VENCIDA

I N D I C E

PROLOGO

INTRODUCCIÓN	1
--------------------	---

CAPITULO I. LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA.

1.1.	Antecedentes Históricos	5
1.2.	Aspectos Generales	10
1.3.	Clasificación	12
1.4.	Factores de la Producción	15
1.5.	Características	16
1.6.	Importancia	18
1.7.	Ventajas y Desventajas	20

CAPITULO II. LAS INSTITUCIONES FINANCIERAS.

2.1.	Definición del Sistema Financiero Mexicano (SFM)	27
2.2.	Evolución del SFM	29
2.3.	Estructura del SFM por Instituciones Financieras	34
2.4.	Breve descripción de las Instituciones que conforman el SFM	34

2.5.	Marco Legal	42
2.6.	Principales tipos de financiamiento que ofrecen las instituciones de crédito	43
2.7.	Principales fuentes de financiamiento empresarial	49
2.8.	Integración del expediente	54

CAPITULO III. LA TASA DE INTERÉS.

3.1.	Concepto	57
3.2.	Antecedentes	58
3.3.	Clasificación	60
3.4.	Tasas de Referencia	70

CAPITULO IV. PROGRAMAS DE APOYO A DEUDORES MICRO, PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS.

4.1.	Plan Nacional de Desarrollo (1995 - 2000)..	78
4.2.	Unidades de Inversión (UDI'S)	83
4.3.	Acuerdo de Apoyo Inmediato a Deudores de la Banca (ADE)	89
4.4.	Programa de Apoyo a Deudores del Fisco (PROAFI)	91
4.5.	Programas de Nacional Financiera (NAFIN) para ayudar a la Micro, Pequeña y Mediana empresa	94
4.6.	Mecanismos de Apoyo de Nacional Financiera (NAFIN)	103

4.7.	Programa de Calidad Integral y Modernización (CIMO)	105
4.8.	Financiamientos a través de fondos (FIDEICOMISOS)	106
4.9.	Fondo Bancario de Protección al Ahorro (FOBAPROA)	108
4.10.	El Alcance de Estos Programas	109

**CAPITULO V. UN ESTUDIO DE LAS MICRO, PEQUEÑAS Y
MEDIANAS EMPRESAS QUE SE ENCUENTRAN EN CARTERA
VENCIDA.**

5.1.	Situación de la Cartera Vencida	117
5.2.	Investigación Estadística	118
5.3.	Cuestionario	119
5.4.	Población	121
5.5.	Determinación del Tamaño de la Muestra	121
5.6.	Resultados	122
CONCLUSIONES		135
RECOMENDACIONES		139
BIBLIOGRAFÍA		142

INTRODUCCION

La Banca no ha sido en México un mecanismo de impulso real para la actividad productiva ni antes ni después de la crisis de diciembre de 1994, razón por la cuál es necesario que en sus nuevas reglas de competencia y organización se establezca esta indispensable línea de asociación con la economía nacional.

En los últimos meses ha sido creciente la participación del capital extranjero en la Banca mexicana, situación que tiende a fortalecerse, lo cual exige un mayor grado de competitividad y sobre todo, una orientación adecuada de los intermediarios financieros para impulsar el crecimiento económico y prestar mejores servicios a la sociedad.

Los problemas del sector son muchos e involucran no sólo a los Bancos, sino también a las autoridades, a las empresas y a cientos de miles de personas físicas que enfrentan problemas de pago de cuentas cuyos intereses se multiplicaron y quedaron fuera de su alcance.

El 9 de Marzo de 1995 se da a conocer a la sociedad mexicana e internacional un nuevo Plan, dentro del Programa de Acción para Reforzar el Acuerdo de la Unidad para Superar la Emergencia Económica, que considera una serie de acciones para superar la inestabilidad de los sectores financieros y cambiarios, cuya prioridad es encontrar la solución de los graves problemas de las finanzas públicas y privadas.

Algunas de las acciones reconocen la necesidad de elevar el ahorro nacional y de reducir las tasas de interés que se elevaron en forma considerable con el proceso inflacionario y que agravaron las operaciones de las empresas, en especial las micro, pequeñas y medianas empresas, y en las condiciones de crédito a los particulares.

El Ejecutivo Federal, propuso la creación de una unidad de cuenta denominada Unidad de Inversión (UDI) la cual se aprobó, esta unidad pretendía neutralizar el impacto de la inflación en las operaciones financieras y comerciales.

Sin embargo, a 2 años después de la aplicación de éste programa, se requiere de la adecuación o mejora de sus condiciones (UDI'S II), luego de que decenas de empresas han manifestado su incapacidad para cubrir adeudos, sobre todo porque los pagos bajo este programa se han empatado con la liquidación al Fisco Federal durante los meses de marzo y abril, para personas morales y físicas, respectivamente.

Debido a esta situación la Secretaría de Hacienda y Crédito Público crea el Programa de Apoyo a Deudores del Fisco Federal (PROAFI) que permitirá la reactivación de las micro, pequeñas y medianas empresas que no tienen al corriente sus obligaciones. No obstante los beneficios que este programa representa, consideró que algunas empresas no podrán cumplir con eficiencia, ya que todavía carecen de suficientes recursos económicos.

Más de un 90% de establecimientos corresponden a la micro, pequeña y mediana empresa, que son la base productora y generadora de empleos en México.

Nacional Financiera (NAFIN)⁽¹⁾ tiene asignada la misión de ser un Banco de Desarrollo orientado a identificar y promover la ejecución de acciones que fortalezcan y modernicen la infraestructura empresarial, apoyando la producción y distribución eficiente de bienes y servicios de las mismas.

NAFIN crea varios programas que reflejan las prioridades que desea respaldar, entre otros están los siguientes:

- Programa para la micro y pequeña empresa
- Mejoramiento del medio ambiente
- Modernización
- Desarrollo tecnológico
- Infraestructura industrial
- Estudios y asesorías
- Programa único de financiamiento a la modernización industrial
- Programa de proveedores del sector público

Entre las instituciones de crédito, destacaron las uniones de crédito que por los objetivos de su actividad y las características de su funcionamiento, éstas entidades representan una alternativa para las micro, pequeñas y medianas empresas que aún no se consolidan, pero que

(1) Folleto Informativo de las principales funciones de Nacional Financiera.

requieren financiamiento y no pueden obtenerlo por los canales tradicionales de la banca comercial.

Todos estos planes, programas e instituciones que ayudan a las micro, pequeñas y medianas empresas, cumplen parcialmente sus objetivos, debido a la escasez crediticia que padece el sector financiero desde finales de 1994.

La posibilidad de las micro, pequeña y mediana empresas para obtener un crédito en instituciones bancarias es restringida, debido al riesgo que representan principalmente las micro y pequeñas empresas debido a que no pueden ofrecer una garantía que respalde su pago.

Sin embargo, existen pequeñas y medianas empresas que de alguna manera obtuvieron crédito en alguna institución financiera y por algún motivo suspendieron el pago de su deuda, generándoseles altos intereses y entrando así a lo que se le denomina cartera vencida.

El problema que se ha planteado en esta investigación es en relación a éstos altos intereses que son el tema central de la misma y nos permitira averiguar ¿qué posibilidades tienen las micro, pequeñas y medianas empresas de pagar estos intereses?

He planteado como hipótesis de este trabajo que las micro, pequeñas y medianas empresas no tienen la capacidad de enfrentar las altas tasas de interés que exigen las instituciones de crédito debido a que carecen de los recursos necesarios para solventar todas las dificultades que se les presentan ante una crisis económica.

El objetivo principal de esta investigación es describir cómo un grupo de micro, pequeñas y medianas empresas obtuvieron un crédito, las razones por las cuales entraron en cartera vencida y su capacidad de pago a los altos intereses y demás gastos que se les exige.

En el capítulo I se hace una descripción de las micro, pequeñas y medianas empresas a través de sus antecedentes ¿desde que época comienzan a desarrollarse?; definición ¿cómo define Nacional Financiera a éstas empresas?; clasificación ¿qué otros tipos de empresas existen?; factores de la producción ¿hay ciertos aspectos de los factores de producción que deben de tomar en cuenta las micro, pequeñas y

medianas empresas?; sus características ¿qué diferencia existe entre una y otra?; su importancia y las ventajas y desventajas de ser una micro, pequeña o mediana empresa.

En el capítulo II conoceremos en primera instancia al Sistema Financiero Mexicano (SFM), su evolución, definición, estructura en base a las instituciones financieras que lo conforman, una breve descripción de cada una de estas instituciones, las leyes y reglamentos que regulan al SFM y los principales tipos de financiamiento que ofrecen las instituciones de crédito, además, los principales tipos de financiamiento empresarial y la documentación requerida para integrar un expediente de solicitud de crédito.

En el capítulo III trata lo relacionado con la tasa de interés, como antecedentes, concepto, clasificación y tasas de referencia que permiten a las instituciones de crédito su cobro.

El capítulo IV pretende dar a conocer los diferentes programas, planes y fideicomisos de apoyo a las micro, pequeñas y medianas empresas, así como a los deudores de la banca. Los más recientes son: Unidades de Inversión (UDI'S); Acuerdo de Apoyo Inmediato a deudores de la Banca (ADE); Programa de Apoyo a Deudores del Fisco (PROAFI); Y los Apoyos de Nacional Financiera (NAFIN) a la Micro, Pequeña y Mediana empresa que anteriormente se mencionaron. Entre los fideicomisos están el FIRA, el FOPTME y ahora el FORAPROA. Además de un breve panorama de los resultados de estos programas.

En el capítulo V se analizará la situación en la que se encuentra la cartera vencida, el cuestionario que se aplicó, la forma en que se obtuvo la muestra de las micro, pequeñas y medianas empresas y el análisis de los datos que se obtuvieron.

CAPITULO I

LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA

1.1. Antecedentes Históricos.

Época Colonial

Con el propósito de consolidar su dominio sobre los territorios conquistados, los colonizadores europeos organizaron, con base en sus posesiones en América del Norte y Central, el Virreinato de la Nueva España, siendo México, su capital.

La vida económica en América Latina, se encontraba totalmente sometida a los intereses de la metrópolis. Estas consideraban a las colonias como fuentes de aprovisionamiento de metales preciosos y productos agrícolas.

La industria de transformación estaba muy débilmente desarrollada. Las manufacturas eran escasas, incluso a fines del siglo XVIII, y principios del siglo XIX. Los poderes coloniales frenaban por todos los medios el incremento de la industria en los países Latinoamericanos, con el fin de mantener el monopolio de las metrópolis sobre los productos manufacturados. Estos debían ser la mayor parte importados de las metrópolis.

El comercio con los estados extranjeros estaba absolutamente prohibido. Durante la mayor parte del periodo colonial los vínculos económicos de América Latina, se circunscribían al comercio con las metrópolis, además de que a las importaciones y exportaciones se les imponían elevadas tarifas arancelarias.

El transporte de las mercancías, desde España a América y viceversa, es realizado, por flotillas especiales que al principio zarpaban periódicamente bajo fuerte custodia militar desde Sevilla y, a partir de 1717, desde el puerto de Cádiz.

La Corona, a su libre arbitrio, determinaba cuales productos o cultivos podrían desarrollarse en cada colonia y cuales no, ya que la política al respecto no era igual para cada uno.

Las autoridades prohibieron, para evitar toda competencia, el cultivo de la vid, el olivo, el lino y la cría del gusano de seda y el cáñamo.

El tráfico mercantil de muchos artículos estaba monopolizado por la Corona española. Sólo hasta el siglo XVIII, les fue permitido a las colonias de América comerciar entre sí, y sus puertos abiertos al comercio con las metrópolis.

Las metrópolis, a pesar de gravar a las colonias con grandes impuestos, en el año de 1543, impuso derechos de aduana a todos los artículos que llegaban a sus puertos de América, algunos de estos eran (1) :

Diezmo, 10% sobre el ingreso que tenía que contribuir la persona para el sostenimiento de la iglesia;

Alcabala, 4% sobre la venta de la mercancía;

Quinto del Rey, recaudación para la monarquía que se obtenía gravando toda la producción de plata en América;

Tributo, era el pago anual que tenían que realizar todos los habitantes de la colonia;

Avería de la Armada, es un impuesto del 1/2% sobre el valor de toda la plata labrada de toda la mercancía;

Almojarifazgo, impuesto del 5% que se indicaba cuando la mercancía ingresaba en el puerto y un 2% cuando salía del mismo;

Media Anata, impuesto que grava los títulos Nobiliarios, Universitarios y Profesionales.

Las anteriores contribuciones fueron grandes limitantes para el desarrollo económico de las colonias, ya que originó precios muy altos en relación a la capacidad adquisitiva de la población, lo que limitó las posibilidades de que se originara una pequeña empresa.

Por otro lado la ubicación de las poblaciones ricas alejadas de los puertos y detrás de cordilleras, fueron otros factores de encarecimiento de los productos. Asimismo, se crearon otras instituciones funestas, tales como:

(1) Lopez del Angel, Brasil: "LA PEQUEÑA, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA EN MÉXICO"

Las Encomiendas. Que consistían en tomar a nombre de la Corona la posesión de las tierras que ocupaban los indígenas, las cuales, el Rey repartía después entre sus colonos, dándosele a éste el nombre de repartimiento. Luego para poder explotar esas tierras, se repartió entre los nuevos terratenientes, la población indígena, con el pretexto de evangelizarla e instruirla, denominándose encomiendas;

La Mita. Era un repartimiento que se hacía de algunas colonias, por sorteo en los pueblos indios para sacar el número correspondiente que debía emplearse en los trabajos públicos;

El Obraje. Era una especie de servidumbre que se desarrolla en las hilaturas, y en trabajos de confección de ropa;

La Esclavitud. Se inició con la época de los descubrimientos en América y terminó relativamente al decretarse su abolición en Cuba a fines del siglo XIX.

Época Independiente

La Economía Mexicana se desarrolla con mucha lentitud. La mayoría de los campesinos, obreros de las minas y de la manufacturas y sobre todo los indígenas padecían, como antes las prácticas de peonaje, casa de raya, etc. La independencia contribuyó al crecimiento del comercio exterior de México y a incorporarse a la economía mundial. La anulación de una serie de restricciones comerciales, la reducción de aranceles y otras medidas, estimularon un rápido desarrollo del comercio exterior.

En 1826 el Congreso aprobó un decreto que permitía el establecimiento de relaciones comerciales en base a los principios de reciprocidad.

Posteriormente en 1827, fueron firmados algunos convenios comerciales con Inglaterra, Francia, los Países Bajos Dinamarca y Hannover. En 1832 se ratifican acuerdos de desarrollo del comercio con Norteamérica, pero estos y otros con países Europeos tenían resultados funestos para México. Se recurrió a las inversiones extranjeras, tales como la de capital Inglés que controló las minas más ricas; también penetraron inversiones norteamericanas, francesas y alemanas, esta penetración, así como la competencia de mercancías baratas y de mayor calidad proveniente de los países más desarrollados, frenaban el desarrollo de México.

En 1831 se crea el Banco de Crédito para financiar la industria nacional. Dicha institución subsidiaba la creación de una serie de industrias dedicadas a la fabricación de telas de algodón y lana, papel y fundición; compraba en el extranjero maquinaria, ganado de raza y contrataba especialistas calificados, sin embargo no tuvo el éxito debido.

La rama principal de la industria de la transformación era la del algodón. En 1846, existían en México 59 fabricas de hilados y tejidos, así como un sin número de manufactureras y pequeños talleres de tipo artesanal. En 1856, solo en la ciudad de México había 48 fabricas de hilados y tejidos.

Época del Porfiriato

Se desarrollaban aquellas ramas de la agricultura cuya producción se destinaba a la exportación, como el henequén, caña, plátano, tabaco, caucho, cultivos que se producían en las plantaciones pertenecientes al capital extranjero. Se utilizaba la mano agrícola y, casi no existía la agrotécnica y la irrigación.

El desarrollo industrial del país se distinguía por el predominio de la producción minera, la cual creció grandemente.

La industria metalúrgica comenzó también a desarrollarse; aparecieron fabricas de fundición de plata, cobre, plomo.

La industria de la transformación estaba representada básicamente por empresas textiles, que para 1910 ascendían a la cantidad de 150 fabricas.

En la década de 1920, el Estado decide impulsar fuertemente la infraestructura del país para que la economía en general y la industria en particular tenga más posibilidades de desarrollo a través de la inversión y la expedición de leyes y decretos. En 1930, el Estado ayuda al proceso de industrialización con la sustitución de las importaciones, que consistía en disminuir o eliminar las compras en el extranjero y proteger a la industria nacional.

También ejerce el control directo del petróleo, los ferrocarriles y la electricidad, se crean organismos como NAFIN, Pemex, Productora e Importadora de papel y la Comisión Federal de Electricidad. Esta década se caracteriza por la política proteccionista y las ramas que más se expanden son; textiles, alimenticia, cerveza, tabacos, cemento, materiales de construcción y siderurgia.

Industrialización en México

La industrialización se inicio de manera firme y continuada en la década de los 50's, en la que surgió la actividad industrial con un sin número de empresas pequeñas y medianas, gracias a las acciones del Gobierno, no solamente a través de la integración de una infraestructura básica, sino también promoviendo inversiones industriales que permitieron disminuir las importaciones de artículos manufacturados y para mantener un nivel de empleo adecuado a las necesidades de la población cada vez más creciente.

En 1955 se promulgó la "Ley de Fomento de las Industrias Nuevas y Necesarias", la que propicio la creación de un gran número de empresas industriales, además el gobierno instituyó mecanismos de carácter financiero que responderían a las necesidades del crédito de las empresas industriales.

De 1956 a 1967 se caracteriza por el proteccionismo a la industria ya que se facilita la entrada de la inversión extranjera dirigida a la industria, sustitución de importaciones de bienes de capital, intermedios y de consumo, subsidios, exención de impuestos y barreras arancelarias.

En general, el crecimiento anual de la producción industrial es bueno excepto en los años de 1953, 1962 y 1963, en que la producción disminuye, así en el año de 1971, en que su crecimiento es muy bajo.

En el sexenio que se dio mayor crecimiento anual de la producción industrial es con Díaz Ordaz. A partir de la década de 1970, el sector industrial y la economía en su conjunto basan su dinamismo en la industria petrolera, que permite satisfacer las necesidades del mercado interno y exportar petróleo y gas, facilitando la entrada masiva de divisas al país con las consecuencias que esto acarreo.

Debido a la crisis económica y a la recesión de los años 1976, 1982 y 1986, las empresas más afectadas son la micro, pequeña y mediana, que no pueden hacer frente a todos sus problemas, como; el incremento en los costos de producción, escasez y ocultamiento de materias primas, control de precios de sus artículos, falta de financiamiento, y elevadas tasas de interés.

Incluso muchas empresas se vieron obligadas a quebrar, otro problema de estas empresas es que su capacidad instalada no se utiliza en su totalidad, ocasionando desperdicios; para 1985 se estimaba que dichas empresas apenas alcanzaban un aprovechamiento del 76% de su capacidad instalada. El promedio de ocupación industrial fluctuó entre 50% y 60% en 1982. A pesar de que existen miles de pequeñas y medianas empresas, la industria mexicana se encuentra fuertemente monopolizada y controlada por empresas transnacionales que dominan las ramas más dinámicas e importantes como la alimenticia, la químico-farmacéutica, la automovilística y hulera.

En la Actualidad

En los últimos años el gobierno se ha preocupado por dar mayor impulso a la micro, pequeña y mediana empresa puesto que existen en el país más de 1 millón 500 mil establecimientos que requieren de apoyo financiero para su consolidación e crecimiento siendo el 95% micros, pequeña y medianas empresas.⁽²⁾

1.2. Aspectos Generales.

Antes de definir a la micro, pequeña y mediana empresa, es importante tomar en cuenta el concepto generalizado de la empresa. Por lo tanto podemos decir que la empresa es una unidad que realiza actividades económicas, y que esta constituida por la combinación de recursos humanos, naturales y capital, utilizando la Administración para lograr sus objetivos.

Algunos aspectos que debemos tomar en cuenta para definir la magnitud de la empresa son los siguientes:

a) El medio ambiente, el tamaño de las empresas va a depender del medio ambiente que las rodea, ya que lo que en un país desarrollado pudiera ser una empresa pequeña, en un país menos desarrollado pudiera ser una empresa mediana;

(2) Fuente de información: Instituto Nacional de Estadística y Censos (INEGI).

b) El giro, la magnitud de una empresa se encuentra condicionada a la actividad que explote, ya que algunas requieren un capital considerable, mayores instalaciones, procesos altamente tecnificados, como es la industria siderúrgica, mientras que otras no requieren de una gran inversión como la compraventa de artículos;

c) El mercado que domina, establece la magnitud de la empresa según la zona o número de clientes que abastece, no importando el tamaño de la planta, capital, personal, etc.;

d) El financiamiento, en este caso la magnitud dependerá principalmente del capital con que cuenta;

e) La producción, la magnitud depende de acuerdo con el volumen de productos que fabrique.

De lo anterior podemos concluir que para efectuar la definición de las ramas en micro, pequeñas, medianas y grandes empresas en México debemos tomar en cuenta dos criterios:

1) "Los de orden cualitativo: Que atienden al grado de tecnología, de mecanización y de organización que utilice la empresa, a la calificación de la mano de obra y al tipo de mercado al que concurre; y

2) Los de orden cuantitativo: Dependiendo al monto de la inversión o de capital con que cuenta la empresa, al número de personal que ocupe y al volumen de su producción.

Para las siguientes definiciones nos basamos en el Programa para la modernización y desarrollo de la industria micro, pequeña y mediana empresa, publicado en el Diario Oficial de la Federación del 3 de diciembre de 1993.⁽³⁾

Micro empresas: Son las empresas que ocupan de uno hasta quince personas y el valor de sus ventas anuales no rebasen el equivalente a novecientos mil pesos.

Pequeñas Empresas: Son las empresas que tienen personal ocupado de dieciséis a cien personas y el valor de sus ventas netas anuales no rebasan los nueve millones de pesos.

Medianas Empresas: Son las empresas que ocupan de ciento uno a doscientos cincuenta personas y el valor de sus ventas netas anuales no rebasan el equivalente a veinte millones de pesos.

(3) Revista Prospectario de Actualización Fiscal, Editorial, ECAE, México, 3 Diciembre de 1993.

El la **Figura 1.1.** se muestra la definición que hace Nacional Financiera de las Micro, Pequeñas y Medianas empresas.

1.3. Clasificación.

Las empresas se clasifican tradicionalmente en tres grandes ramas:

De servicios, Comerciales e Industriales.

A) De servicios. Son aquellas, en las que con el esfuerzo del hombre producen un servicio para la mayor parte de una colectividad, en determinada región sin que el producto objeto del servicio tenga naturaleza corpórea. Dentro de este tipo de empresas se encuentran principalmente: Sin concesión, son aquellas que no requieren más que en algunos casos licencia de funcionamiento por parte de las autoridades para operar; Concesionadas no financieras, son aquellas autorizadas por el Estado, pero sus servicios no son de carácter financiero.

B) Comerciales. Son las empresas que se dedican a adquirir cierta clase de bienes o productos, con el objeto de venderlos posteriormente en el mismo estado físico en que fueron adquiridos, aumentando al precio de costo o de adquisición, un porcentaje denominado "margen de utilidad". Este tipo de empresas son intermediarias entre el productor y el consumidor.

C) Industriales. 1) Industriales Extractivas: Son aquellas que se dedican a la extracción y explotación de las riquezas naturales, sin modificar su estado original. Este tipo de industrias se subdividen en:

*) De recursos renovables. Son aquellas cuyas actividades se encaminan a hacer producir a la naturaleza, es decir, el hombre aprovecha las transformaciones biológicas de la vida animal y vegetal, así como la actuación de elementos naturales; de explotación agrícola, de explotación ganadera, pesquera, etc.

**) De recursos no renovables. Son aquellas cuya actividad fundamental trae consigo la extinción de recursos naturales, sin que sea posible renovarlas ó reintegrarlas, pues su agotamiento es incontenible. Dentro de este tipo de industrias se encuentran: la minería, fondos petroleros, etc.

FIGURA 1.1.

DEFINICIÓN DE LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA DE NACIONAL FINANCIERA

TAMAÑO DE LA EMPRESA	PERSONAL OCUPADO	VENTAS ANUALES (ULTIMO EJERCICIO FISCAL O PROYECCIÓN A 12 MESES)
MICRO EMPRESA	DE 1 A 15 TRABAJADORES	\$ 1'500,000.00
PEQUEÑA EMPRESA	DE 16 A 16 TRABAJADORES	\$ 15'000,000.00
MEDIANA EMPRESA	DE 101 A 250 TRABAJADORES	\$ 34'000,000.00

FUENTE: Programa Único de Financiamiento a la Modernización Industrial (PROMIN), Nacional Financiera, S.N.C.

**)Las que se dedican a adquirir materia prima para someterla a un proceso de transformación o manufactura que al final obtendrá un producto con características y naturaleza diferentes a los adquiridos originalmente. En este tipo de empresas, interviene el trabajo humano con empleo de maquinaria, que transforma la materia prima en cuanto a dimensiones, forma o substancia, para que se convierta en un satisfactor de necesidades sociales.

El profesor Silvestre Méndez M.⁽⁴⁾ nos proporciona otra clasificación de las empresas, tomando en cuenta tres criterios y es la siguiente:

1) De Acuerdo con su Tamaño

- a) Micro empresa: Aquella que ocupa hasta 15 personas.
- b) Pequeña Empresa: Ocupa de 16 a 100 empleados.
- c) Mediana Empresa: Aquella que ocupa de 101 a 250 personas.
- d) Grande Empresa: Ocupa más de 250 personas.

2) De Acuerdo con su Origen

- a) Nacionales: Son aquellas que se forman por iniciativa y con aportación de capitales de los residentes del país.
- b) Extranjeras: Son empresas que operan en el país, sin embargo sus capitales son de origen extranjero.
- c) Mixtas: Estas empresas se conocen como multinacionales, las cuales difieren de las transnacionales, ya que se establecen para operar en un segmento o parte del mercado mundial para beneficio de los países participantes.

3) De Acuerdo al Origen o Aportación de Capital

- a) Privadas: Es una organización económica que representa la base del capitalismo y se forma con aportaciones privadas de capital.

(4) Marcos Morales Silvestre, "ECONOMÍA Y LA EMPRESA", editorial. McGraw-Hill, 1ª edición, México, 1993, págs. 212 - 218.

b) Públicas: Es una organización económica que se forma con la aportación de capitales públicos o estatales debido a la necesidad de intervención del Estado en la economía, con el objeto de cubrir actividades o áreas en las cuales los particulares no están interesados en participar porque no se obtienen ganancias.

c) Mixtas: Son aquellas que se forman con la fusión de capital público y privado; la forma de asociación puede ser muy diversa, en algunos casos el capital público puede ser mayoritario, en otros es el capital privado el mayoritario.

1.4. Factores de la Producción.

Toda empresa para cumplir sus fines debe organizar, coordinar y orientar los tres factores de la producción:

1. **Tierra:** Es todo aquello que nos rodea y que no se debe a la acción humana, lo forman elementos preexistentes al ser humano; El territorio, está constituido por el suelo, subsuelo, ríos, etc., que acondicionados con el clima son valiosos factores para la actividad económica; Las materias primas, son los elementos primarios que la naturaleza ofrece al hombre para su transformación en bienes capaces de satisfacer sus necesidades; Los recursos naturales pueden ser de origen vegetal, mineral, etc. Todas esas materias primas son la base esencial para la elaboración de los bienes económicos mediante la intervención de la actividad creadora del hombre; La fuerza motriz, son todos aquellos tipos de energía de la naturaleza capaces de producir movimientos y que el hombre pueda aprovechar para multiplicar su fuerza y realice con menor esfuerzo un trabajo más productivo.

2. **El capital.** Es la inversión necesaria para adquirir el conjunto de medios de producción, materiales y mano de obra para sostener los gastos iniciales de producción. De aquí se deduce el concepto de capital económico, que es precisamente el conjunto de bienes de producción; maquinaria, herramientas, materia prima y bienes en general que se usan según los casos para extracción, manejo, transformación, transporte y distribución de los bienes y/o servicios.

3. **El trabajo.** Es la actividad física o mental que el hombre realiza con el fin de crear riqueza para la satisfacción de sus necesidades. Es el factor dinámico de las empresas sin el cual nada puede transformarse. En la mediana y gran empresa, a medida que aumenta la utilización de instrumental moderno, el elemento humano se divide en dos categorías: El obrero o trabajador y el elemento técnico.

"Antiguamente los factores productivos se clasificaban genéricamente en tierra, trabajo y capital (como se describieron anteriormente); posteriormente se le añadió la organización o habilidad empresarial. En teoría la económica neoclásica que se encarga de la microeconomía, la tierra ha pasado a formar parte del capital, ya que es susceptible de comprarse y venderse. Se han agrupado los diversos insumos en forma agregada, de tal manera, que en la teoría de la producción se manejan solamente dos factores, trabajo y capital, donde éste representa todos los elementos producidos por el hombre y que hacen posible la producción como las instalaciones, la maquinaria y el transporte. El trabajo a su vez, agrupa los servicios productivos de los diferentes tipos de mano de obra que existen. Además la combinación de factores productivos que hace posible la producción es expresada como una descripción de todas las posibilidades tecnológicas que la empresa puede realizar".⁽⁵⁾

La tecnología es muy importante para las pequeñas y medianas empresas, además de que deben fomentarla con el objeto de volverse más eficientes y por lo tanto aumentar sus utilidades.

"Es importante que la tecnología se seleccione de acuerdo a las necesidades y características de la empresa que la adquiere, por lo que no se requieren grandes recursos financieros, ya que en muchos casos la consecución de una tecnología propia quizá dependa menos de los recursos económicos que de la mentalidad innovadora y de la aptitud que tengan la empresa y sus hombres. Seguramente toda empresa grande, mediana o pequeña, puede realizar investigaciones técnicas a su nivel, con un mínimo de medios financieros, siempre que posea un cierto acervo de conocimientos y sepa utilizar la información que regularmente va apareciendo en el ámbito de su actividad".⁽⁶⁾

1.5. Características.

Las características esenciales de este tipo de empresas son:

*) Poca o ninguna especialización en la administración: Es decir que la dirección se encuentra a cargo de una sola persona, la cual en la mayoría de los casos no está capacitada para llevar a cabo esta función.

(5) *Ibidem*, Pág. 44.

(6) "LA TRANSFERENCIA DE TECNOLOGÍA", Enciclopedia práctica de economía, editorial OEBIS, No. 49, Barcelona, 1985, pág. 13.

*) Falta de acceso al capital: Debido a la falta de conocimiento del pequeño empresario de la existencia de fuentes de financiamiento, de la forma en como operan, de conocer la manera de exponer la situación de negocio y las necesidades que tiene para recurrir ante posibles fuentes financieras.

*) Contacto personal estrecho del director con quienes intervienen en la empresa: Esto constituye un aspecto positivo porque facilita la comunicación entre los subordinados y el director.

*) Posición poco dominante en el mercado de consumo: Debido a su tamaño estas empresas están limitadas a trabajar un mercado muy reducido, por lo que sus operaciones no repercuten en forma importante en el mercado.

*) Íntima relación con la comunidad local: Al no contar con suficientes recursos en todos los aspectos, las empresas obtienen de la comunidad local bienes, personal administrativo, mano de obra calificada y no calificada, materias primas, equipo, etc.

Otras características que nos presenta la Lic. María Elena Flores Becerril⁽⁷⁾, nos dice que las micro, pequeñas y medianas empresas se distinguen porque:

• Son empresas familiares, en las cuales el dueño, los socios y los empleados pertenecen a la misma familia.

• Son generadoras de empleos, puesto que dan la oportunidad de tener empleos eventuales.

• Presentan tendencias a la especialización porque sus procesos de transformación están muy establecidos.

• Cuentan con bases para actuar como proveedores eficientes de las grandes empresas, puesto que normalmente se dedican a la elaboración de un solo producto.

• Presentan gran flexibilidad para responder a los cambios del mercado debido a su poca inversión y tecnología.

• Los empresarios conocen todo el proceso de operación por las pocas etapas que conforman su producción.

(7) Lic. Beatriz María Elena FLORES BECERRIL, "FORMACIÓN Y PROMOCIÓN DE EMPRESAS", Docencia y Administración, Revista trimestral No.178, México, 1996, pág. 44.

* Su tamaño permite aprovechar de manera racional los recursos naturales de la región por tratarse de mercados reducidos.

1.6. Importancia.

En los albores de la humanidad cada familia tenía que obtener sus alimentos, hacer su ropa y calzado, elaborar sus instrumentos de trabajo, construir su casa, es decir tenían que ser autosuficientes para la satisfacción de sus necesidades, lo cual les llevaba una larga jornada de trabajo y no llegaban a cubrir las totalmente, por lo que se vieron en la necesidad de dedicarse a una sola actividad para después intercambiar lo que ellos elaboraban de más por otros satisfactores que no tenían y que no necesitaban.

Ante la situación de cada individuo se dedicara a una actividad diferente según sus habilidades, se inicia la división del trabajo, el comercio, el dinero y surgen las primeras empresas en su forma más rudimentaria.

Con la Revolución Industrial, el mundo se transformo por completo, y aparecieron inventos de todos tipos, hasta llegar a la producción y consumo en masa alguna vez fue pequeña, sin embargo se desconoce la ayuda que la pequeña empresa proporciona a la sociedad.

La micro, pequeña y mediana empresa constituyen más del 98% del total de las empresas del país (1'422,150), que participan en el sector productivo, de acuerdo a los censos del INEGI de 1995.

Las grandes empresas acaparan el 60% de todas las actividades comerciales, pero el 40% restante corresponde a la micro, pequeña y mediana empresa, las cuales tienen una importancia superior a su porcentaje, mismo que ha sido reconocido por los dirigentes de las grandes empresas.

Haciendo un análisis respecto al número de establecimientos y al personal ocupado por sectores en base a datos proporcionados por el INEGI^(*) podemos decir lo siguiente:

(*) Instituto Nacional de Estadística Geografía e Informática (INEGI) La micro, Pequeña y Mediana Empresa Vol. 1 Diciembre 1995

Sector industrial: Existen 139,647 establecimientos de los cuales 121,182 pertenecen a la micro, con 384,295 trabajadores 16,507 a la pequeña y mediana con 988,978 trabajadores y 1,958 a la grande con 1'429,463 trabajadores.

Sector comercial: Existen 771,545 establecimientos de los cuales 754,789 son de la micro, 16,398 de la pequeña y mediana, 358 establecimientos son grandes, que dan ocupación a 1'624,289 pequeña y mediana, 65,118 la micro, 112,154 la grande.

Sector servicios: Existen 510,958, perteneciendo 495,170 a la micro, 15,367 a la pequeña y mediana, 421 a la grande, y que dan ocupación de 652,127 la micro, 552,027 la pequeña y mediana, 459,354 la grande.

Considerando otros análisis podemos mencionar lo siguiente:

La edad de los empresarios y las empresas: La edad promedio de los empresarios en la micro es de 41 años, de la mediana y pequeña empresa es de 39 años.

La constitución promedio de las empresas es de seis a diez años el 90% las empresas medianas, la pequeña se ubica alrededor del 80% y la micro empresa el 51%, cabe resaltar que el 24% de las micro tienen sólo tres años de vida.

Escolaridad. Del total de las empresas de acuerdo a su clasificación en la micro empresa el 20% tienen profesional completa, en la pequeña 60% y mediana el 75%, como se puede ver a medida que el tamaño de la empresa aumenta, el nivel de escolaridad de los empresarios también es mayor.

Sexo: En la mayoría de las empresas de los tres tamaños, predomina el empresario masculino en una proporción de cuatro a uno, siendo la micro empresa en donde más mujeres participan como empresarios (32%).

Propiedad del local de la empresa: Del total de las micro empresas el 42% tienen locales rentados, el 57% la pequeña y la mediana el 48% tienen local propio y los propietarios viven en el lugar de trabajo.

Tipo de organización: En la micro empresa predomina el propietario único (62%), en la pequeña destaca las sociedades con miembros familiares (41%), y en la mediana las sociedades sin miembros familiares (51%).

Inversión: El 62% de los empresarios de la micro manifestaron que invierten la mayoría de sus ganancias en materia prima, el 50% la pequeña, caso contrario en la mediana donde su principal rubro de inversión es la maquinaria 47%.⁽⁹⁾

Después de analizar estas cifras podemos concluir que la micro, pequeña y mediana empresa juegan un papel importante en el desarrollo del país, tanto económico como social:

Económico: Porque al crecer el producto nacional bruto, crecen los elementos que lo componen, entre ellos el sector empresarial. Con este crecimiento hace que aumente la dimensión de las unidades productivas, de los sectores artesanales o de incipiente industria, a los de pequeña y de ésta a mediana y finalmente a grande empresa.

Social: Su importancia social se debe también a que el proceso de constante cambio se busca una estructura empresarial más compleja que aún se logra como en los países desarrollados, y es en estas empresas donde se conforma la escuela empírica, donde se realiza la formación directiva que requiere el país para mejorar su sistema administrativo-productivo para una fuerte y sólida industria. Además las micro, pequeña y mediana empresa ofrecen el campo experimental donde se generan con frecuencia nuevos productos, ideas, técnicas y formas para hacer las cosas.

1.7. Ventajas y Desventajas

El profesor Silvestre Méndez M.⁽¹⁰⁾ nos explica algunas de las principales ventajas y desventajas de la micro, pequeña y mediana empresa, respectivamente son:

LAS MICRO EMPRESAS

Ventajas

*) Sus necesidades de capital son mínimas, por lo que pueden iniciar y desarrollar un negocio;

*) Se adaptan con facilidad a los cambios estructurales y tecnológicos; es decir, asimilan con rapidez los cambios;

(9) *Ídem.*

(10) Méndez Morales, Silvestre: "ECONOMÍA Y LA EMPRESA", editor: McGraw Hill, la edición, México, 1999, pag. 293 - 291.

*) Un empresario posee totalmente el capital de la empresa, lo cual le permite una dirección y conducción centralizada de la misma;

*) La organización de la empresa puede cambiar con facilidad cuando se observan cambios en el mercado;

*) Por su tamaño, los procedimientos administrativos también pueden cambiar y adaptarse a las circunstancias;

*) Dan una mejor atención al cliente, la cual muchas veces es personalizada al mismo tiempo, no se requiere de mucho papeleo y las funciones y servicios no están burocratizados;

*) Tienen facilidad para establecerse en diversas regiones del país, con lo cual contribuyen a la descentralización de la industria, al mismo tiempo contribuyen al desarrollo local y regional por sus efectos multiplicadores.

Desventajas

*) Obtienen ganancias muy bajas por lo reducido de sus operaciones;

*) Su funcionamiento se adapta a las condiciones del mercado, faltándoles iniciativa y mayor audacia en todos los planos de sus actividades;

*) Se encuentran rezagadas en términos comparativos con las demás empresas, tanto en la esfera productiva como en la tecnología y administrativa;

*) Su administración es empírica y generalmente la lleva a cabo el dueño de la empresa, lo que acarrea muchas fallas e ineficiencia en el proceso productivo;

*) No pueden absorber otras empresas, lo que les ayudaría a ser más competitivos, por el contrario, son absorbidas por empresas mayores;

*) Se centran en sus propias actividades y se desvinculan de los centros de investigación y desarrollo tecnológico, con lo cual se siguen rezagando;

*) Por su propio tamaño enfrentan problemas de diversa índole, tanto de financiamiento como de recursos humanos e incluso de construcción de las plantas y de transporte.

La investigación y el conocimiento es un medio de subsistir en esta época, quien no lo tiene, se queda rezagado. Si la micro empresa cuenta con un sólo dirigente (dueño), éste tiene la obligación de investigar y conocer todo lo que se pueda relacionar con su empresa, de manera que pueda eficientizar sus operaciones y lograr una mejor calidad en su servicio o producto. Además, debe de contar con una organización y administración técnicas, es decir, idóneas o específicas para su ramo. Tener la iniciativa de crecer y de duplicarse, de otra manera siempre estarían estancadas. Si una empresa está bien informada, organizada y administrada, va necesitar un complemento importante "La tecnología", este aspecto le va permitir estar arriba de muchas otras micro empresas, no debe de tenerle miedo al cambio, el cambio es bueno, y sobre todo si es con acierto, permita que su micro empresa cuente con todo lo necesario para crecer, busque quien invierta en su empresa, financiamiento, abrir más mercados, personal capacitado y sobre todo eficientizar su empresa.

LAS PEQUEÑAS EMPRESAS

Ventajas

- * Tienen gran capacidad para generar empleos, absorben una parte importante de la población económicamente activa.
- * Asimilan y adaptan con facilidad tecnologías de diversos tipos.
- * Producen artículos que generalmente están destinados a surtir los mercados locales y son bienes de consumo básico.
- * Se establecen en diversas regiones geográficas, lo cual les permite contribuir al desarrollo regional.
- * Mantienen una gran flexibilidad por lo que se adaptan con facilidad al tamaño del mercado, aumentan o reducen su oferta cuando se hace necesario.

- * El personal ocupado por estas empresas es bajo, por lo cual el gerente -que generalmente es el dueño- conoce a sus trabajadores y empleados, lo que le permite resolver con facilidad los problemas que se presentan.

- * La planeación y organización del negocio no requiere de grandes erogaciones de capital, inclusive los problemas que se presentan se van resolviendo sobre la marcha.

- * Mantiene una unidad de mando, lo que les permite una adecuada vinculación entre las funciones administrativas y operativas.

- * Producen y venden artículos a precios competitivos, ya que sus gastos no son muy grandes y sus ganancias no son excesivas.

- * Existe un contacto directo y personal con los consumidores a los cuales sirve.

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

Desventajas

- * Les afecta con mayor facilidad los problemas que se suscitan en el entorno económico como la inflación y la devaluación.

- * Viven al día y no pueden soportar periodos largos de crisis en los cuales disminuyen las ventas.

- * Son más vulnerables a la fiscalización y control gubernamental, siempre se encuentran temerosos de las visitas de los inspectores.

- * La falta de recursos financieros los limita, ya que no tienen fácil acceso a las fuentes de financiamiento.

- * Tienen pocas o nulas posibilidades de fusionarse o absorber a otras empresas; es muy difícil que pasen al rango de medianas empresas.

- * Mantiene una gran tensión política ya que los grandes empresarios tratan por todos los medios de eliminar a estas empresas, por lo que la libre competencia se limita o de plano desaparece.

* Su administración no es especializada, es empírica y por lo general la llevan a cabo los propios dueños.

* Por la propia inexperiencia administrativa del dueño, éste dedica un número mayor de horas al trabajo, aunque su rendimiento no es muy alto.

"Las principales causas de fracaso de la pequeña empresa se pueden resumir de la siguiente manera: Falta de experiencia y capacidad por parte del dueño, Capital insuficiente, Contabilidad inadecuada, Mala administración por parte del dueño, Mala administración de los inventarios, Nula selección del lugar donde se sitúa la empresa, Deficiente organización, Costos relativamente altos, Baja calidad de sus productos, Prácticas oligopólicas, Oneroso abastecimiento de materias primas, Limitada capacidad para obtener financiamiento.

Algunas de las opciones que pueden reducir la posibilidad de fracaso de una empresa pequeña pueden ser: Buscar capital de inversión adicional, Retener las utilidades producidas por la empresa, Reducir inventarios, Acelerar el cobro de las cuentas por cobrar, Implantar una política de crédito más estricta, Obtener préstamos bancarios".⁽¹¹⁾

LAS MEDIANAS EMPRESAS

Ventajas

* Cuentan con una buena organización, lo cual les permite ampliarse y adaptarse a las condiciones del mercado y de la creciente población.

* Tienen una gran movilidad, permitiéndoles ampliar o disminuir el tamaño de la planta, así como cambiar los procesos técnicos necesarios.

* Por su dinamismo tienen posibilidades de crecimiento y llegar a convertirse en una empresa grande.

* Absorben una porción importante de la población económicamente activa, debido a su gran capacidad para generar empleos.

(11) Díaz Escalante Arsenio. Apoyo a la micro y pequeña empresa. Revista Ejecutivos de Finanzas, México 1973, pág. 24-30

- * Asimilan y adaptan nuevas tecnologías con relativa facilidad.

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

- * Cuentan con una buena administración, aunque en muchos casos influenciada por la opinión personal de o los dueños del negocio.

Desventajas

- * Mantienen altos costos de operación.

- * No se reinvierten las utilidades para mejorar el equipo y las técnicas de producción.

- * Sus ganancias no son muy elevadas, por lo cual, muchas veces se mantienen en el margen de operación y con muchas posibilidades de abandonar el mercado.

- * No contratan personal especializado y capacitado por no poder pagar altos salarios.

- * La calidad de la producción no siempre es la mejor, muchas veces es deficiente porque los controles de calidad son mínimos o no existen.

- * No pueden absorber los gastos de capacitación y actualización del personal capacitado. Cuando lo hacen, presentan la fuga del personal capacitado.

- * Sus posibilidades de fusión y absorción de empresas son reducidas o nulas.

- * Algunos otros problemas que enfrentan en forma cotidiana las medianas empresas son: ventas insuficientes, debilidad competitiva, mal servicio, deficiente atención al público, indiferencia a las quejas, precios altos o productos de mala calidad, activos fijos excesivos, mala ubicación de sus plantas, descontrol de inventarios, problemas en el pago de impuestos, problemas con los inspectores, falta de financiamiento adecuado y oportuno.

Las medianas empresas si no pueden absorber gasto de capacitación y actualización de personal, pueden contratar el

personal ya capacitado, se reducen costos, puesto que saben lo que necesita la empresa y pueden aportar ideas que puedan mejorar aspectos importantes de la misma. En las medianas empresas hay mucha fuga de capital, por ello el departamento de compras y ventas buscar la forma de que estén estratégicamente vinculados de manera de lo que necesite uno, el otro lo apoye.

La mediana empresa debe de buscar socios y de retener las utilidades para reinvertirlas, contar con un control interno, idóneo para el giro de la empresa y tener cuidado con las operaciones que les pueda afectar el pago de sus impuestos. Debiendo contar con asesoría financiera, de manera que le permita ser determinante en sus decisiones de inversión.

Si la mediana empresa tuviera espíritu de emprendedora, sería atractiva a otras empresas para fusionarse, de manera que lo que se vende es lo que se ve.

CAPITULO II

EL SISTEMA FINANCIERO MEXICANO Y LAS INSTITUCIONES FINANCIERAS

2.1. Definición del Sistema Financiero Mexicano.

En todo Sistema Financiero, encontramos básicamente tres elementos, los cuales son:

I) **MERCADOS.**- Llamados también mercados financieros, "son lugares o mecanismos a través de los cuales se produce un intercambio de activos financieros y se determinan sus precios".

II) **RECURSOS MONETARIOS.**- Se los conoce también como activos financieros, títulos financieros, medios financieros e instrumentos financieros, "son títulos emitidos por unidades económicas de gasto, que constituyen un medio de mantener riqueza para quienes los poseen y un pasivo para quienes lo generan". (12)

III) **INSTITUCIONES FINANCIERAS.**- Conocidas también como intermediarias financieras, son un conjunto de instituciones especializadas en la mediación entre prestamistas y los prestatarios. "Estas instituciones median entre los agentes con superávit (prestamistas) y aquellos que posean déficit (prestatarios) con el fin de abaratar los costos asociados en la obtención de financiación, y de facilitar la transformación de unos activos en otros haciéndolos más atractivos para ambos". (13)

Como objetivo principal de un Sistema Financiero diríamos que es captar el excedente de los ahorradores y canalizar ese excedente hacia los inversionistas a través de las Instituciones Financieras. Por lo tanto existen tres sujetos que indudablemente intervienen en un Sistema Financiero: El ahorrador, las instituciones financieras y el inversionista.

Existen 3 razones para que exista un Sistema Financiero: (14)

*) No coinciden ahorradores con inversionistas en grado de liquidez, riesgo y rentabilidad.

***) Los intermediarios transforman los activos para hacerlos más aptos a los ahorradores.

(12) J. Cervera "CARACTERÍSTICAS GENERALES DEL SISTEMA FINANCIERO", Manual del Sistema Financiero, Universidad Autónoma de Barcelona, Madrid, 1984, págs. 15-16.

(13) Ibídem.

(14) Ibídem.

*** El intermediario transforma el "dinero-ahorro" (acción a corto plazo) en "dinero-inversiones" (acción a mediano y largo plazo), lo cual origina la actividad y crecimiento económico.

Todo Sistema Financiero debe de cumplir con ciertas funciones para lograr los objetivos para los cuales fue creado; estas funciones son tres principalmente: (15)

1) Ampliar una eficaz asignación de recursos; es decir, obtener la eficiencia funcional.

2) Contribuir al logro de la estabilidad monetaria y financiera del país.

3) Apoyar la política monetaria del Gobierno.

Para complementar estas características que se involucran propiamente con el Sistema Financiero Mexicano tenemos tres conceptos que nos ayudarán a comprenderlo mejor y a definirlo.

I) La Asociación Mexicana de Intermediarios Bursátiles A.C., define al Sistema Financiero Mexicano, "como un conjunto orgánico de instituciones que generan, captan, administran, orientan y dirigen, tanto el ahorro como la inversión, en el contexto político-económico que brinda un país. Así mismo, constituye el gran mercado donde se conectan oferentes y demandantes de recursos monetarios". (16)

II) El Profesor Silvestre Méndez M., nos dice que el Sistema Financiero Mexicano, "es aquel que está integrado por un conjunto de autoridades representadas por dependencias del Gobierno Federal, Banca Múltiple, Banca de Desarrollo y otras Instituciones Financieras No Bancuarias, como son las aseguradoras, ahorradoras, casas de bolsa, almacenadoras, uniones de crédito, sociedades de inversión y casas de cambio. Dichas Instituciones participan en forma coordinada, en el desarrollo económico y financiero del país a través de las diferentes actividades productivas y de comercialización". (17)

III, La Comisión Nacional de Seguros y Fianzas define al Sistema Financiero Mexicano como "un conjunto de instituciones que se encarga de proporcionar financiamiento profesional a las personas físicas y morales y a las actividades económicas del país. Está formado por bancos y organizaciones que se dedican al ejercicio de la banca y funciones inherentes a estas últimas, también se les llama intermediarios financieros no bancarios". (18)

(15) Ibid.

(16) "Sistema Financiero Mexicano", p. 17, Instituto de Estadística y Censos, México, 1974.

(17) "Sistema Financiero Mexicano", p. 17, Instituto de Estadística y Censos, México, 1974.

(18) "Sistema Financiero Mexicano", p. 17, Instituto de Estadística y Censos, México, 1974.

Por lo tanto podemos decir que el Sistema Financiero Mexicano es un conjunto de Instituciones Financieras, Instrumentos y Mercados, cuyo objetivo primordial es el de canalizar el ahorro que generan los oferentes de recursos financieros, hacia los demandantes de los mismos recursos financieros bajo las Leyes y Reglamentos que para ello se crearon, haciéndolas cumplir a través de las Comisiones Nacionales que lo integran.

El Sistema Financiero Mexicano ha tenido ciertos cambios paulatinamente desde sus inicios en su estructura y leyes que lo rigen, para contribuir hacia un óptimo crecimiento de la economía del país, fomentando las actividades productivas e impulsando el desarrollo socio-económico que permita mayor competitividad con el extranjero y sobre todo mejores niveles de vida para la población mexicana.

2.2. Evolución del Sistema Financiero Mexicano.

El origen del Sistema Financiero Mexicano se remonta a los fines del siglo XVIII, cuando la Nueva España fortaleció sus controles políticos y financieros, estableciendo las primeras instituciones de crédito, la Casa de Moneda y el Nacional Monte de Piedad.

Ya en el siglo XIX, surgen: El Banco de Avío, primera institución de promoción industrial (1836); la Caja de Ahorros de Nacional Monte de Piedad (1849); el Código de Comercio (1841), y en 1864, la primera institución de banca comercial, el Banco de Londres, México y Sudamérica, S.A. (actualmente está integrado al grupo financiero Operadora-Serfin). Más tarde se elabora el Código de Comercio de 1884, el cual confiere al Banco Nacional Mexicano las atribuciones de BANCO CENTRAL.

Las Bolsas de Valores son producto de la evolución general y manifestación singular del sistema capitalista de producción.

En cuanto al sistema de crédito, desde 1864 se habían fundado diversos bancos y, hacia fines del siglo XIX, ya había sido integrado un sistema bancario. Sin embargo, en todo ese periodo, los Bancos no tuvieron más función que otorgar créditos al comercio, siendo muy reducidas sus aportaciones a la producción. El crédito público tampoco era un factor de capitalización, debido principalmente a la vigencia en política económica de los "principios liberales financieros" que impedían el uso del crédito gubernamental para fines de inversión.

En esas condiciones, el ahorro era insuficiente para cualquier impulso generador de la economía, además que, quienes por su posición económica pudieron haber sido importantes inversionistas: terratenientes, comerciantes, etc., preferían usualmente atesorar, especular o invertir en bienes inmuebles o en otras actividades.

En México, "las primeras operaciones con valores" efectuadas en lugar cerrado, tuvieron lugar alrededor de 1880, cuando empezaron a reunirse inversionistas nacionales y extranjeros en las oficinas de la Compañía Mexicana de Gas, para comerciar con títulos mineros principalmente.⁽¹⁸⁾

En 1897 se expidió la Ley General de Instituciones de Crédito, que clasifica a las instituciones de crédito en: Bancos de emisión o comerciales, Bancos hipotecarios, Bancos refaccionarios y almacenes generales de depósito; e impone limitaciones en cuanto a las reservas monetarias y la emisión de papel moneda.

En 1910 surge la Bolsa de Valores de México; para ese año existían 24 bancos de emisión y cinco refaccionarios y la Bolsa.

Posteriormente a la promulgación de la Constitución Política de 1917 el sistema financiero sufre algunas modificaciones; pero no es hasta 1924 cuando la Primera Convención Bancaria replantea la estructura que permanece casi inmutable hasta 1976.

En 1919, con base en la Constitución, se organiza un nuevo sistema financiero y ya para 1920 existían 25 bancos de emisión, tres hipotecarios, siete refaccionarios y la Bolsa de Valores.

En 1925 se reorganiza el sistema financiero y se emite la Ley General de Instituciones de Crédito, al mismo tiempo que se funda el Banco de México.

En 1928 nace la Asociación de Banqueros de México y la Comisión Nacional Bancaria. En 1931 se emite la Ley Orgánica del Banco de México, que lo faculta para la emisión monopólica de circulante.

En el sexenio cardenista se crearon: Nacional Financiera, Banco Nacional de Crédito Ejidal y Banco Nacional de Comercio Exterior.

En 1931 se emite la Ley Orgánica del Banco de México.

En 1933 La Bolsa de Valores cambia su denominación a S.A.

En 1934 Se crea Nacional Financiera como principal Banco de Fomento.

En 1941 se emite una nueva Ley Orgánica del Banco de México y la Ley General de Instituciones de Crédito y Organizaciones Auxiliares.

En 1946 se publican reglamentos y ordenamientos legales para que la Comisión Nacional de Valores (CNV) regule la actividad bursátil.

En 1954 se emite la Ley de la Comisión Nacional de Valores.

(18) "GUIA DEL MERCADO DE VALORES": Elaborada por la Dirección de Investigación y Análisis de CBI Casa de Bolsa, S.A. de C.V. México, 1988, pá. 10-22.

En las décadas de 1950 y 1960, la banca no tuvo grandes cambios, aunque conviene destacar que Nafinsa y el Banco de México jugaron un papel más importante en el sistema financiero. Al mismo tiempo, la banca privada comercial siguió creciendo y desarrollándose extraordinariamente.

La banca seguía siendo especializada con sus diferentes funciones separadas: Bancos de ahorro, de depósito, hipotecarios, financieros, fiduciarios y de capitalización, aunque algunos Bancos formaron verdaderos grupos financieros que son el antecedente inmediato de la banca múltiple y la publicación de su reglamento donde se sentaban las bases para la concentración del capital bancario fue en 1970.

El 23 de diciembre de 1974 fue modificada la Ley General de Instituciones de Crédito y Organizaciones Auxiliares que permite el funcionamiento de la banca múltiple, con lo cual se agrupan todas las funciones de la banca especializada.

La banca múltiple permite la concentración de recursos monetarios y financieros, consolidando grandes consorcios que abarcan empresas industriales, mineras, comerciales, turísticas, de construcción, etc.

En 1975 se promulga la Ley del Mercado de Valores, dándose un importante paso para la consolidación de la actividad bursátil.

En 1979, tres grupos financieros eran los más importantes: Bancomer, Banamex y Serfin, que manejaban más del 55% de los recursos bancarios del país, lo que demuestra que la banca evolucionaba hacia una mayor concentración de ingresos y recursos-proceso de monopolización y consecuentemente de fortalecimiento de los grandes grupos financieros, lo que les permite influir más en las decisiones de política en general y de política económica del país.

"El panorama económico de México en la década de los setenta se caracteriza por la aparición del fenómeno inflacionario. En este período el agravamiento del déficit público y el consiguiente endeudamiento externo concluyó con la devaluación de agosto de 1976. En los primeros años de la siguiente administración, los descubrimientos de grandes yacimientos de petróleo y la gran liquidez en el sistema financiero internacional permiten el fortalecimiento del sistema financiero nacional. En esta época hubo una emisión de nuevos instrumentos de financiamiento de inversión como los Petrobonos (1977), Cetes (1978), Papel Comercial (1980) y Aceptaciones Bancarias (1981)".⁽²⁰⁾

(20) Ibidem.

El sistema bancario, según las autoridades monetarias, no venía cumpliendo con las funciones encomendadas, por lo que el 1 de septiembre de 1982, en el último informe presidencial de José López Portillo, se anuncia la nacionalización de la banca, que se hace mediante un decreto de expropiación y el pago de una indemnización a los antiguos propietarios.

Después de la nacionalización bancaria que cambia la estructura del sistema financiero mexicano, se emiten nuevas leyes que regulan y modifican dicho sistema, entre las que sobresalen:

- * Ley Reglamentaria del Servicio Público de Banca y Crédito (31 de diciembre de 1982).
- * Nueva Ley Orgánica del Banco de México (1 de enero de 1985).
- * Nueva Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares de Crédito (14 de enero de 1985).
- * Nueva Ley de Sociedades de Inversión (14 de enero de 1985).
- * Reformas a la Ley General de Instituciones de Seguros (14 de enero de 1985).
- * Reformas a la Ley de la Comisión Nacional de Valores (8 de febrero de 1984).

Todas estas leyes, referidas a instituciones financieras, se han concebido con el propósito de convertirlas en un instrumento de captación y canalización de los recursos financieros de acuerdo con las prioridades nacionales incluidas en los planes y programas que el Gobierno Federal ha preparado, difundiendo e instrumentando para hacer frente a la crisis y sentar las bases del cambio estructural.

La administración del expresidente Carlos Salinas de Gortari inició una serie de reformas legales para regular al sistema financiero mexicano entre las que destacan:

- * Ley de Instituciones de Crédito que sustituye a la Ley Reglamentaria del Servicio Público de Banca y Crédito vigente desde 1985 (aprobada en julio de 1990).
- * Una medida importante destinada a fortalecer al sistema financiero es la consolidación en la Ley para Regular las Agrupaciones Financieras (aprobada en julio de 1990).
- * Modificaciones a la Ley del Mercado de Valores (aprobadas en julio de 1990).
- * A través de dichas modificaciones se da la reprivatización bancaria.

En la administración de Salinas de Gortari, se da el proceso de reprivatización de la banca, de tal forma que los bancos nacionalizados se vuelven privados, constituidos como sociedades anónimas, que a su vez forman grupos financieros (agrupaciones financieras) que controlan instituciones financieras de diversos tipos.

En 1993 en el artículo 28 Constitucional da autonomía al Banco Mexicano; la integración del Sistema Internacional de Cotizaciones a la Ley del Mercado de Valores; Perfección a la garantía sobre Valores por Institución de la Caución Bursátil; Facultad de realizar arrendamiento a las Instituciones de Crédito; Facultad de realizar fideicomiso a Casas de Bolsa; Se permite establecer filiales en territorio nacional a entidades financieras del exterior que tengan Acuerdo Comercial con México y Reconocimiento de la figura de Asesor de Inversiones.

Enmarcada en el proceso de cambio estructural y de adecuación de la economía mexicana a la competencia internacional, la reforma financiera tiene como características principales las de generar una mayor concentración del capital y de la prestación de las actividades financieras en general en un menor número de individuos y entidades financieras privadas, a la vez que permite el ingreso del capital extranjero y tiende a liberar el conjunto de los servicios financieros de los controles estatales.⁽²¹⁾

En 1993 fue publicada la aprobación de la iniciativa de Ley referente a la autonomía del Banco de México para consolidar esfuerzos y combatir la inflación manteniendo la estabilidad y desarrollo económico en el país. Y entra en vigor el 10 de Abril de 1994.

El 28 de Abril de 1996 se publicó en el Diario Oficial de la Federación el decreto del Ejecutivo Federal, la fusión de la Comisión Nacional Bancaria con la Comisión Nacional de Valores, quedando constituido con el nombre de Comisión Nacional Bancaria y de Valores, entrando en vigor el 10 de Mayo de 1996.

El 24 de Mayo de 1996 la Ley de los Sistemas de Ahorro para el Retiro entra en vigor para regular a las Administradoras de Fondos para el Retiro (AFORES) y a las Sociedades de Inversión Especializadas de Fondos para el Retiro (SIEFORES), a través de la Comisión Nacional del Sistema de Ahorro para el Retiro.

El 10 de Octubre de 1996 se publica en el Diario Oficial de la Federación por decreto del Ejecutivo Federal el Reglamento de la Ley de los Sistemas de Ahorro para el Retiro.

(21) María Mercedes de la Parra, "El Sistema de Inversión Financiera en México", en *Revista Mexicana de Economía y Estadística*, 1994, (14), 274-276.

En síntesis el Sistema Financiero Mexicano queda ahora constituido por tres comisiones, a saber: La Comisión Nacional Bancaria y de Valores, La Comisión Nacional de Seguros y Fianzas y la Comisión Nacional del Sistema de Ahorro para el Retiro.

2.3. Estructura del Sistema Financiero Mexicano por Instituciones Financieras.

El organigrama que presenta a las instituciones financieras y aquellas que pueden formar un grupo financiero se presenta en la Figura 2.1.

2.4. Descripción de las Instituciones Financieras que conforman al Sistema Financiero Mexicano.

El órgano que vigila y regula el Sistema Financiero Mexicano es la **Secretaría de Hacienda y Crédito Público (SHCP)** que es la única autoridad que puede otorgar y cancelar concesiones para el funcionamiento de la banca y el crédito, para la constitución y operación de instituciones de seguros y fianzas, sociedades de inversión y fondos de valores, así como para la creación de grupos financieros y formas múltiples.

El **Banco de México**, auxiliar a la SHCP y surge como Banco Central, es el agente financiero del Gobierno Federal y el encargado de implantar la política monetaria del país, regulando la oferta de dinero y la disponibilidad de créditos, elementos fundamentales en el desarrollo económico.

Los Órganos Desconcentrados de la SHCP son:

I LA COMISION NACIONAL BANCARIA Y DE VALORES.- Es el órgano desconcentrado de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, con autonomía técnica y facultades ejecutivas para administrar y vigilar a las instituciones de crédito, así como de regular el mercado de valores, vigilando en amigable hacer el apego a las leyes y reglamentos que los rigen.

Las instituciones que están regidas bajo esta comisión son:

1.- LAS INSTITUCIONES DE CREDITO

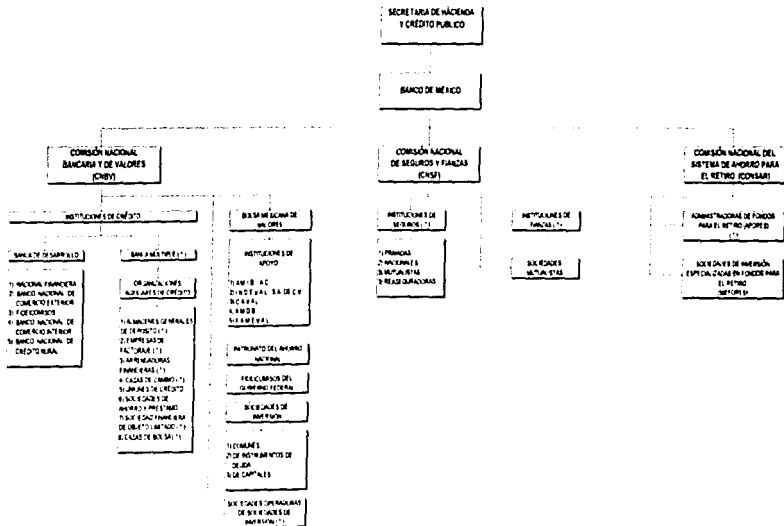
La Banca Comercial, con objetivos concretos rentables, ofrece créditos a corto y largo plazo según las tasas del mercado, además de los servicios bancarios convencionales: cuentas de ahorro, cuentas de cheques, depósitos a plazo, etc.

2.- LAS INSTITUCIONES DE BANCA DE DESARROLLO

La Banca de Desarrollo, cuyos fines son de fomento, concede créditos a largo plazo que son canalizados a través de los bancos.

FIGURA 21

ESTRUCTURA DEL SISTEMA FINANCIERO MEXICANO POR INSTITUCIONES



GRUPOS FINANCIEROS

NOTA: (*) Estas Entidades Financieras pueden organizarse constituir un Grupo Financiero. Asimismo, pueden ser miembros de un grupo para regular las Aplicaciones Financieras.

Presta a tasas preferenciales y hace inversiones en capital de riesgo, con el objeto de apoyar el desarrollo de empresas necesarias que a veces no resultan rentables. Además, presta servicios de asesoría técnica a sus inversionistas.

Los principales Bancos de Desarrollo son: Nacional Financiera (NAFIN), Banco Nacional de Comercio Exterior (BANCOMEXT), Banco Nacional de Obras y Servicios Públicos (BANOBSPAS), Banco Nacional de Comercio Interior (BNCI) y El Banco Nacional de Crédito Rural (BANRRURAL).

3.- EL PATRONATO DEL AHORRO NACIONAL

Es un organismo descentralizado del Gobierno Federal y avalado por el Banco de México, el cual pretende fomentar el ahorro entre la población mexicana a través de otorgar facilidades de ahorro y de acuerdo a la capacidad de cada persona. Es importante señalar que este tipo de organismo es único en nuestro gran sistema financiero debido a que no tiene fines de lucro, es decir, es una institución de ahorro y no de inversión.

4.- LOS FIDEICOMISOS DEL GOBIERNO FEDERAL PARA EL FOMENTO ECONOMICO

Son entidades de la Administración Pública Federal creadas con el objeto de otorgar créditos preferenciales a ciertas ramas de la economía nacional y en algunos casos complementan las actividades de la banca central. En otras palabras estos fideicomisos se han creado para apoyar e impulsar el desarrollo de actividades que se consideran prioritarias para el desarrollo del país. Algunos ejemplos son: Fondo de Operación y Financiamiento a la construcción de Vivienda de Interés Social (FOVIS), Fideicomisos Instituidos en Relación a la Agricultura (FIRA) y El Fondo Nacional de Fomento al Turismo (FONATUR).

5.- LAS ORGANIZACIONES AUXILIARES DE CREDITO

A) ALMACENES GENERALES DE DEPOSITO

El objetivo principal de estas instituciones es recibir, mantener y proteger mercancías por periodos determinados, su función financiera resulta cada vez más importante. Esta última consiste en la emisión de Certificados de Depósito y Bonos de Prenda, instrumentos que sirven para conseguir financiamiento, tanto en forma directa, a través de la almacenadora, o de manera indirecta, como ejemplo, por medio de los bancos.

B) EMPRESAS DE FACTORAJE

Se puede definir como el organismo (FACTOR) que se dedica a comprar a un cliente (CEDENTE) su cartera (clientes, facturas, listados, contrarecibos) después de hacerles un estudio de crédito, con el objeto de que el cedente pueda financiar su capital de trabajo a corto plazo. Es decir, el factoraje financiero, es la venta de la cartera la cual se va a ver disminuida por los ajustes a las cuentas, así, como también por las comisiones de factoraje y el monto de financiamiento autorizado por el factor (empresa que va a financiar).

C) ARRENDADORAS FINANCIERAS

Su función principal es el arrendamiento financiero mediante la celebración de un contrato. El Arrendamiento Financiero es un contrato en el cual se pacta el pago de una renta con opción de compra sobre un determinado valor y sobre un periodo definido de tiempo, este pago de renta se refiere al uso o goce de un bien mueble o inmueble durante la vigencia del contrato.

D) CASAS DE CAMBIO

Las casas de cambio son organizaciones o instituciones que funcionan como intermediarias de divisas y metales y que como inversionistas participan en el mercado adquiriendo valores para invertir el saldo flotante de su tesorería.

E) UNIONES DE CREDITO

Es la asociación de dos o más personas físicas o morales para que en conjunto se apoyen mutuamente para solicitar los financiamientos deseados para el desarrollo de su actividad (artesanal, curtería, etc.) principalmente fratos de capitalizar financiamientos un poco considerables con NAFINCA por tener además asesoría técnica necesaria, además una tasa de interés preferencial.

F) SOCIEDADES DE AHORRO Y PRESTAMO

"Serán personas morales con personalidad jurídica y patrimonio propios, de capital variable, no lucrativas en las que la responsabilidad de los socios se limita al pago de sus aportaciones. Tendrán duración indefinida con domicilio en territorio nacional y su denominación siempre deberá ir siempre seguida de las palabras "sociedad de ahorro y préstamo". (22)

G) SOCIEDAD FINANCIERA DE OBJETO LIMITADO

Son organismos que tienen como objetivo fundamental el de captar recursos a través de la colocación de instrumentos inscritos en el Registro Nacional de Valores para otorgar crédito a determinadas actividades o sectores.

Los títulos que coloca a través de sus operaciones son: Obligaciones Subordinadas, Pagarsés Financieros, Papel Comercial, Obligaciones Quirrogatorias, Obligaciones Hipotecarias y tienen la facultad de obtener créditos de Bancos en México y en el extranjero.

6. - BOLSA MEXICANA DE VALORES

La Bolsa Mexicana de Valores es una Sociedad Anónima de Capital Variable, con concesión de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, en la cual tienen lugar las transacciones del mercado bursátil mexicano, con el objeto de facilitar estas mismas transacciones y procurar el desarrollo del mercado respectivo.

(22) LEY FEDERAL DE REGULACIONES Y ACTIVIDADES RELATIVAS AL CREDITO, IV, 10.

Para cumplir con el objetivo de dar liquidez al mercado de valores la institución cuenta con lo siguiente: a) Un salón de remates, que es el recinto físico donde se realizan las operaciones de compra-venta de valores inscritos en la bolsa ; b) El Área de información, donde se pueden consultar los datos necesarios para realizar las inversiones, y c) Publicaciones, que son los boletines bursátiles diarios sobre los mercados de dinero, de capitales y de metales, los indicadores bursátiles, etc.

Instituciones de Apoyo de la Bolsa Mexicana de Valores⁽²³⁾ :

- 1) Asociación Mexicana de Intermediarios Bursátiles, A.C.
- 2) Instituto para el Depósito de Valores S.A. DE C.V.
- 3) Academia Mexicana de Derecho Bursátil
- 4) Calificadora de Valores (CAVAL)
- 5) Fondo de Apoyo del Mercado de Valores (FAMEVAL)

La Asociación Mexicana de Intermediarios Bursátiles, A.C. (AMIB), fue constituida para conjuntar los esfuerzos y aportaciones individuales de las Casas de Bolsa y otras instituciones relacionadas, así como para fungir como el órgano de representación gremial. La AMIB nace en el año de 1993, producto de la fusión entre la Asociación Mexicana de Casas de Bolsa y el Instituto Mexicano del Mercado de Capitales, con la intención de incorporar a la primera la capacitación técnica bursátil como uno más de los servicios que brinda a sus agremiados. Tiene como objetivo principal, desarrollar estudios y trabajos que permitan la consolidación del mercado de valores ante una conveniencia y necesidad de formar un mercado organizado de valores que contemple la distinta variedad de instrumentos de captación y sus diferentes facetas de operación.

Instituto para el Depósito de Valores (INDEVAL). Es una sociedad anónima de capital variable que tiene como objetivo la guarda, administración, compensación, liquidación y transferencia de valores. Surge de la necesidad de satisfacer el manejo físico de todos los valores, que en un momento dado se había dificultado por la gran cantidad de los mismos.

Academia Mexicana de Derecho Bursátil. Tiene como objetivo fundamental de transmitir el conocimiento del derecho bursátil y contribuir y aplicar y perfeccionar sus contenidos. Esta institución busca promocionar y organizar conferencias, seminarios y encuentros nacionales sobre leyes relacionadas con el mercado de valores.

Calificadora de Valores (CAVAL). Las Calificadoras de Valores son organismos privados que tienen como objeto el dictaminar acerca

⁽²³⁾ INTRODUCCIÓN AL MERCADO DE VALORES: LA ASOCIACIÓN MEXICANA DE INTERMEDIARIOS BURSÁTILES, A.C., editada por la Bolsa Mexicana de Valores, México, 1994, pag. 27.

de la calidad crediticia de los títulos de deuda emitidos por empresas mexicanas, que habrán de ser colocados entre el público inversionista y difundir el resultado de dichos dictámenes en el mercado financiero.

El artículo 89 de la Ley del Mercado de Valores nos dice que "el FAMEVAL, en un fideicomiso que administrará el Banco de México, que tendrá la finalidad de preservar la estabilidad financiera de los participantes, así como procurar el cumplimiento de las obligaciones contraídas por las casas de bolsa y especialistas bursátiles con su clientela, preventivos de operaciones y servicios propios de su actividad profesional, objeto de protección expresos del fondo".

7. - CASAS DE BOLSA

Antes de 1975, la compra-venta de valores se desarrolló única y exclusivamente a través de los llamados agentes de bolsa, personas físicas que por ser socios de la Bolsa estaban facultados para realizar labores de intermediación bursátil. Sin embargo, las cosas cambiaron cuando la promulgación de la Ley del Mercado de Valores estimuló la organización de los agentes de bolsa en sociedades mercantiles ahora conocidas como Casas de Bolsa (24).

8. - SOCIEDADES DE INVERSIÓN

Las sociedades de inversión son instituciones orientadas a la inversión de su patrimonio en el mercado de valores, mismo que se constituye con la aportación de un sin número de inversionistas que adquieren acciones de una sociedad o fondo.

La Ley de Sociedades de Inversión en su artículo 4o. nos dice que existen tres tipos de sociedades y son:

A. Sociedades de Inversión Comunes: Son sociedades anónimas que operan con valores y documentos de renta variable y renta fija, en los términos que establece la Ley de Sociedades de Inversión.

B) Sociedades de Inversión en Instrumentos de Deuda: Son sociedades anónimas que operan exclusivamente con valores y documentos de renta fija y la utilidad o pérdida neta se asignará diariamente entre los accionistas.

C. Sociedades de Inversión de Capitales: Son sociedades anónimas que operan con valores y documentos emitidos por empresas que requieren recursos a largo plazo cuyas actividades están relacionadas preferentemente con los objetivos del Plan Nacional de Desarrollo; es decir, operan con valores que no necesariamente coticen en la Bolsa Mexicana de Valores pero que ofrecen el atractivo de inversión en negocios nuevos.

(24) LEY DEL MERCADO DE VALORES: Dirección de Inversión y Ahorro de CFI Casas de Bolsa, S.A. de C.V. México, 1976, pag. 104-11.

9. - SOCIEDADES OPERADORAS DE SOCIEDADES DE INVERSION (CONTROLADORAS)

Partiendo del concepto anterior, durante la primera década de la existencia de las sociedades de inversión (los sesentas), la mayor parte de estos fondos experimentaron un considerable incremento de su capital, pero, en términos reales, ese incremento disminuyó drásticamente en la década de los setenta debido a deficiencias legislativas. Las sociedades de inversión podían aumentar su capital poniendo en circulación las nuevas acciones en la medida en que crecía la demanda, pero no podían volver a comprar sus propias acciones; aquí es donde surgen las sociedades operadoras de sociedades de inversión como consecuencia absorbiendo la recompra de esas acciones para dar liquidez al inversionista, con todos los costos de financiamiento que esto implicaba, y corriendo el riesgo de perder grandes sumas de capital en caso de que descendiera el precio de las acciones del fondo.

En diciembre de 1989 la Ley de Sociedades de Inversión fue modificada y permite a estas sociedades a realizar la recompra de sus acciones y dar la liquidez necesaria al inversionista.

II LA COMISION NACIONAL DE SEGUROS Y FIANZAS.- Es un organismo desconcentrado de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público encargado de la regulación, inspección y vigilancia de los sectores afianzador y asegurador.

1.- LAS INSTITUCIONES DE SEGUROS

El seguro tiene dos funciones básicas en una economía: una de transferencia de riesgos individuales a grupos con riesgos homogéneos, y otra financiera, al acumular reservas para enfrentar pérdidas o erogaciones futuras.

La función financiera en las aseguradoras tiene su base en la acumulación de reservas de distinto tipo, con el propósito de cubrir indemnizaciones de siniestros y pagar derechos acumulados por los asegurados.

2.- LAS SOCIEDADES MUTUALISTAS

Es un conjunto de personas que actúan libre y voluntariamente para constituir fondos de ayuda económica con aportaciones periódicas que se asignan a través de una colaboración espontánea, y la finalidad es el auxilio de sus miembros en caso de necesidades presentes o futuras que provengan de enfermedades, accidentes y otros riesgos naturales; auxilio que puede extenderse a los familiares cuando estos no sean autosuficientes económicamente.

3.- LAS INSTITUCIONES DE FIANZAS

Las instituciones de fianzas son organizaciones que prestan un servicio de garantía, obligaciones y contratos que se contraigan

entre dos o más personas físicas o morales. Las afianzadoras ofrecen tres tipos de servicios o fianzas: (25)

* La Fianza Civil es un contrato por el cual se obliga al acreedor a pagar al deudor en caso de que no cumpla con las reglas preestablecidas.

* La Fianza Mercantil se desarrolla en el comercio para asegurar que el producto ofrecido o pactado se entregue en las condiciones acordadas, en el momento oportuno y que, a su vez, el que compra pague en las condiciones preestablecidas.

* La Fianza de Empresa es la que se otorga por una sociedad mediante el pago de una prima para cubrir las actividades profesionales realizadas por alguna persona.

III LA COMISION NACIONAL DEL SISTEMA DE AHORRO PARA EL RETIRO (CONSRAR).- Es la entidad que controla el Sistema de Ahorro para el Retiro y tiene bajo su supervisión y vigilancia a las Administradoras de Fondos para el Retiro (AFORES) y a Sociedades de Inversión Especializadas de Fondos para el Retiro (SIEFORES). (26)

1.- ADMINISTRADORAS DE FONDOS PARA EL RETIRO (AFORES).- Son entidades financieras constituidas como Sociedades Anónimas de Capital Variable y son autorizadas y Supervisadas por la CONSRAR.

Estarán dedicadas exclusiva, literal y profesionalmente a administrar las cuentas individuales y canalizar los recursos de las subcuentas que las integran, según las leyes de Seguridad Social así como administrar Sociedades de Inversión Especializadas de Fondos para el Retiro (SIEFORES).

Deben asegurar todas las gestiones necesarias para la obtención de una adecuada rentabilidad y seguridad en las inversiones de las SIEFORES que administran.

Las funciones de las AFORES son las siguientes:

- * Operar cuentas individuales
- * Recibir las cuotas o aportaciones obligatorias o voluntarias
- * Administrar y operar las SIEFORES
- * Operar y pagar los Retiros Programados
- * Pagar los retiros parciales
- * Prestar a las SIEFORES servicio de distribución y recompra de acciones

2.- SOCIEDADES DE INVERSION ESPECIALIZADAS DE FONDOS PARA EL RETIRO (SIEFORES).- Su objetivo exclusivo es invertir los recursos provenientes de las cuentas individuales.

(25) Véase el artículo 10 de la Ley de Fianzas y el artículo 10 de la Ley de Fianzas.

(26) Véase el artículo 10 de la Ley de Fianzas y el artículo 10 de la Ley de Fianzas.

Estos recursos podrán ser invertidos en:

- Instrumentos emitidos o avalados por el Gobierno Federal
- Instrumentos de renta variable
- Instrumentos de deuda emitidos por empresas privadas
- Títulos de deuda emitidos, aceptados o avalados por instituciones de banca múltiple o de banca de desarrollo
- Títulos cuyas características específicas conserven poder adquisitivo conforme al Índice Nacional de Precios al Consumidor.
- Acciones de sociedades de inversión que no sean SIFORES

GRUPOS FINANCIEROS: La Ley para Regular las Agrupaciones Financieras en su artículo 7, primero y segundo párrafos dice que los Grupo Financieros estarán integrados por: almacenes generales de depósito, arrendadoras financieras, empresas de factoraje financiero, casas de cambio, instituciones de fianzas, instituciones de seguros, sociedades financieras de objeto limitado, casas de bolsa, instituciones de banca múltiple, así como sociedades operadoras de sociedades de inversión y administradoras de fondos para el retiro.

"El Grupo Financiero podrá formarse con cuando menos dos tipos diferentes de las entidades financieras siguientes: instituciones de banca múltiple, casas de bolsa e instituciones de seguros. En los casos en que el grupo no incluya dos de las mencionadas entidades, deberá contar con por lo menos con tres tipos diferentes de entidades financieras de las citadas en el primer párrafo que no sean sociedades operadoras de sociedades de inversión o administradoras de fondos para el retiro".

2.5. Marco Legal del Sistema Financiero Mexicano.

El Sistema Financiero Mexicano, cuenta con diversas Leyes y Reglamentos que regulan su campo de acción.

Los diversos ordenamientos en materia financiera son:

-) Los Reglamentos del Servicio Público de Banca y Crédito
-) Ley de Instituciones de Crédito
-) Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares de Crédito
-) Reglamento sobre las Instituciones Nacionales y Organizaciones Auxiliares Nacionales de Crédito.
-) Ley Orgánica del Sistema Banrural

-) Ley de Sociedades de Inversión
-) Ley para Regular las Agrupaciones Financieras
-) Reglas Generales para la Constitución y Funcionamiento de Grupos Financieros
-) Ley Federal de Entidades Paraestatales
-) Ley del Banco de México
-) Reglamento Interior del Banco de México
-) Ley Monetaria de los Estados Unidos Mexicanos
-) Ley de la Casa de moneda de México
-) Reglamento Interior de la Comisión Nacional Bancaria
-) Ley General de Instituciones de Seguros
-) Ley General de Instituciones de Fianzas
-) Reglamento Interior de la Comisión Nacional de Seguros y Fianzas
-) Reglamento de la Comisión Nacional Bancaria y de Seguros en Materia de Inspección, Vigilancia y Contabilidad
-) Ley Sobre Contrato de Seguros
-) Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito
-) Reglamento de la Ley de Inversión extranjera
-) Ley del Mercado de Valores
-) Ley de Deuda Pública
-) Reglas Generales para la Organización y Funcionamiento de las Sociedades de Ahorro y Préstamo
-) Reglas para la Empresa de Factoraje Financiero
-) Ley de los Sistemas de Ahorro para el Retiro
-) Reglamento de la Ley de los sistemas de Ahorro para el Retiro
-) Ley de Inversión Extranjera
-) Ley de la Comisión Nacional Bancaria y de Valores

2.6. Tipos de financiamiento de las Instituciones de Crédito.

Las Instituciones de Crédito son empresas que se encuentran en el centro de una doble corriente de capitales: los capitales que pudiéramos llamar "ociosos" que afluyen al banco por no ser inmediatamente necesitados por sus dueños (personas que en estos tiempos ya no son muy comunes) y los que salen del banco para ir a manos de los que se encuentran precisados de ellos (ahora la mayoría nos incluímos en este grupo).

Gilberto Moreno Castañeda⁽¹²⁷⁾, dice que la misión fundamental de las Instituciones de Crédito es, como refleja claramente en su evolución, actuar como intermediarias en el sector centralizando primero los capitales dispersos que se encuentran disponibles, y redistribuyéndolos luego en operaciones de crédito en favor de quienes necesitan el auxilio del capital para producir.

Messineo⁽¹²⁸⁾ define el banco como "aquella entidad que se dedica profesionalmente, o sea, en calidad de empresario, al ejercicio de operaciones (o negocios) de crédito, y como tal tiene una específica organización". Indica que la función de conceder crédito es una actividad que no es exclusiva del banco; por consiguiente, las operaciones de crédito no son necesariamente operaciones de banco, y además, tendría actividad notablemente restringida si, para ejercitar el crédito debiera el banco de contentarse con utilizar el propio capital o patrimonio. El banco hace una cosa bien diversa. Recibe crédito a su vez (operaciones denominadas pasivas) para después servirse del dinero recibido, a fines de redistribución, dando crédito (operaciones denominadas activas).

Scordino⁽¹²⁹⁾ comparte la teoría de la "intermediación", al decir que la banca moderna, considerada en su forma más elemental y esquemática, se presenta como la empresa mediadora del crédito, o sea, como el organismo en el cual se concentran de una parte la oferta y de la otra la demanda de dinero, permitiendo así al mercado del crédito funcionar sin que los ahorradores y los operadores industriales y comerciales se encuentren jamás efectivamente. Esta actividad de intermediación, desde el punto de vista técnico jurídico, caracteriza de modo decisivo, aunque no exclusivo, la banca moderna.

Mario Bauche Garcíadiego⁽¹³⁰⁾, dice que las operaciones pasivas representan aquellas actividades, mediante las cuales el banco recibe crédito, obtiene capitales de diversas procedencias para disponer de

(127) Véase Castañeda, Gilberto "MANUAL DE DERECHO CIVIL Y COMERCIAL", t. 1, pp. 125 y 126.

(128) Véase pp. 125 y 126.

(129) Véase pp. 125 y 126.

(130) Véase Garcíadiego, Mario "Operaciones Bancarias", pag. 11.

ellos. Desde el punto de vista contable, se traducen en asientos del "debe" o en partidas de "pasivo" del balance, puesto que son deudas de la institución de crédito. El grupo más característico y destacado de ellas está formado por las operaciones de depósito.

Por las operaciones activas, es la institución de crédito quien concede crédito. Consideradas desde el punto de vista contable, se traducen en asientos del "haber" y en partidas del "activo" del balance, puesto que son derechos de crédito del banco. Entre ellas figuran las diversas formas de crédito. Estas operaciones se resumen en la Figura 2.2.

El Sistema Financiero Mexicano a través de las Instituciones Financieras que son reguladas por la Comisión Nacional Bancaria y de Valores ofrece diferentes tipos de financiamiento (formas de crédito) a las empresas y personas físicas, principalmente de manera enunciativa son los siguientes:

A) Sistema Bancario.

- 1) **Préstamos Personales:** Son préstamos otorgados a personas físicas, sujeta de crédito a través de un pagaré y un aval.
- 2) **Préstamos Quirografarios:** Son otorgados a las empresas a través de un contrato con aval y deben de ser utilizados principalmente para solucionar problemas de flujo de efectivo temporales. Nunca deben de ser utilizados para inversiones en activo fijo.
- 3) **Préstamo Colateral:** Es del mismo tipo de los préstamos quirografarios, pero debido al monto del préstamo el cual es superior a los quirografarios se da en garantía la cartera de clientes que se maneja en la compañía.
- 4) **Préstamo Prendario:** Es aquel contrato mediante el cual el prestamista tiene el control sobre los inventarios adquiridos, que es el objeto de este tipo de financiamiento los cuales están depositados en almacenes generales de depósito para garantizar el pago del préstamo y esto sucede paulatinamente conforme se va dando salida a los inventarios con previa autorización del prestamista.
- 5) **Crédito Documentado:** Es aquel en el cual la institución bancaria concede un monto de crédito previamente establecido con el único propósito de adquirir mercancías, este tipo de financiamiento consiste en que los proveedores de la empresa pueden cobrar las facturas correspondientes de sus ventas efectuadas en cualquier sucursal bancaria en que se presenten estos documentos debidamente solicitados.
- 6) **Crédito en Cuenta Corriente:** Es aquel contrato en el que se requiere de un aval y es conocido normalmente como las tarjetas de crédito empresarial con el propósito de efectuar disposiciones de efectivo para el pago de mercancías o servicios que son proporcionados a la empresa y el interés será calculado sobre los saldos promedio mensuales que arroje la cuenta.

FIGURA 2.2.

OPERACIONES ACTIVAS

TIPOS DE FINANCIAMIENTO QUE LAS INSTITUCIONES DE CRÉDITO PUEDEN OTORGAR A LAS MICRO, PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS

SISTEMA BANCARIO

- 1) PRESTAMOS PERSONALES
- 2) PRESTAMOS QUIROGRAFARIOS
- 3) PRÉSTAMO COLATERAL
- 4) PRÉSTAMO PRENDARIO
- 5) CRÉDITO DOCUMENTADO
- 6) CRÉDITO EN CUENTA CORRIENTE
- 7) PRÉSTAMO PARA LA ADQUISICIÓN DE BIENES DE CONSUMO DURADERO
- 8) CRÉDITO REFACCIONARIO
- 9) CRÉDITO DE HABILITACION O AVÍO
- 10) CRÉDITO CON GARANTÍA INMOBILIARIA
- 11) PRÉSTAMO CON GARANTÍA DE UNIDADES INDUSTRIALES
- 12) FACTORAJE FINANCIERO
- 13) ARRENDAMIENTO FINANCIERO
- 14) PRESTAMOS INTERNACIONALES

SISTEMA BURSÁTIL

- 1) PAPEL COMERCIAL
- 2) ACEPTACIONES BANCARIAS
- 3) BONOS DE PRENDA
- 4) CERTIFICADOS DE PARTICIPACIÓN INMOBILIARIA
- 5) OBLIGACIONES
- 6) ACCIONES

FUENTE: Nacional Financiera, S N C., "FUENTES DE FINANCIAMIENTO".

7) Préstamo para la Adquisición de Bienes de Consumos Duraderos: Este contrato se otorga a las empresas para financiar adquisiciones de activo fijo principalmente de equipo de transporte y en el cual la garantía van a ser los mismos equipos adquiridos, los cuales van a ser enfonados a través de las facturas de adquisición a favor de la institución bancaria en caso de incumplimiento en los pagos.

8) Crédito Refaccionario: Es el contrato que va a tener como propósito el financiar activos fijos o el pago de algunos pasivos (específicos para el desarrollo de las actividades industriales, ganaderas y de agricultura.

Industriales: Para obras adquisiciones o mejoras de bienes inmuebles.

Ganaderas: Construir o hacer mejoras a los estables, entre otros.

Agriculturas: Para obras de riego, labores de labranza, etc.

9) Crédito de Habilitación o Avío: Este tipo de financiamiento son destinados con el objeto de fomentar las actividades industriales, en el sector agrícola y en el sector ganadero. Dentro de lo que se refiere a la actividad industrial, compra de materia prima, materiales y en general para todos aquellos elementos que intervienen en el proceso productivo; En lo que se refiere a la actividad o sector agrícola, para el pago de jornales, fumigantes, insecticida, compra de semillas, etc.; Dentro de la actividad Ganadera, compra de ganado con el propósito de reproducir especies, forrajes, alimentos, etc., aquello que lo ayude a activar el sector.

10) Crédito con Garantía Inmobiliaria: Para empresas morales, este préstamo es destinado principalmente para la adquisición de bienes inmuebles de edificios o terrenos quedando como garantía los mismo bienes y además incluyéndose en la garantía bienes adicionales para respaldar el pago del préstamo.

En el caso de las personas físicas, para la adquisición de casas de interés social. Es un contrato a largo plazo en el que queda como garantía la propiedad adquirida, es decir la casa.

11) Préstamo con Garantía de Unidades Industriales: Estos préstamos se dan cuando una empresa está en una crisis económica bastante crítica y para salir del problema solicita un crédito bastante considerable y a cambio de ello da en garantía todo el valor que se tiene registrado en el activo fijo, pero una característica adicional, es que también la institución bancaria pide como garantía los inventarios y la cartera de los clientes y que además puede solicitar como garantía adicional algunos activos fijos de otra empresa que sera la aval de este préstamo.

12) Factoraje Financiero: Es la venta de la cartera de clientes la cual se va a ver disminuida por los ajustes a las cuentas, así, como también por las comisiones de factoraje y el monto del financiamiento autorizado por el factor (empresa que va a financiar).

13) Arrendamiento Financiero: Es un contrato donde se pacta el pago de una renta con opción de compra sobre un determinado valor y sobre un periodo definido de tiempo, este pago de renta se refiere al uso de un bien mueble e inmueble durante la vigencia del contrato.

Una característica importante del arrendamiento financiero es que estos bienes no pueden ser dados en garantía por parte de la empresa en tanto de que celebre contratos de financiamiento de otras compañías.

14) Préstamos Internacionales. Existen los tipos de estos préstamos:

a) **Mercado Eurodólares:** Consiste en obtener financiamientos básicamente de organizaciones que operan o centran sus actividades en Europa y el cual estos montos solicitados pueden ser en cualquier moneda extranjera y no hay una autoridad que gobierne este mercado y las tasas de interés son más bajas que otros tipos de préstamos internacionales ya que varía de acuerdo a la oferta y la demanda que se presente en este mercado.

b) **Préstamos Sindicados:** Se refiere a un grupo de bancos que se reúnen para otorgar financiamiento a una entidad pública o privada y que por el monto de este importe sería imposible que un solo banco lo financiara, o porque por motivos precautorios un solo banco no puede correr el riesgo de absorber la pérdida al 100% en caso de que el prestatario no pague. La moneda base en este tipo de préstamos es el dólar, y sobre el cual se calculan tantos puntos arriba sobre la tasa libre de Inglaterra que en ese momento este en el mercado. Este tipo de préstamos deben ser utilizados para la compra de materia prima que originalmente se proveen en el extranjero o para el pago de tecnología que se necesita en el país y que va a ser base para su desarrollo.

B) Sistema Bursátil.

1) Papel Comercial: Están representados a través de pagarés con una tasa de descuento los cuales a la fecha de su vencimiento devolverán el valor nominal de dicho documento, normalmente son títulos a 90 días.

2) Aceptaciones Bancarias: Son aquellos instrumentos de financiamiento emitido por los bancos con el propósito de financiar las actividades industriales, ganaderas y agrícolas de cualquier empresario mediano o pequeño con una tasa relativamente más baja que el resto de los instrumentos de financiamiento de una casa de bolsa.

3) **Bonos de Prenda:** Este es un instrumento de financiamiento representado por un recibo de depósito, que es un tipo de garantía donde se especifica en forma detallada con cuales activos un prestatario va a responder para el pago de una deuda.

4) **Certificados de Participación Inmobiliaria:** Es aquel instrumento de financiamiento en el cual el prestamista pide en garantía el bien físico de un bien inmueble por el grado de importancia del préstamo, pero además el prestamista puede utilizar una parte del activo fijo dado en garantía para tener posesión de la misma y así tener la certeza de recuperar el monto de dicho préstamo.

5) **Obligaciones:** Son títulos de crédito sin garantía específica por parte de la compañía emisora, el respaldo en este tipo de financiamientos es la imagen y la reputación de ésta última, además de que los intereses que ofrecen son más altos que algunos otros instrumentos de inversión.

6) **Acciones:** Es aquella participación que obtiene una empresa a través de una oferta pública y sirviendo como intermediaria, una casa de bolsa para incrementar el patrimonio de la empresa emisora. Pero sin que esta participación sea del 25% o más del capital social, porque estos inversionistas tendrán derecho de voto en las decisiones de la empresa a través de un consejero por lo que se perdería la idea original que es la de obtener recursos. La tasa de interés es variable y estos documentos tienen fácil realización en el mercado bursátil.

2.7. Principales Fuentes de Financiamiento empresarial. (31)

Estas 5 principales fuentes de financiamiento empresarial las podemos visualizar en la **Figura 2.3.**

1) La más sencilla e importante fuente de financiación es el **CAPITAL PROPIO**, reunido a través de la emisión de acciones o mediante beneficios retenidos.

ACCIONES ORDINARIAS:

Los accionistas ordinarios son los propietarios de la sociedad, tienen derecho de voto sobre cualquier cosa de valor que la empresa desee poner en circulación, tienen el control de las actividades de la empresa, que no limita el derecho de voto, en persona por delegación, para el nombramiento del consejo de administración y algunas otras cosas.

(31) VICTORIA A. BARRAGAN, *Journal of Money, Credit and Banking*, "FINANCIAMIENTO EMPRESARIAL", vol. 12, No. 2, 1980, pp. 115-124.

FIGURA 2.3.

**PRINCIPALES FUENTES DE FINANCIAMIENTO
EMPRESARIAL**

1. CAPITAL PROPIO

2. LA DEUDA

3. ACCIONES PREFERENTES

4. OPCIONES O TITULOS CONVERTIBLES

5. TITULOS DERIVADOS

FUENTE: Richard A. Brealey, Stewart C. Myers: "PRINCIPIOS DE FINANZAS CORPORATIVAS
editorial McGraw-Hill, cuarta edición, España, Madrid, 1994, pág. 378-387.

Si los estatutos de la empresa especifican un sistema de "votación por mayoría", cada administrador es votado separadamente y los accionistas pueden emitir un voto por cada acción que posean. Si los estatutos permiten "votación acumulativa", los directores son votados en conjunto y los accionistas pueden si quieren dar todos sus votos a un único candidato.

2) La siguiente fuente de importancia es **LA DEUDA**, los tenedores de deuda están acreditados para exigir el pago regular de intereses y el reembolso final del principal y la responsabilidad de la empresa no es limitada.

DIVERSAS FORMAS DE DEUDAS:

VENCIMIENTO.-

- a) Consolidada. Es reembolsable a un plazo superior de un año desde el momento de su emisión.
- b) Flotante o no consolidada. Deuda que vence antes de un año.

CLAUSULAS DE REEMBOLSO.-

- a) Fondo de amortización de obligaciones: cada año la empresa deposita una cantidad de dinero en un fondo que después es utilizado para cancelar las obligaciones.
- b) Las empresas pueden reservarse el derecho de "rescatar anticipadamente" la deuda. Esto es devolver el principal y retirar las obligaciones de una determinada emisión antes de la fecha final de vencimiento.

PRELACION.-

Instrumentos de deuda subordinados: los prestamistas subordinados acreditan un derecho no prioritario que es satisfecho después de que lo hayan sido los acreedores prioritarios.

GARANTIA.-

- a) Deuda Garantizada. Obligaciones que frecuentemente están garantizadas con hipotecas sobre la planta y equipo.
- b) Obligaciones Simples a Largo Plazo. No están garantizadas, tienen derecho general sobre los activos no hipotecados y un derecho subordinados sobre los activos hipotecados en caso de impago.

RIESGOS DE IMPAGO.-

La prelación y la garantía no aseguran el pago, un título de deuda es una inversión calificada y la deuda por debajo del nivel de calificación, es comercializada en el llamado mercado de bonos basura. La deuda basura es como los ángeles caídos: títulos emitidos como deuda, calificada caídos en desgracia y los más arriesgados.

DEUDA PUBLICA Vs PRIVADA.-

- a) Una emisión pública de bonos es ofrecida a cualquiera que quiera comprarla, y una vez emitida, puede ser libremente comercializada por los inversores de los estados unidos extranjeros.
- b) En una colocación privada la emisión es vendida directamente a un pequeño número de prestamistas cualificados, no pueden ser revendidos a inversores individuales, solo a inversores institucionales cualificados.

TIPOS VARIABLES Vs FIJOS.-

- a) El pago de intereses o supér. de la deuda a largo plazo se fijan en el momento de la emisión, no ajustándose las fluctuaciones de los tipos de interés.
- b) Los acuerdos de crédito con los bancos normalmente incluyen: 1) Tipo Variable: varía por el interés preferencial. 2) Tipo Preferencial: para sus mejores clientes y varía dependiendo de los tipos de interés en el mercado de títulos.
- c) Tipo de interés intermediario del mercado de Londres (LIBOR).

PAIS Y MONEDA.-

- a) Euroobligaciones: Deuda a largo plazo fuera de los Estados Unidos por empresas estadounidenses grandes (ejemplo).
- b) Eurodólares: Deuda a corto plazo fuera de los Estados Unidos por empresas estadounidenses grandes (ejemplo).

3) La tercera fuente de financiamiento son las **ACCIONES PREFERENTES**: son como la deuda en el sentido que ofrecen un pago fijo por dividendo, pero el pago de este dividendo queda a discreción de los administradores, es legalmente un título de capital propio. La única regla estipulada es que no se puede pagar ningún dividendo a las acciones ordinarias hasta que no se haya satisfecho el dividendo de las acciones preferentes, no tienen una fecha final de reembolso, confieren amplios privilegios de voto, los dividendos preferentes no son deducibles fiscalmente a la hora de calcular el beneficio imponible de la empresa, tienen una ventaja fiscal importante, si una empresa compra acciones de otra, solo el 30% de los dividendos se integra en el beneficio imponible de la empresa.

4) La cuarta fuente de financiación consiste en las **OPCIONES O TITULOS CONVERTIBLES**: Son títulos que emiten las empresas cuyas condiciones pueden ser modificadas posteriormente a la emisión de la empresa del tenedor de los títulos o de ambos. Las opciones tienen frecuentemente un efecto considerable en el valor, no pueden estar recogidas por separado en el balance de la empresa.

A) Los derechos preferentes de suscripción es una opción y se venden frecuentemente como parte de un paquete de otros títulos. Así la empresa podría hacer una oferta combinada de obligaciones y derecho preferente de suscripción.

B) Una obligación convertible da a su propietario, la opción de cambiar su obligación por un determinado número de acciones ordinarias.

5) Las empresas comercian también con una variedad de **TITULOS DERIVADOS** que les protegen de su exposición a riesgos externos, estos títulos son especulaciones sobre los tipos de interés, los tipos de cambio y los precios de los bienes.

MERCADO DE OPCIONES: Una opción da a la empresa el derecho (no la obligación) de comprar o vender un activo en el futuro a un precio acordado.

FUTUROS: Un contrato de futuros es una orden de compra o venta que se hace de un activo o un bien pero con antelación, el precio se fija cuando se ejecuta la orden, pero no se paga hasta la fecha de entrega de lo que se haya comprado.

PLAZO (FORWARDS): Los contratos de futuros son productos estandarizados comprados y vendidos en bolsas organizadas. Un contrato a plazo es un contrato hecho como el de futuros, pero no se comercializa

en bolsas organizadas. Ejemplo, si se compra un acuerdo a plazo (FRA) a un tipo de interés el acuerdo permite endeudarse en el futuro a un tipo de interés, fijado hoy y si vende el FRA, se puede prestar en el futuro a un tipo de interés prefijado.

SWAPS:

Si se desea cambiar una deuda en dólares por otra en marcos por ejemplo, en este caso se hace un concierto con el Banco en el que se pagan los dólares necesarios para saldar la deuda y a cambio se llega al acuerdo con el banco, del costo de un servicio de una deuda en marcos, este tipo de acuerdo es conocido como swaps de divisas (currency swaps).

También hay empresas que realizan swaps de tipos de interés.

2.8. Integración del Expediente para el otorgamiento de un crédito.

Es importante mencionar que para presentar un proyecto de financiamiento, las instituciones de crédito requieren de ciertos documentos para autorización de este, razón por la cual se presentan los requisitos que deberán entregarse a la institución correspondiente como son los siguientes (32):

A) DOCUMENTOS LEGALES

PERSONAS MORALES

- *) Copia de Acta Constitutiva y modificaciones a la misma.
- *) Copia de Registro ante la Secretaría de Hacienda y Crédito Público y modificaciones.
- *) Copia de la Cédula de identificación del Registro Federal de Contribuyentes.
- *) Poder de representante Legal. Identificación con fotografía y firma del representante legal.

(32) Nacional Financiera, S.N.C. Fuentes de Financiamiento.

PERSONAS FISICAS

- *) Acta de nacimiento certificada.
- *) Copia del Registro ante la Secretaria de Hacienda y Crédito Público y modificaciones.
- *) Copia de Cédula de Identificación del Registro Federal de Causantes.
- *) Identificación Personal Oficial.

B) DOCUMENTOS DEL AVAL

PERSONAS MORALES

- *) Copia de Acta Constitutiva y modificaciones a la misma.
- *) Copia de Registro ante la Secretaria de Hacienda y Crédito Público y modificaciones.
- *) Copia de Cédula de identificación del Registro Federal de Causantes.
- *) Poder de Representante Legal.
- *) Identificación con fotografía y firma del representante legal.
- *) Escrituras del bien inmueble (el cual debe tener un valor de dos veces más al monto del crédito)
- *) Avalúo del inmueble reciente.

PERSONAS FISICAS

- *) Acta de nacimiento certificada.
- *) Acta de matrimonio.
- *) Copia de Registro ante la Secretaria de Hacienda y Crédito Público y modificaciones.
- *) Copia de Cédula de Identificación del Registro Federal de Causantes.
- *) Escrituras del bien inmueble.
- *) Avalúo del inmueble reciente.

C) REFERENCIAS

Comerciales: Relación con cinco clientes y cinco proveedores con nombre o razón social, domicilio, teléfono.

Bancarias: Relación de cuentas de cheques en instituciones bancarias, cuentas de inversión, tarjetas empresariales, con nombre del banco, sucursal, dirección, teléfono y número de cuentas.

D) INFORMACION GENERAL DE LA EMPRESA

- *)Nombre o razón social.
- *)Domicilio Fiscal, Giro o Actividad.
- *)Relación con los nombres de los socios y porcentaje de participación.
- *)Número de empleados,
- *)Descripción de Mobiliario, Equipo y Maquinaria instalada.
- *)Solicitud de Crédito, donde se estipule cuanto es el monto solicitado, tipo de crédito o apoyo, el destino del crédito o proyecto que se requiere apoyar.

E) INFORMACION FINANCIERA

- *)Declaraciones Anuales de los dos últimos ejercicios.
- *)Declaraciones de pagos provisionales del último ejercicio completo y las presentadas del ejercicio en curso.

CAPITULO III

LA TASA DE INTERES

En el capítulo anterior conocimos en general al Sistema Financiero Mexicano y a las diversas Instituciones de Crédito que lo conforman, así como las diversas formas de crédito que ofrecen. Entonces, tenemos que la misión fundamental de las Instituciones de Crédito, es actuar como intermediarias en el crédito, centralizando primero los capitales dispersos que se encuentran disponibles (operaciones pasivas) y redistribuyéndolos luego en operaciones de crédito en favor de quienes necesitan el auxilio del capital para producir (operaciones activas).

¿Qué es el crédito? De acuerdo con el Artículo 291 de la Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito; el Crédito se define "En virtud de la apertura de crédito, el acreditante se obliga a poner una suma de dinero a disposición del acreditado, o a contraer por cuenta de éste una obligación, para que el mismo haga uso del crédito concedido en las formas y en los términos y condiciones convenidos, quedando obligado el acreditado a restituir al acreditante las sumas de que disponga o a cubrirlo oportunamente por el importe de la obligación que contrajo, y en todo caso pagarle los intereses, prestaciones, gastos y comisiones que se estipulen"

Estos intereses se derivan de operaciones activas como ya lo hemos explicado, y es por ello que nos vamos a enfocar a este tipo de interés debido a que en esta investigación son los que nos interesan por la relación que tienen con las micro, pequeñas y medianas empresas que se encuentran en cartera vencida.

3.1. Concepto

Cabe aclarar que en el desarrollo de este capítulo se van a manejar dos conceptos que significan lo mismo, pero su expresión es diferente, estos conceptos son: Interés y Tasa de interés, el primero se expresa en moneda, es decir, en pesos y el segundo se expresa en porcentaje. Además, el tipo de interés es cualquiera de las clasificaciones que se presentan.

En ese sentido el crédito significa una transacción de valores con diferente grado de liquidez; así el prestamista otorga dinero (valor totalmente líquido) a cambio de un documento pagadero a cierto plazo (valor con menor liquidez).

El prestamista renuncia a su liquidez inmediata a cambio de una promesa de pago en un cierto periodo con un determinado interés. El prestatario adquiere liquidez inmediata a cambio de reintegrarla añadiendo una cierta cantidad que es el interés.

El profesor Silvestre Méndez Morales (33), nos dice que el interés puede entenderse como: El pago que se hace por un crédito concedido; la cantidad de dinero que el acreedor cobra por el uso del dinero prestado; el precio del crédito o la remuneración por renunciar a la liquidez inmediata. Además que la tasa de interés incluye: a) el pago por el uso de fondos monetarios, b) el pago por el riesgo que implica la posibilidad de no recuperar el crédito, c) el pago por la intermediación financiera y d) el tiempo de duración del crédito.

3.2. Antecedentes

Los dueños del capital de préstamo están en posibilidades de adquirir un beneficio o ganancia por desprenderse durante un tiempo de su capital, pero, ¿cuál es el fundamento del interés? ¿Qué es lo que produce interés? ¿De dónde proviene el interés? Para contestar a estas preguntas se han desarrollado varias teorías acerca del interés, entre las que destacan (34) :

LAS TEORÍAS DE LA PRODUCTIVIDAD DEL CAPITAL. Parten de que el capital (y por lo tanto el capital de crédito) es un factor de producción que contribuye con una determinada productividad; el interés representa la remuneración a este factor de producción, tomando como base su productividad. Los marginalistas hablan inclusive de la productividad marginal del capital.

LAS TEORÍAS DEL COSTO DE CAPITAL. Plantean un periodo de formación del capital; en este caso el interés representa la compensación por abstenerse del consumo inmediato como lo planteaba Senior; Marshall habla de un pago por la espera en el uso del capital.

(33) Méndez Morales, José Silvestre "ECONOMÍA Y LA EMPRESA", edit. José Méndez-Navarro, México, 1963, pág. 226.

(34) *Ibidem.* pág. 230 y 231.

LAS TEORÍAS PSICOLÓGICAS. Relacionan la abstinencia del consumo presente con el futuro que se calcula de manera anticipada, de modo que el interés representa una determinada cantidad que permite un consumo futuro estimado, similar al posible consumo actual.

LA TEORÍA MARXISTA. También llamada teoría objetiva del interés o teoría de la explotación del trabajo, afirma que el interés es una parte de la plusvalía generada por los obreros de la cual se apropian los dueños del capital de crédito y que es pagada por los capitalistas industriales y agrícolas que utilizan dicho capital.

LA TEORÍA SCHUMPETERIANA. Enunciada por Joseph Schumpeter, quien afirma que el interés es una parte de las ganancias que los capitalistas productivos ceden a los dueños del capital de préstamo, con el objeto de incrementar las innovaciones tecnológicas y seguir compitiendo con los demás capitalistas.

LAS TEORÍAS DEL RIESGO. Son aquellas que afirman que el interés es el pago que se hace al dueño del capital de crédito por el riesgo que se tiene al prestarlo; el interés es el precio del riesgo.

LAS TEORÍAS DE LA ESCASEZ. Son una forma de expresarse de la teoría neoclásica o marginalista del interés, que afirma que el interés es una recompensa que se paga al dueño del capital monetario, quien se desprende de él aunque sea escaso.

LA TEORÍA WICKSELLIANA. Llamada así porque fue enunciada por Wicksell, quien habla de dos tipos de interés: a) el interés monetario o de mercado, que es el costo del capital durante un cierto periodo; y b) el interés real, que se forma cuando la oferta y la demanda de capital están en equilibrio, de manera que el interés monetario no siempre coincide con el interés real.

LA TEORÍA KEYNESIANA. Fue esbozada por Keynes y también se le conoce como teoría de la preferencia por la liquidez; según esta teoría, la gente estaría dispuesta a ahorrar, es decir, a desprenderse de su liquidez siempre y cuando se le pagara un interés que se consideraría adecuado. De esta forma, las personas están dispuestas a desprenderse de su efectivo cuando se les paga un interés que los propios ahorradores consideran conveniente.

Históricamente, el capital de crédito surge cuando nace el excedente, es decir, en la transición de la comunidad primitiva al esclavismo. Cuando un productor tiene excedentes y otro no alcanza a cubrir sus necesidades, existe la posibilidad del crédito, lo cual significa que éste surgió como crédito al consumo y es posible que se otorgara cobrando un interés.

En el feudalismo y hasta la actualidad, el crédito se siguió desarrollando y estuvo muy ligado a las actividades mercantiles y comerciales, ya que facilita todo tipo de transacciones económicas; es muy importante su aplicación a la producción en sus diversas ramas.

Sin embargo, es hasta el desarrollo del capitalismo comercial primero y el industrial después que el interés desempeña un papel muy importante como promotor de la producción capitalista. En la actualidad, existe una gran cantidad de Instituciones Bancarias y Financieras que se encargan profesionalmente del manejo del crédito y del interés, de manera que los empresarios puedan acudir a ellas con el objeto de expandir sus actividades.

3.3. Clasificación

Una clasificación del interés, en base a diferentes criterios desde el punto de vista económico que se resumen en la **Figura 3.1.**, es la siguiente:

De acuerdo con su forma de pago:

EL interés global se cobra por el total pactado más el interés determinado, el cual se paga al final del periodo convenido. Una forma de calcular este tipo de interés es la siguiente:

$$\text{interés} = \frac{\text{tasa de interés anual}}{12 \text{ meses}} (t) \times \text{número de meses} (n)$$

X principal (p) es decir:

$$i = \frac{t}{12} \times n \times p$$

FIGURA 3.1.



FUENTE: Méndez Morales, José Savieste "ECONOMÍA Y LA EMPRESA", editorial McGraw-Hill, México, 1989, página 227.

El interés sobre saldos insolutos, se paga sobre los saldos del capital no pagados; es decir, insolutos. La tasa de interés se mantiene constante, aunque disminuye la mensualidad, porque la amortización del principal y la tasa de interés se paga mensualmente.

De acuerdo con su tiempo de duración.

El interés a corto plazo está asociado con los créditos a corto plazo y su pago no excede de 18 meses.

El interés a mediano plazo está asociado con los créditos a mediano plazo; su pago va de un periodo de 18 meses hasta siete años.

El interés a largo plazo está asociado con los créditos a largo plazo; su pago abarca un periodo mayor de siete años.

De acuerdo con su capacidad adquisitiva:

El interés nominal, es la cantidad de dinero que se cobra por el préstamo de una determinada cantidad; se mide en términos monetarios.

El interés real, es la capacidad adquisitiva real que tiene el interés, y se obtiene de dos maneras, ambas eliminando la influencia del incremento de precios, es decir, la capacidad adquisitiva real del interés. Las dos formas de obtener el interés real son:

A) Si la tasa de interés nominal de un determinado año es de 9%, a esta tasa se le descuenta la inflación; por ejemplo, si ésta fuera de 7%, entonces el interés real es de 15%.

B) Utilizando el ejemplo anterior, si el monto total del interés es de \$200,000 (aplicando el 9% de interés) entonces, para sacar el interés real, se tiene que aplicar la tasa real de interés que es de 15%, con lo que se obtiene un monto total de \$30,000 (multiplicando \$200,000 por 15), que es el valor del interés real.

De acuerdo con su expresión:

El interés monetario se expresa en unidades monetarias.

El interés físico se expresa en unidades físicas como mercancías.

De acuerdo con la formación de capital:

El **interés bruto** comprende la parte relativa de la amortización del capital crediticio.

El **interés neto** no comprende ninguna cantidad para amortización; al servicio total del crédito se le descuenta el monto amortizado del capital o principal y se obtiene el interés neto.

De acuerdo con su capitalización:

El **interés simple** se da cuando los intereses no se capitalizan; por lo tanto, no generan mayores intereses, simplemente se pagan al final del periodo pactado. La fórmula para obtener el interés simple es:

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

donde:

i	=	interés
r	=	rédito expresado en porcentaje (%)
t	=	tiempo

El **interés compuesto** se va capitalizando al cabo de cierto tiempo y, por lo tanto, genera mayores intereses. La fórmula del interés compuesto es:

$$C_t = C_1 (1 + r)^t$$

donde:

C _t	=	capital final
C ₁	=	capital inicial
r	=	rédito expresado en %
t	=	periodo de tiempo en que se capitalizan los intereses

La tasa de interés más "justa" es la de sobre saldos insolutos. La tasa de interés real también es una buena opción, debido al la disminución de la inflación, creando aparentemente una tasa de interés que va de la mano con la inflación del país. Otra tasa benigna, es la tasa de

interés simple, porque no permite que se capitalicen los intereses y mucho menos que se generen más, sobre los ya ganados

Si se calcularan las tasas de interés por la capacidad de pago de las micro, pequeñas y medianas empresas, éstas tres tasas de interés, serían muy objetivas y justas con el deudor.

Otra clasificación del interés muy interesante desde el punto de vista financiero, es la que nos presenta el Lic. Díaz Mata⁽³⁶⁾, que se puede apreciar en la Figura 3.2. y cuyos conceptos son las siguientes:

INTERÉS FIJO E INTERÉS VARIABLE. Los valores bursátiles que tradicionalmente se han clasificado como de renta variable son las acciones ya que su precio depende supuesta y principalmente de la oferta y la demanda. El resto se clasificaba como de renta fija y son los que ahora se denominan instrumentos de deuda. Estos valores son de renta variable también, porque la tasa de interés que pagan, la más de las veces mensual o trimestralmente, se calcula de acuerdo con el comportamiento de otras tasas como la de Cetes, CPP u otras.

INTERÉS COMPUESTO E INTERÉS SIMPLE. En el primero los intereses se van capitalizando, es decir, van incrementando el capital original y por lo tanto genera mas intereses. En el segundo no se capitalizan los intereses, el capital original permanece sin variación y por consiguiente los intereses.

El interés compuesto genera intereses sobre intereses y el interés simple no.

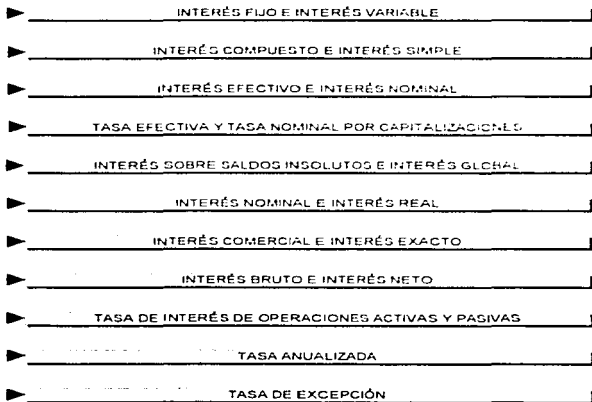
INTERÉS EFECTIVO E INTERÉS NOMINAL. La tasa nominal es aquella que se plasma en un contrato de alguna operación crediticia. Ejemplo, CPP + 3 puntos, esto quiere decir que la tasa es el valor del Costo Porcentual Promedio (CPP) mas tres puntos, si CPP vale 27.3% + 3 = 30.3% la tasa nominal.

La tasa efectiva, es aquella que realmente se cobra, o debe cobrar en las cantidades y plazos precisos. Si retomamos el ejemplo anterior CPP + 3 puntos al inicio de la operación tuvo un valor de 30.3% tasa nominal. Pero al término de la misma operación el valor de CPP pudo ser mayor o menor del inicial, supongamos que CPP vale 25.5% + 3 = 28.5% la tasa efectiva.

(36) Díaz Mata, Alfredo "EL CAMBIO DEL VALOR DEL DINERO CON EL TIEMPO: INTERÉS, RENDIMIENTO, TASAS Y OTROS CONCEPTOS RELACIONADOS", revista Contaduría y Administración, No 186, abril-junio, 1997, publicada por la Facultad de Contaduría y Administración, UNAM, pag. 29-35.

FIGURA 3.2.

CLASIFICACIONES DEL INTERÉS DESDE EL PUNTO DE VISTA FINANCIERO



FUENTE: Díaz Mata, Alfredo; "EL CAMBIO DEL VALOR DEL DINERO CON EL TIEMPO: INTERÉS, RENDIMIENTO, TASAS Y OTROS CONCEPTOS RELACIONADOS" ; Revista Contaduría y Administración, No. 185, Abril-Junio 1997, publicada por la Facultad de Contaduría y Administración, UNAM.

TASA EFECTIVA Y TASA NOMINAL POR CAPITALIZACIONES. Ya conocemos la tasa efectiva y la tasa nominal, ahora las explicaremos por capitalizaciones mediante un ejemplo:

Abrimos un pagaré en el Banco de \$ 4,000.00 pactado al 18% anual con intereses capitalizables mensualmente. Esto es, que los intereses que se devenguen en el primer mes se capitalizan y generan más intereses.

La tasa nominal es 18% anual

La tasa efectiva mensual es $0.18 / 12 = 0.015 = 1.5\%$

¿entonces cuál es la tasa efectiva anual de esta operación?

Si sustituimos los valores en la fórmula de Monto Compuesto, tenemos que

$$M = 4,000.00 (1 + 0.015)^{12} = 4,000.00 (1.1956176) = 4,782.47$$

en donde observamos que la tasa efectiva de interés ganada es 19.56%. Por lo tanto, la tasa nominal anual del 18% convertible mensualmente, es equivalente al 19.56% anual efectivo.

INTERÉS SOBRE SALDOS INSOLUTOS E INTERÉS GLOBAL. Si realizamos una operación de crédito de \$ 5,000.00 a pagar en 5 meses a una tasa del 8% mensual. Determinar los intereses sobre saldos insolutos y los intereses globales.

a) Determinación de intereses sobre saldos insolutos.

MESES	PRINCIPAL	INTERÉS MENSUAL	AMORTIZ.	PAGO MENSUAL
1	\$ 5,000.00	\$ 400.00	\$ 1,000.00	\$ 1,400.00
2	4,000.00	320.00	1,000.00	1,320.00
3	3,000.00	240.00	1,000.00	1,240.00
4	2,000.00	160.00	1,000.00	1,160.00
5	1,000.00	80.00	1,000.00	1,080.00

b) Determinación de los intereses globales.

MESES	PRINCIPAL	INTERÉS MENSUAL	AMORTIZ.	PAGO MENSUAL
1	\$ 5,000.00	\$ 400.00	\$ 1,000.00	\$ 1,400.00
2	5,000.00	400.00	1,000.00	1,400.00
3	5,000.00	400.00	1,000.00	1,400.00
4	5,000.00	400.00	1,000.00	1,400.00
5	5,000.00	400.00	1,000.00	1,400.00

Por lo tanto, en el primer caso se cobran intereses sobre el capital que realmente se adeuda y en el segundo caso se cobran intereses cada mes por el capital pactado al inicio durante el tiempo y plazos acordados.

El correcto y honesto es el interés sobre saldos insolutos.

INTERÉS NOMINAL E INTERÉS REAL. Ya conocemos el interés nominal que es aquel que se paga de acuerdo con el descuento u operación pactada. Y el interés real es aquel que resulta después de descontar la inflación.

INTERÉS COMERCIAL E INTERÉS EXACTO. El interés comercial es el que se calcula con base en años de 360 días y meses de 30 días. El interés exacto es el que se calcula en base a años de 365 o 366 días y meses de 28, 29, 30 o 31 días según corresponda.

Un ejemplo claro, es la forma en que los bancos calculan el interés que pagan por los depósitos de las inversiones que documentan en forma de pagarés.

INTERÉS BRUTO E INTERÉS NETO. Es muy común ver en los diarios de mayor circulación para nosotros los centadores como El Financiero, en su sección de Análisis Financiero, donde los Bancos publican la tasa bruta o neta que ofrecen a personas físicas y morales principalmente, en pagarés bancarios a plazos de 7, 28 y 91 días, variando éstas tasas dependiendo del monto de la inversión.

Así, el interés bruto es aquel al que no se le descuenta el Impuesto Sobre la Renta (ISR); y el interés neto es el que resulta de esta diferencia. Esquemáticamente podríamos decir lo siguiente:

$$\text{Interés Neto} = \text{Interés Bruto} - \text{ISR}$$

TASAS DE INTERÉS DE OPERACIONES ACTIVAS Y PASIVAS. En el capítulo II conocimos que las operaciones bancarias son principalmente de dos tipos Activas y Pasivas, siendo las primeras derivadas de los créditos concedidos y las segundas derivadas de los depósitos recibidos. Por lo tanto, las Tasas de Interés Activas son las que cobran los bancos y las Tasas de Interés Pasivas son las que pagan dichos bancos.

TASA ANUALIZADA. Un ejemplo muy claro de este tipo de tasa, está en el comercial del Libretón RRV del Banco Bilbao Vizcaya, que al final presenta la tasa anualizada para el mes correspondiente a la apertura del Libretón. La tasa anualizada del mes de mayo de 1997 fue del 10% y los intereses son capitalizables al mes con un saldo promedio de \$ 2,000.00 pesos.

TASA DE EXCEPCIÓN. Alfredo Díaz Mata (3), nos dice que esta es una tasa que se maneja en operaciones con Certificados de la Tesorería de la Federación, o CETES. Estos son títulos de crédito al portador, donde el Gobierno Federal se compromete a pagar el valor nominal de \$10 y sus múltiplos en una fecha específica, determinada por los diferentes plazos existentes (28, 91, 182 y 364 días, aproximadamente). Al principio, las tasas ofrecidas eran fijadas por el Banco de México. Sin embargo, a partir de septiembre de 1982 se estableció un sistema de "subastas" en las que el banco central participa como vendedor, y como postores las casas de bolsa, instituciones de crédito, instituciones de seguros, instituciones de fianzas, otras personas expresamente autorizadas y próximamente las Afores. El procedimiento de la subasta es el siguiente:

Cada viernes el Banco de México anuncia a los postores el monto y plazo de las emisiones que se realizarán el jueves siguiente.

El martes antes de las 13:30 horas, los postores envían al Banco de México los montos, plazos y tasas que van a subastar.

El miércoles el banco central informa a cada comprador de los montos y las tasas asignadas.

El jueves se emiten los Cetes y los postores abonan a la cuenta del Banco de México los fondos correspondientes.

En este proceso, al Banco de México le conviene vender los Cetes con la menor tasa de rendimiento posible porque esto hace que le resulten menos caros, en tanto que a los postores les conviene obtener la mayor tasa posible de rendimiento para sí mismos o para sus clientes.

Así al presentar las posturas, los solicitantes buscan obtener los mayores montos posibles, a la también mayor tasa posible y, a su vez, el Banco de México comienza a

(3) Díaz Mata, Alfredo: "EL CAMBIO DEL VALOR DEL DINERO CON EL TIEMPO E INTERÉS, RENDIMIENTO, TASAS Y OTROS CONCEPTOS RELACIONADOS", Revista Contabilidad y Administración, No. 18, abril-junio, 1997, publicada por la Facultad de Contabilidad y Administración, UNAM, págs. 15.

hacer sus asignaciones comenzando por las posturas más bajas, hasta agotar la totalidad de los Cetes que se van a emitir al jueves siguiente. Sin embargo, dentro de este mismo proceso se contempla garantizar el otorgamiento de una cantidad mínima de Cetes a algunos de los postores y, como esta cantidad mínima garantizada realmente no participa en la subasta, se le otorga esa "tasa de excepción". Y, entonces se puede definir ésta como la tasa a la que venden a los postores que desean comprar Cetes el monto mínimo asignado.

Las micro, pequeñas y medianas empresas deben de analizar su contrato de Crédito antes de aceptarlo, y no comprender el tipo de tasa de interés que les están cobrando, sólo por obtener "ya" el dinero, si la institución de crédito, los solicitó para firmar el contrato, es porque ya fue aprobado, y pueden esperar a que usted esté de acuerdo con las cláusulas ahí contenidas, una de ellas y muy importante (repito) es el tipo de tasa de interés. Hay que recordar que el contrato, es un común acuerdo entre dos partes.

Es necesario verificar que esté plasmado el tipo de interés (no nada más la tasa), y las condiciones que la determinan. Y realizar un rápido análisis de la forma en que se irá generando los intereses y tomar una decisión.

La clasificación del interés desde el punto de vista financiero que observamos, nos permite utilizar sus características a nuestro favor:

Muchas veces, hemos escuchado que el interés fijo es más conveniente que el variable, lo que no saben, es que el interés fijo también se calcula en base a conceptos variables como CETES y CPP. Además, cotizan esta tasa proyectándola al tiempo del crédito y estimando los cambios que puedan suceder en ese periodo.

El interés simple es benevolente con el deudor, en base a que no se capitalizan los intereses para generar más.

El interés sobre saldos insolutos es considerable, porque no se pagan intereses sobre el capital que ya se pagó, es decir, se paga intereses sólo de lo que se debe.

El interés real, permite que se pague un interés que no esté "inflado" (como comúnmente se le dice a los precios elevados) y se le descuenta la inflación.

La tasa de interés de operaciones activas, es a la que estamos sujetos todos aquellos que obtengamos un crédito con las instituciones de crédito.

La tasa anualizada y los intereses exacto, comercial, neto y bruto, no tienen cada que negociarse, son sólo parámetros de cálculo con respecto al tiempo y con respecto a impuestos, los dos últimos.

La tasa de excepción, es para quien quiera incursionar en la compra de Certificados de la Tesorería (CETES).

3.4. Tasas de Referencia

Debido a la gran importancia que tienen las tasas de referencia para los deudores de la banca, estas tasas se obtuvieron del artículo del Profesor Alfredo Díaz Mata⁽³⁰⁾. Las diversas tasas que se manejan en los mercados financieros mexicanos, se revisan las tasas que se calculan de manera sistemática para utilizarlos como indicadores y que sirven como punto de comparación, se les llama "tasas de referencia" **Figura 3.3.**

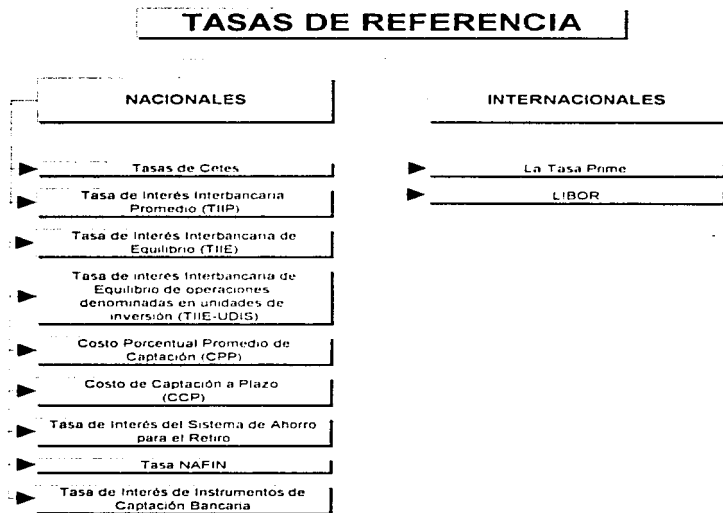
a) Tasas de Referencia Nacionales.

TASAS DE CETES. Esta tasa se calcula como el promedio de las tasas que se obtienen con estos títulos, en las emisiones realizadas en el periodo que se desea analizar y que es, por lo general, de un mes. "La tasa de Cetes representa un parámetro del nivel general de las tasas de interés que prevalecen en los mercados".

TASA DE INTERÉS INTERBANCARIA PROMEDIO (TIIP) y TASA DE INTERÉS INTERBANCARIA DE EQUILIBRIO (TIIE). Inicialmente el Banco de México, S.A., creó la Tasa de Interés Interbancaria Promedio (TIIP) para establecer una tasa de interés interbancaria que reflejara de la mejor manera posible las condiciones del mercado de dinero y que se calcula de acuerdo con las cotizaciones presentadas por cuando menos seis bancos.

⁽³⁰⁾ Ibidem, pág. 42-46.

FIGURA 3.3.



FUENTE: Díaz Mata, Alfredo: "EL CAMBIO DEL VALOR DEL DINERO CON EL TIEMPO: INTERÉS, RENDIMIENTO, TASAS Y OTROS CONCEPTOS RELACIONADOS" : Revista Contaduría y Administración, No. 185, Abril-Junio 1997, publicada por la Facultad de Contaduría y Administración, UNAM.

El 23 de marzo de 1995 se publicó en el Diario Oficial de la Federación un comunicado del Banco de México en el que se da a conocer la Tasa de Interés Interbancaria de Equilibrio. El procedimiento de cálculo indica que se deben de incluir cotizaciones de TIIE de cuando menos seis instituciones bancarias y que, de no reunirse las seis, el Banco de México determina la tasa correspondiente tomando en cuenta las condiciones prevalentes en el mercado. Así mismo, informará cuáles son los bancos que intervienen en la fijación de la TIIE.

TASA DE INTERÉS INTERBANCARIA DE EQUILIBRIO DE OPERACIONES DENOMINADAS EN UNIDADES DE INVERSIÓN (TIIE-UDIS). El 26 de mayo de 1995 se publicó en el Diario Oficial de la Federación un comunicado del Banco de México en el que se da a conocer la Tasa de Interés Interbancaria de Equilibrio de operaciones entre instituciones de crédito denominadas en unidades de inversión (TIIE-UDIS). El propósito de esta tasa es contar con una tasa de referencia que refleje las condiciones del mercado de dinero en unidades de inversión. El procedimiento para determinar esta tasa es similar al que se utiliza para determinar la TIIE e implica también la participación de cuando menos seis bancos. En el caso de no contar con la cantidad suficiente de instituciones, BANXICO determina la tasa correspondiente atendiendo a las condiciones del mercado.

COSTO PORCENTUAL PROMEDIO DE CAPTACIÓN (CPP). El CPP es el promedio de las tasas que los bancos pagan por los diversos instrumentos que utilizan para allegarse de recursos. En el cálculo de esta tasa promedio se incluyen las tasas de las aceptaciones bancarias y del papel comercial con aval bancario que nos son, estrictamente hablando, instrumentos de captación bancaria porque los fondos captados mediante estos instrumentos pagan, más bien, a manos de las empresas privadas que los emiten. Sin embargo, como en ambos casos los bancos avalan la emisión de esos documentos, su participación es directa y por ello se les incluye en la determinación del CPP. El Banco de México da a conocer mensualmente esta tasa en el Diario Oficial de la Federación, entre los días 16 y 20 de cada mes o el día hábil inmediato siguiente si éstos son inhábiles".

COSTO DE CAPTACIÓN A PLAZO (CCP).

1. Costo de captación a plazo de pasivos denominados en unidades de inversión (CCP-UDIS). El Banco de México

anunció la creación de esta tasa con el nombre original de "costo porcentual promedio de captación", mediante un aviso que publicó el Diario Oficial de la Federación el 6 de noviembre de 1995. En el anuncio se menciona que este CPP-UDIS se calcula como "promedio de costo de captación por concepto de tasa de interés de los pasivos denominados en unidades de inversión (UDIS), a cargo del conjunto de las instituciones de banca múltiple del país, excepto de aquellos que se deriven de obligaciones subordinadas susceptibles de convertirse en títulos representativos del capital social de instituciones de crédito del otorgamiento de avales y de la celebración de operaciones entre instituciones de crédito". Se determinó, asimismo, publicar esta tasa entre los días 21 y 25 de cada mes.

2. *Costo de captación a plazo de pasivos en moneda nacional.* El 12 de febrero de 1996, el Banco de México publicó un aviso en el que daba a conocer que había iniciado la estimación mensual del costo de captación por concepto de tasa de interés de los pasivos a plazo a cargo de las instituciones de banca múltiple, en moneda nacional, con el propósito de que pudiera ser utilizada como referencia para determinar la tasa de interés de créditos denominados en pesos. Esta tasa se publica cada mes en el Diario Oficial de la Federación, entre los días 21 y 25.

3. *Costo de captación a plazo de pasivos en dólares de los EE.UU.A.* El anuncio de la creación de esta tasa se publicó en el Diario Oficial de la Federación el 6 de Mayo de 1996 y se estipula que es el "costo de captación por concepto de tasa de interés de los pasivos a plazo en dólares, incluidos los préstamos de bancos del extranjero, a cargo de instituciones de banca múltiple, excepto aquellos que se deriven de obligaciones subordinadas susceptibles de convertirse en títulos representativos del capital social de instituciones de crédito, del otorgamiento de avales, de la celebración de operaciones entre instituciones de crédito, así como de los financiamientos recibidos de los Export-Import Banks, de la Commodity Credit Corporation y de otros organismos similares". Se establece que este CCP-Dólares puede ser utilizado como referencia para determinar la tasa de interés de créditos denominados en dólares y que se debe publicar entre los días 8 y 12 de cada mes.

TASA DE INTERÉS DEL SISTEMA DE AHORRO PARA EL RETIRO.

El SAR es creado por la Secretaría de Hacienda y Crédito Público (SHCP), mediante un decreto publicado en el Diario Oficial de la Federación del 27 de marzo de 1992 que obliga a las dependencias y entidades del gobierno federal y a los demás trabajadores a hacer una aportación del 2% del sueldo de cada uno de los trabajadores por bimestre en una cuenta individual al banco. "Estos a su vez deben depositar al Banco de México a una cuenta general del IMSS e INSSSTE las aportaciones al cuarto día hábil bancario después de su recepción. El Banco de México debe invertir todos los recursos en créditos a cargo del gobierno federal. Por lo que se refiere a la Tasa de Interés del FAFI: Los créditos...causarán intereses a una tasa no inferior al 2% anual pagaderos mensualmente mediante su reintegración en las respectivas cuentas. El cálculo de estos intereses se haría sobre el saldo promedio mensual... Esta tasa será determinada por la SHCP cuando menos trimestralmente y será publicada en los diarios de mayor circulación en el país".

TASA NAFIN. "Hasta marzo de 1995, Nacional Financiera, S.A., aplicaba a sus acreditados la tasa que resultara mayor entre el CPP y la TIIP y, a partir de abril de 1995, esa institución comenzó a aplicar la "tasa NAFIN" que, a diferencia de las tasas de referencia del mercado TIIP y CETES, que muestran el costo del dinero en una semana determinada, se calcula mensualmente, tomando como base el costo histórico de fondeo de los distintos instrumentos de captación de la institución. Esta característica origina un desfase en la aplicación de la tasa NAFIN, de forma tal que la tasa determinada para un mes corresponde al costo promedio de fondeo registrado en el mes inmediato anterior. Esta metodología de cálculo implica que la tasa aplicable para un mes no refleja los hechos del mercado del periodo en que se aplica, ya que el incremento o disminución de las tasas de interés registradas en el mismo se refleja en la tasa del mes siguiente".

TASA DE INTERÉS DE INSTRUMENTOS DE CAPTACIÓN BANCARIA.

Hasta el 31 de marzo de 1989, el Banco de México fijaba las tasas máximas de interés para las operaciones pasivas (depósitos) que se realizaban en los bancos y el 11 de abril se publicó en el Diario Oficial de la Federación una comunicación del Banco de México en el que se informaba que, a partir del primero de abril de ese año, el Banco dejaba de fijar esas tasas máximas, dando mayor libertad a

los propios bancos para fijarlas. A partir de esa fecha el Banco de México comenzó a publicar en el Diario Oficial de la Federación, los promedios de tasas de interés a las cuales las instituciones de crédito reciben depósitos y emiten pagarés y las llaman "las tasas de interés más representativas de instrumento de captación bancaria".

b) Tasas de Referencia Internacionales.

LA TASA PRIME. "Esta tasa se origina en el mercado de dinero de Estados Unidos y es la tasa a la que pueden obtener crédito las compañías grandes, bien establecidas y financieramente sólidas porque, dada su buena calidad crediticia, están en posibilidades de negociar con los bancos en mejores condiciones que las que pueden obtener otras compañías que no son "prime", dado que los banqueros intentan variar la tasa de interés que aplican en los créditos que otorgan de acuerdo con la calidad crediticia de sus clientes: a mayor calidad menor tasa, y viceversa. En cierta medida esta tasa se establece de acuerdo con las condiciones básicas del mercado y, en otro sentido, muy elemental, se puede pensar que la tasa prime representa el precio de equilibrio crediticio entre los solicitantes de crédito con elevada calidad crediticia y los grandes bancos comerciales".

LIBOR. "Significa London Inter Bank Offered Rate (Tasa Interbancaria que se Ofrece en Londres). Esta tasa es la que la mayoría de los bancos internacionales se cobran entre sí por créditos de eurodólares "al día siguiente" (overnight) en el mercado de Londres. Aunque esta definición puede ser correcta, es posible que este incompleta porque sabemos que también otros préstamos se conceden con tasas LIBOR, cuando menos, con tasas vinculadas a ésta, como algunos de los créditos que el gobierno mexicano tiene contratados en el extranjero; son créditos que no han sido concedidos entre bancos internacionales y/o que no han sido contratados en el mercado londinense. Sin embargo, aquella explicación da una buena idea de porqué la Libor es una tasa de referencia importante".

Ya conocimos los tipos de interés que las instituciones de crédito nos pueden otorgar, ahora, la clasificación anterior, son las tasas con las cuales éstas instituciones "se basan", para el cálculo de aquella que nos van a otorgar para el pago de nuestra deuda.

Las más comúnmente conocidas por nombre son: Costo Porcentual Promedio (CPP), CETES y Tasa de Interés Interbancaria de Equilibrio (TIIE).

La tasa NAFIN, ahora se basa en la TIIE más "X" puntos, dependiendo del tamaño de la empresa que solicite financiamiento.

Yo pienso, que como tasa de referencia, la tasa NAFIN puede ser la más justa.

CAPITULO IV

PROGRAMAS DE APOYO A DEUDORES, MICRO, PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS

El Gobierno en la actualidad se encuentra menos afectado por la crisis, porque la situación financiera presupuestal está nivelada, es decir, no dispone de ahorro acumulado, pero sus ingresos sí le permiten hacer frente a sus obligaciones, corrientes, aunque para ello haya reducido su nivel de inversión en obra pública. Así, en la medida en que sea capaz de mejorar el perfil de su deuda, para contar con recursos con vencimientos a mayor plazo y con mejores tasas que las observadas recientemente, podrá apoyar efectivamente a los diversos sectores para apresurar la recuperación del país.

"El actual Gobierno, como rector de la economía, ha mantenido firme el modelo económico neoliberal, el cual se basa en la libre competencia internacional y, consecuentemente, en enfoque de la planta productiva hacia los sectores en que pueda ser más competitiva. En este escenario, el control inflacionario, su impacto en las tasas de interés y la estabilidad de la paridad cambiaría constituyen el ancla para normar toda actividad económica"⁽³⁹⁾.

Con este panorama, el Gobierno ha creado diversos programas donde se pretende ayudar a los deudores y evitar que las instituciones de crédito no tengan liquidez, donde las instituciones de crédito y las empresas tienen un compromiso con México:

Las instituciones de crédito, por su parte, debe ser capaz de captar capital para mejorar su nivel de capitalización y contar con recursos que le permitan intermediar entre el ahorro y las empresas, apoyando los proyectos de inversión viables con créditos adecuados a plazos y tasas que permitan su total recuperación.

(39) "SITUACIÓN DEL SISTEMA BANCARIO MEXICANO": Comité Nacional de Finanzas Corporativas, Instituto Mexicano de Ejecutivos de Finanzas, Boletín Técnico Nacional No. 14, México, junio, 1996.

Las empresas son las únicas capaces de crear riqueza en un país y por ello le corresponde jugar un importante papel en el proceso de recuperación.

Y bien, presentamos a continuación algunos de los diferentes programas que el gobierno creó para el apoyo a los deudores.

4.1. Plan Nacional de Desarrollo (1995 - 2000).

"El Plan es un documento preparado por el Ejecutivo Federal para normar abligatoriamente sus programas institucionales y sectoriales, así como para guiar la concertación de sus tareas con los otros poderes de la Unión y con los órdenes estatal y municipal de gobierno. Además, este documento debe ser la base para inducir la participación corresponsable del sector social y de los particulares".⁽⁴⁰⁾

El Plan Nacional de Desarrollo 1995 - 2000 propone cinco objetivos fundamentales:

I. Fortalecer el ejercicio pleno de la soberanía nacional, como valor supremo de nuestra nacionalidad y como responsabilidad primera del Estado Mexicano.

II. Consolidar un régimen de convivencia social regido plenamente por el derecho, donde la ley sea aplicada a todos por igual y la justicia sea la vía para la solución de los conflictos.

III. Construir un pleno desarrollo democrático con el que se identifiquen todos los mexicanos y sea base de certidumbre y confianza para una vida política pacífica y una intensa participación ciudadana.

IV. Alcanzar a un desarrollo democrático con el que se identifiquen todos los mexicanos y sea base de certidumbre y confianza para una vida política pacífica y una intensa participación ciudadana.

V. Promover un crecimiento económico vigoroso, sostenido y sustentable en beneficio de los mexicanos.

En éste quinto objetivo del Plan Nacional de Desarrollo plantea las siguientes cinco grandes líneas de estrategia para impulsar el crecimiento económico sostenido y sustentable:

(40) Este concepto como la mayor parte de la información fue obtenida del propio Plan Nacional de Desarrollo (1995 - 2000).

* Hacer del ahorro interno la base fundamental del financiamiento del desarrollo nacional y asignar un papel complementario al ahorro externo.

* Establecer condiciones que propicien la estabilidad y la certidumbre para la actividad económica.

* Promover el uso eficiente de los recursos para el crecimiento.

* Desplegar una política ambiental que haga sustentable el crecimiento económico.

* Aplicar políticas sectoriales pertinentes.

De estas cinco líneas de estrategia para esta investigación es importante la primera "Hacer del ahorro interno la base fundamental del financiamiento del desarrollo nacional, y asignar un papel complementario al ahorro externo". De acuerdo con el Plan Nacional de Desarrollo 1995-2000.

Las líneas de acción que se deben de seguir en esta estrategia para el fortalecimiento del ahorro interno son cinco:

1) Una reforma fiscal que promueva el ahorro y la inversión.

Este Plan sugiere que la reforma tributaria para promover el ahorro y la inversión y para generar un sistema tributario más eficiente y equitativo, debe atender a los siguientes criterios:

* El sistema tributario debe premiar el esfuerzo productivo. Por ello es esencial lograr un equilibrio adecuado entre los impuestos que gravan al consumo directamente y los que gravan la renta, ya que estos últimos inciden sobre las decisiones de ahorro e inversión.

* El impuesto sobre la renta de las empresas debe promover, de mejor manera, la reinversión de utilidades. Se buscará ampliar las deducciones de aquellas erogaciones que signifiquen mayor inversión productiva.

* En cuanto a las personas, se buscará que éstas dediquen una proporción más grande de su ingreso disponible al ahorro, en particular el de largo plazo.

**ESTA TESIS NO DEBE
SALIR DE LA BIBLIOTECA**

* Para mejorar la equidad tributaria se promoverá una mayor progresividad de la tarifa del impuesto sobre la renta de personas físicas, buscando reducir la carga de los contribuyentes de menores ingresos relativos. Para lograrlo, se requiere contar una base gravable amplia y la eliminación de las exenciones injustificadas que distorsionan la asignación de recursos, propician tratos equitativos entre contribuyentes similares y merman la recaudación.

* Un aspecto fundamental de equidad tributaria lo constituye la generalidad en la aplicación de las disposiciones fiscales. El criterio de generalidad debe normar los criterios y acciones de la administración tributaria.

* Es indispensable otorgar seguridad jurídica plena a los contribuyentes, eliminar ambigüedades y asegurar sus medios de defensa. Se dará transparencia a las diversas resoluciones de carácter general y particular, y se buscará incorporarlas paulatinamente en las disposiciones legales y reglamentarias.

* Las disposiciones fiscales deben simplificarse para reducir los costos administrativos de los contribuyentes e impulsar la actividad productiva y el empleo. Una medida que requiere de revisión urgente en este sentido es el cálculo del impuesto sobre la renta de asalariados que hoy en día requiere de múltiples y complejas operaciones.

* La evasión y elusión fiscales representan una injusticia inaceptable para con los contribuyentes cumplidos que debe ser combatida y sancionada. Por su parte, las acciones de auditoría fiscal deben ser justas e imparciales. La fiscalización debe realizarse mediante un proceso transparente y general. Para lograrlo, la programación y el seguimiento de los actos de auditoría deberá ser una tarea estrictamente institucional y sistemática.

2) La promoción del ahorro privado a través de instrumentos financieros que ofrezcan seguridad y rendimientos competitivos a los ahorradores.

El sistema financiero desempeña un papel fundamental para la generación del crecimiento económico. Capta una parte muy importante del ahorro de la sociedad y lo canaliza hacia inversiones productivas. En el sector financiero existen significativas oportunidades de ofrecer una gama amplia de

instrumentos y servicios que fomenten el ahorro de la población y propicien una canalización de recursos hacia los sectores productivos más eficiente y oportuna.

Se promoverá que el sector financiero genere oportunidades atractivas para inducir un mayor ahorro tanto de las familias como de las empresas. Asimismo, el sector financiero deberá abocarse a generar nuevas fuentes de ahorro, sobre todo en sectores que no han sido incorporados adecuadamente al sector financiero formal. La captación del ahorro popular es un proyecto al que se le dedicarán esfuerzos y atención especiales.

El Programa Nacional de Financiamiento del Desarrollo (PRONAFIDE), es un programa de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público que además de especificar las acciones para la consecución de los objetivos anteriores. Entre otros aspectos incluye:

- Modernizar y fortalecer la regulación del sector financiero y a los organismos supervisores.
- Propiciar una mayor captación del ahorro mediante la oferta de una mayor diversidad de instrumentos en condiciones atractivas de plazo y rendimiento.
- Promover una asignación más eficiente de los recursos hacia las actividades productivas mediante el fomento de una mayor competencia y mediante la reducción de los costos de transacción y de operación.
- Promover un mayor acceso de la población de menores recursos a instrumentos de ahorro que les garanticen rendimientos atractivos.
- Alentar la capitalización de las instituciones financieras con capitales internos y externos, en los términos permitidos por la ley.
- Fortalecer el marco jurídico para la solución justa y expedita de controversias y conflictos.

3) El fortalecimiento de los mecanismos de financiamiento del sistema de seguridad social como medio eficaz para estimular el ahorro interno.

Dos de los motivos mas importantes que tienen las personas para ahorrar son la adquisición de vivienda y contar con ingresos dignos en el momento de retirarse de la vida económicamente activa. De tiempo atrás, el sistema de seguridad social prevé aportaciones de los trabajadores para esos propósitos a través del seguro de invalidez, vejez, cesantía y muerte (SIVCM) del IMSS y de la cuota al INFONAVIT. Recientemente se introdujo la aportación al Sistema de Ahorro para el Retiro (SAR).

El ahorro personal y familiar recibirá un gran estímulo si todas las contribuciones para el retiro y la vivienda fuesen individualizadas y acumuladas en cuentas personales que pagasen rendimientos atractivos. El Plan propone que las contribuciones tomen esta característica, apoyándose para ello en un análisis amplio y concienzudo y bajo el principio de que todo cambio debe ser en beneficio del trabajador.

4) La consolidación del ahorro público mediante el mantenimiento de finanzas públicas sanas, y de un ejercicio del gasto corriente y de inversión pública que siga criterios de eficiencia social.

La política de fortalecimiento del ahorro público se apoyará tanto en la racionalización del gasto corriente como en la consolidación de fuentes de ingresos estables, no inflacionarias. La ampliación del ahorro público deberá contribuir también a alentar la generación del ahorro privado. Los instrumentos naturales para promover el ahorro público son la política tributaria y la política de gasto. El mayor ahorro público permitirá un sano financiamiento de la inversión pública. La elevación del ahorro público no deberá verse como una responsabilidad únicamente del Gobierno Federal. Este esfuerzo deberá ser compartido por las entidades para estatales y municipales.

5) El uso prudente del ahorro externo sobre bases de complementariedad con el ahorro interno.

El reto estriba en lograr que los flujos de capital hacia México se conviertan en un instrumento de apoyo a nuestro desarrollo y evitemos los riesgos derivados de una dependencia excesiva del ahorro externo de corto plazo. Para este propósito se buscará que:

- Existan condiciones de estabilidad y certidumbre en la evolución económica y financiera del país, mediante las políticas fiscal, monetaria, cambiaria y financiera.

* El tipo de cambio real sea estable, congruente con una expansión dinámica de las exportaciones y un saldo de la cuenta corriente de la balanza de pagos financierable en el corto plazo.

* Los rendimientos reales de la inversión en México sean estables y atractivos, tanto para los inversionistas nacionales como para los del exterior.

* La inversión nacional recibe el mismo trato que la inversión extranjera para evitar, por un lado, que la inversión externa reciba subsidios a costa de la economía nacional y, por el otro, que la inversión en México no sea atractiva para los inversionistas extranjeros.

* Los recursos del exterior se orienten sobre todo a la inversión productiva directa, eliminando los obstáculos regulatorios que, sin justificación legal, existen todavía para la participación foránea en la actividad productiva.

* Promover las condiciones que alienten plazos más largos de la captación financiera, en especial la realizada a través de instrumentos emitidos por el gobierno, para desestimular las fugas súbitas de capitales.

* Brindar seguridad jurídica y certidumbre a la inversión productiva directa, nacional y extranjera.

4.2. Unidades de Inversión (UDI's).

El primero de abril de 1995 surgen las Unidades de Inversión (UDI's) que son Unidades de Cuenta mediante un decreto de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público que se publicó en el Diario Oficial de la Federación (DOF).

La característica principal de las Unidades de Inversión, es que se trata de una Unidad de Cuenta cuyo valor es constante. Al establecerse, su valor inicial sería de un nuevo peso a partir del 4 de abril de 1995, y se irá ajustando conforme a la evolución del Índice Nacional de Precios al Consumidor. En ese orden, las obligaciones denominadas en Unidades de Inversión se consideran de monto determinado, según el día en que se adquieran o se pacten tales obligaciones.

El valor de las Unidades de Inversión, será calculado por el Banco de México y dado a conocer para cada día a través de las publicaciones en el DOF los días 10 y 25 de cada mes, y conforme al procedimiento establecido por el Banco Central. El propósito es el de abrir la posibilidad de que puedan comprometerse obligaciones de Pago en Unidades de Inversión que serían liberadas, al hacerse exigibles, entregando su equivalente en Moneda Nacional.

Como propósito fundamental, es hacer neutral el esquema fiscal con las operaciones denominadas en Moneda Nacional, permitiendo cumplir la creación del marco adecuado para que se recurra a esta nueva Unidad de Cuenta, por lo que es de considerar lo siguiente:

La inestabilidad económica por la que estamos atravesando y algunas de las medidas que se están adoptando para superarla han traído consigo un importante repunte de la inflación, que dentro de la propia estrategia de reajuste económico, se considera que será temporal.

Uno de los principales problemas que se deriva de situaciones de elevada inflación es la incertidumbre que se genera respecto a los rendimientos de las inversiones financieras, para contrarrestar esta incertidumbre, el comportamiento de las tasas de interés tiene que ser de tal manera que compense el valor de la pérdida de los comportamientos monetarios que la inflación trae consigo y que genere también un rendimiento adicional. Es decir, que se produzcan rendimientos reales positivos, creándose las Unidades de Inversión, propiamente dichas, estas es, de Ahorro con seguridad y certidumbre efectiva.

Para responder al problema del distinto comportamiento de las tasas nominales y las tasas reales se permitirá que mediante la utilización de la Unidad de Inversión que ofrecen intereses a tasas reales, se ofrezca un seguro de riesgo para los ahorradores, dándole certidumbre a los rendimientos de sus inversiones.

Por tratarse de un mecanismo que pretende proteger el valor de las obligaciones a plazo, que se afectan por la inflación, no se podrán denominar en Unidades de Inversión los cheques, que son instrumentos de pago y no de crédito.

La creación de esta novedosa figura implica importantes ventajas al disponer de una Unidad de Cuenta que contribuye a

neutralizar el impacto de la inflación con base de cálculo para el cumplimiento de las obligaciones, tanto de crédito como de inversión.

Desde el punto de vista de los inversionistas les asegura la obtención de tasas de interés reales, con la que protegen sus patrimonios eliminando las incertidumbres de lo que deberían de obtener en términos nominales para que sus rendimientos fueran positivos. Este elemento atenúa la presión de pagar una prima adicional para cubrir ese riesgo.

Para los acreditados se derivan dos ventajas importantes; por una parte podría disminuir el costo del interés al tenerse que pagar un rendimiento menor a los ahorradores por haberse eliminado la incertidumbre en el cálculo de su rendimiento y; se elimina el pago anticipado de los créditos, que deriva del cumplimiento de las obligaciones en términos nominales cuando hay una alta inflación.

Aún cuando nada impida que en el cumplimiento de las obligaciones se utilicen referencias a índices, la autorización legal para establecer Unidades de Inversión y la adecuación del marco normativo para que se aprovechen en instrumentos de crédito, favorecerán en forma importante su uso generalizado. La iniciativa de crear esta figura señala al respecto que la Ley Monetaria establece la suposición de que las obligaciones de pago de sumas en moneda nacional deben denominarse en pesos. Por eso se hace necesario el Decreto publicado el 1o de Abril de 1995 en el DOF.

La utilización de las Unidades de Inversión permitirá que las empresas, y fundamentalmente las pequeñas y medianas, puedan aliviar su carga financiera liberándolas, en consecuencia, de recursos que podrán destinar a la inversión productiva. De la misma forma se advierte su utilidad en el caso del sector agropecuario y en el de la vivienda, entre otros sectores prioritarios.

Es de reconocer también que al mejorarse la capacidad de pago de los acreditados por disponer de un más adecuado perfil de endeudamiento se fortalece la situación de las instituciones financieras permitiendo que reduzcan su margen de intermediación, lo que deberá disminuir el costo de los servicios a los usuarios.

En atención a que el uso de las Unidades de Inversión

deriva del convencimiento de las partes respecto a sus bondades en las operaciones mercantiles y a que las instituciones de crédito requieren tener captación en UDI's para poder otorgar créditos en esta Unidad de Cuenta, la utilización de este mecanismo es de carácter voluntario.

No obstante lo anterior, es de considerar de mayor importancia que a la brevedad posible, incluso a través de programas específicos, se impulse su aprovechamiento, para facilitar reestructuras de la pequeña y mediana empresa, para cumplir compromisos derivados de créditos destinados a la adquisición de vivienda así como los de sector agropecuario.

Concepto

La Unidad de Inversión es una Unidad de Cuenta de valor real constante, en la que se pueden denominar créditos, depósitos y otras operaciones financieras.

Características

- * Es una Unidad de Cuenta
- * No es una nueva moneda
- * Se pueden elaborar contratos mercantiles en UDI's, pero siempre serán pagaderos en Moneda Nacional.
- * El valor inicial fue de un peso el 4 de Abril de 1995
- * Su equivalencia en Moneda Nacional se ajustará todos los días de acuerdo al índice Nacional de Precios al Consumidor (INPC) en forma rezagada, ya que su cálculo se hará en base a la inflación ya conocida.

Problemática a resolver con las UDI's

Considerando el ambiente económico que actualmente se vive en el país, caracterizado por:

- * Inflación elevada
- * Altas tasas de interés en algunos tipos de créditos, que originan pagos que prácticamente amortizan el monto principal de manera anticipada.

- Falta de liquidez, en empresas e individuos
- Incremento de la cartera vencida en las instituciones de crédito
- Poco atractivo ahorro

Ante este panorama se introducen las Unidades de Inversión, en las que el Banco de México, S.A., participa activamente en diferentes sentidos.

Las Unidades de Inversión surgen en Chile desde 1967, y en ese país se conocen como las Unidades de Fomento (UFO).

Las Unidades de Inversión pretenden resolver los siguientes problemas:

De los inversionistas

- Incertidumbre sobre el rendimiento real de las inversiones
- Pérdida del poder adquisitivo de sus inversiones

A los usuarios de crédito

- La prima de riesgo inflacionaria incrementa las tasas de interés activas
- Amortización acelerada de los créditos, en términos reales, que la propia inflación trae consigo.
- Sobrestimación del componente inflacionario en la fijación de la tasa de interés nominal

Ventajas y Desventajas de las UDI's

Ventajas

Para inversionistas:

- El capital de las inversiones mantiene su nivel real
- Los intereses se calculan a una tasa real positiva

Para los usuarios de crédito:

- * Se evita la amortización acelerada de los créditos, toda vez que los intereses se calculan a la tasa real positiva
- * Aligera la carga financiera al impedir el pago de una elevada prima de riesgo
- * El deudor pagará, muy probablemente, una tasa de interés menor

Para los intermediarios financieros:

- * Al denominarse los instrumentos financieros en UDI's podría extenderse el plazo de las inversiones en los intermediarios, permitiéndoles a su vez otorgar créditos a más largo plazo.

Desventajas

- * Implica el riesgo de indizar la economía
- * El llamado riesgo de liquidez que surge cuando el plazo de los créditos denominados en UDI's es superior al de los pasivos en esa misma denominación
- * Riesgo en variaciones en las tasas de interés reales e inflación

Obligaciones que son posibles de denominar en UDI's (41)

El Banco de México, en su circular telefax 29/95, dirigido a las instituciones de crédito del país, establece las operaciones crediticias que estas instituciones están autorizadas a denominar en UDI's y que se divide en dos tipos: activas y pasivas.

Las operaciones pasivas en moneda nacional que se pueden denominar en UDI's son:

- Depósitos retirables con previo aviso
- Depósitos retirables en días preestablecidos

(41) Díaz Mata, Alfredo: "UDI's, ADE Y OTROS TRUCOS", editorial SICCO, 1ª edición, México, 1996, pág. 3 - 4.

- Depósitos a plazo fijo
- Préstamos documentados en pagarés con rendimiento liquidable al vencimiento
- Bonos bancarios
- Obligaciones subordinadas
- Aceptaciones Bancarias
- Papel comercial con aval bancario, y
- Pasivos en moneda nacional derivados de operaciones interbancarias

Además se establece que, para poder denominar estas operaciones pasivas en UDI's, su plazo no debe ser inferior a tres meses y que, tratándose de depósitos retirables con previo aviso, se debe pactar en el documento correspondiente que entre un retiro y otro deberán transcurrir por lo menos tres meses.

Aunque no se detalla cuales son las operaciones activas que es posible denominar en UDI's, se entiende que son todos los tipos de créditos que estas instituciones otorgan.

Asimismo, se establece que, en los instrumentos jurídicos en que se documenten las operaciones activas y pasivas denominadas en UDI's, se deberá pactar el pago de una sola tasa de interés; es decir, se prohíbe el uso de tasas alternativas como las utilizadas en algunos otros instrumentos financieros.

4.3. Acuerdo de Apoyo Inmediato a Deudores de la Banca (ADE)

El 30 de marzo de 1995, la Asociación de Banqueros de México presentó el Programa de UDI's que incluyó planes de reestructuración para créditos de empresas, hipotecarios y otros. Los programas comenzaron a entrar en operación hacia mediados o fines de abril de ese año con las condiciones originalmente planteadas. Sin embargo una vez comenzada la reestructuración y debido a la débil respuesta por parte de los deudores (hacia julio de 1995, apenas un 20% ó 25% de los

deudores elegibles para participar en los programas de UDI's lo habían hecho), la misma Asociación de Banqueros de México, junto con el Gobierno Federal, diseñaron un Acuerdo de Apoyo Inmediato a los Deudores de la Banca (ADE), que mejoró en ciertas medidas las condiciones que se ofrecían a los clientes para resolver sus problemas de pago. El ADE fue firmado y presentado a los medios de comunicación el 23 de agosto de 1995.

El Acuerdo incluyó por un lado, condiciones más favorables para los deudores que eran, básicamente, menores tasas de interés, plazos más largos, menores pagos mensuales y condición de intereses moratorios. Y, por otro lado implicó condiciones adicionales, como la firma de una Carta de Intención, a través de la cual tanto banqueros como clientes se comprometían a no ejercer acciones legales en contra de la otra parte.

Además, en el Acuerdo se incluyó tanto a los deudores que ya estaban participando en planes UDI's como a los que no lo estaban y, de la misma manera, tanto a deudores al corriente de los pagos como a los morosos.

"Este Acuerdo constituye un esfuerzo por una sola vez y sin precedente por parte del Gobierno Federal y de los bancos de desarrollo y múltiples, para aliviar la difícil situación por la que atraviesan las personas físicas y empresas deudoras de la banca. Reconoce, por un lado, que todos debemos responsabilizarnos de nuestras obligaciones y, por el otro, favorece la existencia de condiciones legales y económicas apropiadas para el pago y reestructuración de las deudas". (42)

En el Acuerdo se establece también que complementa y fortalece los diversos programas que el Gobierno Federal y la Banca han implementado para la reestructuración de adeudos en Unidades de Inversión (UDI's), y que se dirige principalmente a deudores medianos y pequeños, previendo beneficios especiales para los deudores agropecuarios.

Carta de Intención

Los deudores que a la firma del Acuerdo no se encontraban al corriente de sus pagos podrían participar en el Acuerdo mediante la firma de un a CARTA DE INTENCIÓN que establece, básicamente, tres compromisos:

(42) Idem.

El primero consiste en que tanto el cliente como el banco se comprometen a buscar una solución que facilite al cliente el cumplimiento de sus obligaciones de pago frente al banco, mediante la reestructuración del adeudo o adeudos derivados de los créditos pactados.

En segundo lugar, tanto el banco como el cliente acuerdan no realizar actos judiciales, a excepción de los necesarios para conservar sus derechos, durante un plazo que vence el 31 de enero de 1996.

Y en tercer lugar, el cliente obliga a informar al banco de cualquier acción o reclamación que otros acreedores inicien en su contra y que pudiera afectar su situación patrimonial.

4.4. Programa de Apoyo a Deudores del Fisco Federal (PROAFI).

El decreto de apoyo a los deudores del Fisco Federal se publica el día 3 de julio de 1996 en el Diario Oficial de la Federación considera:

Que el Plan Nacional de Desarrollo 1995-2000 señala entre sus objetivos el relativo a promover un crecimiento económico vigoroso y sustentable que fortalezca la soberanía nacional y redunde en favor tanto del bienestar social de todos los mexicanos como de una convivencia fundada en la democracia y la justicia.

Que las circunstancias económicas por las que ha atravesado el país, han provocado que diversos sectores de la economía presenten problemas de liquidez, lo cual ha incidido no sólo en su actividad productiva sino también en su capacidad de pago de los impuestos establecidos para contribuir al gasto público.

Que el Gobierno Federal estima necesario apoyar a los contribuyentes directamente en el cumplimiento de sus obligaciones fiscales, razón por la cual se han diseñado esquemas de pago que sean acordes con las expectativas de la dinámica económica y, por ende, con los flujos esperados de recursos de los contribuyentes.

Que por otra parte, la Ley del Servicio de Tesorería de la Federación prevé la facultad del Gobierno Federal para aceptar bienes y servicios en pago de créditos fiscales, cuando sean de fácil realización o aprovechables en los servicios públicos Federales.

Que durante el periodo transcurrido entre la presentación de la solicitud y la aceptación o la formalización de la dación en pago, el sistema legal de actualización y determinación de recargos incide directamente en el monto de los créditos fiscales, y que el contribuyente no tiene posibilidad de reducir o evitar que se amplie dicho periodo.

Este decreto se conforma de tres capítulos y trece artículos tiene principalmente las siguientes características.

Los adeudos por concepto del impuesto sobre tenencia o uso de vehículos; los adeudos fiscales generados antes del 31 de mayo de 1996, que la autoridad fiscal haya determinado mediante resolución que hubiere sido notificada al contribuyente después de dicha fecha, y; las entidades de la administración pública federal, no tendrán el beneficio de que se les condonen parcialmente los adeudos por impuestos federales y por multas federales derivadas del incumplimiento de disposiciones fiscales federales, así como por sus actualizaciones y accesorios.

Los contribuyentes cuyos adeudos generados hasta el 31 de mayo de 1996 sean, en suma, iguales o menores a 5,000 pesos, podrán pagar en una sola exhibición, en efectivo o en cheque, el 50% del crédito que por dichos adeudos tengan al momento del pago, siempre que lo hagan a más tardar el día 30 de diciembre de 1996.

Los contribuyentes cuyos adeudos generados hasta el 31 de mayo de 1996 sean, en suma, superiores a los 5,000 pesos, podrán reestructurar la totalidad de dichos adeudos, para ser pagados hasta en cuarenta y ocho mensualidades, contadas a partir de su adhesión a los beneficios del decreto, siempre y cuando acudan a manifestar dicha adhesión ante la SHCP a más tardar el 31 de octubre de 1996.

A los contribuyentes cuyos adeudos generados hasta el 31

de mayo de 1996 sean, en suma, mayores a 5,000 y hasta 500,000 pesos, se les otorgará, en relación con el crédito que por dichos adeudos tengan al momento de adherirse, hayan o no reestructurado dicho crédito (en los términos del párrafo anterior):

I. Una condonación en cada una de la parcialidades que paguen a partir del mes en que se adhieran y hasta el mes de julio de 1996, equivalente a la diferencia entre: el monto de la parcialidad que corresponda a cada mes calculado con el factor de actualización y la tasa de recargos a que se refiere el artículo 66 del Código Fiscal de la Federación y ; el monto de la parcialidad calculado con el factor de actualización y la tasa de recargos que corresponda al mes de que se trate, como resultado de considerar una tasa nominal mensual del 2.21%, que equivale a una tasa compuesta anual del 30%. Se efectuará la condonación siempre y cuando el primer monto sea mayor que el segundo.

II. Una condonación que se calculará sobre los pagos que se efectúen durante los meses de agosto a diciembre de 1996, se hayan o no determinado dichos pagos conforme al párrafo anterior, y que se determinará multiplicando el monto de cada pago, por el factor equivalente a los porcentajes siguientes: 25%, en el caso de pagos que se efectúen durante el mes de agosto; 22.5%, en el caso de pagos que se efectúen durante el mes de septiembre; 20%, en el caso de pagos que se efectúen durante el mes de octubre; 17.5%, en el caso de pagos que se efectúen durante el mes de noviembre y; 15%, en el caso de pagos que se efectúen durante el mes de diciembre. El monto que se podrá condonar por cada contribuyente no podrá exceder en su conjunto, de la cantidad de 125,000 pesos. Los contribuyentes se deberán adherir a estos beneficios a más tardar el 31 de octubre de 1996.

Los contribuyentes cuyos adeudos generados hasta el 31 de mayo de 1996 sean, mayores a 500,000 pesos podrán gozar los beneficios a que se refieren los dos párrafos anteriores, sólo sobre los primeros 500,000 pesos de su adeudo.

Los adeudos por impuestos que se generen a partir del 1 de junio de 1996, las multas derivadas por incumplimiento de disposiciones fiscales federales, que se impongan a partir de esta última fecha, así como sus actualizaciones y accesorios deberán pagarse conforme a las disposiciones legales que resulten aplicables.

Este decreto entró en vigor el 1 de agosto de 1996.

4.5 Programas de Nacional Financiera (NAFIN) para Apoyar a la Micro, Pequeña y Mediana Empresa.

Nacional Financiera (NAFIN) en su condición de instrumento ejecutor de la política económica del Gobierno Federal, tiene asignada la misión de ser el banco de desarrollo orientado a identificar y promover la ejecución de acciones que fortalezcan y modernicen la infraestructura empresarial, apoyando la producción y distribución eficiente de bienes y servicios, principalmente de las empresas micro, pequeñas y medianas de los sectores privado y social, con especial énfasis en el área de manufacturas, y proporcionando un desarrollo regional más equilibrado.

El papel fundamental respalda a las empresas cubriendo todas las etapas de un proyecto, desde la idea de que surge en un estudio de preinversión, hasta la instalación, puesta en marcha y operación de la empresa. Para atender integralmente las inversiones de los sectores privado y social, además del crédito y aportaciones de capital de riesgo que tradicionalmente ofrece la Institución, tiene a disposición una serie de servicios tales como la red de capacitación a nivel nacional, la ampliación de nuevos esquemas de garantías con fianza de crédito y el fortalecimiento de NAFIN como banca de inversión.

Desde hace tres años, NAFIN cuenta con varios programas, que a pesar de ser un número considerablemente más reducido con respecto a lo que anteriormente manejaban las instituciones y los fondos, cubren con mayor flexibilidad los requerimientos de apoyo de los acreditados. Estos programas, que reflejan las prioridades que se desean respaldar, son:

- A) Programa para la Micro y Pequeña Empresa
- B) Mejoramiento del medio ambiente
- C) Modernización
- D) Desarrollo Tecnológico
- E) Infraestructura Industrial
- F) Estudios y Asesorías
- G) Programa de Proveedores del Sector Público
- H) Programa Único de Financiamiento a la Modernización Industrial (PROMII)

A) Programa para la Micro y Pequeña Empresa

Este programa tiene como 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.

A través de este programa, Nacional Financiera (NAFIN) ofrece a los empresarios créditos para:

Capital de trabajo, compra de materia prima o mercancías, pago de sueldos y salarios, u otros gastos propios. En este caso el plazo que se ofrece es de 3 años, con 6 meses de gracia; Inversión fija, para adquisición de maquinaria y equipo, con un plazo de 10 años y 18 meses de gracia, ó para la construcción y remodelación de naves industriales y/o locales comerciales, con plazo de 12 años y 36 meses de gracia; Reestructuración de pasivos, mediante este mecanismo, los micro y pequeños empresarios pueden obtener los créditos para pagar sus préstamos contraídos con anterioridad y con ello reducir el impacto sobre el flujo de efectivo. En este caso, el plazo es de 7 años con 18 meses de gracia.

A través del PROMYP, el financiamiento máximo por empresa, tanto para equipamiento como para capital de trabajo, es de hasta 480 mil pesos para las empresas micro y de hasta 4 millones ochocientos mil para las empresas pequeñas.

La tasa que actualmente se aplica a todos los créditos es de Costo Porcentual Promedio (C.P.P.) más 4 puntos. Como complemento a este programa NAFIN ha implementado la Tarjeta Empresarial, que permite disponer de recursos de manera inmediata para capital de trabajo y para la adquisición de activos fijos, además le permite al empresario tener acceso a diversos servicios de asistencia técnica y capacitación, y contar con un seguro de vida. El sistema funciona a través de una línea de crédito revolvente por medio de una cuenta de cheques.

B) Programa de Mejoramiento del Medio Ambiente

Este programa surge de la necesidad de atender el combate a la contaminación ambiental en las zonas de alta concentración industrial o urbana, o en aquellas zonas que por control o eliminación de los elementos contaminantes, o bien de acciones encaminadas a hacer un uso más racional del agua y la energía eléctrica. Los recursos de este programa

podrán ser destinadas a: Realización de estudios, asesorías técnicas y capacitación. Adquisición de maquinaria, equipo y su instalación, reacondicionamiento, construcción de plantas y/o distritos de control y tratamiento de descargas contaminantes. El monto será de 15 millones de dólares o su equivalente en moneda nacional, con un plazo máximo de amortización de 13 años, con 3 de gracia.⁽⁴³⁾

C) Programa de Modernización

El objetivo de este programa es promover y proporcionar respaldo financiero a las acciones empresariales de inversión que tengan como finalidad específica el aumento de los niveles de eficiencia productiva y el incremento de la competitividad de la oferta de las empresas industriales, comerciales y de servicios.

Los proyectos de inversión deberán mostrar su viabilidad técnica, económica y financiera, con tasas internas de retorno económico y financiera superior al 10% para el caso de respaldo financiero a través del documento crediticio y del 12% para el caso de respaldo financiero a la aportación accionaria. En el caso de adquisición de maquinaria y equipo se deberá cumplir con lo siguiente:

Presentar cuando menos tres cotizaciones, incluyendo 2 de proveedores extranjeros de distinto país, para la adjudicación del equipo, cuando el importe del contrato sea entre 3 y 7 millones de dólares. Cuando el contrato exceda de 7 millones de dólares, la adjudicación deberá efectuarse conforme a los procedimientos de licitación pública internacional de acuerdo con NAFIN. La fecha de adquisición de los bienes a financiar no deberá de ser anteriores en más de 120 días a la fecha de presentación de la solicitud de respaldo financiero.

Los esquemas de respaldo financiero se referirán a: Operaciones de descuento financiero sobre créditos otorgados a empresa por el sistema de intermediación financiera (instituciones de crédito, etc.). Operaciones de descuento financiero sobre créditos otorgados por las instituciones de crédito a inversionistas mexicanos para efectuar aportaciones de capital en empresas industriales que destinen tales recursos al financiamiento de su proceso de modernización. La moneda en la cual se otorgará el crédito podrá ser nacional o extranjera. El monto será el que se requiera para realizar el

(43) Fuentes de Financiamiento, Manual de Consulta Vol. I Editorial IME.

proyecto, en el entendido de que: El saldo de respaldo financiero total por empresa no podrá exceder de 15 millones de dólares o su equivalente en moneda nacional. El importe máximo de respaldo para capital de trabajo no será superior a 2.5 millones de dólares o su equivalente en moneda nacional.

El plazo de amortización se determinará de acuerdo con el flujo de efectivo de la empresa, pero el plazo máximo será de 13 años para las adquisiciones de activo fijo, de 7 años para capital de trabajo, pudiendo incluir en ambos casos un periodo de gracia de hasta 3 años. La amortización del principal en operaciones en moneda nacional, serán en forma mensual o trimestral, dependiendo del flujo de efectivo de la empresa, y mensual para los intereses. Para operaciones en moneda extranjera, los pagos del principal e intereses podrán ser mensuales, trimestrales o semestrales, dependiendo de las fuentes de fondeo de NAFIN. La tasa de interés y el margen de intermediación serán las que estén en vigor. Los intereses se calcularán sobre saldos insolutos del principal con base en meses calendario con divisor de 360 días.(44)

D) Programa de Desarrollo Tecnológico

El objetivo del programa de Desarrollo Tecnológico de Nacional Financiera es fomentar el desarrollo tecnológico de las empresas mediante el desarrollo de proyectos integrales de inversión para la adaptación de creación de nuevas tecnologías o de programas permanentes en la industria que la modernicen, la integren, la reorienten o incrementen su aprovechamiento y productividad. Para ello requiere de la participación activa de instituciones financieras del país en el financiamiento integral de proyectos de desarrollo tecnológico viables.

Algunas de las características de este programa son:

Conceder financiamiento a las instituciones de crédito del país.

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

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

(44) Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (SECOFI) Micro, Pequeno y Mediana Empresa, México.

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

Los sujetos de apoyo de este programa son todas aquellas empresas, institutos o firmas de ingeniería nacionales, sin distinción de tamaño o actividad industrial.⁽⁴⁵⁾

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

E) Programa de Infraestructura Industrial

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

Impulsar la desconcentración de las instalaciones productivas de las áreas urbanas y su reubicación en los parques, conjuntos, puertos y zonas industriales prioritarias. Los sujetos de respaldo financiero son los gobiernos de los estados y municipios, así como las personas físicas y empresas constituidas bajo la legislación mexicana además de los inversionistas que canalicen los recursos, a través de las aportaciones accionarias, para financiar inversiones de su empresa.

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

Algunos de los destinos de dicho programa son; financiamientos de las inversiones en infraestructura y urbanización de parques, conjuntos, puertos y zonas industriales. La construcción modernización y equipamiento de naves industriales localizadas en algunos de esos parques. Las inversiones y gastos particulares que se deriven de una relocalización de las instalaciones productivas de una empresa. Financiamiento de gastos de capacitación y asistencia técnica, así como de estudios y asesorías que se vinculen directamente con el objetivo del programa.

Financiamiento de la aportación de capital accionario, cuando las empresas destinen tales recursos a los anteriores.

(45) Idem.

El monto que se otorga es en moneda nacional o extranjera y va de acuerdo a la inversión y al porcentaje de participación establecido. El saldo del respaldo financiero total de los diferentes programas de Nacional Financiera por empresa no podrá exceder de 15 millones de dólares o su equivalente en moneda nacional. El plazo de amortización se determinará de acuerdo con el flujo de efectivo de la empresa en el entendido que el máximo será de 13 años, con un periodo de gracia de hasta 3 años.

Para los financiamientos de aportación accionaria el plazo fluctuará entre 3 y 10 años, pudiendo considerarse un periodo de gracia con un máximo de hasta 5 años. (44)

Para operaciones en moneda nacional, los pagos de la amortización serán mensuales o trimestrales, dependiendo del flujo de efectivo de la empresa, y para los intereses serán mensuales. Y para los pagos en moneda extranjera, tanto para el capital e intereses podrán ser mensuales, trimestrales o semestrales, dependiendo de las fuentes de fondeo de Nacional Financiera.

F) Programa de Estudios y Asesorías

Este programa tiene por objeto promover y respaldar la elaboración de estudios y la contratación de asesorías que fortalezcan técnicamente las decisiones y la ejecución de proyectos de inversión, comercial y de servicios e incrementen la capacidad de gestión empresarial.

Los sujetos de apoyo son los gobiernos estatales y municipales, así como las personas físicas y las empresas constituidas bajo la legislación mexicana.

El destino de estos créditos es la contratación de estudios y asesorías que puedan contribuir al logro de: El incremento de la competitividad de las empresas industriales, comerciales y de servicios del país. La creación de fuentes permanentes de empleo productivo sobre todo en los estratos de menores ingresos de la población. El aumento de la oferta de bienes de consumo básico. El fortalecimiento de la capacidad nacional de investigación y desarrollo tecnológico. El mejoramiento del medio ambiente, la reducción de los efectos contaminantes de la producción, así como el consumo de agua y energía.

(44) Nacional Financiera. Programa de Infraestructura y Desconcentración Industrial. México, D.F.

El crédito se otorga en moneda nacional o extranjera. Con recursos del Programa se podrá financiar hasta el 80% del costo total del estudio o la asesoría. Y tanto el intermediario financiero como la empresa deberán participar cada uno, cuando menos con el 10% del costo del estudio o la asesoría. El impuesto al Valor Agregado no es objeto del financiamiento.

G) Programa de Proveedores del Sector Público. (47)

Este programa de NAFIN es del primer trimestre de 1997 y tiene por objetivo otorgar créditos en forma directa, con operaciones de primer piso, al proveedor que haya ganado una licitación.

El financiamiento será proporcionado hasta por 50% del pedido o contrato que la empresa o proveedor haya ganado en una licitación convocada por entidades del sector público, siempre y cuando la participación de la institución no sea mayor a los 5 millones de pesos y el contrato tenga un plazo no mayor a los dos años-.

El crédito cobrará la Tasa NAFIN más cinco puntos y las garantías serán las propias del crédito más el aval de los socios o accionistas como mínimo.

Este programa de Proveedores del Sector Público es un proceso de simplificación de crédito, pero también tiene por objetivo fomentar una red de proveedores más competitivos y confiables. Entre las ventajas que se buscan, se aclaró, destacan una mejor oferta de precios de proveedores del sector público; una reducción del costo de los inventarios; una mayor competitividad entre proveedores grandes y pequeños, porque los bancos sólo le prestan al primero, y la erradicación de un círculo de corrupción o favoritismos en las licitaciones públicas.

Se agrega que los proveedores del sector privado podrán tener acceso al crédito de NAFIN, siempre y cuando obtenga una certificación de la entidad paraestatal.

Sin duda es primordial el crédito al capital de trabajo de las pequeñas y medianas empresas industriales proveedoras, que cuenten con pedidos de entidades del sector público federal.

(47) DE GERARDO FLORES: "LISTO", EL PLAN DE CRÉDITO PARA MINIEMPRESAS", Diario el Financiero, México, febrero 24 de 1997, página 15.

Las ventajas para el proveedor consisten en que dichas firmas atenderán un mercado seguro; mantendrán, o incrementarán sus ventas; podrán acceder a licitaciones de mayor cuantía; obtendrán acceso ágil al préstamo, y los requerimientos de garantías serán mínimos.

La operación se inicia con la firma de un contrato entre NAFIN y la entidad u organismo público, que procede a la realización del concurso y finca el pedido, en el que interviene un proveedor que gana la licitación y firma el contrato.

Posteriormente, el proveedor solicita el financiamiento que es otorgado hasta un 50% del total del pedido. El proveedor facilita las mercancías, la entidad u organismo público entrega los recursos a NAFIN, quien finalmente liquida el saldo del crédito y da remanente de recursos.

H) Programa Único de Financiamiento a la Modernización Industrial. (48)

El objetivo de este programa es apoyar los proyectos de inversión de las empresas micro, pequeñas y medianas del sector manufacturero, y de las actividades del sector servicios directamente proveedoras de la industria, que tengan como objetivo modernizar y eficientar la planta productiva, sin descuidar el impacto que las mismas tengan en el medio ambiente.

NAFIN 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 y de servicios siempre y cuando sean proveedoras de la industria.

Modalidades de Apoyo:

Capital de trabajo: Adquisición de materia prima, pago de salarios y sueldos y otros gastos propios del giro.

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

(48) Nacional Financiera S.N.C.: "PROGRAMA ÚNICO DE FINANCIAMIENTO A LA MODERNIZACIÓN INDUSTRIAL (PROMIN)", folleto informativo, México, Marzo 1997.

Crédito para reestructuración de pasivos.

Cuasicapital.

A) Financiamiento a las micros, pequeñas y medianas industrias para que participen en esquemas asociativos, mediante la aportación de capital o la adquisición de partes sociales

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

Estudios y Asesorías

Objetivo. Promover y apoyar la elaboración de estudios y la contratación de asesorías, que fortalezcan técnicamente las decisiones de inversión y la ejecución de proyectos, además de incrementar la capacidad de gestión empresarial.

Los plazos máximos de financiamiento son:

Tradicional. Hasta 20 años con periodo de gracia. La gracia se establecerá de acuerdo al proyecto. Las condiciones definitivas dependerán de la capacidad de pago de la empresa.

A Valor Presente. 5 años sin periodo de gracia.

Los montos máximos de endeudamiento son:

Micro 1,200 en miles de pesos

Pequeña 12,000 en miles de pesos

Mediana 26,000 en miles de pesos

Las entidades de fomento otorgan recursos hasta por 850 mil pesos. El monto definitivo dependerá de la capacidad de pago de la empresa.

La tasa de interés que se cobra es la Tasa NAFIN Libre = TNF, publicada mensualmente en el DOF.

El contenido del proyecto de inversión principalmente debe de tener los siguientes aspectos:

Antecedentes del proyecto origen y/o justificación del proyecto

Objetivo y metas del estudio de factibilidad

- I. Estudio de mercado y comercialización
- II. Estudio de localización
- III. Tamaño del proyecto
- IV. Ingeniería del proyecto
- V. Necesidades de inversión
- VI. Estudios financieros proforma
- VII. Evaluación económica financiera
- VIII. Conclusiones y recomendaciones

4.6. Mecanismos de Apoyo de Nacional Financiera (NAFIN).

A) Tipos de Garantías

Garantías con fianza

Esto se refiere a la generación del sistema de garantía con fianza, el cual se espera adaptarlo a los financiamientos que se conceden a través de los intermediarios no bancarios de NAFIN. Uniones de Crédito, Arrendadoras Financieras, Entidades y Empresas de Factoraje.

Garantías Masivas

En este tipo de garantías NAFIN puede 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.

Reestructuración Financiera

Nacional Financiera, puede pactar con los bancos comerciales la conversión de financiamientos quirografarios a financiamientos con recursos NAFIN, a largo plazo, con beneficios de tasa menor y plazo acorde a los flujos de efectivo del acreditado.

Adicionalmente, se realizan estudios para reestructuración de pasivos en forma integral de las empresas. Se establecen planes para otorgar financiamientos a largo plazo para personas físicas o morales para aportaciones accionarias que fortalezcan la capitalización de las empresas.

Igualmente se podrá financiar a los trabajadores y empleados de las empresas industriales para aportaciones de capital en las empresas donde trabajan, ejerciendo diversas opciones.

b) Utilización del Mercado de Valores

Crédito Bursátil

Con propósito de abrir acceso de las micro, pequeñas y medianas empresas al mercado de valores, NAFIN de manera conjunta con la banca, podrá garantizar paquetes de títulos bursátiles de empresas de estos sectores para que sean colocados públicamente en el mercado de valores.

Mercado Intermedio de Valores

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

Asociacionismo (49)

Esta nueva palabra es un concepto que llega a México, y al igual que en países como Italia o Alemania ya se está llevando a la práctica. Esta palabra es tan difícil de pronunciar, como problemática para implantar su concepto en México.

¿Qué quiere decir esto en términos de obtención de resultados exitosos para la pequeña y mediana empresa? Obviamente, que se podrán hacer todos los esfuerzos, diseñar todos los esquemas, preparar todos los proyectos, facilitar el acceso a todos los apoyos para las empresas pequeñas y medianas, si éstas no deciden ir por el camino de la

(49) Espatosa Vi. Jazuel, Gerente "APOYOS FINANCIEROS A LA PEQUEÑA Y MEDIANA INDUSTRIAL", Ejecutivos de Finanzas, revista mensual, dir. Carlos Vargas Hernández, México, noviembre 1991, pag. 34-35.

asociación, de la integración, no se va a conseguir lo que se pretende. Esto debe quedar muy claro para el gremio de pequeños y medianos empresarios y para sus administradores financieros, quienes tienen en sus manos la decisión de hacer, o no, lo que es necesario.

Aquí se trata de asociarse para tener acceso a las economías de escala, sin que este tipo de empresas pierda la maravilla de su tamaño, y las ventajas que ello conlleva. Esto se promueve e incentiva con la idea de que la unión de crédito sea una unión de compra en común; más tarde, una unión de diseño, y de comercialización en común, y servir de ejemplo para que esto prolifere.

Aportaciones de Capital de Empresas Integradoras

Atendiendo a las disposiciones del Ejecutivo Federal del 7 de mayo de 1993, que promueve la formación de empresas integradoras, NAFIN financia las aportaciones de capital que requieren hacer las micro y pequeñas empresas para formar las empresas integradoras.

Apoyo a Coinversiones con Empresas Extranjeras

NAFIN apoya hasta el 25% del capital requerido en las empresas resultantes de la asociación entre pequeños y medianos negocios mexicanos con empresas extranjeras, siempre y cuando estas operaciones se realicen en México, la participación de NAFIN es temporal.

4.7. Programa de Calidad Integral y Modernización (CIMO).

El programa de Calidad Integral y Modernización forma parte del Programa Nacional de Capacitación y Productividad y constituye un fundamento de las acciones que realiza la Secretaría del Trabajo, con apoyo del Banco Mundial, para la modernización de las empresas, a través del desarrollo de los recursos humanos y del mejoramiento de sus niveles de productividad, calidad y competitividad. La capacidad de la micro, pequeña y mediana empresa para generar empleos, las coloca como elementos primordiales en este programa para la consecución del bienestar social de la población.

La micro, pequeña y mediana empresa en particular, enfrentan retos para producir con las normas de calidad que cumplan con los estándares internacionales, las necesidades del mercado interno y las exigencias del externo con costos menores. Por ello, este programa presta una serie de servicios como son: Capacitación, Consultoría, Asistencia Técnica, Evaluación de Impactos y Resultados, Proyectos Integrales y Estudios de Investigación.

Con esto se pretende alcanzar el objetivo de promover la capacitación y readiestramiento de la mano de obra en activo y el incremento de la productividad, la calidad y la competitividad de las empresas.⁽⁵⁰⁾

4.8. Financiamientos a través de Fondos (FIDEICOMISOS).

A) FIRA (Fideicomiso en Relación con la Agricultura)

Es un sistema de fideicomisos agrícolas establecidos por el Gobierno Federal y administrados por el banco de México, cuyo objetivo general es incrementar la participación de la banca en el financiamiento agropecuario, aumentar la producción de alimentos para satisfacer necesidades y mejorar las condiciones de vida de los productores agropecuarios. Sus principales integrantes son:

Fondo de Garantía y Fomento para la Agricultura, Ganadería y Avicultura, Fondo Especial para Financiamientos Agropecuarios, Fondo Especial de Asistencia Técnica y Garantía para Créditos Agropecuarios. El tipo de crédito puede ser Habilitación o Avío, el plazo puede variar hasta 15 años y hasta con 3 años de gracia.

B) FIDEC (Fondo para el Desarrollo Comercial)

Su objetivo es fomentar la modernización y la competitividad del comercio, en especial la venta directa de bienes de servicio de consumo básico y generalizado, así como productos y la adquisición de sociedades o en formas organizadas y legales que los agrupen. Los tipos de crédito que otorga son: simples, preñarios, de habilitación o avío y refaccionarios.

C) FONAE (Fondo Nacional para el Ahorro de Energía)

Tiene como objetivo el fomentar el ahorro y el uso racional de la energía, minerales y sus derivados, así como el mejoramiento del medio ambiente.

(50) Nacional Financiera, México.

Los recursos se canalizan a cualquier empresa pública o privada de fondos para realizar instalaciones, modificaciones o adquisiciones de equipo que contribuyan a éste fin. Los principales componentes del crédito y sus condiciones como plazo y tasa, son preferenciales debido a que se han decretado como prioridad nacional el apoyo a éste rubro.

D) FORCCYTEC (Centro de Desarrollo Tecnológico)

La finalidad de crear estos centros, es apoyar a las micro, pequeñas y medianas empresas tecnológicas para que puedan contar con capacitación e investigación de nuevos productos, procesos, manufacturas y diseños a costos bajos y estar en posibilidad de competir y de aprovechar su innovación tecnológica.

FORCCYTEC, es un fideicomiso público donde CONACYT aporta los recursos y es manejado por la banca privada. Estos centros se constituyen en sociedades civiles o fideicomisos probados con propósito de crear un centro tecnológico a través de una empresa científica como parte de un Grupo Empresarial.

El Fondo aporta el 65% de la inversión y el Grupo Empresarial, el 35% restante, el Fondo hace aportaciones trimestrales y a plazo de cinco años, después del cual transfiere su participación a las empresas privadas en las condiciones que se hubieren pactado al inicio de la operación, también las instituciones que integran el Sistema Financiero Mexicano ofrecen alternativas de financiamiento a las micro pequeñas y medianas empresas.

No debemos olvidar que el financiamiento es una herramienta que otorga a las empresas recursos nuevos y adicionales para que tengan los fondos prioritarios en la consecución de sus objetivos organizacionales. El financiamiento aplicado en forma racional, planeada y adecuada incorpora fuerza tanto a corto como largo plazo, para su operación normal así como para llevar a cabo sus planes estratégicos de crecimiento y desarrollo.

E) FOPYME (Fomento a la Pequeña y Mediana Empresa)

Este es una de las más recientes alternativas de financiamiento para las empresas pequeñas y medianas, el cual consiste en la garantía por parte del Gobierno Federal para garantizar el crédito que fue otorgado por las instituciones

privadas por medio de los instrumentos de inversión emitidos por el Estado llamados UDI's. Para que los empresarios se beneficien de este fideicomiso es necesario que reestructuren sus deudas con la banca y obtendrán hasta un poco más de 10 años para el cumplimiento de sus deudas, con una tasa de interés preferente.⁽⁵¹⁾

4.9. Fondo Bancario de Protección al Ahorro (FOBAPROA).

El Fondo Bancario de Protección al Ahorro ⁽⁵²⁾ está formado por la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, el Banco de México y la Comisión Nacional Bancaria y de Valores. Cuenta con una filial que se sitúa en insurgentes sur # 2065, llamada Venta y Valuación de Activos, S.A., conocida como la VVA, siendo el Lic. Oscar Medina Mora su Director General. El Procedimiento del FOBAPROA se resume en la **Figura 4.1.**

(I) Interpretando la Figura, tenemos que la Institución de Crédito vende a FOBAPROA un paquete de cartera; este la paga con Títulos de Deuda del Gobierno (CETES) a 70 centavos por cada peso de cartera, es decir, se traspasa la cartera por descuento. Es necesario aclarar que estos paquetes de cartera, son sólo cartera, no importa si está vendida, está al corriente de sus pagos, debe un mes o dos; asimismo sin importar las garantías de la misma, lo que se vende es la pura cartera.

(II) FOBAPROA traspasa también por paquetes la cartera a la Venta y Valuación de Activos, S.A., para ser subastadas. Es importante saber que la primera subasta que va a realizar la VVA es el 9 de julio de 1997.

(III) La VVA subastará la cartera también por paquetes, a la "empresa postora" mejor postora. Esta subasta se realizará de dos formas:

1) Subastando el 100%, es decir, la empresa paga el total de la cartera en subasta.

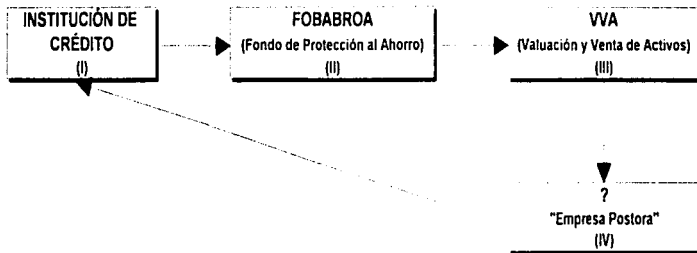
2) Subastando el 55% aceptando como socio al FOBAPROA creando una empresa de recuperación teniendo el control quien la compra. Es decir, 45% de la cartera es de Fobaproa y el 55% de la empresa que la compra.

(51) *Informe del Subcomité Jurídico. Fuentes de Financiamiento para la Salud y Medicina* (Instituto Empresa) Revista Ejecutiva de Finanzas, Editorial IMF, México, página 136.

(52) Conferencia del FOBAPROA, por la Dra. Eugenia Torres, Investigadora y miembro activo de la Unión Metropolitana.

FIGURA 4.1.

ESQUEMA DEL PROCEDIMIENTO DE OPERACIONES DEL FOBAPROA



FUENTE: Conferencia del FOBAPROA, por la Dra. Eugenia Correa, investigadora y miembro activo del Barzón Metropolitano.

IV) Estas son las empresas postoras, que entran a comprar la cartera que subasta la VVA a través de FOBAPROA. Estas empresas pagan aproximadamente de 50 a 55 centavos por cada peso de la cartera en subasta. Y a su vez éstas cobran la cartera, por medio de la Institución de Crédito que vendió ese paquete.

Cabe destacar que la cartera que se subasta no es conocida por los deudores, es decir, el deudor no tiene conocimiento de si su crédito está en subasta o no, porque al fin de cuentas el deudor sigue debiendo lo que la Institución de Crédito le exige.

4.10. El Alcance de Estos Programas.

1) PRONAFIDE.

El Programa Nacional de Financiamiento al Desarrollo está contemplado en el Plan Nacional de Desarrollo 1995 - 2000, hasta el 3 junio de 1997, la SHCP lo dá a conocer. Debido a que este plan es reciente, es importante conocer lo que de él se espera, principalmente entre otros, tenemos que:

- Generará las oportunidades a corto y mediano plazos para la reactivación del aparato productivo del país, principalmente para las micro, pequeñas y medianas empresas.
- Elevar la eficiencia del Sistema Financiero.
- Estimulos Fiscales.
- Confirmar una política monetaria y fiscal disciplinada.
- Un aumento del ahorro nacional.
- Una regulación Bancaria más estrecha.

Antonio Castro Quiroz (53), Director del Centro de Análisis y Proyecciones Económicas (CAPEM), "comenta que el PRONAFIDE será vital para la formación del ahorro doméstico. Que el Sistema Financiero Mexicano no ha sido capaz de

(53) González, Lourdes y Mayoral, Isabel: "DEBE EL PRONAFIDE GARANTIZAR LA REACTIVACIÓN DEL CRÉDITO: IP", periódico *El Financiero*, México, 3 de junio de 1997.

financiar el desarrollo económico de México, por lo que se ha tenido que recurrir al financiamiento externo. Este programa vendría a llenar un hueco que el mismo sector financiero no ha podido cubrir".

Yo esperarí del PRONAFIDE, la garantía de reactivar el crédito accesible para la micro, pequeña y mediana empresas, apoyándolas en su desarrollo y crecimiento en el corto y mediano plazos y que les dé certidumbre en el largo plazo, asimismo, todas aquellas medidas en materia de financiamiento y estímulos fiscales que ellas mismas demandan.

2) UDI's.

La siguiente tabla es una proyección de un crédito que se reestructuró en UDI's, realizada por José Viveros Castillo y Rubén Calvo de la empresa Multiservicios, Jurídicos, Empresariales y Asistenciales (54), "comentan que en menos de dos años el valor de las UDI's -por medio de las cuales se reestructuró más de un 50% de los créditos vencidos- ha registrado un incremento de 89%, lo que ha originado que un número importante de deudores de las diversas instituciones bancarias vuelvan a caer en vencimientos. Advirtieron que lo más grande del esquema es que conforme pasa el tiempo y, contrario a lo que manejan los bancos, el valor de la Udi se ubica muy por encima de la inflación. De acuerdo con sus estadísticas, bajo los actuales programas de redocumentación de créditos vencidos, las UDI's mantienen un ajuste a la alza constante que se refleja tanto en los pagos mensuales que deben realizar como en los montos del principal, sin embargo, el crédito se reduce considerablemente, un mes antes de que concluya el plazo y se finiquite dicho empréstito en su totalidad".

El monto Inicial es de 424,000.00, Tasa de Interés 6.60%, Tiempo 360 meses, Mensualidad 2,709.94 y Valor Udi 1.89.

(54) Rodríguez López, Leticia: "LA MAYORÍA DE LA POBLACIÓN SIN BENEFICIOS DEL REPUNTE ECONÓMICO", EL FINANCIERO, Director Gral. Regélio Cárdenas, México, 14 de abril de 1997.

TIEMPO DE LAS MENSUALIDADES	MONTO DEL CRÉDITO	MONTO DE LA MENSUALIDAD	VALOR DE LA UDI
	\$	\$	
10 MESES	424,000.00	3,226.74	2.18
5 AÑOS	789,577.61	5,366.90	3.631540
10 AÑOS	1'126,571.18	8,400.00	5.728477
15 AÑOS	1'512,000.00	13,254.85	8.968968
18 AÑOS	1'722,220.51	17,345.99	11.737198
20 AÑOS	1'819,507.94	20,000.00	14.042543
23 AÑOS	1'822,951.36	27,000.00	18.376709
25 AÑOS	1'656,673.15	32,492.37	21.986143
28 AÑOS	953,567.88	42,000.00	28.772064
29 AÑOS	538,666.00	46,507.75	31.471082
30 AÑOS	50,000.00	50,872.62	34.423287

Y bien, podemos observar que las mensualidades se incrementan considerablemente, al igual que el valor de las UDI's, este cuadro no deja mentir, que este programa no es muy efectivo, las empresas reestructuraron para poder tener más tiempo y pagar su adeudo, sin embargo, no para que se les exigiera una mensualidad más alta conforme pase el tiempo, y se vuelve a caer en los mismo, por lo cual dejaron de pagar el crédito antes de reestructurar. Claro, ya no habrá problema con la tasa de interés, ahora la problemática se va a centrar en el valor de la UDI.

El vicepresidente de Asuntos Fiscales y Financieros de la Confederación de Cámaras Nacionales de Comercio (CONCANACO) José de la Luz Santibañez⁽⁵⁵⁾, "informa que la cartera vencida de UDI's empresariales asciende a 15 mil millones de pesos y la cifra puede incrementarse de no revertirse el mecanismo de su aplicación. Advertió que es cifra constituye un "foco rojo"; opinó que las UDI's deben convertirse en unidades de ahorro y no continuar indexadas a la inflación - como lo manejan en la actualidad- debido a que las deudas bajo ese esquema se están convirtiendo en impagables".

3) ADE.

Este Acuerdo de Apoyo a Deudores de la Banca, tiene su lado bueno y su lado malo.

(55) Zúñiga, Michelle "LAS DEUDAS SE VUELVEN IMPAGABLES", periódico El Reforma, Condado de Gral. Roberto Zanarripa, México, 4 de abril de 1997.

Las bondades del ADE son principalmente las siguientes:

- Se reducen las tasas de interés en UDI's aplicables a clientes al corriente y a los que suscriban un convenio de reestructuración.

- Para quienes no se encuentran al corriente de los pagos, se cancelan los intereses moratorios, en caso de que suscriban un Convenio de Reestructuración.

- Se establece un esquema de pagos mensuales máximos, que podría ser positivo pero, como los pagos se denominan en UDI's, de todos modos crecen por el efecto de la inflación.

- No piden garantías adicionales a los créditos que no rebasen los \$400,000.00

- Se detienen las acciones judiciales en contra de quienes no están al corriente en sus pagos, a quienes firmen la carta de intención.

Sus implicaciones son:

- La posible firma de un Convenio de Reestructuración está sujeta a la firma de una carta de intención que obliga tanto a deudores como a banqueros a no ejercer acciones judiciales en contra de la otra parte.

- Las tasas siguen siendo demasiado altas.

- El gobierno sigue subvencionando a los bancos, con dinero que, más bien, debería invertir en reactivar la economía y el empleo o, en todo caso, subvencionar a los deudores.

- El ADE se planteó en forma impositiva y unilateral, nunca se consultó a los deudores.

- El Convenio de Reconocimiento de Adeudo y Reestructuración en UDI's, implica reconocer como adeudos los intereses moratorios y tal reconocimiento de adeudos puede incluir comisiones, IVA y otros conceptos.

Una consideración de primera importancia es que efectivamente lo hayan ofrecido: esto significa, de alguna manera, admitir que la situación era (o es) insostenible, a pesar de que lo plantean como " un esfuerzo por una sola vez

y sin precedente por parte del Gobierno Federal y los bancos de desarrollo múltiples, para aliviar la difícil situación por la que atraviesan las personas físicas y empresas deudoras de la banca.

Al término de 1996 se realizaron un millón 964 mil 296 reestructuras bajo el ADE, que asciende a un monto de 1,250 mil 214 millones de pesos (56) .

4) PROAFI.

El Programa de Apoyo a Deudores del Fisco benefició, en 1996 a 450 mil 345 contribuyentes, con un descuento de 50% contra la liquidación total de su adeudo (57) .

El PROAFI le dió un respiro a las micro, pequeñas y medianas empresas y permitirá su reactivación, no a un 100%, pero sí un porcentaje razonable, ahora en adelante deben de contar con estudios previos que les permita visualizar la factibilidad de tener éxito dentro del giro que se propongan y medir las consecuencias fiscales al realizar algún tipo de inversión.

5) NAFIN.

Respecto a los programas creados por Nacional Financiera no se pueden obtener datos precisos de su alcance, debido a que sólo se centran en darlos a conocer y no publican sus resultados.

Lo que sí es importante comentar, es que NAFIN crea los programas de apoyo en base a las debilidades y fallos que tienen las micro, pequeñas y medianas empresas, en otras palabras, a las necesidades de las mismas.

Nacional Financiera publica a finales de cada mes la Tasa NAFIN, vigente para el mes siguiente, para las micro, pequeñas y medianas empresas. Como ejemplo, para el mes de Abril de 1997, publicó una Tasa NAFIN (TIIE) del 26.79% más cero para micro, más 1 para pequeñas, más 2 para medianas y más 3 para grandes empresas.

(56) González, Víctor. "REESTRUCTURACIÓN EN EL PROGRAMA ADE" 200 MIL 214 MDPF EN FINANCIERO, MÉXICO, 2 de abril de 1996.

(57) Ibidem.

El Programa Financiero para 1997 de Nacional Financiera (58)

Nacional Financiera presenta su plan de financiamiento al sector público y privado, en abril de 1997 en su revista "Mercado de Valores", y lo más relevante es lo siguiente:

Se contempla un otorgamiento de crédito por 31 mil 939 millones de pesos, los que se destinarán en un 78.7% al sector privado y en un 21.3% al sector público. Este programa significa un crecimiento de recursos canalizados, con respecto al año pasado, de 43.7% en términos reales.

En cuanto a los recursos que se canalizarán al sector privado, se adoptará un enfoque principalmente de fomento industrial y en particular de apoyo a las micro, pequeñas y medianas empresas. Con esta acción, se espera canalizar recursos a aproximadamente 18 mil empresas, 87% serán micro y pequeñas, 10% medianas y sólo 3% grandes.

Continuarán realizándose las subastas de dólares y se están estudiando esquemas que permitan llevar a cabo subastas en pesos. También instrumentándose que cubra riesgos de mercado, como pudieran ser tasa máxima o "collar" y esquemas más apropiados a las necesidades de los acreditados, como serían tasa fija o tasa real.

Al sector privado se estima un otorgamiento de 25 mil 142 millones de pesos. Con respecto al año pasado, este programa representa un incremento de 37.6% real, ya que en 1996 se realizaron operaciones por 15 mil 274 millones de pesos.

Destacan las operaciones de segundo piso, por 21 mil 31 millones de pesos, de las cuales el 90% se canalizará a través de bancos y el 10% restante a través de los intermediarios financieros no bancarios. Adicionalmente se contemplan un mil 585 millones de pesos en operaciones de primer piso al sector privado.

Desde el pasado 17 de marzo de 1997, Nacional Financiera aplica a la banca y sus empresas filiales de arrendamiento financiero y factoraje, Modalidad "A", la Tasa de Interés Interbancaria de Equilibrio (TIIE) en sus operaciones de fondeo en sustitución de la Tasa NAFIN.

(58) Nacional Financiera: "PROGRAMA FINANCIERO PARA 1997", revista Mercado de Valores, Director General: Carlos Sales Gutiérrez, México, abril de 1997, págs. 29-22.

En el caso de operaciones de descuento con intermediarios financieros no bancario (uniones de crédito, entidades de fomento, arrendadoras financieras y empresas de factoraje independientes, así como a Fideicomisos AAA), NAFIN aplica la tasa de TIEE de la siguiente forma:

- Micro empresa TIEE
- Pequeña empresa TIEE + 1
- Mediana empresa TIEE + 2
- Grande Empresa TIEE + 3

En el caso de los créditos de primer piso, NAFIN aplica a las empresas la TIEE más una sobretasa que se determinará en función del riesgo del proyecto a financiar.

6) FOPYME.

El Acuerdo de Apoyo Financiero y Fomento a la Micro, Pequeña y Mediana empresa beneficiará en 1997 a 400 mil empresas con adeudos de hasta seis millones de pesos. El costo fiscal del FOPYME ascenderá a siete mil 400 millones de pesos, 0.3% del PNB (59).

Es importante este acuerdo debido a que facilitará la recuperación de adeudos de las micro, pequeñas y medianas empresas, la cual puede ser traducida, en una recuperación paulatina del sector productivo.

7) FOBAPROA.

Después de lo expuesto en el punto 4.9. pienso que el Fondo Bancario de Protección al Ahorro, no tiene nada que ofrecer a los deudores de la banca, porque definitivamente es para inyectar dinero a los bancos. Esta situación sólo permitirá que las instituciones de crédito cuenten con dinero para seguir otorgando créditos.

Los deudores está muy renuentes a la subasta que va a realizar FOBAPROA, a través de la Venta y Valuación de Activos, S.A. (VVA) el próximo 9 de julio de 1997.

El vicepresidente de Asuntos Fiscales y Financieros de la Confederación de Cámaras Nacionales de Comercio

(59) Ibidem.

(CONCANACO) José de la Luz Santibañez⁽⁶⁰⁾, nos dice "hoy el Gobierno corre el riesgo de terminar siendo la gran inmobiliaria del país. FOBAPROA es el banco más grande de México y es urgente que se fijen reglas claras y transparentes de como va a realizar o vender los activos que tiene y también sea cuidadoso y prevenga la creación de terceras figuras jurídicas que permitan a los mismos bancos comprar a mitad de precio lo que vendieron caro".

(60) Zúñiga, Maribel: "LAS DEUDAS SE VUELVEN IMPAGABLES", periódico El Reforma, Coordinador Gral. Roberto Zamarripa, México, 4 de abril de 1997.

CAPITULO V

UN ESTUDIO DE LAS MICRO, PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS QUE SE ENCUENTRAN EN CARTERA VENCIDA

5.1. Situación de la Cartera Vencida.

Los deudores mientras más pasa el tiempo más se ven comprometidos con las instituciones de crédito, ya que los principales problemas a los que se están enfrentando son:

- Bajo poder adquisitivo
- Escaso acceso de financiamiento
- Altas tasas de interés

Esto trae como consecuencia que las empresas no tengan para pagar sus deudas, debido a que la proporción de sus ingresos no coinciden con las de los pagos que tienen que realizar. Todos comentan que si los salarios y las ventas se incrementaran proporcionalmente con la inflación no habría éste problema (61).

Carlos Gutierrez (62), de la Cámara Nacional de la Industria de la Transformación (Canacindra), "dice que los empresarios en lugar de pagar sus deudas que tienen al Banco o al fisco, lo que están haciendo es ocupar el capital con que cuentan para hacer frente a otras urgencias o para desarrollar su empresa".

Por su parte, Antonio Castro Quiroz (63), director del Centro de Análisis y Proyecciones Económicas para México (CAPEM), "puntualizó que la mejoría económica proviene de dos motores principalmente: el gasto de inversión y las exportaciones. Calculó que el gasto de inversión del sector público ha crecido entre 17 y 18 por ciento, en los primeros tres meses de 1997, respecto a igual periodo de 1995, por lo que se está utilizando como un impulso a la economía. El sector exportador presenta un comportamiento positivo, hay inversiones, pero el problema es que la actividad se concentra en pocas empresa, mientras que las orientadas al

(61) Datos de encuestas de la encuesta nacional.

(62) Roberto Rodríguez, Encuesta, Gómez y Páez "ENCUESTA SOBRE EL ESTADO DE LA BANCA AL DESARROLLO NACIONAL", EL FINANCIERO, DiG. Genl. Rogelio Cárdenas, México, 14 de mayo de 1997.

(63) Rodríguez López, Letícia "LA MATERIA DE LA POBLACION SIN BENEFICIO DEL REPUNTE ECONOMICO", EL FINANCIERO, DiG. Genl. Rogelio Cárdenas, México, 14 de abril de 1997.

mercado interno, que generan 80% de empleo, todavía siguen rezagadas. Es cierto que hay una mejoría que se refleja en los indicadores macroeconómicos, que son alentadores, pero ello no significa que los beneficios se hayan transmitido a la población en general. En este contexto, que las empresas dedicadas al mercado doméstico aún tienen graves problemas de liquidez, deudas bancarias y de diversos pagos de impuestos. En la medida en que comiencen a reactivarse se podrá generar un efecto multiplicador mayor en la generación de empleos, por lo que resulta fundamental que se dé énfasis a la recuperación del mercado interno y no sólo a la estabilidad financiera".

La situación de la Cartera Vencida exige un ejercicio imaginario que reconozca una realidad y, a partir de ahí, diseñe mecanismos para evitar que prospere la cultura del "no pago", que a nadie beneficia, sino por el contrario se avance hacia la solución conjunta donde, si hay sacrificios, éstos sean compartidos y se llegue a finiquitar un problema que aún parece irresoluble.

5.2. Investigación Estadística.

Para conocer el impacto que tienen las tasas de interés en la micro, pequeñas y medianas empresas, la forma en que éstas obtuvieron el crédito y las causas por las cuales entraron a cartera vencida; se elaboró un cuestionario en base a los datos necesarios para comprobar que las micro, pequeñas y medianas empresas no tienen la capacidad de enfrentar las altas tasas de interés debido a que carecen de los recursos necesarios para solventar todas las dificultades que se les presenta ante una crisis económica. Dicho cuestionario se presenta el siguiente punto, está integrado por una breve introducción y 23 preguntas.

Se realizó una prueba al cuestionario, para comprobar que las preguntas fueran comprendidas y de la misma forma resueltas, además percatarnos de si alguna pregunta estuviera duplicada y modificarla. Debido a la desconianza de los representantes de las empresas la investigación se vio mermada, sin embargo, esto no fue una causa que la suspendiera, los pocos cuestionarios recuperados están aptos para reflejar la situación de un grupo de micro, pequeñas y medianas empresas. Además, permitirá hacer una comparación, con las tasas de interés que están pagando las personas físicas que obtuvieron un crédito hipotecario.

5.3. Cuestionario

Debido a la situación acaecida en diciembre de 1994 las pequeñas y medianas empresas se vieron en una situación económica difícil debido a la escasez de recursos necesarios para solventar las repercusiones que la crisis económica trae consigo, por lo cual el Gobierno creó diferentes programas de apoyo a deudores pretendiendo darle principal atención a las micro, pequeñas y medianas empresas debido a la gran importancia que tienen en nuestro país por su gran mayoría. El objetivo de este cuestionario es el conocer la situación de estas empresas y personas físicas, respecto al pago de las altas tasas de interés de sus deudas. Esta información es esencial para un trabajo de Tesis de un Seminario de Investigación en la Facultad de Contaduría y Administración de la Universidad Nacional Autónoma de México. De antemano se le agradece las facilidades dadas para la contestación del presente.

IMPORTANTE: Los datos de la presente encuesta, serán utilizados de forma confidencial, únicamente para hacer estadísticas y gráficos.

NOMBRE DEL ESTUDIANTE: ZORAYA MENDOZA CASTRO
GRUPO : 3907 **FACULTAD DE CONTADURIA Y ADMINISTRACIÓN DE LA UNAM.**

NOTA: Si es usted persona física pase a la pregunta número 4.

- 1) ¿Cuál es el giro de la empresa?
- 2) ¿Cuántos trabajadores tiene aproximadamente?
- 3) ¿Cuál es el monto en promedio de sus ventas anuales aproximadamente.
- 4) ¿De qué tipo fue su último crédito obtenido y en que institución lo obtuvo?
- 5) ¿Cuales son los requisitos que ésta institución de crédito exigió para proporcionarle el crédito?
- 6) ¿La institución de crédito realizó algún tipo de investigación antes de proporcionarle el crédito ya habiendo sido cubiertos todos los requisitos?

- 7) ¿Qué garantías se presentaron al obtener este crédito?
- 8) ¿Cuál es el monto del crédito?
- 9) ¿A qué tiempo de pago se fijó el crédito, es decir a cuántos meses o años?
- 10) ¿Cuál es la tasa de interés que se fijó?
- 11) ¿Cuales son los motivos por los cuales dejaron de pagar éste crédito?
- 12) ¿Qué porcentaje de éste crédito pagó antes de entrar en cartera vencida?
- 13) ¿Cuánto tiempo lleva en cartera vencida?
- 14) ¿Cuál es la tasa de interés moratorio que le cobran?
- 15) ¿A cuánto asciende en éste momento su deuda según la institución de crédito? (cuanto capital y cuánto de intereses)
- 16) ¿Esta de acuerdo con el monto de su deuda y la tasa de interés que les está cobrando la institución de crédito? ¿Porqué?
- 17) ¿Hay algún otro tipo de gastos que le pretendan cobrar de más? ¿Cuales?
- 18) ¿Qué posibilidades tiene de pagar los intereses y gastos exigidos por la institución de crédito? ¿Cuál es la situación por la que está pasando?
- 19) ¿La institución de crédito le ofreció reestructurar su deuda? ¿Qué tipo de reestructuración?
- 20) ¿Usted aceptó la reestructuración? si, no, ¿porqué?
- 21) ¿Qué ventajas y desventajas obtuvo con la reestructuración de su deuda?
- 22) ¿Qué programas de apoyo a deudores conoce?
- 23) ¿Qué opina sobre la situación en la que se encuentra la cartera vencida en México?

FECHA _____

5.4. Población

La Población está determinada por la Unión Nacional de Productores Agropecuarios, Comerciantes, Industriales y Prestadores de Servicios, A.C., conocido como El Barzón. Existen 22 Barzones Delegacionales en el D.F. y área metropolitana (Estado de México y Cuernavaca). Esta Asociación se organiza por sectores:

- Sector Hipotecario
- Sector Empresarial
- Sector Agropecuario
- Sector Agiotista
- Sector de Impuestos y Servicios
- Sector Transportes
- Sector Tarjetas de Crédito
- Sector de Artistas

La población está determinada por el Sector Empresarial (aproximadamente eran 300 empresas asociadas) e Hipotecario (aproximadamente 450 personas asociadas) de los siguientes Barzones Delegacionales:

- 1) El Barzón Delegacional Col. Roma y está ubicado en la calle de Durango # 105 en la colonia Roma, Delegación Cuahutémoc, C.P. 06700, México, D.F.
- 2) El Barzón Metropolitano que está ubicado en la calle de Bolívar # 510 colonia Algarín, C.P. 06880, México, D.F.

5.5. Determinación del Tamaño de la Muestra

Tuve la necesidad de aplicar el cuestionario sólo a los integrantes de El Barzón, debido a las dificultades que se me presentaron con la Barra Nacional de Abogados y con los despachos de cobro de las mismas instituciones de crédito. Además, con algunas de las personas del Barzón, porque tuvieron desconfianza en proporcionarme la información, después, de aclararles que la misma era anónima y sólo para estadísticas.

El Barzón celebra asamblea de asociados cada semana donde no se reúnen todos por diferentes motivos. Debido a la

premura del tiempo sólo asistí 6 semanas a sus asambleas los días lunes, martes y miércoles. En cada asamblea entregaba cuestionarios para recojerlos en la siguiente y así sucesivamente, entregué 250 cuestionarios de los cuales recuperé 21 de micro, pequeña y mediana empresas y 22 de personas físicas como se puede apreciar en las Figuras 5.1. y 5.2. respectivamente.

Tuve dificultades en rescatar los cuestionarios restantes debido a que las personas que lo recibían era nada más por curiosidad de lo que se trataba y no lo entregaban; otras se les olvidaba; y, otras no querían comprometerse a nada.

5.6. Resultados

En la Figura 5.3. observamos los resultados en porcentaje de las empresas que contestaron el cuestionario y un 38.10% son micro empresas, otro porcentaje igual para las pequeñas empresas y un 23.80% para las medianas.

En la Figura 5.4. de entrada observamos que Banamex es el Banco que más cartera vencida tiene con respecto a cantidad de deudores que le deben y Banca Cremi, Banco Obrero, Inverlat, Atlántico y Bancrecer los que que menos cartera vencida tienen.

Tenemos en la Figura 5.5. los tipos de financiamiento que contrataron estas empresas con las instituciones de crédito y el Crédito Refaccionario (23.81%) es el que más se utilizó, siguiéndole los Créditos Hipotecario, Simple con Garantía y Tarjeta empresarial, después el Crédito de Habilitación o Avío.

En la Figura 5.6. observamos que Bancrecer es el Banco que más dinero tiene en riesgo en un crédito de \$ 8'000,000.00 cantidad que está muy por encima de todos los demás créditos, así que el siguiente es Banamex con \$1'146,000.00, luego Banco Bilbao Viscaya con \$ 503,200.00, sigue Banca Cremi con la cantidad de \$ 575,000.00, Serfin \$330,000.00, Atlántico \$220,000.00, Bancomer \$158,200.00, Banco Obrero e Inverlat con \$70,000.00 respectivamente y por último Nacional Financiera con \$60,000.00

TABLA DE RESULTADOS DE LA ENCUESTA

TIPO DE PERSONA MORAL	TIPO DE CRÉDITO	INSTITUCIÓN DE CRÉDITO CONTRATADA	MONTO DEL CRÉDITO ORIGINAL	MONTO DE INTERESES A JUNIO 97	PORCENTAJE DE INTERESES SOBRE MONTO ORIGINAL	TIEMPO EN CARTERA VENCIDA (MESES)	PORCENTAJE DE INTERESES POR MES (APROX)	MOTIVOS POR LOS CUALES DEJARON DE PAGAR EL CRÉDITO Y ENTARON EN CARTERA VENCIDA
MICRO EMPRESA	TARJETA EMPRESARIAL	BANAFIE	\$ 43,000.00	\$ 139,800.00	323%	24	13.7%	El empresario no tiene acceso al crédito y se fue deteriorando el crédito
MICRO EMPRESA	HABILITACION A VIVO	SERFIN	\$ 40,000.00	\$ 12,400.00	31%	18	17.2%	Los intereses se acumulan en gran medida por que el empresario no tiene recursos
MICRO EMPRESA	HIPOTECARIO	BNV	\$ 140,000.00	\$ 229,800.00	164%	3	5.5%	El empresario no permite que se acumulen los intereses por que no tiene recursos
MICRO EMPRESA	REFINANCIARIO	BANAFIE/REM	\$ 400,000.00	\$ 580,000.00	145%	30	4.7%	Los intereses se acumulan por que el empresario no tiene recursos
MICRO EMPRESA	TARJETA EMPRESARIAL	BANAFIE	\$ 47,000.00	\$ 139,800.00	297%	24	12.3%	El empresario no tiene acceso al crédito y se fue deteriorando el crédito
MICRO EMPRESA	C. SIMPLE CON GARANTIA	BANAFIE/REM	\$ 47,000.00	\$ 52,700.00	112%	18	6.4%	La empresa no tiene acceso al crédito y se fue deteriorando el crédito
MICRO EMPRESA	HIPOTECARIO	BANCO ORIENTE	\$ 70,000.00	\$ 110,000.00	157%	24	8.6%	Los intereses se acumulan por que el empresario no tiene recursos
MICRO EMPRESA	HABILITACION A VIVO	SERFIN	\$ 70,000.00	\$ 79,000.00	113%	24	8.7%	Los intereses se acumulan por que el empresario no tiene recursos
PEQUEÑA EMPRESA	C. SIMPLE CON GARANTIA	BNV	\$ 400,000.00	\$ 800,000.00	200%	18	11.1%	El empresario no tiene recursos para pagar los intereses
PEQUEÑA EMPRESA	REFINANCIARIO	BANAFIE	\$ 120,000.00	\$ 160,000.00	133%	24	11.1%	Los intereses se acumulan por que el empresario no tiene recursos
PEQUEÑA EMPRESA	TARJETA EMPRESARIAL	BANAFIE/REM	\$ 150,000.00	\$ 180,000.00	120%	24	8.0%	Los intereses se acumulan por que el empresario no tiene recursos
PEQUEÑA EMPRESA	C. SIMPLE CON GARANTIA	BANAFIE/REM	\$ 150,000.00	\$ 208,000.00	139%	30	8.6%	Los intereses se acumulan por que el empresario no tiene recursos
PEQUEÑA EMPRESA	C. SIMPLE CON GARANTIA	BNV	\$ 150,000.00	\$ 197,000.00	131%	12	8.7%	Los intereses se acumulan por que el empresario no tiene recursos
PEQUEÑA EMPRESA	TARJETA EMPRESARIAL	SERFIN	\$ 160,000.00	\$ 205,000.00	128%	24	7.8%	El empresario no tiene recursos para pagar los intereses
PEQUEÑA EMPRESA	HIPOTECARIO	SERFIN	\$ 100,000.00	\$ 120,000.00	120%	24	8.0%	El empresario no tiene recursos para pagar los intereses
PEQUEÑA EMPRESA	REFINANCIARIO	INVERJAT	\$ 70,000.00	\$ 80,000.00	114%	18	7.7%	Los intereses se acumulan por que el empresario no tiene recursos
MEDIANA EMPRESA	HABILITACION A VIVO	BANAFIE	\$ 750,000.00	\$ 1,178,000.00	157%	12	12.9%	Los intereses se acumulan por que el empresario no tiene recursos
MEDIANA EMPRESA	REFINANCIARIO	BANAFIE/REM	\$ 800,000.00	\$ 1,170,000.00	146%	18	11.6%	Los intereses se acumulan por que el empresario no tiene recursos
MEDIANA EMPRESA	CREDITO FIJADO PARA CONSTRUCCION	BANAFIE/REM	\$ 850,000.00	\$ 1,338,000.00	157%	24	11.7%	Los intereses se acumulan por que el empresario no tiene recursos
MEDIANA EMPRESA	REFINANCIARIO	BANAFIE	\$ 440,000.00	\$ 598,000.00	136%	24	11.1%	Los intereses se acumulan por que el empresario no tiene recursos
MEDIANA EMPRESA	HIPOTECARIO	ALIANZA	\$ 220,000.00	\$ 277,000.00	126%	18	10.2%	Los intereses se acumulan por que el empresario no tiene recursos

NOTA: Estos datos fueron obtenidos de los cuestionarios que se aplicaron a los integrantes de el Bazar Deseologal Cal. Roma y el Bazar Metropolitana en sus diferentes secciones

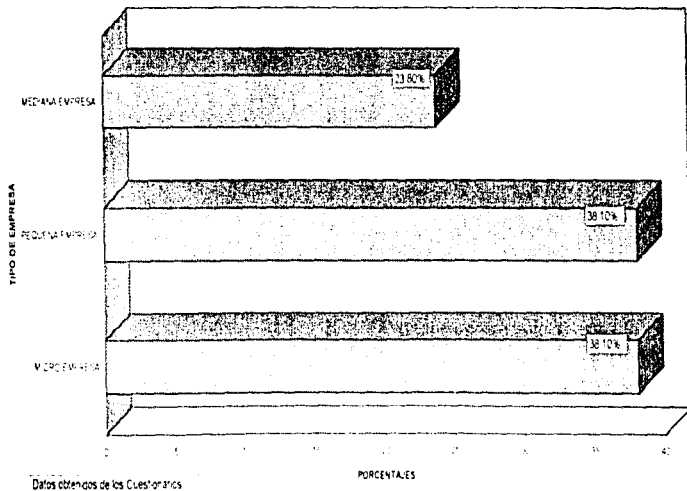
FIGURA 5.2.

TABLA DE RESULTADOS DE LA ENCUESTA

PERSONA FÍSICA	TIPO DE CRÉDITO	INSTITUCIÓN DE CRÉDITO CONTRATADA	MONTO DEL CRÉDITO ORIGINAL	MONTO DE INTERESES A JUNIO '91	PORCENTAJE DE INTERESES SOBRE MONTO ORIGINAL	TIEMPO EN CARTERA VENCIDA (MESES)	PORCENTAJE DE INTERESES POR MES (APROX)	MOTIVOS POR LOS CUALES DEJARON DE PAGAR EL CRÉDITO Y ENTRARON EN CARTERA VENCIDA
PERSONA FÍSICA	TARJETA DE CRÉDITO	BANAMER	\$ 475,000.00	\$ 475,000.00	100%	24	4.17%	No suabre por no poder abastecer y no tener otros lugares abastecidos
PERSONA FÍSICA	HIPOTECARIO	BANAMER	\$ 150,000.00	\$ 150,000.00	100%	24	4.17%	El pago por no poder abastecer y no tener otros lugares abastecidos
PERSONA FÍSICA	HIPOTECARIO	FINV	\$ 150,000.00	\$ 237,000.00	158%	7	30.86%	No tengo posibilidad de pago por falta de pago
PERSONA FÍSICA	HIPOTECARIO	BANAMER	\$ 100,000.00	\$ 100,000.00	100%	24	17.14%	Se formalizó con un representante y al tiempo se pagó que
PERSONA FÍSICA	HIPOTECARIO	BANAMER	\$ 80,000.00	\$ 40,000.00	50%	19	10.53%	Se acabó por falta de recursos económicos, no me abastice
PERSONA FÍSICA	HIPOTECARIO	ALFANRO	\$ 120,000.00	\$ 207,000.00	172.5%	19	11.71%	Quise pagar el préstamo y me abastice, no me abastice
PERSONA FÍSICA	HIPOTECARIO	BANAMER	\$ 80,000.00	\$ 107,000.00	133.75%	4	34.25%	No suabre por no pagar el préstamo por no tener otros lugares abastecidos
PERSONA FÍSICA	HIPOTECARIO	BANAMER	\$ 100,000.00	\$ 100,000.00	100%	16	12.50%	Se pagó la mensualidad y se dejó de pagar por no tener
PERSONA FÍSICA	HIPOTECARIO	BANAMER	\$ 30,000.00	\$ 30,000.00	100%	7	21.43%	Faltó para pagar por no tener otros lugares abastecidos y no tener otros lugares abastecidos
PERSONA FÍSICA	HIPOTECARIO	BAN. C. ALON	\$ 100,000.00	\$ 100,000.00	100%	12	8.33%	Se acabó por no tener otros lugares abastecidos y no tener otros lugares abastecidos
PERSONA FÍSICA	OTRO ESTABLECIMIENTO	BAN. C. ALON	\$ 50,000.00	\$ 70,000.00	140%	11	12.73%	Se acabó por no tener otros lugares abastecidos y no tener otros lugares abastecidos
PERSONA FÍSICA	TARJETA DE CRÉDITO	BAN. C. ALON	\$ 100,000.00	\$ 100,000.00	100%	14	7.14%	Se acabó por no tener otros lugares abastecidos y no tener otros lugares abastecidos
PERSONA FÍSICA	HIPOTECARIO	BAN. C. ALON	\$ 100,000.00	\$ 100,000.00	100%	14	7.14%	Se acabó por no tener otros lugares abastecidos y no tener otros lugares abastecidos
PERSONA FÍSICA	HIPOTECARIO	BANAMER	\$ 100,000.00	\$ 100,000.00	100%	4	41.67%	No tengo abastecimiento por falta de pago
PERSONA FÍSICA	PERSONAL	FINV	\$ 80,000.00	\$ 107,000.00	133.75%	24	5.29%	Faltó el pago
PERSONA FÍSICA	HIPOTECARIO	FINV	\$ 80,000.00	\$ 117,000.00	146.25%	40	3.67%	Se acabó por no tener otros lugares abastecidos
PERSONA FÍSICA	HIPOTECARIO	BAN. C. ALON	\$ 100,000.00	\$ 100,000.00	100%	27	3.7%	Faltó por no tener otros lugares abastecidos y no tener otros lugares abastecidos
PERSONA FÍSICA	HIPOTECARIO	BANAMER	\$ 30,000.00	\$ 127,000.00	423.33%	7	61%	No tengo abastecimiento por falta de pago, no me abastice
PERSONA FÍSICA	HIPOTECARIO	BAN. C. ALON	\$ 20,000.00	\$ 100,000.00	500%	11	9.09%	No tengo abastecimiento por falta de pago, no me abastice
PERSONA FÍSICA	HIPOTECARIO	BAN. C. ALON	\$ 120,000.00	\$ 120,000.00	100%	24	16.67%	No suabre por no pagar el préstamo por no tener otros lugares abastecidos
PERSONA FÍSICA	HIPOTECARIO	BAN. C. ALON	\$ 100,000.00	\$ 200,000.00	200%	7	28.57%	No suabre por no pagar el préstamo por no tener otros lugares abastecidos
PERSONA FÍSICA	HIPOTECARIO	FINV	\$ 100,000.00	\$ 100,000.00	100%	9	11.11%	Faltó el pago

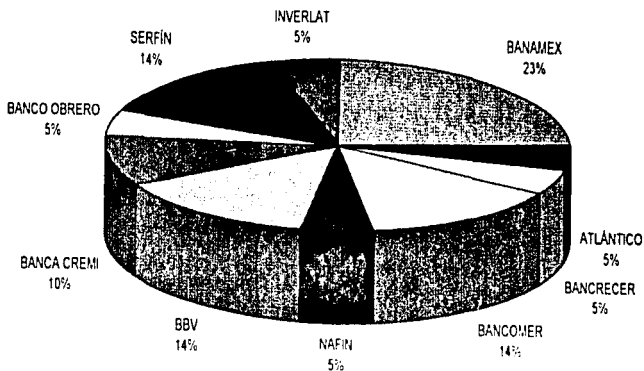
NOTA: Estos datos fueron obtenidos de los cuestionarios que se aplicaron a los integrantes de el Barrio Delegacional Col Roma y el Barrio Metropolitanos en sus diferentes secciones

MICRO, PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS QUE SE CUESTIONARON
FIGURA 5.3.



INSTITUCIÓN QUE TIENE MÁS CARTERA VENCIDA

FIGURA 5.4.

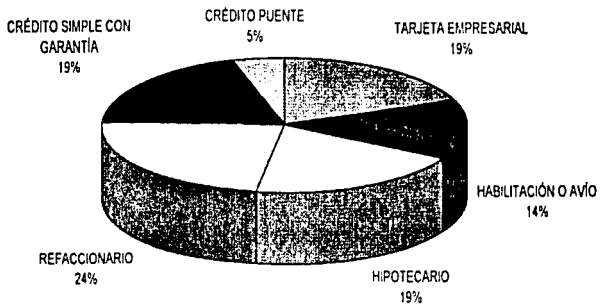


Los Datos fueron obtenidos de los Cuestionarios

Porcentajes Aproximados

TIPO DE CRÉDITO SOLICITADO POR LAS MICRO, PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS

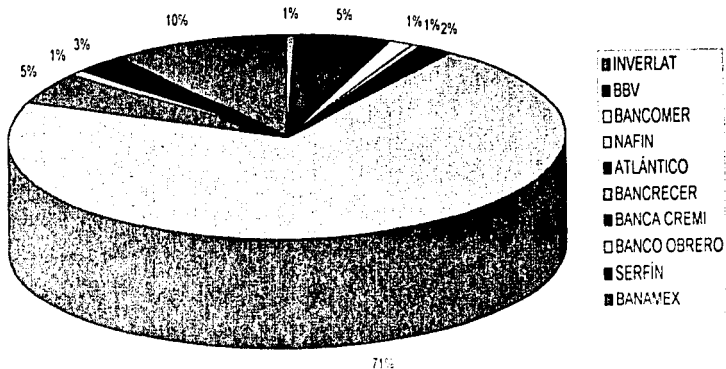
FIGURA 5.5.



Los Datos se obtuvieron de los Cuestionarios

Porcentajes Aproximados

INSTITUCIÓN QUE DESEMBOLSÓ MÁS DINERO
 FIGURA 5.6.



Datos obtenidos de los Cuestionarios

Porcentajes Aproximados

Ahora observemos la **Figura 5.7.** donde se muestran los Bancos que más intereses exigen a estas empresas en cartera vencida la primicia la tiene otra vez Bancrecer con un tanto igual que el crédito \$8'000,000.00, Banamex con \$1'126,600.00, Banco Bilbao Vizcaya con \$1'080,800.00, Banca Cremi \$878,655.00, Serfin \$514,000.00, Atlantico \$227,000.00, Inverlat \$90,000 y Nacional Financiera con \$32,400.00

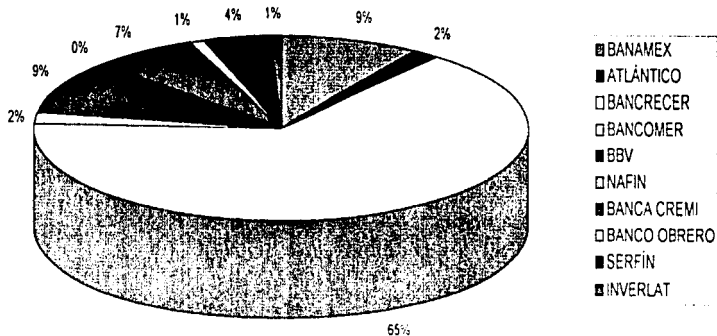
Si sumáramos las cantidades de la primera gráfica (Monto del Crédito Original) no da un total de \$ 11'232,400.00 y el total de la segunda gráfica (sólo Intereses) es \$ 12'321,155.00. Aquí queda demostrado que los intereses están muy arriba del crédito, si tomamos en cuenta que todas estas empresas no entrarán inmediatamente a cartera vencida, sino que ya hablan pagado cierto porcentaje de su crédito, la mayoría de estas empresas ya perdieron las garantías ofrecidas para la obtención del crédito y eso no les disminuye absolutamente nada de la deuda.

Ahora veamos la **Figura 5.8.** donde tenemos que el 47.63% de las empresas llevan ya dos años en cartera vencida y el 28.57% un año y medio, esto suma 76.2% más de las tres cuartas partes del total de las empresas, solamente 9.52% tienen 3 años y 2 años y medio en cartera vencida, los restantes están entre un año y 3 meses (14.28%).

De todos los créditos determiné una Tasa de Interés Promedio Mensual en base a los intereses que le quiere cobrar la institución de crédito a estas empresas contra el crédito original y los meses que llevan en cartera vencida, entonces observamos en la **Figura 5.9.** que la tasa promedio mensual más alta es la que exige el Banco Bilbao Vizcaya con un 23.29% , le sigue Nacional Financiera con un 8.78%, Banco Obrero 8.04% y Banamex 7.87%. Cabe aclarar que esta tasa de interés es muy relativa, porque no considera la capitalización de los intereses de tiempos anteriores.

¿Qué pasa con el gobierno? cómo permite que Bancos extranjeros como Banco Bilbao Vizcaya tengan tan altas tasas de interés activas, se supone que vienen a establecerse aquí en nuestro país para dar una buena competencia con los bancos nacionales y no para explotarnos. Por otra parte, que les espera a las empresas que tienen crédito con Nacional Financiera, es una banca de desarrollo y por lo mismo debería ofrecer una tasa más acorde a la situación por la que se está

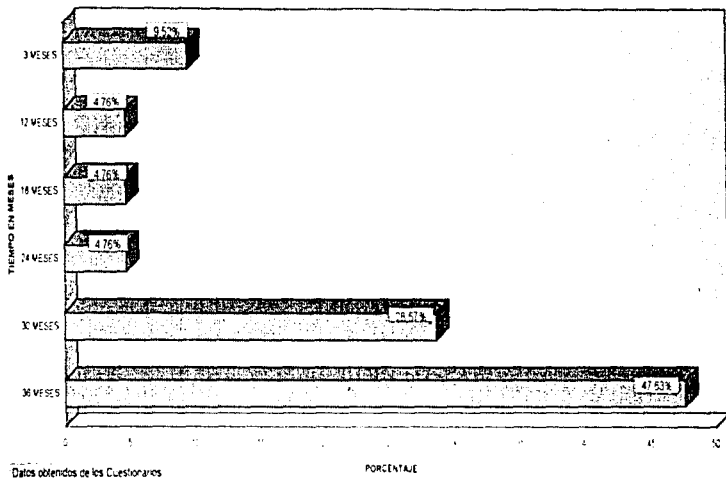
**BANCO QUE MÁS INTERESES COBRA A LAS EMPRESAS QUE ESTÁN EN
CARTERA VENCIDA**
FIGURA 5.7.



Los Datos fueron obtenidos de los Cuestionarios

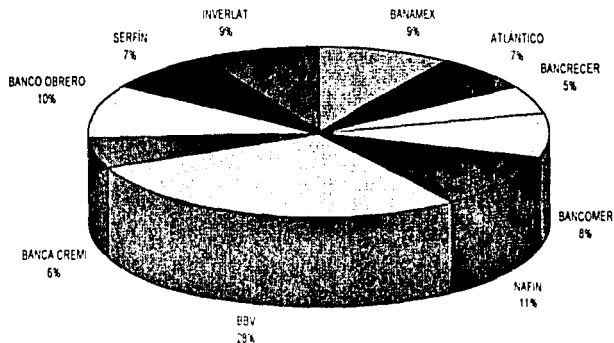
Porcentajes Aproximados

TIEMPO EN CARTERA VENCIDA DE LOS DEUDORES
FIGURA 5.8.



TASA PROMEDIO MENSUAL QUE COBRAN LAS INSTITUCIONES

FIGURA 5.9.



Estos datos fueron obtenidos de la FIGURA 5.1 es necesario aclarar que estas tasas promedio no reflejan los intereses de mora y capitalizados solo es de referencia para fines de esta investigación

Porcentajes Aproximados

pasando, tiene una tasa más alta que Banamex que es el que tiene más cartera vencida, sin embargo tiene que ser la mejor opción, debido a el apoyo que tiene NAFIN para las micro, pequeña y mediana empresa.

Ahora ¿Qué requisitos son los que las instituciones de Crédito solicitan para conceder un crédito? De los resultados del cuestionario obtuve los siguientes datos:

Una GARANTIA y ESTADOS FINANCIEROS PROYECTADOS en primera instancia, después las Referencias Comerciales y Bancarias, el Acta Constitutiva, la Documentación Legal y llenar la Solicitud. Ya eso es todo, me pregunto yo ¿dónde está el Estudio de Viabilidad Económica? acaso no lo aplican; y sin embargo está fundamentado en la Ley de Instituciones de Crédito, su propia ley que los rige y reglamenta, o es que debo pensar que prestan el dinero sólo para ver si pueden obtener más (quedarse con la garantía).

Respecto a las tasas de interés que la institución de crédito y la empresa pactaron al inicio tenemos que la mayoría dijeron que era variable, otros que no estaba especificada y unos estaban pagando el CPP+3, CPP+4 y Tasa Cetes, Tasa Lider, Cetes+3 ; algunos que no la recordaban.

Tasa Lider, yo no conozco esta tasa, sin embargo las instituciones de crédito utilizan esta tasa para pactar sus créditos otorgados, recuerdo haber escuchado que el Banco de México en una circular aclaró que no publican ninguna tasa Lider, entonces...

Respecto a las otras tasas ya las conocemos las cuales estan explicadas en el capítulo III en tasas de referencia.

Los motivos que los empresarios expusieron por los cuales dejaron de pagar el crédito y entraron en cartera vencida resumidos son los siguientes:

- Las Ventas disminuyeron considerablemente y no tienen liquidez.
- Los ingresos han disminuido y no crecen con la inflación como las UDI'S.
- Las Ventas se han desplomado y los intereses están en las nubes.

* Los intereses son excesivos y los ingresos no alcanzan.

Quisiera analizar un poco a los deudores hipotecarios principalmente porque me es interesante hacer una comparación. En la Figura 5.2. vemos que las tasas promedio de interés mensual son más elevadas que las de las empresas, hay un crédito en Banamex hasta de un 43.75% y estando sólo tres meses en cartera vencida y para terminar esta persona no cuenta con un empleo para solventar su deuda. Este es solo un ejemplo de muchos de los cuales puedo citar en ese cuadro, la mayoría dice que su casa no vale lo que les está cobrando la institución de crédito, otros que son jubilados y que su pensión sólo cubre necesidades básicas, algunos que no cuentan con empleo y muy pocos que no tienen ingresos familiares porque la cabeza de la familia se encuentra enferma. Porque está situación, una persona física tiene menos alternativas que una empresa pero la situación está plasmada en esa figura, no la estoy inventando yo.

CONCLUSIONES

Las pequeñas y medianas empresas desde sus inicios siguen teniendo problemas para crecer y desarrollarse, debido a su falta de proyección hacia el futuro, no cuentan con una organización y administración bien fundamentada para poder sobresalir en su medio, se cierran en sí mismas y no permiten que los cambios tecnológicos les ayuden.

Nuestro país necesita de ellas para poder salir adelante, podemos observar que las micro, pequeñas y medianas empresas, cuentan con características que las hace ver funcionales para el aparato productivo y podrán ayudar a generar más empleos. Sin embargo, deberían de contar con asesorías especiales, que les ayuden a poder adelantarse a ciertos acontecimientos externos que les puedan afectar y prevenirlos.

Un aspecto muy importante que se debe de tomar en cuenta es, la competencia extranjera, éstas empresas llegan con un costo de los productos mucho más bajo que el de los productos nacionales, y esto es una competencia desleal a todas nuestras empresas, esta situación no les permite desarrollarse más, a nuestras micro, pequeñas y medianas empresas.

Por otra parte, las instituciones de crédito tienen muy cerradas las oportunidades a las micro, pequeña y mediana empresas de poder financiarlas, porque no les tienen confianza o simplemente su organización es informal, de tal manera que no son atractivas para ellas. Será necesario que se reactive la demanda interna a la apertura de créditos para estas empresas. Esto implica un esfuerzo adicional de todos los sectores del país, incluyendo especialmente al Gobierno, a las instituciones financieras y sobre todo a las empresas.

Respecto a las tasas de interés que las micro, pequeñas y medianas empresas pueden pagar, desde mi punto de vista es una tasa real y sobre saldos insolutos, que sería lo correcto.

El panorama de la tasa de interés que cobran las instituciones de crédito es complejo e inadecuado para las empresas, porque toman en cuenta el grado de riesgo de "su capital" y no el grado de la "capacidad de pago de las empresas" como debería de ser. Resulta que entre más pequeña sea la empresa más alto será el interés, y por el contrario, entre más alta grande sea la empresa, más bajo será el interés.

Pienso pagar las tasas de interés de las micro empresas, y por así decir, "apoyar" el banco a estas empresas con tasas más bajas.

Como tasa de referencia me parece justa la Tasa NAFIN (ahora TIFE), porque esta si considera la "capacidad de pago de las empresas, es decir, cobra un interés más alto a las grandes empresas y un interés más bajo a las micro.

Respecto a los programas de apoyo, puedo decir que las UDI's no han sido efectivas para los deudores como para las instituciones de crédito, sin embargo, estas resolvieron una crisis de pagos que se avecinaba.

El Plan Financiero de Nacional Financiera, me parece un plan muy objetivo y ambicioso, si realiza todo lo planeado, permitirá a las micro, pequeñas y mediana empresa salir un poco del agua que las está ahogando. Asimismo, crear más fuentes de empleo y que el crecimiento económico, no solo se centre en un sector o un determinado estado y que abarque también los demás sectores y se vaya generando por regiones.

El FOBAPROA es un fideicomiso que sólo le inyecta liquidez a las instituciones de crédito, además un negocio para todos aquellos que intervienen el sus operaciones. No es justo que todo tipo de cartera vaya a parar al FOBAPROA y mucho menos que los deudores no se encuentren informados que su deuda está en remate.

El FOPYME puede hacer mucho si las micro, pequeñas y medianas empresas tienen un poco de solvencia para liquidar sus adeudos al contado, pero ciertamente, estas están más desprotegidas económicamente.

Las UDI's no fueron suficientes para aliviar el problema de los acreditados al tratarse de una recesión económica más profunda de lo que estimaron, por ello aparecieron los programas de beneficios adicionales como el FOPYME.

Las personas que reestructuraron en UDI's (más del 50%), están en peligro de volver a caer en cartera vencida, porque ahora ya no tienen problema con las tasas de interés, ahora, su preocupación son las mensualidades que mes con mes se van incrementando, lo que no ocurre con el salario.

El ADE está orientado más que nada a el sector hipotecario, a principios de su publicación también estaba incluido el sector empresarial y no se tuvo éxito con éste sector.

Los programas de NAFIN, son muy importantes en el crecimiento y desarrollo de la micro, pequeña y mediana empresa y puede apertarles mucho debido a que estos programas son creados por la situación que sufren estas empresas. Y les otorga unas tasas de interés (ahora TIE) muy accesibles aptas para ellas,.

Considero que la investigación cumplió su objetivo de conocer la situación por la que están pasando las micro, medianas y pequeñas empresas, respecto a sus deudas con las instituciones de crédito, se observó que estas empresas sufren una crisis particular cada una y coincidieron en que el flujo de efectivo no les alcanza para pagar sus necesidades mucho menos para pagar su deuda.

Se confirma la hipótesis debido a que las micro, pequeñas y medianas empresas en realidad les afecta la crisis por las que está pasando nuestro país y que a medida en que se vaya resolviendo, estas también se reactivarán.

Las tasas de interés si son altas pero en comparación con el sector hipotecario no tanto, sin embargo ya había comentado que las instituciones de crédito otorgan tasas de interés en base al riesgo que pueden correr ellos mismos de prestar el dinero. Se necesita una política del gobierno donde se ajusten las tasas de interés en base a la capacidad de pago de las personas físicas y morales que necesiten de un crédito. Y que realicen el Estudio de Viabilidad económica que está fundamentado en su propia ley.

El impacto que tuvieron las tasas de interés en las micro, pequeñas y medianas empresas que están en cartera vencida, es que dichas empresas no sobreviven a la crisis y

detienen sus operaciones, lo cual es grave, por la importancia que tienen las mismas en el aparato productivo del país. Si hay micro, pequeñas y medianas empresas, hay más empleos y más productividad.

No podemos dejar de reconocer nuestra realidad, somos un país que una vez más a probado sus carencias, tenemos una escasez de ahorro, no contamos con tecnología de punta, ni recursos para su desarrollo, nuestros problemas políticos hacen inestable la inversión extranjera, nuestra preparación resulta insuficiente, nuestra suficiencia alimentaria es cuestionable, estos entre otros muchos más que se pueden enumerar, también debemos de pensar que tenemos ventajas como la de estar cerca de Estados Unidos, nuestras fronteras, nuestros recursos naturales, nuestra infraestructura y sobre todo nuestra gente con el ímpetu de siempre, sobrevivir.

RECOMENDACIONES

Una recomendación muy importante es, analizar el contrato de crédito:

Verificar que le estén especificando el tipo de interés que le están otorgando; la condiciones en las que se sujeta; un cálculo rápido de las mensualidades que va a pagar. De ello depende de que usted decida si va a poder pagar el crédito o en manos del departamento jurídico de las instituciones de crédito.

Hay que recordar que un contrato es un acuerdo de dos personas, no sólo de una.

El dicho de "la unión hace la fuerza", es muy sabio, porque si las micro, pequeñas y medianas empresas se unieran, ganarían más territorio, más experiencia, ideas más útiles para la organización, administración y actualización de las mismas. Contar con personal más capacitado, es un sello de garantía de superación.

La reestructuración de pasivos, ha tenido como limitante el deterioro de la estructura financiera de las empresas, esta afectación económica les disminuyeron su patrimonio, tanto a los accionistas como a los bancos; el reconocimiento de pérdida se va a ver rápidamente y en forma definitiva, y mientras este sucede las empresas no están sujetas de crédito para la Banca, siendo esto un freno para la obtención del capital de trabajo que se requiere para llevar a cabo la reactivación del mercado interno, lo que representará que el círculo virtuoso de Producción, Empleo, Demanda, no se dará haciendo imposible el repago de las deudas reestructuradas, con el consecuente problema a un largo plazo de todas las partes involucradas en el proceso económico.

Hay pruebas suficientes para creer que las micro, pequeñas y medianas empresas por el hecho de serlo, encuentran su horizonte muy limitado y se tienen que conformar con aprovechar oportunidades que presentan muy pocas perspectivas de expansión continuada.

La escasez relativa de los diferentes tipos de recursos afecta a las micro, pequeñas y medianas empresas a través de la modificación de los precios a los que pueden obtenerse en el mercado los recursos y medios financieros, el beneficio esperado de la expansión depende de la capacidad que tengan éstas empresas para conocer las oportunidades de utilizar mejor sus recursos, y es función tanto del costo de otros recursos que deba utilizar como de las propias oportunidades externas.

Conseguir capital para ayudar a éstas empresas a mantenerse en pie después de un cierto tambaleo, pero sin haberse llegado a la caída, puede, a veces, ser más difícil que obtenerlo para montar una nueva empresa a partir de cero. Y los capitalistas pueden vacilar cuando examinan los antecedentes de una empresa que ya ha pasado tiempos duros.

En estos tiempos uno se puede recuperar despertando simpatía, sabiendo infundar una capacidad de inspirar confianza y sobre todo determinación en las cosas. En el juego comercial es vital la confianza y el intentar conseguir ayuda financiera, presentando su imagen y la de su empresa (considerando que un nuevo producto está a punto de entrar al mercado, debe de promocionarlo y luego venderlo), esto es lo que se tiene que hacer en primera instancia.

Otro dato de importancia es que usted tiene que conocer al derecho y al revés su empresa, para que esté dispuesto a explicarlo y ofrecerlo. Ningún inversionista que se estime soltará dinero alguno si no sabe, con precisión, dónde irá a parar y en qué se empleará. Y, no sólo querrá saber la situación exacta de la empresa y sus intenciones, sino que querrá, también, conocer su pasado.

Prepáre, cifras de ventas, las cuentas de pérdidas y ganancias, los balances y la documentación necesaria de los últimos cinco años, para que puedan ser examinados por las partes interesadas. Esto les permitirá verificar sus razones para explicar los malos periodos de la empresa y les dará, quizá la ocasión para ponerle manifiesto algunas cosas que posiblemente se le habían escapado. Y no se perderá nada con ello.

De modo que al comprar confianza para el futuro de la empresa, se tiene que ofrecer algo interesante a cambio. Algo que en lo posible que destaque de los demás competidores: un

nuevo producto, un programa de reducción de costos cuidadosamente elaborado, un nuevo sistema de organización del trabajo que pueda elevar la producción, una nueva política de precios, un sistema de contabilidad más eficiente, un control más estricto de deudores, un almacén mucho más racional, etc.

Un plan lo podríamos iniciar con los siguientes puntos, claro que se puede agregar para complementarlo:

La historia de la empresa: cuando fue fundada, quién ha estado a cargo de la dirección, resumen de su desarrollo con los balances más recientes, desarrollo del mercado en base a la competencia, cambios y acontecimientos importantes y razones que expliquen la situación por la que se pasó.

Situación actual de la empresa: su situación con respecto a quien domina el mercado, relación del activo y pasivo, análisis de ventas, pérdidas y ganancias, detalles relativos a la maquinaria y equipos especiales, medios de producción, investigación y desarrollo de su progreso, principales proveedores y clientes y número de clientes actuales.

Planes para el futuro: exposición detallada del capital necesario y cómo se piensa utilizar, exactamente; presupuestos previstos, movimientos de tesorería; factores decisivos que pueden influir en el desarrollo futuro; Resultados para futuro desarrollo de investigación de mercado y; planes de reserva para el caso de circunstancias cambiantes.

Por otra parte, el dinero no siempre lo es todo, aunque parezca que sea la única ayuda posible. Así, cuando haya estudiado a fondo para qué necesita usted el dinero, deje vagar libremente su imaginación, tanto para ver dónde puede obtener el dinero, como para ver si existe alguna alternativa para reducir la cantidad de dinero necesario.

BIBLIOGRAFÍA

- Nacional Financiera, S.N.C.: "Folleto informativo de sus principales funciones".
- López del Ángel, Resalia: "LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA EN MÉXICO"
- Fuente de información: Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática (INEGI).
- Revista Prontuario de Actualización Fiscal, Editorial, ECANA, México, 3 Diciembre de 1993.
- Méndez Morales Silvestre: "ECONOMÍA Y LA EMPRESA", editorial McGraw-Hill, 1a edición, México, 1993.
- "LA TRANSFERENCIA DE TECNOLOGÍA", Enciclopedia práctica de economía, editorial Orbis, No. 49, Barcelona, 1985.
- Flores Becerril, María Elena: "CREACIÓN Y PROMOCIÓN DE EMPRESAS", Contaduría y Administración, Revista trimestral No.178, México, 1995.
- Díaz Escalante, Arsenio: "APOYO A LA MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA", Revista Ejecutivos de Finanzas, México 1993, pág. 24-36.
- Cuervo, José: "CARACTERÍSTICAS GENERALES DEL SISTEMA FINANCIERO", Manual del Sistema Financiero, Universidad Autónoma de Barcelona, Madrid, 1994, pág. 15-18.
- "INDUCCIÓN AL MERCADO DE VALORES": Elaborado por la Asociación Mexicana de Intermediarios Bursátiles, A.C. México, 1994, pág. 1-15.
- Méndez Morales, Silvestre: "PROBLEMAS ECONÓMICOS DE MÉXICO", editorial McGraw-Hill, México, 1994.

- ACTUALIDAD EN SEGUROS Y FIANZAS No. 1:** Comisión Nacional de Seguros y Fianzas, México, 1994, pág. 8.
- "GUÍA DEL MERCADO DE VALORES":** Elaborado por la Dirección de Investigación y Análisis de CBI Casa de Bolsa, S.A. de C.V. México, 1988, pág. 18-22.
- "LEY GENERAL DE ORGANIZACIONES Y ACTIVIDADES AUXILIARES DE CRÉDITO":** artículo 7 primero y segundo párrafos, pág. 99.
- "GUÍA DEL MERCADO DE VALORES":** Dirección de Investigación y Análisis de CBI Casas de Bolsa, S.A. de C.V. México, 1988, Pág. 18-41.
- Pineda, Alfredo:** "LAS FIANZAS, EL SERVICIO FINANCIERO OLVIDADO". Revista Mundo Ejecutivo, México, 1993 (Febrero), página 70.
- "AFORES NUEVO SISTEMA DE PENSIONES":** Documento informativo de la Institución de Crédito BANAMEX, México, Noviembre 1996.
- Moreno Castañeda, Gilberto:** "MANUAL DE DERECHO CIVIL Y COMERCIAL", tomo VI, pág. 126.
- Bauche Garcíadiego, Mario:** "OPERACIONES BANCARIAS", pág. 35.
- Richard A. Brealey, Stewart C. Myers:** "PRINCIPIOS DE FIANZAS CORPORATIVAS", editorial McGraw-Hill, cuarta edición, España, Madrid, 1994, pág. 376-387.
- Nacional Financiera, SNC:** "FUENTES DE FINANCIAMIENTO".
- Díaz Mata, Alfredo:** "EL CAMBIO DEL VALOR DEL DINERO CON EL TIEMPO: INTERÉS, RENDIMIENTO, TASAS Y OTROS CONCEPTOS RELACIONADOS", Revista Contaduría y Administración, No. 185, abril-junio, 1997, publicada por la Facultad de Contaduría y Administración, UNAM, pág. 29-35.
- Plan Nacional de Desarrollo 1995 - 2000,** Poder Ejecutivo Federal, SHCP.
- Díaz Mata, Alfredo:** "UDI's, ADE Y OTROS TRUCOS", editorial SICCO, la edición, México, 1996, pág. 3-4.

- "Fuentes de Financiamiento":** Manual de Consulta Vol.3 del Instituto Mexicano de Ejecutivos de Finanzas (IMEF).
- "Micro, Pequeña y Mediana Empresa":** Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (SECOFI), México.
- Folleto informativo de Nacional Financiera: **"Programa de Infraestructura y Desconcentración Industrial"**, México.
- Flores, Gerardo:** "LISTO , EL PLAN DE CRÉDITO PARA MINIEMPRESAS", Diario EL FINANCIERO, México, febrero 28 de 1997, página 15.
- Nacional Financiera S.N.C.: **"PROGRAMA ÚNICO DE FINANCIAMIENTO A LA MODERNIZACIÓN INDUSTRIAL (PROMIN)"**, folleto informativo, México, Marzo 1997.
- Espinosa Villareal, Oscar:** "APOYOS FINANCIEROS A LA PEQUEÑA Y MEDIANA INDUSTRIA", Ejecutivos de Finanzas, revista mensual, Director Gral. Carlos Vargas Hernández, México, noviembre 1991, pag. 34-35.
- Termine Saldaña, Julián:** "FUENTES DE FINANCIAMIENTO PARA LA PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA", Revista Ejecutivo de Finanzas, Editorial IMEF, México.
- Correa, Eugenia:** "CONFERENCIA SOBRE EL FORABOCA", la Doctora es investigadora y miembro activo de el Barzón Metropolitano.
- Becerril, Rodríguez, González, Gómez y Rudiño:** "NINGÚN APOYO DE LA BANCA AL DESARROLLO NACIONAL", EL FINANCIERO, Director Gral. Rogelio Cárdenas, México, 10 de marzo de 1997.
- Rodríguez López, Leticia:** "LA MAYORÍA DE LA POBLACIÓN SIN BENEFICIOS DEL REPUNTE ECONÓMICO", EL FINANCIERO, Director Gral. Rogelio Cárdenas, México, 14 de abril de 1997.
- "LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA":** Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática, Biblioteca de la micro, pequeña y mediana empresa, México 1995.

Barrow: "ADMINISTRACIÓN DE PEQUEÑAS EMPRESAS", editorial Prentice Hall, Primera edición.

Nacional Financiera: "PROGRAMA FINANCIERO PARA 1997", revista Mercado de Valores, Director Gral. Carlos Sales Gutiérrez, México, abril de 1997, páq. 20-22.

"SITUACIÓN DEL SISTEMA BANCARIO MEXICANO": **Comité Nacional de Finanzas Corporativas**, Instituto Mexicano de Ejecutivos de Finanzas, Boletín técnico Nacional No. 14, México, junio, 1996.

"**Ley del Mercado de Valores**", editada por la Comisión Nacional Bancaria y de Valores, primera edición, septiembre, 1996.