



**UNIVERSIDAD LASALLISTA
BENAVENTE**

LICENCIATURA EN CONTADURÍA

Con estudios incorporados a la
Universidad Nacional Autónoma de México

CLAVE: 8793-08

**MEDIDAS FINANCIERAS PREVIAS A
LA REDUCCIÓN DE PERSONAL DENTRO
DE LAS PyMEs ANTE UNA SITUACIÓN DE
CRISIS ECONÓMICO-FINANCIERA NACIONAL.**

TESIS

Que para obtener el título de
LICENCIADA EN CONTADURÍA

Presenta:

SARA SELENE GONZÁLEZ MIRELES

Asesora: C.P. MAYRA RAQUEL ARREGUÍN SALINAS

Celaya, Gto.

Mayo 2010.



Universidad Nacional
Autónoma de México

Dirección General de Bibliotecas de la UNAM

Biblioteca Central



UNAM – Dirección General de Bibliotecas
Tesis Digitales
Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS ©
PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

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

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

AGRADECIMIENTOS

Quiero agradecer profundamente a quienes con su apoyo, esfuerzo, ejemplo y guía, lograron darme las bases para llegar al término de mi carrera, abriéndome el camino a nuevas oportunidades.

A DIOS, quien me dio la oportunidad de vivir para llegar a este momento, me dio la perseverancia para continuar y luchar por mis sueños y permitió que la fe en mí misma se mantuviera, gracias por todas las bendiciones que se me han dado, y gracias por guiarme siempre a utilizarlas para bien.

A MIS PADRES, quienes con su ejemplo, dedicación y esfuerzo, lograron convertirme en una persona de bien, gracias por apoyarme, por creer en mí, por darme las herramientas para salir adelante, pero sobre todo gracias por darme lo más bello que es el amor, porque todo el esfuerzo, tiempo, y cansancio invertido en este trabajo, se aligeró con su amor y comprensión.

Gracias mamá porque con tus consejos lograste crear en mí un criterio que me sirvió de provecho a lo largo de mi carrera y al término de la misma culminando en la realización de esta tesis y de lo que venga después.

Gracias Papá porque con tu ejemplo creaste en mí una gran admiración hacia ti, y eso sembró en mí las ganas de triunfar, de seguir adelante y de llegar hasta donde me lo proponga, queriendo siempre ser un orgullo para ustedes, ¡LOS AMO!

A MI HERMANA, porque no pudo haber mejor amiga, que ella, quien siempre creyó en mí, que me apoyó, y que aunque esté un poco lejos sus consejos, siempre estuvieron muy cerca. Te amo hermana.

A MI ASESORA, por los conocimientos compartidos, por los consejos otorgados, por brindarme grandes oportunidades, por creer en mí y por darme las bases fundamentales en la realización no solo de éste proyecto si no en sí de la carrera misma. ¡Muchas gracias por distinguirme con su amistad!

A MIS MAESTROS, porque fueron el pilar sobre el que se empezó a construir mi futuro como profesional, porque me dieron las bases y conocimientos para ejercer mi carrera de la mejor manera posible, porque sin su dedicación y esfuerzo entregado en cada una de sus cátedras, este momento nunca hubiera podido llegar. ¡Gracias!

ÍNDICE

INTRODUCCIÓN

CAPÍTULO 1

1. RESEÑA HISTÓRICA DE CRISIS EN MÉXICO -----	1
1.1 La Crisis de 1987.-----	1
1.1.1 El Auge Bursátil-----	2
1.1.2 Impacto de la Crisis de 1987 en la Vida de los Mexicanos-----	4
1.1.2.1 Crecimiento de la Población entre sus variables-----	5
1.2 La Crisis de 1995.-----	5
1.2.1 Impacto de la Crisis de 1995 en la Vida de los Mexicanos-----	6
1.2.1.1 Niveles de Desocupación Nacional en 1995.-----	8
1.3 Aportaciones Generales de la Crisis de 1987 y 1995.-----	10

CAPÍTULO 2

2. LA CRISIS INICIADA EN EL AÑO 2008	
2.1 Concepto y Causas de la Crisis Financiera y Económica Mundial.-----	12
2.1.1 Crisis financiero-económica internacional como resultado de la globalización.-----	15
2.2 Magnitud y Alcance de la Crisis en las PyMEs Mexicanas-----	17
2.3 Definición de una PyME-----	18
2.3.1 Características de una PyME-----	19
2.4 Consecuencias en las áreas financieras de una empresa.-----	22
2.5 Estadísticas.-----	23
2.5.1 Tablas Comparativas de Tasa de Desempleo y Subempleo-----	23
2.5.2 Expectativas a Futuro.-----	24

CAPÍTULO 3

3. OPTIMIZACIÓN DE RECURSOS EN LAS PyMES-----	27
3.1 Estrategias de Negocio-----	27
3.2 El uso del Sistema Bancario-----	33
3.2.1 Restructuración Financiera-----	33
3.3 Inversión en Tiempos de Crisis.-----	38
3.4 Medidas Gubernamentales anticrisis-----	44

CAPÍTULO 4

4. FINANCIAMIENTO COMO UN RECURSO ANTICRISIS	
4.1 Concepto y Alcance-----	50
4.2 Tipos de Financiamiento-----	53
4.3 Instituciones Financieras Alternas a las Banca Comercial.-----	73
4.3.1 La Banca de Desarrollo o de Fomento.-----	73
4.4 Caso Práctico 1-----	80

4.4.1 Inversión de Capital-----	81
4.4.2 Alternativas de Financiamiento-----	82
4.4.3 Analisis Comparativo del Costo Financiero-----	90
CAPÍTULO 5	
5. CAPACITACIÓN FINANCIERA	
5.1 Decisiones Financieras.-----	91
5.2 Manejo del Dinero-----	93
5.2.1 Técnicas de la Administración de Efectivo-----	93
5.2.2 Técnicas de la Administración de Cuentas por Cobrar-----	103
5.3 Caso Práctico 2-----	107
5.3.1 Análisis del ciclo financiero de la empresa.-----	110
5.3.1 Determinación del Saldo Óptimo de Efectivo-----	111
CONCLUSIONES	
ANEXOS	
BIBLIOGRAFÍA	

INTRODUCCIÓN

El presente trabajo de investigación se elabora para que gran parte de las pequeñas y medianas empresas mexicanas conozcan diferentes alternativas enfocadas particularmente en el aspecto financiero, a fin de reducir el desempleo por efecto del surgimiento de la Crisis Financiera iniciada en EU y con alto grado de repercusión en México.

Es importante mencionar que dicha investigación se realizó debido a que el problema de la Crisis es un tema de mucha opinión, pero poco se conoce de las causas de la misma, o consecuencias en las actividades de las empresas generadas a raíz de su surgimiento.

El principal problema dentro de las consecuencias se deriva en el recorte de personal en dichas empresas, provocando que exista una tasa de desempleo mayor, y logrando así que nuestra economía se vea afectada al nivel de consumo tanto final como productivo.

El impacto negativo que se ha manejado sobre la Crisis Financiera Actual, se ha convertido en un problema económico de grandes magnitudes para nuestro país, ya que a raíz de su surgimiento la tasa de desempleo y subempleo ha aumentado considerablemente, provocando paros y cierres en ciertos sectores de la economía de México, tanto en el sector industrial como en el comercial.

El desempleo y el subempleo provocan un efecto negativo de gran importancia en el consumo, desarrollado en sus dos vertientes, uno como consumo final y otro como consumo productivo, lo cuales influenciado por la crisis disminuyen, provocando una serie de consecuencias dentro de las empresas: en la disminución de sus ventas y consecuentemente de sus utilidades e inclusive el hecho de que dichas empresas decidan el cierre de

las mismas por falta de solvencia para el mantenimiento de negocio en marcha.

El objeto de realizar el presente trabajo de investigación es brindar a los usuarios del mismo, toda la información necesaria tanto como conceptualizar una crisis financiera, una PYME, mencionar las medidas gubernamentales que se han propuesto para enfrentar la Crisis y finalmente encontrar soluciones para optimizar los recursos financieros en una Pequeña y Mediana Empresa en México, todo lo anterior desarrollado en el presente estudio detallado en 6 capítulos descritos en el índice respectivo.

Mi interés en la investigación de este problema surge como lo mencioné en encontrar alternativas específicamente financieras para evitar el desempleo, puesto que mi criterio no deriva en que el disminuir la mano de obra o el personal administrativo en una empresa sea la mejor solución anticrisis.

Creo que existen soluciones alternas que ayudan a que esta crisis afecte menos a las Pequeñas y medianas empresas, ayudando a que sobrelleven el problema económico en cuanto a su rendimiento, ya que hay muchas técnicas de manejo de efectivo, manejo de cuentas por cobrar o instrumentos financieros que por su desconocimiento en nuestro país, no se llevan a cabo, y su importancia radica en que dichas técnicas son de gran ayuda para la optimización de recursos y rendimiento mayor en utilidades de las empresas antes mencionadas.

De lo anterior expuesto se desprende el presente trabajo de investigación como una ayuda complementaria al usuario de la información financiera aquí expuesta, para que éste tenga una guía de cómo hacer frente a la Crisis Financiera Actual en México, de tal forma que el recorte de personal lo vea como un recurso muy forzoso después de haber aplicado las alternativas expuestas a lo largo de este trabajo de investigación.

CAPÍTULO I

RESEÑA HISTÓRICA DE CRISIS EN MÉXICO

I. RESEÑA HISTÓRICA DE CRISIS EN MÉXICO

1.1 LA CRISIS DE 1987

Durante el año de 1987 no hubo grandes cambios ni en la economía ni en la sociedad mexicana, no por lo menos como los sucesos ocurridos en el año de 1986 en donde la caída del precio del petróleo y los sismos ocurridos en la ciudad de México, hubieran sido una justificación comprensible para dar la propuesta de existencia de una crisis severa en México, sin embargo estos hechos pasaron sin más importancia que tan solo como situaciones de emergencia que movilizaron amplios mecanismos sociales para hacerles frente y solucionarlos.

Pero si nos remontamos unos años atrás durante el año de 1983, cuando la bolsa mexicana de valores tuvo un auge impresionante, entonces fue que comenzó un ascenso permanente hasta que viniera su desplome en 1987.

¿Pero cómo es que esto sucedió? La respuesta sería el comportamiento inverso que existía entre el auge bursátil y la economía, en la cual la producción y la industria se hundían, pues es decir mientras la BMV subía la economía real en México era otra pues la política gubernamental daba a los empresarios una percepción positiva de éxito al invertir en acciones dentro de la BMV, desviándolos de invertir en industrias.

Esta motivación a los empresarios, hizo que muchos de ellos arriesgaran su capital en inversiones bursátiles, pero como todo ciclo financiero dentro de la bolsa de valores, este auge bursátil se detuvo e inició el desplome, y posteriormente se dio paso a un proceso de sucesión presidencial, siendo éste último, un fenómeno de opinión pública pues al final del sexenio de Miguel de la Madrid variables reales e importantes de la economía tales como: precio del

dólar, tasa de interés, demandas salariales, precios y tarifas del sector público adquirieron fuerza y se vieron arrastradas ante el desplome de la bolsa mexicana de valores.

1.1.1. EL AUGE BURSÁTIL

Eje central como causa de la crisis de 1987.

En 1983 la BMV inició un ascenso, pues en el año de 1982 la BMV terminó en 676 puntos y al finalizar el año de 1983 el índice de la BMV creció hasta 2,451 puntos, para 1984 este auge siguió alcanzando los 4,038 puntos, y en 1985 saltó a 11,197 puntos y finalizando 1986 el disparo era tal que se manejaba un índice de 47,101 puntos, dichas situaciones durante estos años, dieron como resultado un ascenso significativo en la Bolsa Mexicana de Valores, pero también contrastante con la realidad que vivía el país.

Este auge cabe señalar que fue alimentado por el mismo gobierno ya que el Presidente en ese entonces, Miguel de la Madrid como estrategia para recuperar la confianza empresarial perdida a raíz de la nacionalización bancaria, promulgó una nueva legislación bancaria que, entre otras cosas, prohibía a los bancos poseer casas de bolsa, dejando el manejo del mercado bursátil en manos exclusivamente privadas, a los bancos se les prohibió incluso el derecho de manejar por sí mismos la intermediación de sus sociedades de inversión de renta fija. Finalizando en que al piso de remates de la Bolsa Mexicana de Valores sólo tendrían acceso las casas de bolsa, cuyos agentes serían los únicos habilitados para comprar o vender acciones y valores bursátiles.¹

¹ BASAÑEZ, Miguel, "El Pulso de los Sexenio 20 años de Crisis en México", 4° ed, México, Editorial Siglo Veintiuno, 1999, p.98.

Además como mayor incentivo para la inversión bursátil, la política crediticia dictada por el Banco Central alentó aún más este auge bursátil, pues en el mes de julio de 1985 se decretó un congelamiento virtualmente total del crédito bancario, lo cual detuvo temporalmente la función de intermediarios entre el ahorro y la inversión de los bancos, esto provocó que las empresas empezaran a ver al mercado bursátil como una alternativa para obtener financiamiento, reforzando aún más la estrategia del gobierno de la función de los intermediarios financieros no bancarios, provocando un paro en la inversión no solo en la industria sino además en el inversión bancaria, dando mucho apoyo a la inversión bursátil.

Entonces no sería difícil pensar que al momento en que se detuviera el ascenso de la bolsa mexicana de valores y se viniera el desplome de la misma, una crisis financiera severa iniciara en México.

Pues habiendo tanta demanda en inversión de acciones la oferta de las mismas crecería provocando que empresas con evidentes problemas de producción y ventas subieran como si se tratara de valores de empresas en pleno auge financiero.

1.1.2. IMPACTO DE LA CRISIS DE 1987 EN LA VIDA DE LOS MEXICANOS

Dado que el tema de ésta tesis es sobre el desempleo, la variable a analizar como consecuencia de la crisis de 1987 sería el empleo, como es de conocimiento común ante una crisis económica los principales afectados es el sector poblacional económicamente activo, es decir los empleados o trabajadores, ya que la carga financiera que tiene una nómina dentro de una empresa, es muy alta, y por lo tanto se opta como medida para disminuir costos y sobrellevar una crisis, el recorte de personal.

Este tipo de medidas no eran muy diferentes hace mas de 20 años, dado que durante la crisis de 1987 la población desocupada se elevó a una tasa creciente por tres años consecutivos, pasando de representar el 4% de la PEA en 1981, al 8% en 1982, y al 10.1% en 1983, disminuyendo ligeramente en 1984 y aumentando en 1985.²

La crisis adquiere sus más graves dimensiones en lo que se ha llamado el sector informal, constituido por trabajadores ambulantes, albañiles, etc, siendo este sector un mayor número durante los años de 1982 a 1985, pasando de 1.89 millones de personas en 1981 a casi 3 millones para 1985, así que puede estimarse que en 1985 había cerca de 6 millones de personas, es decir más del 20% de la PEA sin trabajo.³

² TELLO Carlos, *México, Informe sobre la crisis (1982-1986)*, 1°ed, México, Editorial CIIH UNAM, 1989, p.389.

³ Idem.

1.1.2.1. CRECIMIENTO DE LA POBLACIÓN ENTRE SUS VARIABLES ECONÓMICAS PRINCIPALES.⁴

A continuación se presenta un cuadro que muestra el Crecimiento de la población, la PEA, los Asegurados, Ocupados, Desocupados, Subocupados, El Salario Mínimo y el Salario Medio entre 1970 y 1985.

	<i>MILLONES DE PERSONAS</i>			<i>TASAS DE CRECIMIENTO MEDIO ANUAL</i>				
	1970	1981	1985	1970-81	1982	1983	1984	1985
Población Total	51.2	71.2	78.5	3.04	2.6	2.5	2.4	2.3
PEA	15.4	22.8	26.3	3.6	3.5	3.7	3.7	3.6
Ocupados	12.9	20.0	20.6	4.1	-0.9	-1.5	2.7	2.7
Asegurados IMSS	3.1	7.1	8.1	7.8	-1.0	0.3	7.9	6.4
Subocupados	1.0	1.9	3.0	5.9	0.5	30.9	15.5	4.6
Desocupados	1.5	0.9	2.7	-4.9	107.7	30.7	-0.8	10.6
Salario Diario (pesos de 1970)								
Mínimo	27.93	31.07	20.93	1.0	-11.6	-16.9	-6.9	-1.5
Medio	35.24	50.99	34.99	3.4	2.4	-26.2	-6.8	2.2

1.2 LA CRISIS DE 1995

La Crisis iniciada en el año de 1992 y con gran repercusión hacia el año de 1995, fue una crisis principalmente de naturaleza económica y consecuencias en la devaluación monetaria e hiperinflación.

Durante el lapso de años 1992-1994 en México corría el sexenio de Carlos Salinas de Gortari, en el cuál la inversión extranjera fue prioridad fundamental en el desarrollo económico de México, pero para lograr dicha inversión era necesario presentar cifras atractivas en las variables económicas tales como el PIB, tasa de inflación y tasa de interés principalmente, por lo que dichas

⁴ Ibidem, Cuadro a.3.6.1, P.391.

variables fueron manipuladas de manera muy significativa pretendiendo presentar a México, ante el resto del mundo como una nación de primer mundo.

Es una realidad que en ese lapso de tiempo en México existieron hechos muy importantes y sobresalientes dentro del aspecto económico e industrial, tales como lograr ser una de las primeras naciones en ser aceptada en la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico y además hacer Tratados Internacionales de gran importancia y beneficio como el TLCAN.

Pero mientras eso logros hacían expandir el comercio y la industria nacional, por otro lado se manejaban cifras virtuales en el valor monetario del peso, pues aunque no era un hecho comprobado durante en esa época se hablaba de una sobreevaluación de la moneda hasta en un 20%.

Y aunado a que durante los años 1990-1992, existió una excesiva entrada de dólares, los cuáles generaron presiones inflacionarias, pues incrementaron la liquidez en el mercado al ser cambiados a pesos por el Banco Central.

Pues si no son bien manejadas las divisas y no se mantiene la austeridad dentro de la abundancia, la entrada de dólares se puede convertir en un detonante de los precios y la devaluación.

Y este hecho fue justo lo que sucedió ante la llegada inminente de una devaluación monetaria, pues al existir tanta liquidez en el mercado se generó una sobre demanda de productos que genera una tendencia al alza de los precios lo que se traduce en inflación.

Dicha tendencia se revirtió en un cierto periodo hasta que el comercio se vio afectado en sus ventas, pues con la devaluación del peso, la importación de

productos extranjeros se encareció y aunado a que la gran mayoría de los productos mexicanos que se consume en el mercado interno tienen un gran porcentaje de componentes extranjeros, los cuales elevaron los costos del producto nacional, ocasionando una depresión en la economía.

Todo lo anterior concluye en una crisis económica de afectación principal en las empresas ya sean de exportación o no, generando dentro de las mismas el desempleo, principalmente como medida de reducción de costos dentro de la producción industrial en el rubro de mano de obra.

1.2.1 IMPACTO DE LA CRISIS DE 1995 EN LA VIDA DE LOS MEXICANOS.

El impacto que la crisis provocó fue en gran parte de desempleo pues al existir un encarecimiento en las importaciones, los costos en las empresas se elevaron, por lo que tuvieron que recurrir al recorte de personal para liberar en cierto grado la carga financiera que llevaban en la mano de obra.

Pues el nivel de desempleo global registrado a mediados de 1995, no tiene otro precedente además del de la crisis de 1929 a 1933.

NIVELES DE DESOCUPACIÓN NACIONAL EN 1995⁵

A continuación se presenta un cuadro que señala la situación en la que se encontraba México dentro del tema del desempleo durante esa época.

NIVELES DE DESOCUPACIÓN	FUENTE	FECHA
15.8 millones de desempleados, subempleados y trabajadores informales.	CIEMEX WEFA	JULIO 1995
10,540 desempleados = 29.2% PEA.	INDICADOR TASA DE OCUPACIÓN PARCIAL menos de 36 hrs semanales.	ABRIL 1995
Pérdida Neta de Empleos = 800,000 (Proyección)	CANACINTRA	JULIO 1995
Empleos que se perderán en todo 1995= 1.5 millones.	Hector Larios, Líder del Consejo Coordinador Empresarial.	ENERO-JULIO 1995
Despedidos al concluir 1995= Aprox. 1 millón (proyección)	José Mario Garza Benavides, Pdte de CANACO.	AGOSTO 1995
10.6 millones de personas ocupadas en el sector informal.	INEGI/CIEMEX WEFA	OCTUBRE 1994
6,700 personas despedidas afiliadas a CANACINTRA entre 1994 y Enero de 1995	CANACINTRA	ENERO DE 1995
20,000 despedidos en la Industria Automotriz entre noviembre 1994 y febrero 1995	ASOCIACIÓN MEXICANA DE DISTRIBUIDORES DE AUTOMOTORES	FEBRERO 1995
Alrededor de 1,000 desocupados por General Motors entre 13 Marzo y 7 de Mayo en el DF.	No Especificado	MAYO 1995
5,500 Desocupados en Radio y televisión.	MOVIMIENTO PARA LOS REPORTEROS	MAYO 1995
Incremento de 40% en el numero de ambulantes en el D.F.	UNION DE COMERCIANTES AMBULANTES "JUAN DE LA CABADA".	AGOSTO 1995
Pérdida de 40,000 empleos en industria del vestido.	CAMARA NACIONAL DE LA INDUSTRIA DEL VESTIDO	AGOSTO 1995
8,000 DE 16,000 profesionales del gremio de Ing. Civiles, Cesados.	HEBERTO CASTILLO MARTINEZ. Ing. Y político Mexicano.	AGOSTO 1995
10,555 despedidos de Instituciones Bancarias.	CNBV	AGOSTO 1995

⁵ <http://www.juridicas.unam.mx/publica/librev/rev/polis/cont/19961/pr/pr12.pdf>

Cabe señalar que a principios de 1995, como manera de contrarrestar el desempleo ante esa Crisis, la COPARMEX demandó del gobierno federal la aplicación de un programa emergente de empleo y la defensa de la micro y pequeña empresa que son generadoras de más empleos.

El programa consistía en una propuesta empresarial para contener el desempleo, disminuyendo la presión fiscal a las pequeñas empresas, así como flexibilizando las condiciones crediticias entendiendo esto último como redefinir los términos de negociación de carteras vencidas con tasas de interés más accesibles, con la no capitalización de intereses, y finalmente integrando nuevos paquetes crediticios.

Pero todo lo anterior tan solo quedó en propuesta pues a falta de esas condiciones, el encarecimiento del dinero y las presiones fiscales durante el primer semestre de 1995, llevó como consecuencia a los empresarios a tomar la decisión de cerrar empresas y hacer paros técnicos que se traduce en la reducción de jornadas de trabajo con pagos parciales de salarios.

Los paros técnicos fueron una medida muy adoptada sobre todo a partir del año de 1987, con el surgimiento de la crisis financiera antecesora a la de 1995, estos paros se dieron por el interés mismo de las empresas que las obligaba a disminuir su producción ante la contracción de los mercados comerciales, los cuales disminuyeron en sus operaciones, y según diarios del año 1995, se consideraba menos drástico que el despido total o masivo del personal.

Y finalizando como una respuesta más ante el problema de desempleo, se pretendía reactivar el crecimiento de la economía por medio de inversiones productivas masivas lo que se traduce en inyectar en forma acelerada dinero en

obras programadas dentro del gasto público, y de esta manera para recuperar los niveles de empleo la economía tendría que crecer de entre el 4% y 5% dentro de lo que restara del siglo XX, y para que esto se lograra se tendría que reactivar el mercado interno con la generación de empleos provenientes de las obras públicas, lo que significaba que de seguir este crecimiento de manera sostenida, se podrían compensar las fluctuaciones de mercado externo, traducido en cambios de precio en las importaciones.

1.3 APORTACIONES GENERALES DE LAS CRISIS DE 1987 Y 1995

Dentro del tema de esta Tesis, el término Crisis se ha venido retomando de forma muy común, pues como se ha mencionado es un problema que afecta a toda una Nación, pero en específico a la situación financiera y económica de una empresa, desde tiempo atrás la economía ha sido un factor de importancia relativa en el interior de la sociedad en su conjunto y el entorno que genera y satisface sus necesidades.

Una crisis en desarrollo presenta cierta dinámica y persistencia, comenzando por una fase de aceleración del crecimiento de la demanda de productos que una población necesita y desea pudiéndolos adquirir a un precio determinado.

Éste crecimiento se origina principalmente por un exceso de egresos o gastos dentro del presupuesto del país que supera a los ingresos, lo cual altera el nivel de los precios provocando una inflación.

Lo anterior sucede por el hecho de que al crecer la demanda de productos por consecuencia crecen las importaciones en los sectores público y privado, lo que conlleva a una mayor contratación de deuda externa.

Durante la etapa de aceleramiento económico que es la englobada en los tres párrafos anteriores, existe un crecimiento económico, una apreciación del tipo de cambio real y una mejora sustancial en el nivel de vida, generando que el ingreso por persona aumente, al igual que los salarios por lo que el desempleo y empleo informal disminuye.

El párrafo anterior visualiza una forma de solución ante un crisis económica logrando crear más empleos, mediante un endeudamiento, esta teoría al analizarla se torna un tanto utópica ante la realidad que se vive en la Cultura Mexicana y los sistemas de trabajo establecidos en la industria nacional.

Pero durante el desarrollo de esta Tesis se pretenderá lograr cambiar un poco la mentalidad de que en tiempos de crisis lo mejor es no invertir ni endeudarte.



CAPÍTULO II

LA CRISIS INICIADA EN EL AÑO 2008

II. LA CRISIS FINANCIERA INICIADA EN EL AÑO 2008.

2.1. CONCEPTO Y CAUSAS DE LA CRISIS FINANCIERA MUNDIAL.

Concepto de Crisis Financiera.

Es una crisis económica que tiene como principal factor la crisis del sistema financiero, es decir, no tanto la economía productiva de bienes tangibles (industria, agricultura), que puede verse afectada o ser la causa estructural, pero no es el centro u origen inmediato de la crisis; sino fundamentalmente el sistema bancario, el sistema monetario o ambos.⁶

Concepto de Crisis Económica.

Ruptura del equilibrio entre la producción y el consumo, que se traduce en una caída general de las magnitudes económicas, principalmente inversión, nivel de empleo, renta y consumo.⁷



⁶ http://es.wikipedia.org/wiki/Crisis_financiera.

⁷ “Larousse Enciclopédico Universal Tomo 2”, 1° ed, Colombia, Editorial Larousse, 2000, p.455.

Causas de la Crisis Financiera del año 2008.⁸

Para entender y poder identificar las causas de la Crisis es necesario saber algunos conceptos muy importantes.

Hipotecas Subprime: Son las hipotecas denominadas de alto riesgo otorgadas a personas que no reúnen los requisitos tradicionales tales como: ingresos, trabajo estable, historial crediticio etc... para obtener una hipoteca.

Populismo Financiero: El gobierno crea Instituciones bancarias para teóricamente ayudar al sector más pobre de la población en la sociedad.

Cías Fannie Mae y Freddie Mac: Empresas hipotecarias fundadas por el Gobierno de Estados Unidos financiadoras de más del 70% de hipotecas otorgadas en Estados Unidos para el año 2007.

El origen de la crisis financiera según varios autores coinciden fue en EUA, con el otorgamiento excesivo de hipotecas por algunas instituciones financieras, a muy bajos intereses a sectores que no tenían la capacidad, ni solvencia de enfrentar las deudas originadas en dichas hipotecas llamadas hipotecas subprime.

Este otorgamiento de hipotecas llamadas subprime provocó que a la larga existiera un aumento de precios en las viviendas que posteriormente generaría un aumento en las tasas de interés el cual, fue muy evidente, pues en el año 2003 las tasas de interés se encontraban en un promedio de 1.1% y para 2006 y 2007 crecieron hasta alcanzar el 5% con lo cual, la incapacidad de pago de los sectores sin solvencia que adquirieron las hipotecas fue muy evidente, ya que dichos sectores no pagaron.

⁸ PAZOS, Luis, "La Crisis y cómo librarla", 1° ed, México, Editorial Diana, 2009, p.13.

Este hecho provocó un efecto dominó pues al subir los intereses bancarios muchos deudores de hipotecas ya no pudieron pagarlas, por lo que empezaron a rematar sus casas y esto se prolongó en un exceso de oferta provocando una baja impresionante de los precios de los inmuebles.

Entonces posteriormente al ver muchos deudores que su casa valía menos y su hipoteca por el contrario los hacía tener que pagar más del valor de la casa, optaron por no pagar las hipotecas y entregarlas al banco, y comprar otros inmuebles con menor carga hipotecaria.

Esta acción llevó a muchos promotores de ventas de casas, a falsear datos de compradores, puesto que había mucha facilidad por parte de las empresas hipotecarias tales como Fannie Mae y Freddie Mac de aceptar deudores, y de esta manera los promotores de ventas consiguieron obtener mayores comisiones.

Las Empresas hipotecarias Fannie Mae y Freddie Mac otorgaron los créditos hipotecarios de dieron origen a la crisis, es decir fueron el detonante, según varios artículos estadounidenses en periódicos como el Newsweek.

También en un artículo de la revista Newsweek EUA en Octubre de 2008 se afirma que fue el Congreso de los EUA quien dio inicio a este populismo financiero, pues en 1996 fijó un porcentaje de hipotecas que debían otorgar Fannie Mae y Freddie Mac a sectores de bajos y moderados ingresos en un 40% y para el año 2005 este porcentaje aumentó a un 52%.⁹

⁹ <http://www.newsweek.com/id/164522/page/2>

Crisis financiero-económica internacional como resultado de la globalización

Pero como fue que todo esto originado en un sector económico aparentemente aislado de Estados Unidos afectó a toda una Nación y consecuentemente tuvo repercusiones a nivel internacional.

La explicación más corta podría ser, que a raíz de que vivimos en un mundo globalizado, los hechos y problemas económicos ya no se consideran aislados, pues sus repercusiones se ven afectadas en otras acciones que a la vez forman una parte de la Economía en un inicio de una Nación la cual, en su mayoría participa en el mercado tanto comercial como de valores dentro de un entorno global, logrando con esto afectaciones en el comercio, inversiones, intercambios tecnológicos, etc... de un país a otro.

Este fenómeno económico conocido como globalización es la principal causa de que países como México se vieran afectados con posterioridad por la crisis generada en Estados Unidos.

Pues la relación que existe entre EUA y México, es muy estrecha al ser EU el principal socio comercial con México, tal como lo demuestra la siguiente tabla.¹⁰

¹⁰ AGUAYO, Quezada Sergio, "**México en Cifras**", 1° ed, México, Editorial Grijalbo, 2002, p.125.

CONCEPTO	1990	2000	2008 ¹¹
EXPORTACIONES FOB A: (%)			
<i><u>ESTADOS UNIDOS</u></i>	<i><u>68.7</u></i>	<i><u>88.9</u></i>	<i><u>80.15</u></i>
CANADÁ	1.7	2.0	2.44
JAPÓN	5.6	0.6	0.7
UNIÓN EUROPEA	13	3.4	5.95
LATINOAMÉRICA Y EL CARIBE	6.0	4.0	6.44
IMPORTACIONES FOB DE: (%)			
<i><u>ESTADOS UNIDOS</u></i>	<i><u>62.4</u></i>	<i><u>73.5</u></i>	<i><u>49.04</u></i>
CANADÁ	4.5	3.7	3.06
JAPÓN	1.4	2.3	5.28
UNIÓN EUROPEA	14.5	8.6	12.73
LATINOAMÉRICA Y EL CARIBE	4.7	2.8	4.51

La baja en la demanda y en los precios del petróleo implica meno ingresos del exterior para México. Y aunque las divisas petroleras representen menos del

¹¹ <http://dgcnesyp.inegi.org.mx/cgi-win/bdiecoy.exe/636?s=est&c=13218>
<http://dgcnesyp.inegi.org.mx/cgi-win/bdiecoy.exe/566?s=est&c=12737>

20% de las exportaciones totales, la mayoría de las exportaciones se reducirán por la menor actividad en EUA.

2.2 MAGNITUD Y ALCANCE DE LA CRISIS EN LAS PYMES MEXICANAS

Y aterrizando en el tema del desempleo, concluyo en el hecho de que uno de los sectores mayormente afectados será el productivo y de comercio, específicamente entorno a las Pequeñas y Medianas Empresas (PyMEs), las cuales dependen en su mayoría proveen de insumos a Grandes Empresas Transnacionales o Líderes en el Mercado Nacional las cuales, al tener un mercado más grande y en algunos casos un mercado globalizado, serán seriamente afectadas por la variación cambiaria, y si además agregamos aquellas empresas que dependen de productos extranjeros como materia prima, se ocasionará una gran avalancha inflacionaria, pues todo esto concluye en el hecho del aumento generalizado de los precios, pues como ya se vio México depende en casi un 50% de importaciones de EUA y más del 80% en exportaciones.

Las Pymes forman parte de la cadena productiva de las grandes empresas exportadoras al ser proveedoras de estas, de ahí su afectación con repercusiones en México, a falta de ventas por lo ya mencionado se genera una disminución en la en los empleos, y con ello menos dinero y menos consumo.

Por lo que durante la siguiente tesis analizaré las distintas opciones para salir adelante ante la Crisis, evitando despedir personal, pues si vemos que las grandes Empresas es lo que están haciendo, y solo por el hecho de desconocer las ventajas de conformarse como una Pequeña y Mediana Empresa se pretenda copiar acciones a las Grandes Empresas, lo único que se lograría es crear una sociedad con un alto índice de desempleo y consecuentemente un PIB muy bajo, puesto que el comercio nacional al disminuir el IPC, bajaría a su nivel

básico de consumo, en donde muchas empresas familiares, y locales de comercio de productos que no constituyan una gran necesidad quebrarían al no tener ventas.

Pero para esto debemos conocer que es una PYME, cuáles son sus ventajas, qué oportunidades de desarrollo tienen dentro del sistema financiero, cómo pueden generar empleos y mantener los que ya existen.

2.2. DEFINICIÓN DE UNA PYME

PYME es una acrónimo de pequeñas y medianas empresas, las cuales se podrían definir como empresas con características distintivas en cuanto al ramo de la sociedad que forman en su conjunto, además que se encuentran reguladas por distintos sectores de gobierno tales como la Secretaría de Economía, SHCP, entre otros; los cuales las definen de acuerdo a cierta normatividad basada en el número de trabajadores, y actualmente se le suma como criterio a su clasificación el monto de sus ventas anuales.

2.3.1 CARACTERÍSTICAS DE UNA PYME

- Poca o ninguna especialización en el área de Administración lo que conlleva a que generalmente en este tipo de empresas el dueño es quien lleva toda la dirección de las mismas, además de que en la mayoría de los casos éste no tiene la capacitación necesaria para el ejercer el puesto de Dirección General.
- Existe dentro de las PYMEs un escaso conocimiento por parte de los dueños sobre fuentes de financiamiento y la manera de acceder a ellas, esto podría deberse a la falta de información o por no tener acceso a ésta para obtener el más adecuado financiamiento.

- Total dependencia de la comunidad y su entorno es decir que las PYME dependen de la situación económica de la localidad en donde se ubiquen ya sea para la obtención de bienes, materia prima, mano de obra y finalmente clientes, ya que suelen ser una minoría aquellas PYME que extiendan su desarrollo cruzando el límite de la localidad y mucho mas difícil los límites regionales o estatales.

Existen ciertos parámetros de clasificación de las PYMEs los cuales, como ya se ha mencionado son conforme al número de empleados.

Según el artículo 3 fracción III de la Ley para el desarrollo de la competitividad de la micro, pequeña y mediana empresa dice que se entiende por MIPYMES: Micro, pequeñas y medianas empresas, legalmente constituidas, con base en la estratificación establecida por la Secretaría, de común acuerdo con la Secretaría de Hacienda y Crédito Público y publicada en el Diario Oficial de la Federación, partiendo de la siguiente:¹²

ESTRATIFICACIÓN POR NÚMERO DE TRABAJADORES

SECTOR/TAMAÑO	INDUSTRIA	COMERCIO	SERVICIOS
MICRO	0 – 10	0 – 10	0 – 10
PEQUEÑA	11 – 50	11 – 30	11 – 50
MEDIANA	51 – 250	31 – 100	51 – 100

¹² <http://www.diputados.gob.mx/LeyesBiblio/pdf/247.pdf>

Se incluyen productores agrícolas, ganaderos, forestales, pescadores, acuicultores, mineros, artesanos y de bienes culturales, así como prestadores de servicios turísticos y culturales.¹³

Reclasificación de las Pymes

Con el fin de evitar la discriminación y ampliar el acceso a programas para cada sector para que tanto empresas con intensiva mano de obra y aquellas con ventas significativamente altas puedan participar en los programas de apoyo para las MIPYMEs.

El 30 de junio se publicó una nueva clasificación en el DOF que establece que el tamaño de la empresa se determinará a partir del obtenido del número de trabajadores multiplicado por 10%; más el monto de las ventas anuales por 90%. Esta cifra deber ser igual o menor al Tope máximo combinado de cada categoría, que va desde 4.6 en el caso de las micro, hasta 250 para las medianas.¹⁴

ACUERDO POR EL QUE SE ESTABLECE LA ESTRATIFICACIÓN DE LAS MICRO, PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS¹⁵

El presente Acuerdo tiene por objeto establecer la estratificación bajo la cual se catalogarán las micro, pequeñas y medianas empresas, para efectos del

¹³ Idem

¹⁴

<http://www.apps1.economia.gob.mx/webportal/boletines/html/BoletinesD.asp?NumBoletin=1177&Cveldioma=1>

¹⁵ http://dof.gob.mx/nota_detalle.php?codigo=5096849&fecha=30/06/2009

artículo 3, fracción III, de la Ley para el Desarrollo de la Competitividad de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa.

Se establece la estratificación de las micro, pequeñas y medianas empresas, de conformidad con los siguientes criterios:

ESTRATIFICACIÓN				
TAMAÑO	Sector	Rango de número de trabajadores	Rango de monto de ventas anuales (mdp)	Tope máximo combinado*
MICRO	Todas	Hasta 10	Hasta \$4	4.6
PEQUEÑA	Comercio	Desde 11 hasta 30	Desde \$4.01 hasta \$100	93
	Industria y Servicios	Desde 11 hasta 50	Desde \$4.01 hasta \$100	95
MEDIANA	Comercio	Desde 31 hasta 100	Desde \$100.01 hasta \$250	235
	Servicios	Desde 51 hasta 100		
	Industria	Desde 51 hasta 250	Desde \$100.01 hasta \$250	250

***Tope Máximo Combinado = (Trabajadores) X 10% + (Ventas Anuales) X 90%.**

El tamaño de la empresa se determinará a partir del puntaje obtenido conforme a la siguiente fórmula: Puntaje de la empresa = (Número de

trabajadores) X 10% + (Monto de Ventas Anuales) X 90%, el cual debe ser igual o menor al Tope Máximo Combinado de su categoría.

2.4. CONSECUENCIAS EN LAS ÁREAS FINANCIERAS DE UNA EMPRESA¹⁶

Las consecuencias en su mayoría a raíz de la crisis son en el área de ventas y nominas, pues al existir menor ingreso dentro de las pymes, mantener un cierto número de trabajadores se vuelve un problema difícil de sobrellevar, por lo que se ha optado por la reducción de personal.

En el documento Crisis Económica: Perspectivas de Emprendedores Endeavor se detalla que 57% realizó cambios en el modelo de negocio, 36% suspendió proyecciones de crecimiento, 30% congeló su plan de contrataciones y 18% redujo, inevitablemente, operaciones.

Al cierre del tercer trimestre del año, 51% de los emprendedores considera tener una disminución en ventas, 48% mayor dificultad para acceder a financiamiento y 43% enfrentar una alza en el costo de insumos.

En 2009 el panorama es mucho menos alentador, toda vez que la expectativa de ver reducido el volumen de ventas alcanza 55% de los encuestados, 55% estiman habrá barrera en el acceso a crédito y 20% opina habrá un incremento en insumos.

¹⁶ <http://www.eluniversal.com.mx/articulos/51405.html>, <http://www.eluniversal.com.mx/articulos/53829.html>, http://www.dqr.com.mx/index2.php?option=com_content&do_pdf=1&id=19893

Las franquicias de restaurantes no se quedan atrás pues han tenido una disminución en su ventas del 90% en el DF afectando a por lo menos 25 mil trabajadores, y si contamos con el hecho de que las franquicias representan un 24% del sector de restaurantes y de los 850 distintos conceptos de franquicias 167 son restaurantes, se podrá concluir con que esta baja en las ventas y empleo, ocasiona grandes consecuencias económicas.

Además la disminución de ventas no solo afecta a PyMEs del sector de comercio y producción de artículos de segunda o tercera necesidad, sino también al comercio de productos básico tales como la tortilla en donde la disminución de las ventas se dio hasta en un 50% según diarios de Quintana Roo.

Y adentrándonos en el tema del desempleo la situación no mejora para nada pues según datos otorgados por el INEGI la tasa de desempleo para mayo de 2009 se incrementó en un 5.1% de la población económicamente activa.

Además de que la población desocupada se situó en 2.3 millones de personas, y 12.1 millones laboran en el sector informal durante todo el año 2008.

En relación a la población ocupada se ubican a 42.9 millones de personas con empleos productivos, lo que registra una disminución de 405 mil personas, según estudio del mismo trimestre de 2008.¹⁷

2.5. ESTADÍSTICAS

2.5.1. TABLAS COMPARATIVAS DE TASA DE DESEMPLEO Y SUBEMPLEO

¹⁷ <http://www.ibtimes.com.mx/articles/20090515/desempleo-mexico-inegi.htm>

(VER ANEXOS 1 Y 2)

2.5.2. EXPECTATIVAS A FUTURO

Panorama Contradictorio entre Pymes Mexicanas.

Dentro de la lluvia de opiniones originadas por la Crisis Financiera en 2008, muchas empresas afirman encontrar ventajas ante la situación inminente de desempleo y cierre en algunos sectores económicos nacionales.

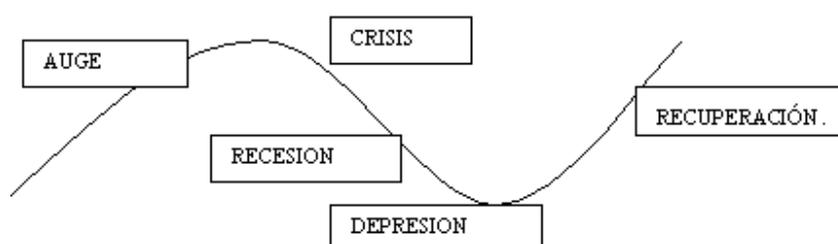
Las razones son variadas pero dentro de la investigación se deben tomar en cuenta tanto los aspectos positivos como también los negativos, con esto me refiero al hecho de no solo ver el lado desolador y gris que nos enseña la Crisis si no tratar de encontrar soluciones, alternativas y caminos que ayuden a sobrellevarla e incluso a tomar ventaja de ella, tal como encontré que varias empresas ya lo hacen, mientras que otras tantas se quebrantan ante la pérdida de empleos y disminución de la ventas.

He aquí el panorama positivo que dentro de mi investigación encontré y también el contraste con la otra cara de la moneda que es el panorama desolador que al igual existe.

Según un artículo de la CNN Expansión afirma que un estudio refleja que 67% de las empresas emprendedoras buscaron nuevas oportunidades en el mercado durante la crisis, a diferencia de algunas grandes multinacionales que en 74% optaron por mantenerse a flote y tener estabilidad económica durante la recesión.

¿Pero cómo es que esto se logró?, pues la respuesta según relatan es el hecho de que dichas empresas cuentan con planes para invertir en sus negocios, lo que conlleva a generar nuevos productos y servicios, además de capacitar a su personal e involucrarse en transacciones que van desde alianzas estratégicas hasta vender unidades de negocio.

Lo que según concluyen al terminar la recesión es decir, la parte crítica dentro del ciclo económico en que las empresas que supieron aprovechar a su personal, capacitándolo, tendrán mayor oportunidad de crecer, mientras que las que realizaron cortes o despidos deberán empezar de cero.¹⁸



Pero por otro lado dentro de la realidad económica, en donde las empresas si están tomando medidas de recorte de personal como alternativa para sobrellevar el costo que les genera la crisis.

Tenemos el hecho de que las expectativas aunque han variado a lo largo de estos meses, siempre se mantienen dentro de un panorama desolador ante la cuestión crítica del desempleo en México.

¹⁸ <http://www.cnnexpansion.com/emprendedores/2009/08/24/la-crisis-da-ventajas-a-emprendedores>

Por ejemplo en el mes de Febrero se especularon cifras alarmantes de desempleados tales como las mencionadas en un artículo de la CNN Expansión que manejaba que de acuerdo con el Gobierno, México se preveía perder entre 250,000 a 300,000 empleos en el año 2009. Pero a la par la Universidad Nacional Autónoma de México estimaba una pérdida de hasta unas 500,000 plazas. Al leer esto se vuelve algo perturbador, pero sin embargo y para desfortuna de los Mexicanos esas cifras no se mantuvieron si no que crecieron de manera exponencial.¹⁹

Para el mes de Julio se hablaba aún de cifras a la alza en cuanto a índices de desempleo, pero éstas ya no eran nada alentadoras, pues se especulaba una tasa de 5.7% en promedio del año 2009 pero que se aceleraría a un 6.9% para el año 2010.²⁰

Y finalmente para el mes de Septiembre se especulaban cifras sin precedentes en donde se manejaban un total de 3 millones 154 mil desempleados para 2010, dando como resultado la aceleración especulada en el mes de julio de una 6.9% de tasa de desempleo sobre la Población Económicamente Activa.

Mientras que el Banco de México informaba que según empresarios se esperaba cerrar el año 2009 con una pérdida 619,000 empleos.

¹⁹ <http://www.cnnexpansion.com/economia/2009/02/16/los-despidos-masivos-afectan-a-mexico>

²⁰ <http://eleconomista.com.mx/notas-online/finanzas/2009/07/10/empleo-continuaracayendo-pese-recuperacion-economica-ocde>

Y para el año 2010 se prevé la creación de 252,000 puestos con los cuales según informes solo se cubrirán el 40% de las personas despedidas en el año 2009.²¹

²¹ <http://www.publimetro.com.mx/noticias/el-desempleo-sera-el-karma-de-mexico-en-2010/piip!xmRilxDMhwxZ742d3OgWQ/>

CAPÍTULO III

OPTIMIZACIÓN DE RECURSOS EN LAS PyMES

III. OPTIMIZACIÓN DE RECURSOS EN LAS PYMES.

3.1 ESTRATEGIAS DE NEGOCIO

Las empresas han cobrado mucha conciencia de su posición en el mercado, y del nivel de ventas que mantienen, muchas controlan perfectamente incluso el volumen de producción pero prácticamente ninguna conoce la cifra verdaderamente importante: la proporción del ingreso de bolsillo de sus clientes que se gasta en los bienes o servicios que ellas producen y venden.

Por lo que virtualmente ninguna empresa conoce en qué proporción sube y baja dicho ingreso.²²

Si se tuviera esta información la determinación del precio de venta sería diferente es decir en lugar de iniciar determinando el margen de utilidad deseada a partir de los costos unitarios, ahora se determinaría en base a lo que el cliente está dispuesto a pagar de acuerdo a la proporción del ingreso de bolsillo que tenga.

Por lo que tus precios variarían de acuerdo al ingreso del cliente, y sabrías el momento más adecuado para venderle más producto, y con esto se lograría tener mayores ganancias.

Con esto me refiero al análisis de las tendencias de gastos que tienen los clientes, es decir en que es en lo que buscan gastar o invertir más.

Y si a esto sumamos el tener la información de cuánto gasta cada cliente en tu empresa, y cómo va la tendencia del mismo durante el año, entonces

²² DRUCKER, Peter F., "Los desafíos de la administración en el siglo XXI", 1° ed, Argentina, Editorial Sudamericana, 1999, p.66.

conoceremos una estrategia para lograr venderle lo que más le interesa en el momento más adecuado.

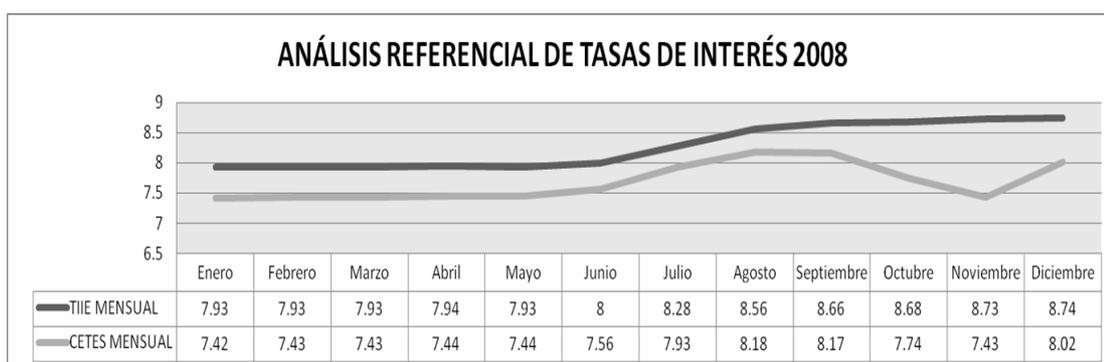
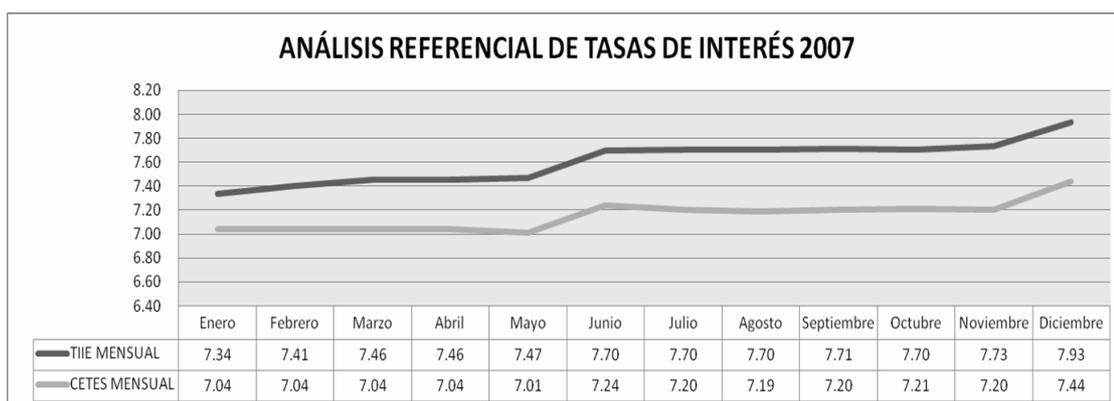
Para emprender estrategias adecuadas según sea el sector empresarial en el que se ejerzan, es fundamental analizar el comportamiento de por lo menos seis factores importantes:

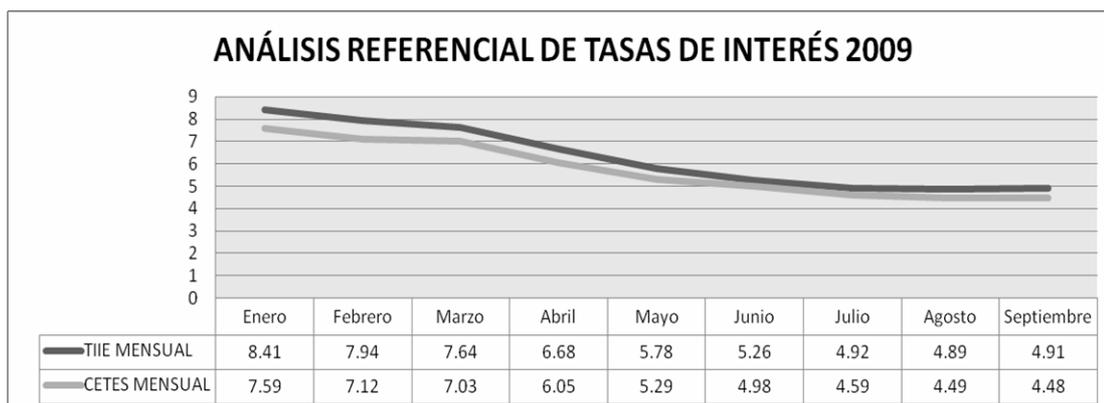
1) El entorno.

- a. Dentro del entorno lo que se debe analizar son primeramente las distintas alternativas que el gobierno ofrece en apoyo a la sustentabilidad de las Pymes a raíz del problema de la Crisis Económica. Posteriormente sería recomendable analizar la viabilidad de ser candidato a obtener dichos apoyos, es decir, estudiar sus requisitos y beneficios para tomar la mejor decisión.
- b. También se deben ver las distintas acciones que emprenden las empresas consideradas como competencia, y de esta forma al estudiar sus resultados podemos considerar tomar ciertas de sus estrategias para la aplicación propia del Negocio.
- c. El comportamiento de las tasas de interés publicadas por el Banco de México, son una guía para determinar las futuras inversiones o financiamientos según sea el caso. Esto con el fin de evaluar la variabilidad de las mismas en cuanto a su alza o disminución, pues los Bancos de Primer Piso o Banca Privada se basan en dichas tasas para equilibrar sus tasas activas nominales cobradas a los usuarios financieros, esto con el fin de elevar el interés de la siguiente forma:

- i. TIIE (Tasa de Interés Interbancaria de Equilibrio) + 2 ó 3 puntos porcentuales, aproximadamente y de esta forma otorgar créditos más redituables para la banca, pero no así para el usuario o inversionista.
- ii. Otro indicador financiero utilizado por los bancos y emitido por el Banco de México es la Tasa de interés de los CETES (Certificados de la Tesorería).

A continuación evaluaremos tres gráficas que representan el comportamiento de los dos indicadores financieros más utilizados en la toma de decisiones estratégicas a nivel empresarial. TIIE y CETE.





Como pudimos observar en las tres gráficas anteriores se encontró que en los últimos tres años el comportamiento de ambas tasas ha sido muy distinto, pues mientras en el 2007 la TIIE al igual que el CETE manejaba una cierta estabilidad creciente mostrando con ello una estructura financiera hasta cierto punto estable en el país, sin que con ello significara que obtener un crédito fuera motivo de análisis muy minucioso, pues el riesgo país no representaba factor influyente para la toma de dicha decisión.

Pero el disparo que surgió a raíz de la Crisis originada en EU en el año 2008 disparó las tasas hasta casi el 9% en TIIE mientras el CETE bajo su tasa debido a la falta de demanda de estos Certificados de Inversión a causa del factor riesgo país que significaba la Crisis.

Pero el panorama en cuanto a tasa de interés tanto de TIIE como CETE se refiere cambió drásticamente para el año 2009 pues su caída es inminente, ya que bajó tanto que actualmente la única conclusión a la que se llega es que el gobierno no vio por una parte rentable el financiarse mediante CETES para la recuperación del gasto público, y los bancos decrecieron mucho en la demanda de créditos debido a la situación precaria en la que ya viven muchos mexicanos al existir un alto desempleo y una necesidad económica vulnerable a la

inestabilidad social provocando con ello mayor inseguridad para invertir o pedir un préstamo.

2) El mercado.

- a. Dentro del análisis de mercado para la toma de decisiones estratégicas, se debe evaluar el producto que se consume con mayor rapidez en época de Crisis, con esto se entiende que para mantener un nivel estable de ventas es necesario innovar los productos puesto que al estancarse en la ideología típica de que una vez ganando mercado ya no es necesario esforzarse por crecer más y tener mejores oportunidades de desarrollo, lo único que se logra es una disminución notable en los ingresos y por ende un utilidad baja y consecuentemente recorte de personal e incluso problemas de negocio en marcha hasta la quiebra o cierre de la empresa.

3) La situación Actual de la Empresa.

- a. Para poder tomar decisiones en beneficio de la empresa, necesariamente se debe conocer cuál es la situación real que se vive al interior de la empresa, es decir buscar los problemas adyacentes a la Crisis, dejando aún lado lo ya obvio como consecuencia de la misma, esto con el fin de encontrar además soluciones integrales que logren optimizar de fondo problemáticas ya viejas, con el beneficio de emprender ideologías que fortalezcan las bases de la empresa.

4) Las personas que laboran en ella.

- a. Se debe evaluar el desempeño de cada uno de los trabajadores para poder así mantener a aquellos que aporten ideas para el logro de objetivos, beneficiando a la empresa en su conjunto, a eso se le conoce como empleados clave en las operaciones de la empresa, una vez detectados, se les debe capacitar e integrar como parte fija en el desarrollo estructural nuevo que se pretenda en la empresa, y así posteriormente conservar al personal valioso siempre, claro está procurando que éste sea el mayor posible, pues no solo debemos enfocarnos en aquellos trabajadores que den resultados cuantificables a las utilidades de la empresa, sino también a aquellos que indirectamente contribuyen para el desempeño productivo y operacional de toda la entidad.

5) Los procesos operativos que se realizan.

- a. La sistematización es una parte fundamental en la optimización de los recursos, ya que muchas empresas no logran encontrar los puntos débiles que tienen debido a la falta de control sobre sus operaciones diarias, así que pasan inadvertidas situaciones de alta peligrosidad por falta de control ya sea en los inventarios, en los puntos de venta, e incluso en los procesos de pagos y recuperación de cartera, llevando con ello un descontrol que a larga se convertirá en la causa real de su cierre muy a pesar de la crisis económica.

6) Las finanzas y la liquidez actual del negocio.

- a. Este es el punto crucial a analizar a lo largo de ésta tesis puesto que la necesidad de efectivo es una de las causas por las que muchas empresas se abstienen de aprovechar oportunidades de crecimientos únicas en su tipo, pues al desconocer o al no comprender muchas de las opciones de financiamiento se van incluso por las que les recomendó "El Amigo", "El compadre"... y por lo tanto no buscan asesoría real especializada arriesgando su capital en instituciones con alto costo financiero.

3.2 EL USO DEL SISTEMA BANCARIO

3.2.1 REESTRUCTURACIÓN FINANCIERA²³

Dentro de la temática aplicable a este concepto, debemos adentrarnos al problema principal que es la causa imputable, a la necesidad de reestructurar las áreas más afectadas al interior de una PYME.

Bien, y a que refiere esto, principalmente a dos puntos estratégicos los pasivos y el fortalecimiento del capital social.

El primero punto LOS PASIVOS es decir las deudas adquiridas y que ponen en desequilibrio el apalancamiento de la empresa.

Para lograr reestructurar los pasivos debemos conocer primero las características que conforman un pasivo, los diferentes tipos de existen y por supuesto el costo de cada uno de ellos.

²³ HAIME, Levy Luis., "Reestructuración Integral de las Empresas", 1° ed, México, Editorial ISEF,1997. Pp.44

Dentro de los componentes se encuentran las tasas de interés, de los cuales podemos explicar algunas:

Tasa de Interés Pasiva: Es la tasa que paga el banco a sus usuarios como premio a la inversión dentro de la institución bancaria, esta tasa generalmente es muy baja y se considera un pasivo para la Institución Bancaria debido a que ésta la debe a todos los cuentahabientes.

Tasa de Interés Activa: Es la tasa que el Banco cobra por otorgar créditos a los cuentahabientes o usuarios del sistema bancario, esta tasa se considera un activo dentro de un banco debido a que es dinero que le deben, por lo que el Banco debe cobrar un dinero por dar créditos, y de esta manera obtener recursos para poder generar un rendimiento, que permitirá a su vez otorgar la Tasa Pasiva a sus cuentahabientes.

Tasa de Interés Nominal: Es la tasa anual fijada por el Banco de México que regula las operaciones tanto activas (préstamos y créditos) como las pasivas (depósitos y ahorros) del sistema financiero Mexicano, siendo ésta un límite en ambas operaciones. Generalmente esta será basada en la tasa de interés de depósitos (CETES) a 28 días.

Tasa de Interés Real: Es la tasa resultante de disminuir a la tasa nominal la tasa de inflación del periodo comprendido anual.

Causas que afectan las tasas de interés para su incremento:

- La inflación anual.
- El riesgo país, que se provoca por la turbulencia económica y política en su entorno.

- La incertidumbre y la desconfianza interna y externa.

Cálculo del Interés Bancario

Existen diversos métodos de cálculo pero los más comunes son tres, los cuales se mencionaran a continuación:

- *Sobre Saldos Insolutos:* Este es imputable al monto remanente o pendiente de pago sobre el porcentaje pactado o contratado en el crédito.
- *Interés Global:* Este interés es el que se cobra generalmente en créditos revolventes o a corto plazo, en el cuál la base sobre la se calcula el interés es el monto total del crédito sin importar en cuenta las cantidades pagadas a cuenta de capital. Sobre este interés existen 2 modalidades de pago, puesto que puede ser pagado anticipadamente o en su caso dividirlo en los pagos periódicos pactados.
- *Interés sobre saldos promedio:* Este interés se calcula basándose en el monto contenido en la cuenta durante el periodo pactado para el cálculo, un ejemplo claro serían las tarjetas de crédito, las cuáles se basan en el importe utilizado de la línea de crédito durante el mes hasta el día del Corte en el Estado de Cuenta, así que si durante dicho período se debía hacer un pago y éste no se realizó para efectos del cálculo del interés se tomará el total del saldo que se encuentre pendiente de pago, hasta que se disminuya por el pago del mismo.

Bien dejando claro los distintos tipos de interés se procederá a entender ahora lo que es la reestructuración de pasivos:

Dentro de las causas por las cuales una empresa se puede endeudar se encuentran por lo menos tres que son casi generales y que en la mayoría de los casos sin conocimiento financiero pueden llegar a provocar grandes problemas al interior de una empresa.

Estas tres causas se interrelacionan mucho con la actual crisis económica vivida en México, a continuación se explicara cada una y como éstas se pueden relacionar con la Crisis.

1) Bajo Nivel Operativo.

- En ocasiones las empresas contratan créditos a largo plazo basándose en proyecciones estimadas de ventas adicionales que generaran nuevos proyectos de inversión, en los cuales se invirtió tiempo y estudio, pero como una ley de las finanzas dice a mayor incertidumbre mayor utilidad, y a menor incertidumbre menor utilidad, no siempre lo que tan minuciosamente se analiza y proyecta basándose en diferentes cálculos, razones y demás métodos de evaluación de proyectos de inversión es lo que en la realidad sucede, por lo que hay veces que ya sea por factores externos o incluso un mal cálculo o estimación dentro de la evaluación ocasiona que no se logren los objetivos deseados, provocando con ello que las deudas pactadas no sean cumplidas en tiempo y forma, así que es necesario negociar con los acreedores financiera la posibilidad de aplazar los créditos para lograr cumplir dicha obligación sin generar costos mucho mayores de no hacerlo. A este tipo de situaciones se les conoce como necesidad de reestructuración de pasivos en base a un proyecto optimista con resultado de bajo nivel operativo.

2) Siniestralidad o causas de Fuerza Mayor.

- Existen circunstancias que son inevitables de prevenir, debido a la incertidumbre bajo la cual se manejan, o por considerarse de caso fortuito o fuerza mayor, tales como daños en la propiedad o edificio ya sea por inundaciones, incendios o incluso robos, por los cuales la mercancía con la que se contaba para vender no cumplirá con las expectativas de ingreso por la falta de la misma o daño irreparable provocando mermas en la producción o inventario, así que al suceder dichas situaciones es probable que el empresario no pueda cumplir sus pasivos durante un cierto tiempo, viéndose en la necesidad de reestructurar sus deudas con los acreedores para lograr una ampliación de plazo o incluso modificaciones en los contratos, permitiéndole continuar operando para obtener los recursos y cumplir con la obligación.

3) Elevado Costo Financiero.

- En épocas de Crisis existen periodos en los cuales las tasas de interés aumentan de manera considerable debido a los altos índices inflacionarios generados por el riesgo país que la misma crisis origina, así que como una medida de los bancos para evitar pérdidas en el otorgamiento de créditos aumentan las tasas de interés a sus usuarios provocando con esto el aumento en algunas ocasiones desconsiderado de la deuda, por lo que el empresario se obliga a negociar con el Acreedor ya sea sobre la ampliación del periodo de gracia o del plazo de pago, difiriendo los intereses o incluso traspasando su deuda con otra institución bancaria que ofrezca menos tasa de interés, a este causal de reestructuración

de pasivos se le conoce como Elevado Costo Financiero provocado muchas veces por situaciones macroeconómicas inherentes a la incertidumbre de la economía nacional tales como Crisis Económicas o Aumentos Inflacionarios.

3.3 INVERSIÓN EN TIEMPOS DE CRISIS

La ideología compartida entre muchos empresarios ante una Crisis de carácter económico es no arriesgar tu capital, haciendo con esto a un lado las oportunidades de inversión, pero hay veces que la crisis consigo trae oportunidades muy interesantes en la cuáles invertir sería una excelente decisión.

Por otra parte se debe considerar que la inversión no siempre es opcional, pues hay ocasiones en las que la obsolescencia de tu producto obliga a tomar decisiones drásticas de inversión, tales como abrir una nueva línea de producto o incluso hacer alianzas estratégicas con proveedores de mayor éxito en el mercado, para de esta forma asegurar tu estancia por un tiempo más prolongado como una opción de compra para futuros clientes, ayudado por el respaldo de productos con mayor demanda o reconocimiento social, pero para lograr esta alianzas es necesario invertir en la remodelación de tu punto de venta o invertir en la apertura de uno nuevo, generando con ello no solo remodelación, si no a veces construcción y contratación de personal más calificado para atender el nuevo negocio.

¿Pero cómo saber que debo invertir?, y si es así ¿cuándo es el momento indicado de hacerlo?, esta tal vez es la pregunta que muchos empresarios de las Pequeñas y Mediana Empresas se hacen cuando sienten que es necesario crecer, pero el surgimiento de la Crisis, los privó de hacerlo.

Existen factores generales a tomar en cuenta al momento de invertir, estos son lo más comunes y que por los cuales la gran mayoría se guía:

1. Objetivo de la inversión.

En que se pretende invertir, y cuáles son las expectativas y metas que se quieren lograr.

2. Riesgo o Incertidumbre de fracaso.

Este es un factor importante, dentro de él se debe evaluar la posibilidad de fracaso al iniciar la inversión, ya que no siempre lo planeado es lo logrado, pero para ese tipo de situaciones se deben prever conjuntamente alternativas de contingencia es decir, si ante la inversión de una nueva locación como punto de venta, se pretenden lograr X cantidad de ventas pero éstas una vez hecha la inversión no logran la expectativa deseada, entonces esta mala decisión no debe afectar a tal grado la estabilidad de la empresa, que ésta vea seriamente afectados sus intereses económicos, por lo que alternamente a la inversión del punto de venta, debió prevenir un inversión de recuperación en caso de que ésta no funcione del todo, ya sea mediante un financiamiento a largo plazo y con interés bajo o consiguiendo convenios o contratos con ciertos proveedores para adquirir un volumen de mercancías mediante comisión o en consignación, pues de ésta manera el Empresario no arriesga totalmente su dinero invertido en la compra de mercancías, y esta pasa a formar parte del proveedor en el momento que no se venda según los términos del contrato pactado de Mercancías en Consignación.

3. Rentabilidad deseada.

Durante el análisis de la inversión un punto importante a evaluar es cuando queremos ganar de ella, esto con el objetivo de hacer comparativos con otras alternativas de inversión, las cuáles podrían darme más rendimiento o inclusive menos pero en un plazo menor.

Debemos comparar contra las tasas de rendimiento que ofrecen las inversiones temporales bancarias o en otros instrumentos financieros.

También se deben manejar escenarios en los cuales la evaluación de los proyectos se maneje de forma tanto optimista, deseado, y pesimista.

4. Periodo de recuperación líquida de la inversión.

Este análisis radica en la importancia de la recuperación de la inversión inicial considerando la comparativa de las alternativas planteadas, por lo que es de suma importancia en el caso de inversiones en Activo Fijo o apertura de una nueva línea de producto observar las repercusiones que traerá el desembolso de efectivo, conjunta a la deuda adquirida para conseguir dicha inversión, y así conocer el tiempo máximo y mínimo necesario para evitar afectaciones financieras e incluso problemas en los ingresos de la Empresa por una tardía recuperación de la inversión.

Estos factores son los básicos dentro de cualquier proyecto de inversión, pero son dirigidos más a aquellos en los que se da una inversión inicial y se espera un rendimiento pronto según la ganancia deseada.

Pero existen otros factores decisivos en la toma de decisiones estratégicas para la elección de dicha inversión, y estos consideran la situación al interior de una empresa los cuales son:

1. Consultar para estar mejor informado.

Bien, en este punto es importante no basarse en los conocimientos propios y de nuestros empleados únicamente, pues actualmente existen consultorios financieros y de otros ámbitos que permiten tener una visión más amplia y moderna de las necesidades actuales de mercado, de las posibilidades de riesgo, de fuentes de financiamiento además claro de Instituciones Gubernamentales tales como las Bancas de Fomento de Primer Piso, que dentro de sus facultades se encuentra el poder dar asesorías sobre nuevas aperturas de negocio y desarrollo de las ya existentes dando paso al crecimiento e inclusive a la apertura de fronteras en las ventas, dentro de estas instituciones se encuentra NAFIN (Nacional Financiera) y FIRA (Fideicomisos Instituidos en el Desarrollo de la Agricultura), las cuáles apoyan para financiar proyectos de inversión y arrendamiento financiero y obtener facilidades de apertura en el comercio exterior.

2. Decisión Irreversible.

Este punto habla principalmente de evaluar el hecho de que una vez realizada la inversión esta se convierte en irreversible, por lo que el transcurso y resultado de la misma se basará en el control y previsión que se debió analizar con anterioridad evitando contingencias de graves consecuencias.

3. Implicaciones Estratégicas de Largo Plazo.

Durante esta evaluación se debe enfocar al futuro, en donde se analizará todos los escenarios afectados por la inversión así como las repercusiones en los diferentes departamentos o áreas de la empresa

tales como Ventas, Compras, Contabilidad, Administración, Finanzas, Producción etc...

Con esto me refiero a analizar de manera particular lo que significaría abrir un nuevo punto de venta, crear un nueva línea de producto, obtener conferencias y cursos de capacitación para los empleados, adquirir nuevas tecnologías para la producción, o incluso fusionarse o aliarse con un proveedor etc...

4. Incertidumbre.

Bien ésta como ya lo mencioné dentro de los factores generales es la evaluación de los riesgos inherentes al tipo de inversión elegida por el empresario.

Se recomienda a las PyMEs ante la crisis, desarrollar vínculos, aprovechar alianzas, actuar con flexibilidad ante el cambio, concentrarse en las fortalezas, integrar tecnología y planear contingencias, entre otros.

Y si bien la Crisis se ha vuelto un mar de imposibilidad de gasto, también sabiendo sacar provecho y siendo visionario, se puede transformar en un mar de oportunidades de crecimiento.

Un ejemplo de ello es el hecho de que existen Compañías de Crédito que ofrecen servicios especiales a sus clientes para sobrellevar la Crisis.

OPORTUNIDADES DE CRÉDITO.

Caso American Express²⁴

- Para ayudar a sus clientes a enfrentar la crisis económica, American Express permitirá a Pymes mexicanas acceder a esquemas de pagos, mediante sus tarjetas de crédito. Con estas medidas, la compañía espera incrementar 15% su cartera de adquisición de nuevas empresas.
- Una de estas medidas es el Programa de Pagos Diferidos (DPP) que permite a las empresas diferir cargos o saldos facturados en un plazo de 2 a 24 meses, con una tasa de interés global fija de 1.5%.
- Para acceder a este plan es necesario que el propietario de la tarjeta determine el número de pagos en los que desea diferir, siempre y cuando estos sean mayores o equivalentes a US\$100 y que cuente con 6 meses de antigüedad con su Tarjeta Corporativa.
- El programa deja fuera a gastos realizados en restaurantes, centros nocturnos, tiempos compartidos y cuentas Gasoline Card.

Caso Nacional Financiera "Crédito Pyme"²⁵

Durante el 2008 destaca dentro de las estadísticas el beneficio de por lo menos 70,000 proveedores con el programa "Crédito PyME".

El cuál consta del otorgamiento de un crédito que representa una opción de financiamiento viable y de fácil acceso con diferentes usos.

Se basa en la intermediación de distintas instituciones financieras las cuáles son:

- Afirme.

²⁴ <http://www.soyentrepreneur.com/home/index.php?p=nota&idNota=8242>

²⁵ <http://www.nafin.com/portaInf/content/productos-y-servicios/programas-empresariales/programa-credito-pyme.html>

- Banamex.
- HSBC.
- Scotiabank.
- FAMSA.
- Banco del Bajío.
- BANORTE.
- BANCOMER.
- Banco Azteca.
- BANREGIO.
- INBURSA.
- Entre otros...

Sus diferentes beneficios se detallan de la siguiente manera:

- Ofrece una forma sencilla de obtener recursos para la PyME.
- Puede usarse tanto para el Capital de Trabajo así como en la Inversión de Activos Fijos u otros fines.
- Te da la oportunidad de asesoría sin costo alguno.
- Y al ser una institución financiera de tipo gubernamental permite el rápido acceso al tener múltiples ventanillas de atención gratuita.

3.4 MEDIDAS GUBERNAMENTALES ANTICRISIS Y BENEFICIOS FINANCIEROS

Dentro del paquete económico para el año 2010, existe un gran beneficio para las PyMES pues el Fondo dedicado a este sector recibirá un fuerte incentivo para su crecimiento y desarrollo, así como para facilitar su financiamiento.

El Fondo PYME, que apoya el crecimiento de los emprendedores, las micro, pequeñas y medianas empresas (MIPYMES) de México, fue uno de los privilegiados en la propuesta del paquete económico 2010.

Si el Congreso de la Unión así lo decide, al menos recibirá 5,327 millones de pesos, monto superior a los 3,575 otorgados en el 2009.²⁶

Esto fue uno de los puntos tratado en la propuesta del paquete económico del 2010, en espera de ser así, beneficiaría muchísimo a este sector.

Pues según estadísticas mencionadas por el Ejecutivo Federal el Presidente Felipe Calderón Hinojosa, durante la semana nacional PyME en el mes de noviembre dice que por lo menos siete de cada diez empleos formales durante el 2009 fueron otorgados por las Pequeñas y medianas empresas mexicanas, lo cual refiere que es un sector que por lo menos para el año 2010, será muy apoyado y beneficiado para incrementar la economía del país.

Por lo que respecta al tema de las medidas gubernamentales anticrisis podremos mencionar, además del otorgamiento y facilidad de crédito por parte de NAFIN y del incentivo otorgado por el gobierno en el Paquete Económico para el año 2010, se propusieron otros tantos con el fin de apoyar a este sector de la sociedad empresarial mexicana a continuación se presenta un recopilación

26

<http://www.feriaescolaresyoficina.expovirtual.com.mx/portal/?page=6&do=view&n=5>

de noticias referentes a beneficios otorgados a las PyMES mexicanas a raíz de la Crisis:²⁷

- **Aumentarán las compras de gobierno a PYMES.**

Como parte de las medidas recientemente anunciadas por el gobierno federal para proteger y apuntalar a las pequeñas y medianas empresas (PYMES) en el entorno económico actual, destaca la compra del 20% de sus insumos a través de estos negocios. (El Financiero).

- **Impulsará TOVS México crecimiento de PYMES mexicanas.**

Tovs México, desarrolladora y comercializadora de software de gestión empresarial para la Pyme, señaló en un comunicado que impulsará las ventas de su aplicación "As a service" (Saas) para que las Pymes mexicanas puedan adquirir esta solución de ERP bajo el esquema de renta, con lo que las empresas en crecimiento obtienen una solución de gestión integral que les dará control total sobre todos los procesos de su negocio, sin tener que preocuparse por los detalles de la administración, control y mantenimiento de la solución. (El Financiero).

- **Joyereros mexicanos brillan en España.**

Como parte de la estrategia del gobierno federal para reforzar la promoción de productos mexicanos en el exterior, 13 empresas nacionales participaron del 14 al 18 de enero en la 42 edición de la Feria

²⁷ <http://www.fonaes.gob.mx/sintesis/sintequidad01ene09.pdf>

Internacional Iberjoya, en Madrid España, en la que participaron más de 600 expositores de 56 países. Las empresas mexicanas se encuentran instaladas en los estados de México, Guerrero y el Distrito Federal, se dedican a la fabricación de joyería fina y de diseño en plata. (El Empresario).

- **UNAM, creadoras de nuevos empleos.**

La Universidad Nacional Autónoma de México y el Instituto Politécnico Nacional cuentan con programas para apoyar a pequeñas empresas y a nuevos empresarios.

La UNAM creó el Centro de Excelencia Empresarial (CENEXE), el cual inició en marzo del 2009, con el propósito de vincular a las empresas para fortalecerlas y ayudarlas a resolver problemas por medio de desarrollo de habilidades directivas, proyectos estratégicos, elección de áreas de oportunidad y reconocimiento de mejores prácticas empresariales. Por su parte el IPN, tiene el Programa Institucional de Emprendedores (POLIEMPRENDE), con el que ha desarrollado 2 mil 235 proyectos empresariales elaborados por estudiantes y ha capacitado a más de 8 mil estudiantes de 35 planteles por medio de cursos, talleres y conferencias ayudando a los estudiantes con ideas innovadoras a sentar las bases para construir una empresa. (El Universal).

- **Cinépolis continúa expansión pese a crisis.**

Pese a la crisis económica mundial, el grupo mexicano Cinépolis no detendrá sus planes de inversión y expansión destinados para este año, aseguró el director general de Operaciones de la empresa, Miguel Mier Esparza. Estimó que Cinépolis generará más de mil 200 nuevos empleos directos e indirectos que participarán tanto en la construcción de complejos y salas como en la operación misma de la empresa. La estrategia de la empresa para enfrentar la crisis financiera está basada en la sustitución de productos importados como maíz, aceite y artículos de dulcería por los que les ofrecen proveedores de México. (Notimex).

- **Proyecto Evolutia**

Es el caso de los proyectos de apoyo a las Pyme que ofertan por separado el proyecto Evolutia y Microsoft México. El primero busca apoyar con el desarrollo de un plan completo de marketing a las empresas y el segundo ofrece software gratis a las Pyme que utilicen la tecnología en sus ventas.

Según la Asociación Mexicana de Estándares para el Comercio Electrónico (Amece), una de las causas principales por las que alrededor del 40 por ciento de las Pyme desaparecen durante el primer año de existencia es la falta de elementos tecnológicos para operar.

Un estudio que dicha asociación pública en su sitio de Internet afirma que el 64 por ciento de las Pyme que utiliza las "Tecnologías de la Información" sólo aprovecha aplicaciones "muy sencillas de Gestión Empresarial", tales como las hojas de cálculo y algunos programas de operaciones comerciales.²⁸

²⁸ <http://www.sipse.com/noticias/9306-trae-crisis-oportunidades-tecnologicas-pymes.html>

- **El crédito para el campo a través de Financiera Rural y los Fideicomisos Instituidos en Relación con la Agricultura (FIRA)** aumentará en un 10 por ciento, llegando a un saldo de 84 mil millones de pesos.
- **Reducción y distribución oportuna del gasto público** De igual manera, el gobierno federal buscará el ejercicio oportuno del gasto público para enfrentar la crisis, por lo que en el primer trimestre del presente año, éste será del 51 por ciento superior al gasto realizado en el periodo homólogo de 2008; mientras que el primer semestre de este año será 30 por ciento mayor a lo observado en el mismo periodo del año anterior.
- **Se brindará asesoría técnica a las Pymes y se les otorgarán recursos a través del Fideicomiso México Emprende**, el cual contará con siete mil millones de pesos para detonar apoyos por 250 mil millones de pesos en crédito durante los próximos cuatro años.²⁹
- **Nacional Financiera y Bancomext incrementarán el financiamiento** directo e inducido para las empresas en un 21 por ciento, alcanzando un saldo de 176 mil millones de pesos.
- **El crédito directo e impulsado por la banca de desarrollo**, en su conjunto, se incrementará en más de 125 mil millones de pesos en 2009, lo que representará un crecimiento de más de 26 por ciento.

²⁹ http://www.imagenagropecuaria.com/articulos.php?id_art=628&id_sec=12

- **Se registrará y dará difusión** a una nueva marca que contenga el lema: **Hecho en México**, a fin de promover la adquisición de bienes y servicios nacionales.
- **Se acelerará el Programa Nacional de Infraestructura**, con una inversión impulsada en este rubro por los sectores público y privado que alcanzará los 570 mil millones de pesos para este año, entre otras medidas de apoyos a diversos sectores.

CAPÍTULO IV
FINANCIAMIENTO COMO UN RECURSO ANTICRISIS

IV. FINANCIAMIENTO COMO UN RECURSO ANTICRISIS

4.1. CONCEPTO Y ALCANCE

Durante una época de Crisis como lo he plasmado a lo largo de este trabajo, existen muchas oportunidades que surgen principalmente dentro de Instituciones Financieras tanto en Bancas de Primer Piso (Bancas Privadas), como aquellas que se consideran de Segundo Piso (Bancas de Desarrollo o de Fomento).

Dentro de las Segundas encontramos algunas que a raíz de ésta Crisis abrieron sus puertas a aquellas empresas con necesidades económicas para solventar tanto sus gastos, así como para darle estabilidad a sus ventas invirtiendo en todo aquello ya plasmado con anterioridad en los capítulos de ésta Tesis.

Además de la Banca existen otras Instituciones que complementan los servicios financieros o de Crédito, a través de otros tipos de financiamientos, los cuáles pueden ser muy útiles, a dichas Instituciones se les conoce como Organizaciones Auxiliares del Crédito, la cuales representan una manera muy accesible de obtención de crédito para los diferentes usuarios del mismo.

Como primer punto conoceremos lo que significa cada una de las Bancas aquí mencionadas, y como éstas pueden financiarnos de una manera fácil y sobre todo ventajosa para el empresario que pretenda aplicar dicho financiamiento en el desarrollo de su empresa, en el cumplimiento oportuno con algunos de sus proveedores y finalmente en el sostenimiento temporal para sobrevivir ante un posible cierre o baja de ventas.

Posteriormente se pretenderá conocer las diferentes Organizaciones Auxiliares del Crédito más usadas en México, y sobre todo muy útiles para las PyME, sus principales servicios, productos y datos que ayuden al empresario PyME a tomar la mejor decisión de financiamiento que requiera según las necesidades de su empresa.

BANCA DE PRIMER PISO

Banca Comercial o Privada

La Banca Comercial se refiere a la Institución financiera dedicada mayormente al otorgamiento de créditos y demás operaciones bancarias como depósitos en todas sus modalidades, ya sea de inversión, transferencias, ahorro entre otros, los cuales los realiza principalmente hacia Empresas o grandes Negocios, dando como resultado el origen de que dichas Bancas reciban el nombre de Bancas Comerciales.

La Banca Privada es la Institución Financiera que al igual que la Banca Comercial persigue el objetivo de captar y financiar recursos otorgando crédito a sus diferentes usuarios buscando al final una utilidad resultante de la diferencia entre sus tasas de interés tanto pasiva como activa, la cuáles en temas anteriores de ésta tesis, se explicaron, pero muy independiente del nombre, la realidad es que la Banca Comercial y la Banca Privada, actualmente forma una sola Institución, que puede ser llamada de una manera o de otra.

Y concluyendo dentro de las Bancas tanto privada como comercial, ambas forman parte de las bancas de primer piso, las cuales realizan operaciones de manera directa con los usuarios, estando legalmente autorizadas para realizar operaciones financieras de ahorro, hipotecarias, de crédito, inversión, capitalización etc...

BANCA DE SEGUNDO PISO

*Banca de Desarrollo*³⁰

Es aquella creada por Decreto Presidencial, y autorizada por el Congreso de la Unión, que tiene como objetivo el fomento o apoyo hacia distintos sectores económicos de la sociedad.

De ahí que también se les conozca como bancas de fomento, ya que éstas últimas además son encargadas de prestar asesoría técnica y capacitación a los diferentes sectores de la banca de desarrollo.

Y finalmente ambas forman lo que en México se conoce como Banca de Segundo Piso, la cual tiene como característica el hecho de que no realiza operaciones con los usuarios de sus servicios de manera directa, es decir que canaliza sus recursos a intermediarios financieros pertenecientes en su mayoría a la Banca Comercial o Privada, así como a otras Institución Financieras, para que éstas los destinen al cliente final, el cual es el usuario del crédito.

ORGANIZACIONES AUXILIARES DEL CRÉDITO

Se les llama así a todas aquellas instituciones que participan o apoyan las actividades de tipo financiero tales como otorgamiento de crédito, inversión, ahorro, entre otros.

Son reguladas por la Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares de Crédito.

La cuál en su artículo 3° dice que:

³⁰ <http://www.indetec.gob.mx/cnh/propuestas/312.htm>

Se considerarán Organizaciones Auxiliares de Crédito las siguientes:

1. Almacenes Generales de Depósito.
4. Uniones de Crédito.
6. Las demás que otras leyes consideren como tales.

Los numerales 2, 3, 5 se encuentran derogados en dicha Ley.

También la mencionada ley nos dice en su artículo 4° que se consideran actividades auxiliares del crédito:

1. La compra venta habitual o profesional de divisas y ,
2. La realización habitual o profesional de operaciones d crédito, arrendamiento financiero o factoraje financiero.

4.2. TIPOS DE FINANCIAMIENTO³¹

Dentro de la gama de productos y servicios ofrecidos por las distintas instituciones financieras podemos encontrar algunos que pueden ser de utilidad para obtener recursos y aprovecharlos según las necesidades de la empresa.

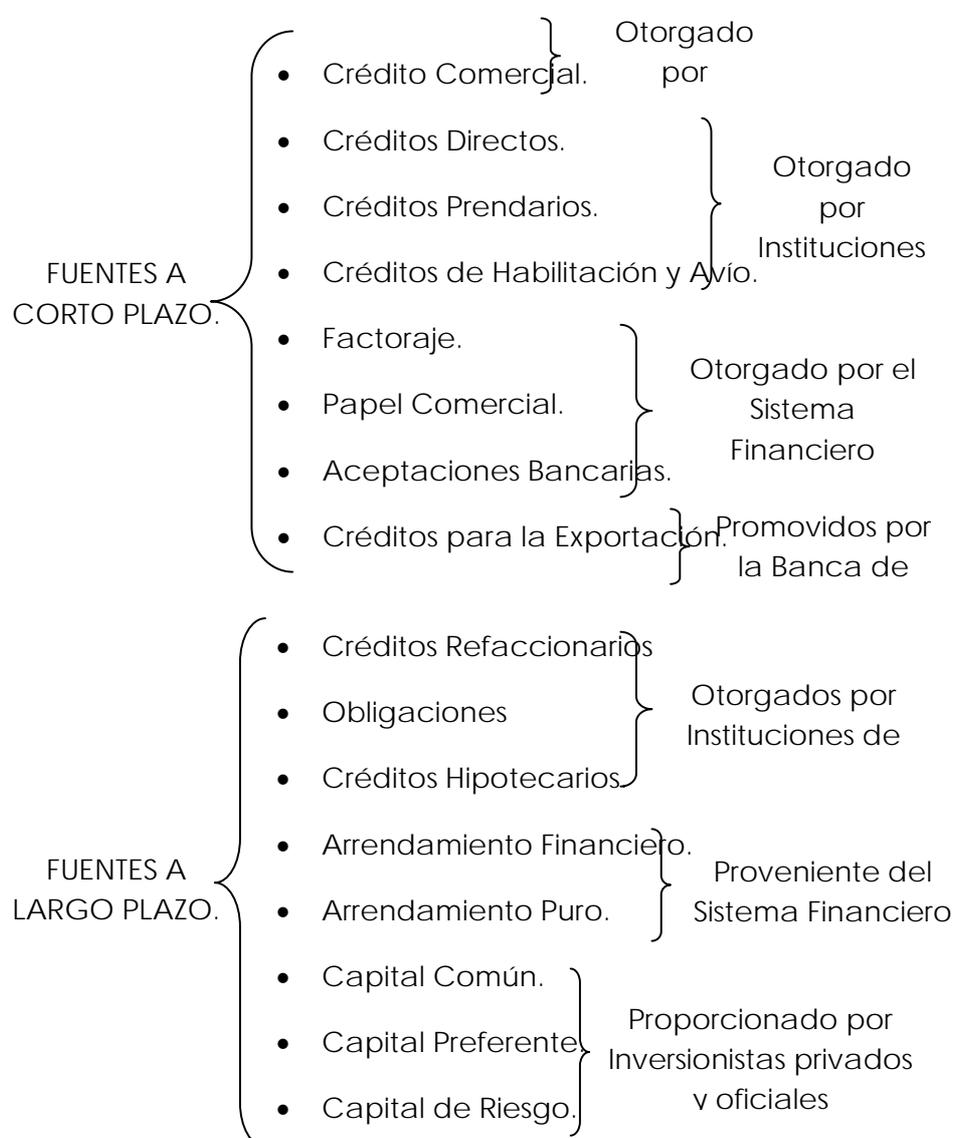
Estos productos los podemos encontrar tanto en las Instituciones Bancarias como en las demás Instituciones Financieras anteriormente mencionadas como Organizaciones Auxiliares de Crédito.

Dentro de esta gama de productos, se tratará de explicar lo más relevante y básico de cada uno de ellos, además claro de que se hablará sobre aquellos que son de útiles para las Pequeñas y Medianas Empresas.

³¹ HAIME, Levy Luis., “**Reestructuración Integral de las Empresas**”, 1° ed, México, Editorial ISEF,1997. Pp.

Además de los tipos o fuentes de financiamiento mencionadas en el párrafo anterior podemos encontrar aquellas que son internas, y las cuales también pueden ser utilizadas de la misma forma que las demás, y de las cuáles también hablaremos a continuación.

Primero para poder entender las fuentes de financiamiento útiles para la empresa debemos separarlas en su momento de necesidad de recursos, y para esto el factor más relevante será el tiempo, por lo que las fuentes de financiamiento se dividen en:.



Dentro de toda la lista que pudimos apreciar en el cuadro sinóptico anterior, consideraremos solo algunos tipos de financiamiento, basándonos en la factibilidad de obtención de los mismos, así como su utilización dentro del mercado financiero, es decir cuáles son los más comunes y convenientes en la actualidad dentro del Sistema Financiero Mexicano.

Además se dividirán según la Institución Financiera que los proporcione y que sea la más adecuada por el costo financiero que se origine, considerando las tasas de interés que se manejen en cada una de los financiamientos.

PROVEEDORES

CRÉDITO COMERCIAL

Este crédito es el que comúnmente se traduce en compras a crédito de mercancía a proveedores, es decir el plazo de tiempo en el que un proveedor te da oportunidad para que efectúes el pago, sobre la mercancía adquirida.

Para poder entender sus beneficios debemos enfocarnos al hecho de primeramente llevar una buena relación con los proveedores, ya que esto es básico, pues al ser un cliente pagador puntualmente, y sobre todo comprador en masa o frecuente, es decir que tus volúmenes de compra son grandes o tu frecuencia ante el proveedor para efectuar nuevas compras es mucha, entonces estaríamos hablando de una oportunidad de negociar largos plazos de crédito y atractivas tasas de descuentos por pronto pago con dicho proveedor.

Los puntos que se deben analizar tras detectar una buena oportunidad de descuento por pronto pago y antes de aceptarla son:

1. Importancia de la mercancía dentro de la gama de productos que son objeto de venta.

2. Proveedor de largo plazo, es decir que el plazo de crédito que da el proveedor es lo suficientemente largo como para en todo caso, de no aceptar el descuento, no afecte de manera rápida la liquidez de la empresa.
3. Tasa de descuento atractiva comparada con la de otros proveedores o la de mercado, es decir analizar si el ahorro obtenido por la tasa de descuento que ofrece el proveedor esta mínimo más alta que el rendimiento otorgado por algún institución financiera en una cuenta de inversión.
4. Cuento con el efectivo para aprovechar el descuento. Con esto lo que se analiza es la factibilidad de aprovechar el descuento, dando como resultad que aunque todos los puntos anteriores coincidan y sean válidos, pues de nada servirán si el dinero con el que se cuenta no es suficiente.
5. Afecta mi liquidez a corto plazo. Y en dado caso de que el dinero si se tuviera, lo siguiente a analizar sería si ese pago de manera anticipada no afecta el cumplimiento de otras obligaciones a corto plazo, tales como nóminas, cuentas por pagar vencidas, etc... en estas últimas (cuentas por pagar) también se debe tomar en cuenta que si existen intereses moratorios pues entonces las tasa de descuento se tendría que comparar con el hecho de que si se paga el importe menos tasa de descuento, el importe pagado por la tasa moratoria debería ser menor al importe ahorrado por la tasa de descuento, dando como resultado un ahorro al final de cuentas y no una pérdida por gastar más en pagar intereses moratorios por cuentas por pagar vencidas que ni lo que se ahorró por aprovechar un descuento por pronto pago por otra cuenta por pagar pagada de manera anticipada.

6. Retrasa otras oportunidades de inversión. Dentro de éste punto lo que se debe analizar es el hecho de existir inversiones que den mejores rendimientos que la tasa de descuento, por lo cual aunque la tasa de descuento no estará disponible posteriormente, y la inversión puede ser que sí, se debe comparar que la tasa de descuento no me haga perder más que si utilizara ese dinero en invertir en otra cosa dándome un rendimiento mayor en el mismo lapso de tiempo.

BANCOS

CRÉDITOS DIRECTOS

Se refiere a los créditos otorgados por las instituciones financieras o de crédito en un plazo de 30, 60 o 90 días, los cuáles dentro de sus características se encuentran un tasa nominal alta, los que los hace opciones de financiamiento caras, pero que a pesar de eso son muy utilizadas sobre todo en necesidades de efectivo en los que destacan:

- Necesidades de efectivo para la adquisición de mercancías las cuales representan un oportunidad por el precio que manejan en esos momentos, también por la escasez de dicha mercancía, descuentos por masa o lotes, etc...
- Falta de liquidez debido a la tardía recuperación de la cartera de cuentas por cobrar, en la cual la necesidad de hacer frente a otras obligaciones representa una presión fuerte a la empresa, por lo que la necesidad de efectivo es mayor.
- Y en el caso de empresas del giro industrial, la oportunidad de aprovechar ciertas épocas del año en los que la producción se debe

elevar por que el producto está en escasez dentro del mercado, representando una oportunidad muy alta de ventas al por mayor, o incluso la apertura hacia nuevos mercados, la necesidad de dinero se vuelve prioritaria, pues la decisión se convierte en una estrategia para el desarrollo de la empresa dentro del mercado.

FINANCIAMIENTO MEDIANTE PAPEL COMERCIAL

Para lograr un óptimo entendimiento respecto del papel comercial, y como una PyME puede utilizarlo como fuente de financiamiento, es necesario explicar lo más sencillamente posible, que es el papel comercial y como se utiliza, así como sus principales características, donde se obtiene y como se emite.

Primero iremos a su definición, dentro de la cuál encontramos que el papel comercial no es más que un pagaré o titulo valor negociable entre sociedades anónimas mercantiles, así que por lo pronto ya encontramos una restricción, las PyMEs que deseen financiarse mediante esta opción, forzosamente deben ser Sociedades Anónimas.

Consiste en la emisión de dichos pagarés por medio de una casa de bolsa o institución Financiera que funcione como intermediaria, la cual podría también ser un banco. Esta institución distribuye o coloca entre sus clientes los papeles comerciales para que estos los adquieran como una inversión.

Con lo anterior podemos entender que el papel comercial funciona con dos fines:

1. Como medio de Inversión para empresarios o personas que deseen un medio de inversión que de mayores rendimientos.

2. Como opción de Financiamiento para empresas que por su tamaño no cotizan en Bolsa Mexicana de Valores.

Nosotros nos enfocaremos a la opción de Financiamiento, la cual se daría en caso de ser la sociedad anónima emisora, es decir que tú empresa emitas papel comercial con el objeto de obtener recursos financieros para tu empresa, generando mayor liquidez a un corto plazo.

Conozcamos ahora las características básicas del papel comercial y cuáles son los tipos de papel comercial que se manejan en México:

*Características del papel comercial:*³²

- Debe estar emitido al portador o en forma nominativa según la sociedad emisora.
- Plazo Variable de común acuerdo entre la Empresa Emisora y el Intermediario Colocador (Casa de Bolsa), por lo que los más comunes son de 28 y 91 días.
- Línea autorizada de emisión por un año.
- Debe estar inscrito en la Bolsa Mexicana de Valores.
- Debe estar denominado en Moneda Nacional.
- Valor nominal equivalente a múltiplos de \$100.
- Se colocan en el mercado es decir a la Oferta Pública, a través de un intermediario los cuales pueden ser Casas de Bolsa y Bancos.

³² <http://www.bancomer.com/mercado/pdf/1.15%20Papel%20Comercial.PDF>

- Tasa de Rendimiento: Se pacta, en fecha previa a cada emisión, entre la empresa y el intermediario colocador de acuerdo a las condiciones existentes en el mercado. Se establece mediante una tasa de interés de referencia vigente en la fecha de cotización siendo las más comunes: CETES (Certificados de Tesorería) y TIIE (Tasa de Interés Interbancaria de Equilibrio). Dentro de dicha tasa se puede incluir el impuesto que se le retiene al inversionista (tasa de interés bruta).
- El financiamiento obtenido se destina generalmente al capital de trabajo de la Empresa, pues no es recomendable para la adquisición de Activos Fijos ni otras necesidades de financiamiento a largo plazo.
- La amortización de la deuda debe únicamente al vencimiento, por lo que no es posible pagarla de manera anticipada.

Ventajas y desventajas del papel comercial

Ventajas:

- Que permite el financiamiento a corto plazo a través del Mercado de Valores a aquellas empresas que no cotizan en Bolsa.
- Posibilidad de contar con un crédito revolvente, con costos menores a los que otorgados por un Banco o Institución Financiera.
- Facilidad de liquidez para cubrir necesidades inmediatas a la empresa.

*Otras ventajas más enfocadas al carácter cualitativo serían:*³³

- Permite una distribución más amplia y más ventajosa de deudas.
- El emisor evita los inconvenientes y los gastos de los arreglos de financiamiento con diversas instituciones.
- La empresa emisora logra promocionarse y obtener prestigio a medida que su producto (papel comercial) llegan a ser más ampliamente conocidos.

Desventajas:

- Su principal desventaja es la amortización o pago del financiamiento hasta el vencimiento del plazo, no permitiendo su pago anticipado, obligando a pagar el interés pactado una vez liquidado el papel comercial.

*Tipos de papel comercial*³⁴

- Quirografario: En éste tipo de papel comercial no existe garantía específica por lo que se otorga según la solvencia de la empresa emisora. Siendo éste el más común.
- Avalado: Es garantizado por una Institución de Crédito (Banco).
- Afianzado: Es aquél avalado por una fianza, pero actualmente es muy difícil la emisión mediante este tipo de papel comercial, ya que para

³³ COPELAND, Thomas E., "Finanzas en Administración Volumen II", 9^o ed, México, Editorial McGRAW-HILL, 1992. p. 968

³⁴ <http://www.bancomer.com/mercado/pdf/1.15%20Papel%20Comercial.PDF>

obtener fianzas la afianzadora requiere que la empresa muestre finanzas sólidas y sanas, así como una solvencia estable.

- Indizado al tipo de cambio: Es papel comercial denominado inicialmente en moneda nacional pero que se encuentra sujeto al tipo de cambio libre de venta del dólar estadounidense.

BANCA DE DESARROLLO

CRÉDITOS DE HABILITACIÓN O AVÍO Y REFACCIONARIOS³⁵

Son créditos otorgados con un fin específico, es decir que se tiene que establecer su destino y cumplirlo una vez que éste ha sido otorgado.

Esto créditos son comúnmente diseñados para la solución de problemas dentro de las empresas con giro industrial, comercial y agroindustrial.

Cuentan con dos características principales que son comunes en ambos:

1. Destino del crédito: Su aplicación está orientada hacia objetivos específicos por ejemplo:

Habilitación o Avío: (Avío Agrícola y Avío Industrial)

- a. La compra de materia prima o insumos dentro del área de producción (empresa industrial o agroindustrial).
- b. Para el pago de la nómina de producción conjuntamente con los gastos de producción dentro de un período previamente especificado. (empresa industrial o agroindustrial).

³⁵ <http://mx.finanzaspracticass.com/323834-Credito-de-Habilitacion-Avio-y-Refaccionarios.note.aspx>

- c. Pago de deudas contraídas con proveedores de materiales o mercancías. (Empresas Comercial, Industrial o Agroindustrial).
- d. Apoyo con el Capital de Trabajo dentro del ciclo productivo de la empresa.

Refaccionario

- a. Reposición de equipo o maquinaria. (Empresa Comercial, Industrial o Agroindustrial).
- b. Aumento de la capacidad o ampliación del área productiva de la planta industrial (Empresa Industrial o Agroindustrial).
- c. Construcción o ampliación de las instalaciones (Empresa Industrial, Agroindustrial y Comercial).
- d. Modernización de procesos o técnicas de producción. (Empresa Industrial o Agroindustrial).
- e. Reubicación de Instalaciones Productivas (Empresa Industrial o Agroindustrial).
- f. Instalación de Nuevas Areas o Unidades de Producción. (Empresa Industrial o Agroindustrial).
- g. Instalación o adquisición de Equipo de protección ambiental (anticontaminantes, tratamiento de agua residual u desperdicios, etc...).

Con esto comprendemos que el acreditado (persona que recibió el crédito), no es libre de usar el dinero posteriormente en otra opción que no haya previamente establecido en el contrato.

2. Garantía: Ésta será el producto de la inversión realizada por el acreditado, es decir el resultado de invertir el dinero prestado en el objetivo establecido en el contrato de crédito de habilitación o avío o en el crédito refaccionario. Pero en el caso del crédito de Habilitación o Avío la institución que otorgue el préstamo pondrá dentro del contrato el bien a ser garantía según lo solicite como requisito dicha Institución.

Sin embargo existen más características que difieren entre los dos tipos de crédito tales como:

Plazo: Este difiere en el hecho de que el tiempo del plazo del crédito de habilitación o avío es mucho más corto que el del refaccionario, pues la diferencia de tiempo que hay entre el momento de la inversión del crédito en el primero es menor ya que el capital circula a mayor velocidad al ser inversiones no tangibles en la mayoría de los casos, y se contrata con el fin de obtener mayores utilidades al incrementar la producción.

Seguridad: En el caso del crédito Refaccionario existe mayor seguridad de otorgamiento pues la garantía es tangible mientras que el de habilitación o avío tiende a ser más difícil, pues la garantía como vimos es el producto de la inversión y esta generalmente se traduciría en aumento de ventas u optimización de la producción lo cuál se tiene que vigilar, mediante visitas periódicas para verificar la adecuada inversión del crédito.

ORGANIZACIONES AUXILIARES DEL CRÉDITO

CRÉDITOS PRENDARIOS

El crédito prendario es utilizado comúnmente en el caso de adquisición de bienes específicos, lo que quiere decir que cuando existe la necesidad de

comprar equipo de transporte o inventario, hay instituciones que ayudan en este tipo de situaciones otorgando créditos que oscilan de entre 90 días hasta 3 años dependiendo el monto del crédito o valor del bien en adquisición.

Permiten la compra de dicho bien y establecen mediante un contrato el monto otorgado, el plazo del crédito y el valor del bien otorgado en prenda, o en algunos casos con un Certificado de Depósito, que la misma institución en Caso de ser Almacén General de Depósito otorga, y dicho documento es lo que se tomaría como prenda.

Este tipo de crédito generalmente es el otorgado por los Almacenes Generales de Depósito, el cuál te ofrece la ventaja de financiar tus inventarios mediante el otorgamiento de los mismos como garantía o prenda del crédito.

Qué significa esto, no es nada el otorgamiento de crédito a través de certificados de Depósito y Bonos de Prenda, como lo vimos anteriormente.

Dichos documentos se entregan nuevamente al Almacén una vez que éste te otorga el crédito, permitiendo así la obtención del activo y en el caso particular de los Almacenes Generales de Depósito del Inventario.

Pero qué hacer cuando la necesidad no es específicamente inventario, para estos casos los almacenes generales de depósitos no son una buena opción, y ahí tendríamos que recurrir a un financiamiento automotriz lo que comúnmente se realiza en operaciones comerciales al adquirir un auto a crédito, y porque digo comúnmente, la razón es que al tu adquirir un coche dentro de una agencia automotriz éste queda como garantía prendaria en el otorgamiento del crédito, lo que significa que al momento de que tu no cumplas con el pago del crédito, el coche pasa a ser nuevamente propiedad de la agencia o en su

caso del banco o institución financiera por la que se obtuvo el crédito automotriz.

Para la obtención de equipo de transporte además del crédito prendario existen más opciones posteriormente seguiremos analizando.

FACTORAJE

¿Qué es el factoraje financiero?

“Herramienta de financiamiento, mediante el cual, una empresa vende sus cuentas por cobrar a descuento a una institución financiera generalmente no bancaria, denominada factor, para reducir su ciclo de flujo de efectivo, mediante la conversión de sus cuentas por cobrar en dinero”³⁶

Sistema integral de apoyo financiero por medio del cual una empresa de factoraje (factor) compra a un cliente (cedente), que a su vez es proveedor de bienes y servicios, su cartera (clientes, facturas, listados, contra recibos), después de hacerle un estudio de crédito. El cedente debe notificar lo anterior a sus clientes para que el pago se haga al factor. El objetivo claro de esto es lograr liquidez, un aumento en el capital de trabajo.³⁷

¿Para qué sirve el factoraje?

Por medio de esta operación, la empresa de factoraje ofrece liquidez a sus clientes, es decir, la posibilidad de que dispongan de inmediato efectivo para hacer frente a sus necesidades y obligaciones o bien realizar inversiones.

³⁶ MORENO, Perdomo., “**Administración Financiera del Capital de Trabajo**”, 3^o ed, México, Editorial ECASA,1991. p. 148

³⁷HERRERA, Carlos., “**Fuentes de Financiamiento**”,2^o ed, México, Editorial SICCO,1998. p. 54

La empresa de Factoraje realiza las siguientes actividades:

- Adquiere las cuentas por cobrar a través de un contrato de cesión de derechos de crédito o por endoso, pagándolas anticipadamente conforme a las condiciones establecidas.
- Evalúa las condiciones crediticias de los deudores (compradores de los productos o servicios) e informa a sus clientes de los cambios en la solvencia de los mismos.
- Custodia, administra y lleva a cabo las gestiones de cobranza de la cartera adquirida.
- Reembolsa al cliente el remanente en caso de que no existan descuentos, devoluciones de mercancía o ajustes en el pago.
- Informa a sus clientes todas las operaciones, movimientos y cobranza de sus cuentas.

ARRENDAMIENTO FINANCIERO

Las características principales para considerar que se trata de un arrendamiento financiero son las siguientes: ³⁸

- No proporciona servicios de mantenimiento.
- No es cancelable.
- Es totalmente amortizable.

³⁸ COPELAND, Thomas E., "Finanzas en Administración Volumen II", 9ª ed, México, Editorial McGRAW-HILL, 1992. p. 1141.

¿En qué consiste el arrendamiento financiero?

1. La empresa que vaya a usar el equipo arrendado debe seleccionar los conceptos específicos que requiera del mismo además de negociar el precio y los términos de entrega con el productor o distribuidor.
2. Posteriormente la empresa debe hacer un arreglo con la Institución Bancaria o en su caso un Arrendadora para que ésta pueda adquirir el equipo y así poder ejecutar el contrato para arrendar el equipo a la Institución elegida.

Se debe entender que el costo del bien arrendado una vez adquirido por la Institución Financiera constara primero del precio del equipo, el costo financiero que haya determinado la Institución (fletes u otros accesorios) y finalmente el rendimiento sobre la inversión hecha por la Institución.

Al finalizar el periodo de arrendamiento dentro el contrato, el arrendador tiene la opción de renovarlo o adquirir el bien por un precio menor al de mercado.

Pero debe quedar claro que durante la duración del contrato éste no puede ser cancelado, pero si puede reducir el plazo, realizando un renovación del mismo a una renta reducida en la fecha de expiración del arrendamiento básico.

UNIONES DE CRÉDITO

Es una organización que agrupa a socios con una actividad común (agrícola, ganadera, industrial, etc.), con el fin de facilitar el uso del crédito a sus socios por medio de préstamos entre éstos o bien por medio de bancos, aseguradoras, proveedores u otras uniones de crédito, mediante el otorgamiento de su garantía o aval.

Las uniones de crédito son instituciones financieras, constituidas con el propósito de ofrecer acceso al financiamiento y condiciones favorables para ahorrar y recibir préstamos y servicios financieros.

Es importante destacar que las Uniones de Crédito no proporcionan servicios al público en general ya que solo están autorizadas para realizar operaciones con sus socios.

Existen uniones de crédito para una actividad específica de sus socios, aunque también existen las denominadas "mixtas", que aceptan socios con distintas actividades y las denominadas del "sector social", orientadas a atender al sector económico que por sus condiciones sociales, económicas y geográficas están incapacitados para acceder a las instituciones financieras tradicionales.

TIPOS DE UNIONES DE CRÉDITO

Agropecuarias. Conformadas en su mayoría por personas que se dedican a la agricultura, ganadería y avicultura, entre otras actividades relacionadas.

Industriales. A este tipo corresponden la producción, transformación de bienes o prestación de servicios similares o complementarios entre sí.

Comerciales. La conforman personas con actividades de bienes o servicios de una misma naturaleza.

Mixtas. Estas Uniones de Crédito están integradas por socios que se dedican cuando menos a dos de las actividades anteriores.

Funciones

- Facilitar el uso del crédito a sus socios y prestar su garantía o aval, en los créditos que contraten sus socios.

- Recibir préstamos exclusivamente de sus socios, de instituciones de crédito, de seguros y de fianzas del país o de entidades financieras del exterior así como de sus proveedores.
- Practicar con sus socios operaciones de descuento, préstamo y crédito de toda clase.
- Recibir de sus socios depósitos de dinero para el exclusivo objeto de prestar servicios de caja, cuyos saldos podrá depositar la unión en instituciones de crédito o invertirlos en valores gubernamentales.
- Adquirir acciones, obligaciones y otros títulos semejantes y aun mantenerlos en cartera.
- Promover la organización y administrar empresas industriales o comerciales para lo cual podrán asociarse con terceras personas.
- Encargarse de la compra y venta de los frutos o productos obtenidos o elaborados por sus socios o por terceros.
- Comprar, vender y comercializar insumos, materias primas, mercancías y artículos diversos así como alquilar bienes de capital necesarios para la explotación agropecuaria o industrial, por cuenta de sus socios o de terceros.
- Adquirir por cuenta propia los bienes a que se refiere la fracción anterior para enajenarlos o rentarlos a sus socios o a terceros.
- Encargarse, por cuenta propia, de la transformación industrial o del beneficio de los productos obtenidos o elaborados por sus socios.

Ventajas

Las siguientes son algunas de las principales ventajas que pueden ofrecer las Uniones de Crédito a sus socios:

- Poder de negociación para sus créditos.
- Facilitan a sus socios el acceso al financiamiento.
- Otorgan condiciones competitivas.
- Sirven de mediadoras en los trámites crediticios entre sus asociados y las Instituciones Financieras en general.
- Se constituyen como analistas de las posibilidades de endeudamiento de sus integrantes.
- Otorgan garantías o avales a sus socios en las operaciones que celebren con Instituciones Financieras.
- Proporcionan la ayuda necesaria para que sus asociados penetren en los mercados comunes mediante sus departamentos especiales, que pueden ser:
 - a. Promoción. Este departamento tiene la finalidad de organizar y administrar empresas de industrialización y transformación.
 - b. Asesoría técnica. Su objetivo es brindar asistencia a los socios en el ramo de su especialidad.
 - c. Comercialización. Aquí se realizan estudios de mercado para cada artículo que produzca la UC para los socios o para insumos que ellos

consumen. También debe encargarse de la venta de productos y la compra de insumos.

- Obtienen para sus integrantes mejores condiciones económicas por la compra de grandes volúmenes de productos terminados o de insumos.
- Reducen costos en la comercialización o producción.
- Por su parte, los socios pueden obtener apoyo financiero para necesidades como:
 - Capital de trabajo, compra de materia prima, pago de sueldos y salarios, gastos de fabricación y operación, así como la compra de mercancías.
 - Activos fijos, compra de maquinaria, mobiliario y equipo; adquisición, construcción, instalación o modificación de naves industriales o locales comerciales.
- En el sector agropecuario las Uniones de Crédito pueden ayudar en la siembra y cultivo de granos básicos y hortalizas, lo mismo que en la compra o reparación de equipos agrícolas como tractores, sembradoras, cosechadoras, equipo de transporte, entre otros.
- Igualmente puede participar en el equipamiento de pozos profundos o la adquisición de equipo de riego, en la compra de ganado de engorda o de cría, por mencionar algunos ejemplos.
- Mayor transparencia en el manejo de sus créditos y de las tasas de interés.
- Manejo productivo de sus recursos ociosos.
- Manejo financiero de sus recursos con criterio profesional.

- Capacitación a los socios en el análisis de proyectos de inversión.
- Asistencia técnica.
- Aprovechamiento de las economías de escala (compra-venta, servicios e industrialización).
- Conciencia de permanencia de los socios por su aportación.
- Selección rigurosa de socios.

4.3. INSTITUCIONES DE FINANCIAMIENTO ALTERNAS A LAS BANCARIAS

4.3.1 LA BANCA DE DESARROLLO O FOMENTO

NAFIN (Nacional Financiera)

¿Cuál es el Financiamiento que otorga NAFIN?

NAFIN otorga financiamiento apoyándose en la red de intermediación financiera tanto Bancario como No Bancaria que puede integrarse por:

Bancaria: Banca Múltiple y Banca de Desarrollo.

No Bancaria: Uniones de Crédito, Arrendadoras Financieras, Empresas de Factoraje, Sofoles entre otras...

Su objetivo de financiamiento es destinado a proyectos de inversión tanto de Micro, Pequeña y Mediana Empresa (PyMEs) y Grandes Empresas que pueden ser del Sector Industrial, Comercial, de Servicios y Personas Físicas con actividad empresarial en todo el país.

Tipos de crédito NAFIN o productos que ofrece.

- Programa Crédito PyME: Se utiliza para capital de trabajo o para adquirir activo fijo.
- Programas Empresariales.
- Ventas al Gobierno.
- Red de Negocios.
- Herramientas de Negocio.

FIRA (Fideicomisos Instituidos en Relación a la Agricultura)

Crédito FIRA³⁹

La siguiente información fue extraída de la página de internet de la misma Banca de Desarrollo, pero para obtener un mayor aprovechamiento de la información aquí vertida tendremos que explicar brevemente algunos términos que podrían generar conflictos a la hora de solicitar algún financiamiento.

Intermediarios Financieros:

Servicio de Fondeo:

¿Cómo se otorga el crédito en FIRA?

Este crédito se otorga a través de los intermediarios financieros registrados y autorizados para operar recursos FIRA, para financiar a las empresas de los sectores agropecuario, forestal, pesquero y rural.

³⁹ <http://www.fira.gob.mx/ProductosySoluciones/FondeoFira.jsp>

Los recursos crediticios se otorgan a través del Servicio de Fondeo, el cual se puede otorgar en moneda nacional o en dólares de los Estados Unidos de América, en dos modalidades de operación:

Descuento. Mediante esta operación, FIRA otorga recursos crediticios al intermediario financiero para el otorgamiento de créditos a sus acreditados, cuyo sustento son los contratos y/o pagarés suscritos por los acreditados a favor del intermediario financiero.

Préstamo. Mediante esta operación, FIRA otorga recursos crediticios al intermediario financiero para cubrir sus necesidades de crédito. El sustento de esta operación, son los pagarés que el intermediario financiero suscribe a favor del Fiduciario.

TIPOS DE CRÉDITO FIRA

- Crédito refaccionario. Financiamiento que se destina para realizar inversiones fijas. El plazo máximo es de 15 años. Para plantaciones forestales y otros proyectos de larga maduración, el plazo para la amortización del principal podrá ser de hasta 20 años.
- Crédito para conceptos de avío y capital de trabajo. Financiamiento que se otorga para cubrir las necesidades de capital de trabajo, como adquisición de insumos, materias primas y materiales, pago de jornales, salarios y otros gastos directos de producción. El plazo máximo por ciclo o disposición es de 2 años, excepto los financiamientos destinados a la actividad comercial, que no deben exceder 180 días. En el caso de capital de trabajo permanente, el plazo máximo es de 3 años.

- Crédito prendario. Se otorga para facilitar la comercialización y la captación de recursos de manera expedita a las empresas con necesidades de capital de trabajo, que disponen de inventarios, ya sea de materias primas o productos en proceso y terminados, que pueden ser objeto de pignoración y garantizar con dicha prenda el crédito solicitado. Se otorga por un plazo máximo de 180 días.
- Arrendamiento. Financiamiento para la adquisición de bienes de activo fijo susceptibles de arrendamiento, bienes muebles e inmuebles, elegibles de ser apoyados con recursos FIRA.
- Factoraje. Financiamiento sobre la sesión de derechos de cualquier tipo de documento previsto por las leyes aplicables, que exprese un derecho de cobro o que acredite la existencia de dichos derechos de crédito: facturas, contra recibos, títulos de crédito como pagarés y letras de cambio, derechos de crédito derivados de contratos de arrendamiento, entre otros. Se otorga por un plazo máximo de 180 días. En factoraje financiero sobre derechos de crédito derivados de contratos de arrendamiento, el plazo máximo podrá ser hasta 8 años.
- Préstamo quirografario. Financiamiento para cubrir necesidades de corto plazo, mediante créditos que las instituciones de banca múltiple otorgan a clientes que, a su juicio, cuentan con reconocida solvencia económica y moral, con capacidad de pago y cuyo destino son conceptos de inversión elegibles para FIRA. Se otorga por un plazo máximo de 180 días.
- Crédito de liquidez. Préstamo de naturaleza transitoria, para fondear a los intermediarios financieros el importe de los vencimientos de créditos pagados a FIRA que no les cubran sus acreditados, en tanto se analiza la

situación de éstos para definir el tratamiento que resulte adecuado. El plazo máximo de recuperación es de 90 días naturales.

Adicional a lo anterior, se otorgan créditos para actividades no tradicionales del sector rural, a través de los siguientes Esquemas:

- **Financiamiento rural.** Es el apoyo crediticio que FIRA otorga para financiar cualquier actividad económica lícita que se desarrolla en el medio rural, diferente de las que efectúan las empresas de los sectores agropecuario, forestal y pesquero, que propician la generación de empleos y la reactivación económica. Son elegibles proyectos viables técnica y financieramente, que se lleven a cabo en poblaciones que no excedan 50,000 habitantes.
- **Microcrédito.** Es un esquema cuyo propósito es incrementar la penetración y cobertura de los mercados financieros rurales, especialmente de productores PD1 y PD2, a través de operaciones de microcrédito. Se autorizan líneas de crédito a los intermediarios financieros de acuerdo a su plan de negocios, para que otorguen créditos para capital de trabajo, conceptos de avío y crédito refaccionario, cuyo importe no rebase 20,000 UDIS, con plazo de hasta 18 meses por disposición y en moneda nacional. No son elegibles los créditos al consumo.

¿Quiénes son elegibles para recibir un crédito FIRA?

Los acreditados elegibles para recibir crédito con recursos de FIRA, son las personas físicas o morales constituidas de conformidad con las leyes mexicanas, dedicadas a actividades elegibles y que reúnan los requisitos

definidos por el intermediario financiero para beneficiarse y obligarse por el crédito.

Los acreditados se clasifican por su nivel de ingresos, de la siguiente manera:

1. Productores en Desarrollo 1 (PD1): Aquellos cuyo Ingreso Neto Anual no rebasa 1,000 veces el salario mínimo diario de la zona donde se ubica su empresa.
2. Productores en Desarrollo 2 (PD2): Aquellos cuyo Ingreso Neto Anual es mayor a 1,000 y hasta 3,000 veces el salario mínimo diario de la zona donde se ubica su empresa.
3. Productores en Desarrollo 3 (PD3): Aquellos cuyo Ingreso Neto Anual supera 3,000 veces el salario mínimo diario de la zona donde se ubica su empresa.

¿Qué actividades se pueden financiar con crédito fira?

Son elegibles de financiarse con recursos FIRA, las siguientes actividades:

- Producción primaria de los sectores agropecuario, forestal y pesquero.
- Agroindustriales, tales como manejo, beneficio, acondicionamiento, conservación, transformación o almacenamiento de los productos de origen nacional derivados de los sectores agropecuario, forestal y pesquero. En el caso de que para el desarrollo del proyecto se requiera importar dichos productos, se deberá solicitar un análisis de elegibilidad.
- Comercialización al mayoreo de productos del sector agropecuario, forestal, pesquero y los derivados de la actividad agroindustrial elegible.

- La producción y proveeduría de bienes de capital, insumos y servicios para la producción primaria, así como para las actividades agroindustriales y de comercialización elegibles, por el monto equivalente al valor de las ventas anuales comprobadas por empresa, sin rebasar 30 millones de UDIS de saldo de financiamiento.

No se consideran financiables aquellas actividades agroindustriales, de comercio o servicios, cuya naturaleza sea la venta al menudeo, excepto cuando se trate de productores primarios a los cuales se podrán financiar todos los eslabones de la cadena productiva para su integración vertical u horizontal, o cuando sean créditos dentro del Esquema de Financiamiento Rural. Para el caso de la industria refresquera, cervecera, del calzado, textilera, mueblera, de celulosa, de papel y tiendas de autoservicio, se les podrá financiar hasta el valor de sus compras anuales de productos de los sectores agropecuario, forestal y pesquero nacional, sin que se rebasen los 30 millones de UDIS de saldo de financiamiento por empresa.

En general, cualquier otra actividad económica que se desarrolle en localidades con población de hasta 50,000 habitantes, de acuerdo a los límites y normativa establecidos en el Esquema de Financiamiento Rural.

¿Cuáles son las tasas de interés del crédito FIRA?

Los recursos de FIRA que obtienen los intermediarios financieros en moneda nacional o en dólares de los Estados Unidos de América, causan intereses que deben ser cubiertos de conformidad con el esquema de tasas de interés vigente en la fecha en que se realice la correspondiente disposición de recursos.

Existen los siguientes esquemas de tasa de interés:

- Esquema de tasas de interés variable.
- Esquema de cobertura de riesgos de tasas de interés (tasa fija).

4.4. CASO PRÁCTICO 1

ADQUISICIÓN DE UN EQUIPO DE TRANSPORTE

La empresa "La Granja SA de CV", pretende reemplazar una camioneta pick up adquiriendo otras 2 camioneta nuevas con valor de \$206,000 cada una, pero al pagarlas de contado tienen un valor de \$190,000 c/u.

Su camioneta vieja está considerada con un valor de desecho de \$80,000 y la empresa quiere venderla para mínimo obtener dicho monto, por lo que para poder realizar su venta debe considerar primero dar de baja dicha camioneta con un costo de \$195 por ambas camionetas y pagar un anuncio en el periódico de \$50.

Además para adquirir las nuevas camionetas debe comprar un seguro vehicular por 3 años que asciende a un total de \$226,800 por ambas camionetas, del cual solo tiene que pagar \$3,150 cada mes.

Entre otros gastos anexos a la compra de la camioneta se encuentran los trámites de cambio de placas por \$600, pago de tenencia \$4,100 y verificación vehicular por \$125.

La empresa cuenta con un valor de cuentas por cobrar (clientes) de \$415,000 las cuales dentro de las opciones de financiamiento tiene contempladas como opción en caso de concluir en una buena alternativa.

4.4.1 INVERSIÓN DE CAPITAL

- Dentro de los datos tomados se considerará la TIIE al valor del mes de septiembre 2009. TIIE= 4.91%

Importe de la Inversión (Valor de Adquisición)	\$412,000.00	
Mensualidad Seguro Vehicular	6,300.00	
Tenencia	4,100.00	
Placas	600.00	
Verificación Vehicular	125.00	
Inversión Inicial		\$ 423,125.00
Reemplazo		
Baja del Vehículo	\$ 195.00	
Anuncio de Periódico	50.00	
Valor de Reemplazo		\$ 423,370.00
Venta de Eq. De Transporte 1	65,000.00	
Venta de Eq. De Transporte 2	58,000.00	
Inversión Neta		\$ 300,370.00

Para la compra de las camionetas se consideraron las siguientes opciones:

4.4.2 ALTERNATIVAS DE FINANCIAMIENTO

Para la compra de las camionetas se consideraron las siguientes opciones:

OPCIONES BANCARIAS

Con mensualidades de pago al vencimiento, y comisiones anticipadas.

Préstamo Banamex(Tasa Variable)

Préstamo Banorte (Tasa Fija)

Crédito Desarrollo Pyme Banamex

Crédito Autoestrene Banorte

Monto:	\$ 300,370.00
Interés:	TIIE + 10.37%
Comisiones:	2%
Plazo Años:	3
CAT:	18.20%

Monto:	80%Valor Coche
Interés:	13.50%
Comisiones:	2.5%
Plazo Años:	4
CAT:	16.60%
Enganche:	20%

OPCIONES EN BANCA DE DESARROLLO

NAFIN

Crédito a Negocios para Equipo y Maquinaria (HSBC) Tasa Fija

Monto:	300,370
Interés:	20%
Comisiones:	2%
Plazo Años:	4

Crediaactivo Banorte Tasa Variable

Monto:	300,370
Interés	TIIE+13%
Comisiones:	2%
Plazo Años:	4

FIRA (Empresas Agropecuarias)Tasa Fija

Crédito Refaccionario USACREDIT SA de CV SOFOM ENR

Monto:	80%
Interés	18%
Comisiones:	2%
Plazo Años:	5
Enganche:	10%
Garantía:	2.0 a 1.0

ARRENDAMIENTO FINANCIERO

Arrendadora Mifel

Comisión por Apertura:	3%
Comisión por Prepago:	5%
Tasa Ordinaria	TIIE+2.5%
Tasa Moratoria:	2(TIIE+2.5%)

FACTORAJE FINANCIERO

Factoraje Afirme

Monto CXC	415,000.00
Plazo en Días	90
Comisión por Contratación	2%
Comisión por Operación	0.75%
Tasa Ordinaria de Descuento	TIIE + 10
Tasa Moratoria	TIIE + 20
% Aforo:	17.00%
(Según Calidad de Deudor y Garantía otorgadas)	

**Determinación del Costo Financiero de cada una de las Fuentes de
Financiamiento**

CREDITO DESARROLLO PYME BANAMEX (Tasa Variable)

Interes anual Venc:	16.64%
Comision sobre monto	2%
Plazo en meses	36
Amortizacion Mensual	\$ 8,513.89
Interes mensual vencimier	1.39%

DETERMINACION DEL MONTO DEL PRESTAMO

	\$	%
REQUERIMIENTO	\$ 300,370.00	98.00%
Comision Anticipada	\$ 6,130.00	2.0%
Monto del préstamo	\$ 306,500.00	100%

CUADRO DE AMORTIZACIÓN BIMESTRAL AL VENCIMIENTO

PERIODO	SALDO INSOLUTO	AMORTIZACIÓN	INTERES	COMISION	TOTAL A PAGAR
0	\$306,500.00	-	-	\$ 6,130.00	\$ 6,130.00
1	\$306,500.00	\$ 8,513.89	\$ 4,250.13	-	\$ 12,764.02
2	\$297,986.11	\$ 8,513.89	\$ 4,132.07	-	\$ 12,645.96
3	\$289,472.22	\$ 8,513.89	\$ 4,014.01	-	\$ 12,527.90
4	\$280,958.33	\$ 8,513.89	\$ 3,895.96	-	\$ 12,409.84
5	\$272,444.44	\$ 8,513.89	\$ 3,777.90	-	\$ 12,291.79
6	\$263,930.56	\$ 8,513.89	\$ 3,659.84	-	\$ 12,173.73
7	\$255,416.67	\$ 8,513.89	\$ 3,541.78	-	\$ 12,055.67
8	\$246,902.78	\$ 8,513.89	\$ 3,423.72	-	\$ 11,937.61
9	\$238,388.89	\$ 8,513.89	\$ 3,305.66	-	\$ 11,819.55
10	\$229,875.00	\$ 8,513.89	\$ 3,187.60	-	\$ 11,701.49
11	\$221,361.11	\$ 8,513.89	\$ 3,069.54	-	\$ 11,583.43
12	\$212,847.22	\$ 8,513.89	\$ 2,951.48	-	\$ 11,465.37
13	\$204,333.33	\$ 8,513.89	\$ 2,833.42	-	\$ 11,347.31
14	\$195,819.44	\$ 8,513.89	\$ 2,715.36	-	\$ 11,229.25
15	\$187,305.56	\$ 8,513.89	\$ 2,597.30	-	\$ 11,111.19
16	\$178,791.67	\$ 8,513.89	\$ 2,479.24	-	\$ 10,993.13
17	\$170,277.78	\$ 8,513.89	\$ 2,361.19	-	\$ 10,875.07
18	\$161,763.89	\$ 8,513.89	\$ 2,243.13	-	\$ 10,757.01
19	\$153,250.00	\$ 8,513.89	\$ 2,125.07	-	\$ 10,638.96
20	\$144,736.11	\$ 8,513.89	\$ 2,007.01	-	\$ 10,520.90
21	\$136,222.22	\$ 8,513.89	\$ 1,888.95	-	\$ 10,402.84
22	\$127,708.33	\$ 8,513.89	\$ 1,770.89	-	\$ 10,284.78
23	\$119,194.44	\$ 8,513.89	\$ 1,652.83	-	\$ 10,166.72
24	\$110,680.56	\$ 8,513.89	\$ 1,534.77	-	\$ 10,048.66
25	\$102,166.67	\$ 8,513.89	\$ 1,416.71	-	\$ 9,930.60
26	\$ 93,652.78	\$ 8,513.89	\$ 1,298.65	-	\$ 9,812.54
27	\$ 85,138.89	\$ 8,513.89	\$ 1,180.59	-	\$ 9,694.48
28	\$ 76,625.00	\$ 8,513.89	\$ 1,062.53	-	\$ 9,576.42
29	\$ 68,111.11	\$ 8,513.89	\$ 944.47	-	\$ 9,458.36
30	\$ 59,597.22	\$ 8,513.89	\$ 826.41	-	\$ 9,340.30
31	\$ 51,083.33	\$ 8,513.89	\$ 708.36	-	\$ 9,222.24
32	\$ 42,569.44	\$ 8,513.89	\$ 590.30	-	\$ 9,104.19
33	\$ 34,055.56	\$ 8,513.89	\$ 472.24	-	\$ 8,986.13
34	\$ 25,541.67	\$ 8,513.89	\$ 354.18	-	\$ 8,868.07
35	\$ 17,027.78	\$ 8,513.89	\$ 236.12	-	\$ 8,750.01
36	\$ 8,513.89	\$ 8,513.89	\$ 118.06	-	\$ 8,631.95
SUMAS	\$ 0.00	\$ 306,500.00	\$78,627.47	\$6,130.00	\$391,257.47

COSTO FINANCIERO \$ 84,757.47

CRÉDITO AUTOESTRENE BANORTE

Interés anual ant:	13.50%
Comisión sobre monto	3%
Plazo en meses	48
Amortizaciones: Mensuales \$	6,866.67
Interés mensual vencimiento	1.13%

DETERMINACIÓN DEL MONTO DEL PRÉSTAMO

	\$	%
REQUERIMIENTO	\$ 300,370.00	91.13%
Comisión anticipada	\$ 8,240.00	2.5%
Enganche	82,400.00	20%
Monto del préstamo	\$ 329,600.00	80% Valor Factura

CUADRO DE AMORTIZACIÓN BIMESTRAL AL VENCIMIENTO

PERIODO	SALDO INSOLUTO	AMORTIZACIÓN	INTERÉS	COMISIÓN	ENGANCHE	AHORRO	TOTAL A PAGAR
0	\$ 329,600.00	-	-	\$ 8,240.00	\$ 82,400.00	\$ 29,230.00	\$ 61,410.00
1	\$ 329,600.00	\$ 6,866.67	\$ 3,708.00	-	-	-	\$ 10,574.67
2	\$ 322,733.33	\$ 6,866.67	\$ 3,630.75	-	-	-	\$ 10,497.42
3	\$ 315,866.67	\$ 6,866.67	\$ 3,553.50	-	-	-	\$ 10,420.17
4	\$ 309,000.00	\$ 6,866.67	\$ 3,476.25	-	-	-	\$ 10,342.92
5	\$ 302,133.33	\$ 6,866.67	\$ 3,399.00	-	-	-	\$ 10,265.67
6	\$ 295,266.67	\$ 6,866.67	\$ 3,321.75	-	-	-	\$ 10,188.42
7	\$ 288,400.00	\$ 6,866.67	\$ 3,244.50	-	-	-	\$ 10,111.17
8	\$ 281,533.33	\$ 6,866.67	\$ 3,167.25	-	-	-	\$ 10,033.92
9	\$ 274,666.67	\$ 6,866.67	\$ 3,090.00	-	-	-	\$ 9,956.67
10	\$ 267,800.00	\$ 6,866.67	\$ 3,012.75	-	-	-	\$ 9,879.42
11	\$ 260,933.33	\$ 6,866.67	\$ 2,935.50	-	-	-	\$ 9,802.17
12	\$ 254,066.67	\$ 6,866.67	\$ 2,858.25	-	-	-	\$ 9,724.92
13	\$ 247,200.00	\$ 6,866.67	\$ 2,781.00	-	-	-	\$ 9,647.67
14	\$ 240,333.33	\$ 6,866.67	\$ 2,703.75	-	-	-	\$ 9,570.42
15	\$ 233,466.67	\$ 6,866.67	\$ 2,626.50	-	-	-	\$ 9,493.17
16	\$ 226,600.00	\$ 6,866.67	\$ 2,549.25	-	-	-	\$ 9,415.92
17	\$ 219,733.33	\$ 6,866.67	\$ 2,472.00	-	-	-	\$ 9,338.67
18	\$ 212,866.67	\$ 6,866.67	\$ 2,394.75	-	-	-	\$ 9,261.42
19	\$ 206,000.00	\$ 6,866.67	\$ 2,317.50	-	-	-	\$ 9,184.17
20	\$ 199,133.33	\$ 6,866.67	\$ 2,240.25	-	-	-	\$ 9,106.92
21	\$ 192,266.67	\$ 6,866.67	\$ 2,163.00	-	-	-	\$ 9,029.67
22	\$ 185,400.00	\$ 6,866.67	\$ 2,085.75	-	-	-	\$ 8,952.42
23	\$ 178,533.33	\$ 6,866.67	\$ 2,008.50	-	-	-	\$ 8,875.17
24	\$ 171,666.67	\$ 6,866.67	\$ 1,931.25	-	-	-	\$ 8,797.92
25	\$ 164,800.00	\$ 6,866.67	\$ 1,854.00	-	-	-	\$ 8,720.67
26	\$ 157,933.33	\$ 6,866.67	\$ 1,776.75	-	-	-	\$ 8,643.42
27	\$ 151,066.67	\$ 6,866.67	\$ 1,699.50	-	-	-	\$ 8,566.17
28	\$ 144,200.00	\$ 6,866.67	\$ 1,622.25	-	-	-	\$ 8,488.92
29	\$ 137,333.33	\$ 6,866.67	\$ 1,545.00	-	-	-	\$ 8,411.67
30	\$ 130,466.67	\$ 6,866.67	\$ 1,467.75	-	-	-	\$ 8,334.42
31	\$ 123,600.00	\$ 6,866.67	\$ 1,390.50	-	-	-	\$ 8,257.17
32	\$ 116,733.33	\$ 6,866.67	\$ 1,313.25	-	-	-	\$ 8,179.92
33	\$ 109,866.67	\$ 6,866.67	\$ 1,236.00	-	-	-	\$ 8,102.67
34	\$ 103,000.00	\$ 6,866.67	\$ 1,158.75	-	-	-	\$ 8,025.42
35	\$ 96,133.33	\$ 6,866.67	\$ 1,081.50	-	-	-	\$ 7,948.17
36	\$ 89,266.67	\$ 6,866.67	\$ 1,004.25	-	-	-	\$ 7,870.92
37	\$ 82,400.00	\$ 6,866.67	\$ 927.00	-	-	-	\$ 7,793.67
38	\$ 75,533.33	\$ 6,866.67	\$ 849.75	-	-	-	\$ 7,716.42
39	\$ 68,666.67	\$ 6,866.67	\$ 772.50	-	-	-	\$ 7,639.17
40	\$ 61,800.00	\$ 6,866.67	\$ 695.25	-	-	-	\$ 7,561.92
41	\$ 54,933.33	\$ 6,866.67	\$ 618.00	-	-	-	\$ 7,484.67
42	\$ 48,066.67	\$ 6,866.67	\$ 540.75	-	-	-	\$ 7,407.42
43	\$ 41,200.00	\$ 6,866.67	\$ 463.50	-	-	-	\$ 7,330.17
44	\$ 34,333.33	\$ 6,866.67	\$ 386.25	-	-	-	\$ 7,252.92
45	\$ 27,466.67	\$ 6,866.67	\$ 309.00	-	-	-	\$ 7,175.67
46	\$ 20,600.00	\$ 6,866.67	\$ 231.75	-	-	-	\$ 7,098.42
47	\$ 13,733.33	\$ 6,866.67	\$ 154.50	-	-	-	\$ 7,021.17
48	\$ 6,866.67	\$ 6,866.67	\$ 77.25	-	-	-	\$ 6,943.92
SUMAS	\$ -	\$ 329,600.00	\$ 90,846.00	\$ 8,240.00	\$ 82,400.00	\$ 29,230.00	\$ 481,856.00

AHORRO FINANCIERO POR MONTO MAYOR DE PRÉSTAMO

MONTO DEL PRÉSTAMO	\$ 329,600.00
MONTO REQUERIDO	\$ 300,370.00
AHORRO	\$ 29,230.00

COSTO FINANCIERO \$ 61,410.00

NAFIN (NACIONAL FINANCIERA)

CRÉDITO A NEGOCIOS PARA EQUIPO Y MAQUINARIA (HSBC) Tasa Fija

Interés Anual (T. Fija)	20%
Comisión sobre monto	2%
Plazo en meses	48
Amortizaciones: Mensuales	\$ 6,385.42
Interés mensual ant.:	1.67%

DETERMINACIÓN DEL MONTO DEL PRÉSTAMO

	\$	%
REQUERIMIENTO	\$ 300,370.00	98.00%
Comisión anticipada	\$ 6,130.00	2.0%
Monto del préstamo	\$ 306,500.00	100%

CUADRO DE AMORTIZACIÓN BIMESTRAL AL VENCIMIENTO

PERIODO	SALDO INSOLUTO	AMORTIZACIÓN	INTERÉS	COMISIÓN	TOTAL A PAGAR
0	\$ 306,500.00	-	-	\$ 6,130.00	\$ 6,130.00
1	\$ 306,500.00	6,385.4	\$ 5,108.33	-	\$ 11,493.75
2	\$ 300,114.58	6,385.4	\$ 5,001.91	-	\$ 11,387.33
3	\$ 293,729.17	6,385.4	\$ 4,895.49	-	\$ 11,280.90
4	\$ 287,343.75	6,385.4	\$ 4,789.06	-	\$ 11,174.48
5	\$ 280,958.33	6,385.4	\$ 4,682.64	-	\$ 11,068.06
6	\$ 274,572.92	6,385.4	\$ 4,576.22	-	\$ 10,961.63
7	\$ 268,187.50	6,385.4	\$ 4,469.79	-	\$ 10,855.21
8	\$ 261,802.08	6,385.4	\$ 4,363.37	-	\$ 10,748.78
9	\$ 255,416.67	6,385.4	\$ 4,256.94	-	\$ 10,642.36
10	\$ 249,031.25	6,385.4	\$ 4,150.52	-	\$ 10,535.94
11	\$ 242,645.83	6,385.4	\$ 4,044.10	-	\$ 10,429.51
12	\$ 236,260.42	6,385.4	\$ 3,937.67	-	\$ 10,323.09
13	\$ 229,875.00	6,385.4	\$ 3,831.25	-	\$ 10,216.67
14	\$ 223,489.58	6,385.4	\$ 3,724.83	-	\$ 10,110.24
15	\$ 217,104.17	6,385.4	\$ 3,618.40	-	\$ 10,003.82
16	\$ 210,718.75	6,385.4	\$ 3,511.98	-	\$ 9,897.40
17	\$ 204,333.33	6,385.4	\$ 3,405.56	-	\$ 9,790.97
18	\$ 197,947.92	6,385.4	\$ 3,299.13	-	\$ 9,684.55
19	\$ 191,562.50	6,385.4	\$ 3,192.71	-	\$ 9,578.13
20	\$ 185,177.08	6,385.4	\$ 3,086.28	-	\$ 9,471.70
21	\$ 178,791.67	6,385.4	\$ 2,979.86	-	\$ 9,365.28
22	\$ 172,406.25	6,385.4	\$ 2,873.44	-	\$ 9,258.85
23	\$ 166,020.83	6,385.4	\$ 2,767.01	-	\$ 9,152.43
24	\$ 159,635.42	6,385.4	\$ 2,660.59	-	\$ 9,046.01
25	\$ 153,250.00	6,385.4	\$ 2,554.17	-	\$ 8,939.58
26	\$ 146,864.58	6,385.4	\$ 2,447.74	-	\$ 8,833.16
27	\$ 140,479.17	6,385.4	\$ 2,341.32	-	\$ 8,726.74
28	\$ 134,093.75	6,385.4	\$ 2,234.90	-	\$ 8,620.31
29	\$ 127,708.33	6,385.4	\$ 2,128.47	-	\$ 8,513.89
30	\$ 121,322.92	6,385.4	\$ 2,022.05	-	\$ 8,407.47
31	\$ 114,937.50	6,385.4	\$ 1,915.63	-	\$ 8,301.04
32	\$ 108,552.08	6,385.4	\$ 1,809.20	-	\$ 8,194.62
33	\$ 102,166.67	6,385.4	\$ 1,702.78	-	\$ 8,088.19
34	\$ 95,781.25	6,385.4	\$ 1,596.35	-	\$ 7,981.77
35	\$ 89,395.83	6,385.4	\$ 1,489.93	-	\$ 7,875.35
36	\$ 83,010.42	6,385.4	\$ 1,383.51	-	\$ 7,768.92
37	\$ 76,625.00	6,385.4	\$ 1,277.08	-	\$ 7,662.50
38	\$ 70,239.58	6,385.4	\$ 1,170.66	-	\$ 7,556.08
39	\$ 63,854.17	6,385.4	\$ 1,064.24	-	\$ 7,449.65
40	\$ 57,468.75	6,385.4	\$ 957.81	-	\$ 7,343.23
41	\$ 51,083.33	6,385.4	\$ 851.39	-	\$ 7,236.81
42	\$ 44,697.92	6,385.4	\$ 744.97	-	\$ 7,130.38
43	\$ 38,312.50	6,385.4	\$ 638.54	-	\$ 7,023.96
44	\$ 31,927.08	6,385.4	\$ 532.12	-	\$ 6,917.53
45	\$ 25,541.67	6,385.4	\$ 425.69	-	\$ 6,811.11
46	\$ 19,156.25	6,385.4	\$ 319.27	-	\$ 6,704.69
47	\$ 12,770.83	6,385.4	\$ 212.85	-	\$ 6,598.26
48	\$ 6,385.42	6,385.4	\$ 106.42	-	\$ 6,491.84
SUMAS	\$ -	\$ 306,500.00	\$ 125,154.17	\$ 6,130.00	\$ 437,784.17

COSTO FINANCIERO \$ 131,284.17

NAFIN (NACIONAL FINANCIERA)

CREDIATIVO BANORTE Tasa Variable

Interés anual ant: **19%**
 Comisión sobre monto **2%**
 Plazo en meses **48**
 Amortizaciones: Mensuales \$ **6,385.42**
 Interés mensual ant.: **1.61%**

DETERMINACIÓN DEL MONTO DEL PRÉSTAMO

	\$	%
REQUERIMIENTO	\$ 300,370.00	98.00%
Comisión anticipada	\$ 6,130.00	2.0%
Monto del préstamo	\$ 306,500.00	100%

CUADRO DE AMORTIZACIÓN BIMESTRAL AL VENCIMIENTO

PERIODO	SALDO INSOLUTO	AMORTIZACIÓN	INTERÉS	COMISIÓN	TOTAL A PAGAR
0	\$ 306,500.00	-	-	\$ 6,130.00	\$ 6,130.00
1	\$ 306,500.00	6,385.4	\$ 4,921.88	-	\$ 11,307.30
2	\$ 300,114.58	6,385.4	\$ 4,819.34	-	\$ 11,204.76
3	\$ 293,729.17	6,385.4	\$ 4,716.80	-	\$ 11,102.22
4	\$ 287,343.75	6,385.4	\$ 4,614.26	-	\$ 10,999.68
5	\$ 280,958.33	6,385.4	\$ 4,511.72	-	\$ 10,897.14
6	\$ 274,572.92	6,385.4	\$ 4,409.18	-	\$ 10,794.60
7	\$ 268,187.50	6,385.4	\$ 4,306.64	-	\$ 10,692.06
8	\$ 261,802.08	6,385.4	\$ 4,204.11	-	\$ 10,589.52
9	\$ 255,416.67	6,385.4	\$ 4,101.57	-	\$ 10,486.98
10	\$ 249,031.25	6,385.4	\$ 3,999.03	-	\$ 10,384.44
11	\$ 242,645.83	6,385.4	\$ 3,896.49	-	\$ 10,281.90
12	\$ 236,260.42	6,385.4	\$ 3,793.95	-	\$ 10,179.37
13	\$ 229,875.00	6,385.4	\$ 3,691.41	-	\$ 10,076.83
14	\$ 223,489.58	6,385.4	\$ 3,588.87	-	\$ 9,974.29
15	\$ 217,104.17	6,385.4	\$ 3,486.33	-	\$ 9,871.75
16	\$ 210,718.75	6,385.4	\$ 3,383.79	-	\$ 9,769.21
17	\$ 204,333.33	6,385.4	\$ 3,281.25	-	\$ 9,666.67
18	\$ 197,947.92	6,385.4	\$ 3,178.71	-	\$ 9,564.13
19	\$ 191,562.50	6,385.4	\$ 3,076.17	-	\$ 9,461.59
20	\$ 185,177.08	6,385.4	\$ 2,973.64	-	\$ 9,359.05
21	\$ 178,791.67	6,385.4	\$ 2,871.10	-	\$ 9,256.51
22	\$ 172,406.25	6,385.4	\$ 2,768.56	-	\$ 9,153.97
23	\$ 166,020.83	6,385.4	\$ 2,666.02	-	\$ 9,051.43
24	\$ 159,635.42	6,385.4	\$ 2,563.48	-	\$ 8,948.90
25	\$ 153,250.00	6,385.4	\$ 2,460.94	-	\$ 8,846.36
26	\$ 146,864.58	6,385.4	\$ 2,358.40	-	\$ 8,743.82
27	\$ 140,479.17	6,385.4	\$ 2,255.86	-	\$ 8,641.28
28	\$ 134,093.75	6,385.4	\$ 2,153.32	-	\$ 8,538.74
29	\$ 127,708.33	6,385.4	\$ 2,050.78	-	\$ 8,436.20
30	\$ 121,322.92	6,385.4	\$ 1,948.24	-	\$ 8,333.66
31	\$ 114,937.50	6,385.4	\$ 1,845.70	-	\$ 8,231.12
32	\$ 108,552.08	6,385.4	\$ 1,743.17	-	\$ 8,128.58
33	\$ 102,166.67	6,385.4	\$ 1,640.63	-	\$ 8,026.04
34	\$ 95,781.25	6,385.4	\$ 1,538.09	-	\$ 7,923.50
35	\$ 89,395.83	6,385.4	\$ 1,435.55	-	\$ 7,820.96
36	\$ 83,010.42	6,385.4	\$ 1,333.01	-	\$ 7,718.43
37	\$ 76,625.00	6,385.4	\$ 1,230.47	-	\$ 7,615.89
38	\$ 70,239.58	6,385.4	\$ 1,127.93	-	\$ 7,513.35
39	\$ 63,854.17	6,385.4	\$ 1,025.39	-	\$ 7,410.81
40	\$ 57,468.75	6,385.4	\$ 922.85	-	\$ 7,308.27
41	\$ 51,083.33	6,385.4	\$ 820.31	-	\$ 7,205.73
42	\$ 44,697.92	6,385.4	\$ 717.77	-	\$ 7,103.19
43	\$ 38,312.50	6,385.4	\$ 615.23	-	\$ 7,000.65
44	\$ 31,927.08	6,385.4	\$ 512.70	-	\$ 6,898.11
45	\$ 25,541.67	6,385.4	\$ 410.16	-	\$ 6,795.57
46	\$ 19,156.25	6,385.4	\$ 307.62	-	\$ 6,693.03
47	\$ 12,770.83	6,385.4	\$ 205.08	-	\$ 6,590.49
48	\$ 6,385.42	6,385.4	\$ 102.54	-	\$ 6,487.96
SUMAS	\$ -	\$ 306,500.00	\$ 120,586.04	\$ 6,130.00	\$ 433,216.04

COSTO FINANCIERO \$ 126,716.04

FIRA

CREDITO REFACCIONARIO FIRA (USA CREDIT SA DE CV SOFOM ENR)

Interes anual ant: 18%
 Comision anticipada 2%
 Plazo en meses 60
 Amortizaciones: Mensuales \$ 5,493.33
 Interes mensual ant.: 1.50%

DETERMINACION DEL MONTO DEL PRESTAMO

	\$	%
REQUERIMIENTO	\$ 300,370.00	91.13%
Comisión anticipada	\$ 6,592.00	2.0%
Enganche	41,200.00	10%
Monto del préstamo	\$ 329,600.00	80%

Valor Factura

CUADRO DE AMORTIZACIÓN BIMESTRAL AL VENCIMIENTO

PERIODO	SALDO INSOLOTO	AMORTIZACIÓN	INTERES	COMISION	ENGANCHE	AHORRO	TOTAL A PAGAR
0	\$ 329,600.00	-	-	\$ 6,592.00	\$ 41,200.00	\$ 29,230.00	\$ 18,562.00
1	\$ 329,600.00	5,493.3	\$ 4,944.00	-	-	-	\$ 10,437.33
2	\$ 324,106.67	5,493.3	\$ 4,861.60	-	-	-	\$ 10,354.93
3	\$ 318,613.33	5,493.3	\$ 4,779.20	-	-	-	\$ 10,272.53
4	\$ 313,120.00	5,493.3	\$ 4,696.80	-	-	-	\$ 10,190.13
5	\$ 307,626.67	5,493.3	\$ 4,614.40	-	-	-	\$ 10,107.73
6	\$ 302,133.33	5,493.3	\$ 4,532.00	-	-	-	\$ 10,025.33
7	\$ 296,640.00	5,493.3	\$ 4,449.60	-	-	-	\$ 9,942.93
8	\$ 291,146.67	5,493.3	\$ 4,367.20	-	-	-	\$ 9,860.53
9	\$ 285,653.33	5,493.3	\$ 4,284.80	-	-	-	\$ 9,778.13
10	\$ 280,160.00	5,493.3	\$ 4,202.40	-	-	-	\$ 9,695.73
11	\$ 274,666.67	5,493.3	\$ 4,120.00	-	-	-	\$ 9,613.33
12	\$ 269,173.33	5,493.3	\$ 4,037.60	-	-	-	\$ 9,530.93
13	\$ 263,680.00	5,493.3	\$ 3,955.20	-	-	-	\$ 9,448.53
14	\$ 258,186.67	5,493.3	\$ 3,872.80	-	-	-	\$ 9,366.13
15	\$ 252,693.33	5,493.3	\$ 3,790.40	-	-	-	\$ 9,283.73
16	\$ 247,200.00	5,493.3	\$ 3,708.00	-	-	-	\$ 9,201.33
17	\$ 241,706.67	5,493.3	\$ 3,625.60	-	-	-	\$ 9,118.93
18	\$ 236,213.33	5,493.3	\$ 3,543.20	-	-	-	\$ 9,036.53
19	\$ 230,720.00	5,493.3	\$ 3,460.80	-	-	-	\$ 8,954.13
20	\$ 225,226.67	5,493.3	\$ 3,378.40	-	-	-	\$ 8,871.73
21	\$ 219,733.33	5,493.3	\$ 3,296.00	-	-	-	\$ 8,789.33
22	\$ 214,240.00	5,493.3	\$ 3,213.60	-	-	-	\$ 8,706.93
23	\$ 208,746.67	5,493.3	\$ 3,131.20	-	-	-	\$ 8,624.53
24	\$ 203,253.33	5,493.3	\$ 3,048.80	-	-	-	\$ 8,542.13
25	\$ 197,760.00	5,493.3	\$ 2,966.40	-	-	-	\$ 8,459.73
26	\$ 192,266.67	5,493.3	\$ 2,884.00	-	-	-	\$ 8,377.33
27	\$ 186,773.33	5,493.3	\$ 2,801.60	-	-	-	\$ 8,294.93
28	\$ 181,280.00	5,493.3	\$ 2,719.20	-	-	-	\$ 8,212.53
29	\$ 175,786.67	5,493.3	\$ 2,636.80	-	-	-	\$ 8,130.13
30	\$ 170,293.33	5,493.3	\$ 2,554.40	-	-	-	\$ 8,047.73
31	\$ 164,800.00	5,493.3	\$ 2,472.00	-	-	-	\$ 7,965.33
32	\$ 159,306.67	5,493.3	\$ 2,389.60	-	-	-	\$ 7,882.93
33	\$ 153,813.33	5,493.3	\$ 2,307.20	-	-	-	\$ 7,800.53
34	\$ 148,320.00	5,493.3	\$ 2,224.80	-	-	-	\$ 7,718.13
35	\$ 142,826.67	5,493.3	\$ 2,142.40	-	-	-	\$ 7,635.73
36	\$ 137,333.33	5,493.3	\$ 2,060.00	-	-	-	\$ 7,553.33
37	\$ 131,840.00	5,493.3	\$ 1,977.60	-	-	-	\$ 7,470.93
38	\$ 126,346.67	5,493.3	\$ 1,895.20	-	-	-	\$ 7,388.53
39	\$ 120,853.33	5,493.3	\$ 1,812.80	-	-	-	\$ 7,306.13
40	\$ 115,360.00	5,493.3	\$ 1,730.40	-	-	-	\$ 7,223.73
41	\$ 109,866.67	5,493.3	\$ 1,648.00	-	-	-	\$ 7,141.33
42	\$ 104,373.33	5,493.3	\$ 1,565.60	-	-	-	\$ 7,058.93
43	\$ 98,880.00	5,493.3	\$ 1,483.20	-	-	-	\$ 6,976.53
44	\$ 93,386.67	5,493.3	\$ 1,400.80	-	-	-	\$ 6,894.13
45	\$ 87,893.33	5,493.3	\$ 1,318.40	-	-	-	\$ 6,811.73
46	\$ 82,400.00	5,493.3	\$ 1,236.00	-	-	-	\$ 6,729.33
47	\$ 76,906.67	5,493.3	\$ 1,153.60	-	-	-	\$ 6,646.93
48	\$ 71,413.33	5,493.3	\$ 1,071.20	-	-	-	\$ 6,564.53
49	\$ 65,920.00	5,493.3	\$ 988.80	-	-	-	\$ 6,482.13
50	\$ 60,426.67	5,493.3	\$ 906.40	-	-	-	\$ 6,399.73
51	\$ 54,933.33	5,493.3	\$ 824.00	-	-	-	\$ 6,317.33
52	\$ 49,440.00	5,493.3	\$ 741.60	-	-	-	\$ 6,234.93
53	\$ 43,946.67	5,493.3	\$ 659.20	-	-	-	\$ 6,152.53
54	\$ 38,453.33	5,493.3	\$ 576.80	-	-	-	\$ 6,070.13
55	\$ 32,960.00	5,493.3	\$ 494.40	-	-	-	\$ 5,987.73
56	\$ 27,466.67	5,493.3	\$ 412.00	-	-	-	\$ 5,905.33
57	\$ 21,973.33	5,493.3	\$ 329.60	-	-	-	\$ 5,822.93
58	\$ 16,480.00	5,493.3	\$ 247.20	-	-	-	\$ 5,740.53
59	\$ 10,986.67	5,493.3	\$ 164.80	-	-	-	\$ 5,658.13
60	\$ 5,493.33	5,493.3	\$ 82.40	-	-	-	\$ 5,575.73
SUMAS	\$ -	\$ 329,600.00	\$ 150,792.00	\$ 6,592.00	\$ 41,200.00	\$ 29,230.00	\$ 498,954.00

AHORRO FINANCIERO POR MONTO MAYOR DE PRÉSTAMO

MONTO DEL PRÉSTAMO	\$ 329,600.00
MONTO REQUERIDO	\$ 300,370.00
AHORRO	\$ 29,230.00

COSTO FINANCIERO \$ 18,562.00

ARRENDADORA MIFEL

Valor del Bien	\$ 412,000.00
Forma de pago	Mensual Anticipado
Interes Anual	19.27%
No. De Meses	36
Interes mensual	1.61%

DETERMINACION DE RENTA MENSUAL

1) Cálculo de Anualidades

$$\text{Renta} = \frac{\text{Valor del Bien} \times \text{Tasa de Interes}}{1 - (1 + \text{Tasa de Interes})^{-\text{plazo}}}$$

$$\text{Renta} = \frac{412,000 \times 0.0161}{1 - (1 + 0.0161)^{-36}} = \frac{6616.03}{0.44} = \$15,158.58$$

* Por lo que tendríamos que la deudas total contraída por medio del arrendamiento equivale a:

Monto Real Financiado = Renta mensual x No. Meses =	15,158.58 x 36	\$ 545,708.95	Importe Requerido	COSTO FINANCIERO
			\$ 412,000.00	\$ 133,708.95

* Cuando tan solo requeríamos \$300,370.00

2) Ahora debemos determinar el costo por pagar mensualidades anticipades y calcular la tasa real que se pagaría al financiarte via arrendamiento.

$$\frac{\text{Valor Presente}}{\text{Importe real}} = R(1+i) \frac{1 - (1+i)^{-n}}{i}$$

Donde:

R = Sería la anualidad o bien la renta mensual.

i = Sería la tasa de interese mensual pactada.

n= Número de meses contratados es decir 36

Valor Presente =	15,158.58 (1 + 0.0161)	$\frac{1 - (1 + 0.0161)^{-36}}{0.0161}$	\$ 15,402.00	$\frac{0.44}{0.0161}$	418,616.03
------------------	------------------------	---	--------------	-----------------------	-------------------

Asi que como vemos tenemos una diferencia de \$

Valor Presente	418,616.03
Valor del bien	\$ 412,000.00
Diferencia	6,616.03

3) Se determina la tasa igualando la cantidad traída a valor presente con el importe que vale el bien. A éste cálculo se le conoce como interpolación.

		Interpolacion		
Anualidad o Renta	\$ 15,158.58	$412,000 = 15,158.58 (1 + 0.0171) \frac{1 - (1 + 0.0171)^{-36}}{0.0171}$	$\rightarrow 1.71\%$	
Valor del Bien	\$ 412,000.00			$\rightarrow \$ 412,000.00$
Valor Presente	418,616.03			
La Tasa Real que se paga es	21%	*Esta sería la tasa mensual real que se pagaría		
Mientras que la Ordinaria era de	19%			

Se pagaría un 2% anual más de lo que se pensaría de no realizar el analisis financiero aquí expuesto.

FACTORAJE AFIRME

Valor de las Ctas por Cobrar	415,000.00
Tasa de Descuento Mensual	1.36%
Plazo del Contrato días	90
AFORO	17.0%
Comisión	2.75%

DETERMINACIÓN DEL MONTO INMEDIATO RECIBIDO POR FACTORAJE

REQUERIMIENTO	\$ 300,370.00	Determinación de las Comisiones		Determinación del % de Descuento		
		% Comisión	IVA 16%	% Tasa mes	No. Meses	% Tasa de Descuento
		2.75%	\$ 1,515.58	1.36%	3	4.07%
Valor de las CXC	\$ 415,000.00					
AFORO	\$ 70,550.00					
Valor AFORADO	\$ 344,450.00					
Comisiones + iva	\$ 10,987.96					
Descuento	\$ 14,010.50					
Valor Descontado	\$ 319,451.54	<i>Efectivo Recibido de Inmediato</i>				

En el supuesto de que la Empresa de Factoraje no hubiera tenido problemas en la cobranza el AFORO les sería devuelto a la Empresa La Granja SA menos la tasa de descuento

ENTREGA DEL AFORO COBRANZA TOTAL

VALOR	AFORO	70,550	
PRESENTE	$(1 + \text{Tasa \% Descpto Mes})^{\text{No. Meses}}$	$(1 + 1.36\%)^3$	67,756.47

	Monto Recibido	
Valor Desccto.	\$ 319,451.54	
AFORO Presente	67,756.47	
	\$ 387,208.01	<i>IMPORTE RECIBIDO DE FACTORAJE DESPUES DE CUMPLIDO EL CONTRATO (90 dias despues)</i>

DETERMINACIÓN DEL COSTO FINANCIERO POR FINANCIAMIENTO CON FACTORAJE

COSTO FINANCIERO		<p>En caso de financiarse por medio del factoraje la empresa tendría un costo de \$27,791.99 considerando buena cobranza por parte de la Empresa de Factoraje de lo contrario el costo quedaría así.</p>	% CF	CF MENSUAL
Valor de las CXC	\$ 415,000.00		6.7%	2.23%
Importe Recibido al Finalizar Contrato	\$ 387,208.01			
CF	\$ 27,791.99			
COSTO FINANCIERO		<p>Suponiendo que la Cantidad Recibida de la cobranza fue solo del 50% y que la empresa como política tiene que cobranza menor a VALOR AFORADO, Devolución de AFORO no aplicable.</p>		
Valor de las CXC	\$ 415,000.00		23.0%	7.67%
VALOR DESCONTADO	\$ 319,451.54			
CF	\$ 95,548.46			

4.4.3 ANÁLISIS COMPARATIVO DEL COSTO FINANCIERO

COMPARATIVO DE COSTOS FINANCIEROS SEGÚN FUENTES DE FINANCIAMIENTO PARA TOMA DE DECISIONES

FINANCIAMIENTO	PLAZO MESES	MODALIDAD DE PAGO	TIPO DE TASA	INTERES ANUAL	INTERES MENSUAL	COSTO PORCENTUAL DE LA FUENTE	COSTO FINANCIERO
<i>Crédito Desarrollo PyMe Banamex</i>	36	mensual	variable	16.64%	1.39%	27.65%	\$ 84,757.47
<i>Crédito Autoestrene Banorte</i>	48	mensual	fija	13.50%	1.13%	18.63%	\$ 61,410.00
<i>Crédito a Negocios para Equipo y Maquinaria (HSBC)</i>	48	mensual	fija	20.00%	1.67%	42.83%	\$ 131,284.17
<i>Créditativo Banorte</i>	48	mensual	variable	19.27%	1.61%	41.34%	\$ 126,716.04
<i>Crédito Refaccionario FIRA (USACREDIT SA DE CV SOFOM ENR)</i>	60	mensual	fija	18.00%	1.50%	5.63%	\$ 18,562.00
<i>Arrendadora Mifel</i>	36	mensual	variable	21.00%	1.75%	32.45%	\$ 133,708.95
<i>Factoraje Afirme con cobranza segura</i>	3		variable	6.70%	2.23%	7.18%	\$ 27,791.99
<i>Factoraje Afirme sin asegurar cobranza</i>	3		variable	23.02%	7.67%	29.91%	\$ 95,548.46

FINANCIAMIENTO	IMPORTE FINANCIADO	IMPORTE REQUERIDO	DIFERENCIA	CANTIDAD A PAGAR	CANTIDAD A PAGAR VALOR PRESENTE
<i>Crédito Desarrollo PyMe Banamex</i>	\$ 306,500.00	300,370.00	- 6,130.00	\$ 391,257.47	\$ 260,977.50
<i>Crédito Autoestrene Banorte</i>	\$ 329,600.00	300,370.00	- 29,230.00	\$ 481,856.00	\$ 312,893.51
<i>Crédito a Negocios para Equipo y Maquinaria (HSBC)</i>	\$ 306,500.00	300,370.00	- 6,130.00	\$ 437,784.17	\$ 243,213.43
<i>Créditativo Banorte</i>	\$ 306,500.00	300,370.00	- 6,130.00	\$ 433,216.04	\$ 244,644.25
<i>Crédito Refaccionario FIRA (USACREDIT SA DE CV SOFOM ENR)</i>	\$ 329,600.00	300,370.00	- 29,230.00	\$ 498,954.00	\$ 262,607.37
<i>Arrendadora Mifel</i>	\$ 412,000.00	300,370.00	- 111,630.00	\$ 545,708.95	\$ 334,790.77
<i>Factoraje Afirme con cobranza segura</i>	\$ 387,208.01	300,370.00	- 86,838.01	415,000.00	\$ 388,977.41
<i>Factoraje Afirme sin asegurar cobranza</i>	\$ 319,451.54	300,370.00	- 19,081.54	415,000.00	\$ 337,370.95

CAPÍTULO V
CAPACITACIÓN FINANCIERA

V. CAPACITACIÓN FINANCIERA

5.1 DECISIONES FINANCIERAS

Dentro de todos los temas recorridos, quiero que como conclusión hacer un recuento de cómo tomar una buena decisión financiera, sea ésta con el objeto de un financiamiento o inversión, pero que el fin u objetivo de la operación involucre el recurso económico de la empresa es decir simplemente el dinero.

Por lo que como pudimos apreciar a lo largo de ésta compilación de información meramente financiera, lo primero para determinar, qué es una decisión financiera debemos entender cómo se involucra el dinero en las distintas decisiones que continuamente se toman dentro de una empresa específicamente las PyME.

Existen 4 preguntas básicas para responder al uso constante del dinero al interior de las operaciones básicas de una empresa y estas serían:

¿Qué? ¿Cómo? ¿Cuándo? ¿En qué?, se utilizará el dinero en la empresa.

El siguiente punto involucra el objetivo del dinero, y si éste objetivo es con un fin o propósito definido, esto quiere decir que no solo se gasta o pide el dinero sin tener antes obviamente respondidas las preguntas anteriores pero que además ese dinero obedezca una causa por la cuál otras áreas de la empresa puedan ser alteradas.

Y como punto final sería que debe existir personal preparado para tomar este tipo de decisiones, lo que involucra principalmente establecer responsables, y que éstos tengan firmas autorizadas, las cuáles les dan libertad de acceder a créditos o invertir en operaciones de alta rentabilidad, cabe decir que

generalmente serán decisiones tomadas por personal del más alto nivel (la mayoría de las veces el dueño y familiares que laboren en la empresa).

Como punto adicional más no menos relevante quiero añadir que en ocasiones cuando las decisiones financieras se toman por una sola persona y ésta no se encuentre asesorada o peor aún no acepte opiniones o permita que otros con mayor especialización al respecto den su punto de vista, la decisión podría forjarse en desastrosa para la empresa, cayendo en posibilidades incluso de quiebra o apalancamiento innecesario dando como resultado poca liquidez o peor aún solvencia para cubrir deudas a corto, mediano y largo plazo, generando un sobregiro que vendría por terminar la vida del negocio mismo y además recaer en demandas u otras situaciones de tipo legal, que en su caso serían tema de mayor investigación.

Bien ahora nuestra siguiente fase a analizar para tomar una buena decisión financiera sería conocer cuál es el propósito u objetivo general de la empresa, y con esto no me refiero a su giro, pues puede confundirse, el giro es la actividad preponderante de la empresa, más su propósito como el de todas las empresas es uno en específico, ganar dinero y que éste genere utilidades que permitan una larga existencia al negocio, y posteriormente su expansión, crecimiento, éxito y reconocimiento entre el mercado que se considere de su competencia.

Y como parte final la manera más fácil de conocer que se tienen finanzas sanas, es estableciendo las 5 fases del ciclo económico de la empresa, específicamente de la comercial.



A continuación veremos que las dos fases que originan mayor conflicto al interior de una empresa, tiene ciertas estrategias de gran ayuda, que pueden minimizar la problemática que temas anteriores pudimos ver, y que con las crisis pueden verse seriamente dañadas.

Con esto me refiero a la fase de Cobranza y Pagos (Cuentas por pagar).

Existe una relación inversamente proporcional entre ambas, pues su dependencia bilateral es a tal grado importante que la disminución en un día del plazo entre ambas ocasionaría por el lado de las cuentas por pagar, la pérdida de un descuento por pronto pago con otro proveedor o en el caso de la cobranza un cumplimiento oportuno de pago generando bajas en las ventas o pérdida de control sobre cuentas incobrables.

5.2 MANEJO DEL DINERO

5.2.1 TÉCNICAS EN LA ADMINISTRACIÓN DEL EFECTIVO

Para entender la importancia de un buen manejo del efectivo primero se debe comprender su significado y diferenciar todos los conceptos que pueden considerarse efectivo.

Pues erróneamente se cree que efectivo únicamente es el dinero constante y sonante que se maneja físicamente en caja, y aunque éste dinero efectivamente es efectivo, también en la actualidad existen varios conceptos que pueden considerarse dentro del mismo rango.

El término efectivo o caja se refiere a todo el dinero, ya sea en caja o en cuenta de banco que posee la organización, que genera o recibe durante un período determinado, que se distingue por no producir ningún rendimiento y posibilita la utilización de forma inmediata del dinero en las operaciones de la empresa.

Con lo anterior previsto, se podrá comprender entonces el porqué de la importancia de este rubro al interior de las operaciones de la empresa.

Bien, pues la administración del efectivo es de principal importancia en cualquier negocio, porque es el medio para obtener mercancías y servicios, tan sencillo como eso, tal vez podría pensarse que eso no sería verdad del todo porque existen las compras a crédito, pero para tener acceso a dichas compras primero debes adquirir por un tiempo bienes y mercancías en efectivo es decir a contado, para mantener un buen nivel de cliente con tu proveedor y posteriormente negociar con él plazos y montos de crédito.

Se requiere una cuidadosa contabilización de las operaciones con efectivo debido a que este rubro puede ser rápidamente invertido, y perder su seguimiento de no llevar un control adecuado, provocando faltantes en caja que generen saldos rojos y a la larga determinen estados financieros poco favorables para la empresa.

La administración del efectivo generalmente se centra alrededor de dos áreas: el presupuesto de efectivo y el control interno de contabilidad.

¿Porque éstas dos áreas?, bien pues la respuesta sería que debes tener previsto en que vas a gastar para así poder determinar prioridades, y la única manera de crear esas provisiones es mediante la contabilidad la cual te genera reportes que pueden ser de mucha ayuda para manejar las cuentas relacionadas al efectivo y conocer en tiempo las operaciones que involucren tanto egresos como ingresos.

Los saldos deseados de efectivo son determinados mediante formulas financieras después claro está, de considerar los motivos para tenerlos.

Cuánto más altos sean éstos, tanto menor será el riesgo de insolvencia técnica u operacional de la empresa, y viceversa.

El objetivo fundamental de la administración del efectivo es minimizar los saldos de efectivos ociosos y lograr la obtención del equilibrio entre los beneficios y los costos originados por la liquidez.

Es decir mantener un saldo con el cuál dentro de caja o bancos no genere costo ya sea por comisiones en el caso de los bancos, al dejar en ceros la cuenta y tampoco origine pérdidas de descuentos con proveedores por no contar con efectivo inmediato para aprovechar dichas oportunidades , dando esto como resultado el llamado costo de oportunidad, que no es más que el costo de tener un dinero estático cuando bien podría éste generarte beneficios o tener dicho dinero en inversiones no productivas cuando podrías adquirir mercancías a buenos precios a contado, o incluso adquirir maquinaria o tecnología que por ser innovadora la adquieren aquellos que logran pagarla primero.

Los 4 principios elementales en la administración de efectivo

1. *Siempre que sea posible se deben aumentar las entradas de efectivo.*

Ejemplo:

- Incrementar el volumen de ventas a contado, integrando productos baratos de fácil adquisición.
- Incrementar el precio de ventas, cuando la demanda sobre el mismo sea alta.
- Mejorar la mezcla de ventas (Impulsando aquellas que tengan mayor margen de contribución o ganancia bruta).
- Eliminar descuentos, cuando éstos sean demasiado aligerados y no traigan beneficios a la empresa.

2. *Siempre que sea posible se deben acelerar las entradas de efectivo.*

Ejemplo:

- Incrementar el número de cobradores para crear mayor presión entre los clientes y éstos paguen lo más pronto posible.
- Pedir anticipos a clientes ofreciendo alternativas de descuento en su próxima adquisición procurando que el descuento beneficie más a la empresa con el anticipo.
- Reducir plazos de crédito, cuando éstos no sean aprovechados por el cliente.

3. *Siempre que sea posible se deben reducir las salidas de dinero.*

Ejemplo:

- Negociar con proveedores la reducción en los precios y los descuentos por pronto pago y volumen.
- Reducir desperdicios en la producción y demás actividades de la empresa.
- Hacer bien las cosas desde la primera vez, es decir trabajar dentro de la calidad total. (Disminuir los costos de no Tener Calidad)

4. *Siempre que sea posible se deben retrasar las salidas de dinero.*

Ejemplo:

- Negociar con los proveedores aplazamientos mayores de las cuentas por pagar con ellos.
- Adquirir los inventarios y otros activos en el momento más próximo a cuando se van a necesitar.

Hay que hacer notar que la aplicación de un principio puede generar conflictos en operaciones básicas de la empresa, por ejemplo: Si se vende sólo al contado (cancelando ventas a crédito) se logra aumentar la entrada de efectivo, pero se corre el riesgo de que disminuya el volumen de venta.

En estos casos y otros semejantes, hay que evaluar no sólo el efecto directo de la aplicación de un principio, sino también las consecuencias adicionales que pueden incidir sobre el flujo del efectivo.

Saldo Óptimo De Efectivo

Debido a que la tasa de interés otorgada por los bancos sobre cuentas de cheques o débito es baja, las empresas tienden a invertir los excedentes en cuentas bancarias.

Para lo cual la empresa, debe determinar el equilibrio apropiado tanto para el efectivo como para los valores negociables, con el fin de reducir el riesgo de insolvencia a un nivel aceptable.

Motivos para mantener saldos de efectivo⁴⁰

Existen tres motivos para mantener saldos de efectivo y casi efectivo. Cada motivo se basa en dos preguntas fundamentales:

- 1) *¿Cuál es el grado apropiado de liquidez que se deberá mantener?*
- 2) *¿Cuál es la distribución apropiada de liquidez entre efectivo y valores negociables?*

Las empresas mantienen efectivo por las siguientes razones fundamentales:

1. Motivos de transacciones. Para realizar pagos dentro de la misma operación de la empresa, como son materiales y salarios.
3. Motivo de Seguridad. Estos saldos se invierten en valores negociables con el fin de proteger a la empresa ante la imposibilidad de pago en una deuda.
4. Motivo Especulativo. Este motivo es el menos común y aplica para empresas con grandes excedentes de dinero los cuáles invierte en instrumentos a largo plazo o valores financieros especulativos.

ESTRATEGIAS BÁSICAS EN LA ADMINISTRACIÓN DE EFECTIVO

Las estrategias básicas que deberán seguir las empresas en lo referente a la administración del efectivo son las siguientes:

⁴⁰ GITMAN, Lawrence J., "*Administración Financiera Básica*", 3° ed, México, Editorial Editorial OXFORD UNIVERSITY PRESS-HARLA MEXICO, 1996. p.215.

1.- Rotación de Inventario: Utilizar el inventario lo más rápido posible, a fin de evitar existencias que podrían resultar en el cierre de la línea de producción o en una pérdida de ventas.

2.- Aceleración de cobranza: Cobrar las cuentas pendientes lo más rápido posible sin perder ventas futuras debido a procedimientos de cobranza demasiado apremiantes. Pueden emplearse los descuentos por pronto pago, de ser económicamente justificables, para alcanzar este objetivo.

3.- Cubrir las cuentas por pagar lo más tarde posible sin ganar la posición crediticia de la empresa, pero aprovechando cualesquiera descuentos en efectivo que resulten favorables.

Técnicas de administración del efectivo

- Técnicas de manejo de Flotante.
- La Concentración Bancaria.
- Técnicas de Pago o Desembolso.
- Nivel de Inversión en Valores Negociables.

Flotante

Se refiere a la demora entre el tiempo que un deudor o cliente deduce el pago de su cuenta bancaria y el beneficiario o proveedor recibe estos fondos para su disposición.

Por lo que el flotante sería esa demora en que el pago no se encuentra efectivamente realizado.

Las demoras en el sistema de cobranza-pago resultantes por el envío y el procesamiento de los cheques son la causa principal del flotante.

Técnicas de Manejo de Flotante

- a) Transferencias electrónicas. Los pagos grandes se pueden efectuar con transferencias electrónicas en lugar de cheques de papel.
- b) Desembolso controlado. Esta técnica podría utilizar cuentas de desembolso en varios bancos además de la cuenta maestra en el banco principal de la compañía. Los bancos notifican a la compañía cuánto dinero se necesita, y la compañía envía entonces los fondos necesarios a los bancos electrónicamente.
- c) Procesamiento centralizado de cuentas por pagar. Al centralizar las cuentas por pagar, un gerente de efectivo sabe cuando se deben pagar todas las facturas y puede asegurarse de que haya fondos disponibles y las facturas se paguen a tiempo.
- d) Cajas de seguridad. Las cajas de seguridad son apartados postales a los que la compañía dirige los cheques que le llegan. Se contrata a un banco para que abra la caja de seguridad varias veces al día, procese los cheques y los cobre.

La Concentración Bancaria

Algunas organizaciones mantienen demasiadas cuentas bancarias por lo que en forma innecesaria crean áreas de fondos inmovilizados.

Una organización que tiene una cuenta en cada ciudad donde opera una oficina de ventas o instalación productiva quizás podría reducir mucho los saldos de efectivo si eliminara una de esas cuentas.

Con frecuencia las actividades bancarias de una oficina de ventas pueden manejarse de una cuenta mayor, sin que ello represente gran pérdida en servicios o disponibilidad de fondos. A pesar de que las pequeñas cuentas puedan crear buenas relaciones con los banqueros, tienen poco sentido en la administración global de la organización. Al cerrar las cuentas innecesarias, la organización puede liberar fondos y ponerlos a generar utilidades.

Técnicas de Desembolso

1. Desembolso Controlado

El uso estratégico de oficinas de correo y cuentas bancarias para aumentar la flotación postal y la flotación de compensación respectivamente.

2. Aprovechamiento del flotante

Es un método que consiste en pronosticar en forma consciente, la flotación resultante(o demora), relacionada con el proceso de pago, y usarla para mantener sus fondos en una forma que gane intereses tanto tiempo como sea posible. Con frecuencia las empresas manejan la flotación al extender cheques con fondos que aún no se encuentran en sus cuentas de cheques.

3. Financiamiento escalonado

Una forma de manejar la flotación consiste en depositar cierta proporción de una nómina, o pago, en la cuenta de cheques de la empresa durante varios días sucesivos después de la emisión real de un conjunto de cheques.

4. Sistema de sobregiro

Cobertura automática por el banco de todos los cheques presentados contra la cuenta de la empresa, sin importar el saldo de la cuenta. Es decir, si no es suficiente el saldo de la cuenta de cheques, el banco prestará automáticamente el dinero necesario para pagar la cantidad de sobregiro y el banco cobrará intereses a la empresa por la cantidad prestada y limitará la cantidad de sobregiro.

Es decir manejan una cuenta de crédito revolvente con la cuál pueden realizar operaciones en efectivo y luego pagar a plazos con el banco.

5. Cuenta de saldo cero

Son cuentas de cheques que mantienen saldos de cero. Con éste acuerdo el banco presenta a la empresa la cantidad de cheques que han sido presentadas contra su cuenta, entonces la empresa transfiere solamente esa cantidad a la cuenta de cheques, ya sea a través de una cuenta maestra o a través de la liquidación de una parte de sus valores negociables. Una vez pagados los cheques de las cuentas correspondientes, la cuenta vuelve a cero.

6. Créditos cca (cámaras de compensación autorizadas)

Depósitos de las nóminas directamente en las cuentas de los empleados) Pierden la flotación de desembolso debido a que los cobros se pueden realizar el día de pago, en tanto que las nóminas pagadas con cheques no necesariamente son retirados los fondos el día de pago.

7. Nivel de inversión en valores negociables

Los valores negociables son instrumentos a corto plazo, los cuales reditúan intereses y pueden ser fácilmente convertidos en efectivo.

La cartera de valores negociables sirve como un inventario de efectivo de seguridad que puede usarse para satisfacer las demandas imprevistas de fondos.

El nivel sería la diferencia entre los niveles de liquidez deseado y de saldos transaccionales de efectivo determinados por la empresa.

Estos valores negociables fueron explicados en capítulos anteriores un ejemplo muy claro de ellos serían los CETES o certificados de Tesorería, que son emitidos por el gobiernos y tienen un plazo promedio de 28 días.

5.2.2. TÉCNICAS EN LA ADMINISTRACIÓN DE CUENTAS POR COBRAR

La administración de las cuentas por cobrar empieza con la decisión de si se debe o no conceder crédito a los clientes, y la manera en que esto se hace.

Éstas cuentas por cobrar deben ser administradas de manera que las ventas de la empresa se iguales a la capacidad de producción, hasta que las cuentas marginales aumenten su rentabilidad.

Las políticas de crédito con frecuencia necesitan ser flexibles para estimular las ventas cuando la economía está en recesión y la empresa tiene exceso de capacidad, es decir dar crédito a tus clientes en los momentos en que las crisis estén obstaculizando el mercado comercial y la demanda sobre los productos se vea seriamente afectada al nivel de ventas como se vió en capítulos anteriores.

Cuando la economía se está expandiendo con rapidez y la empresa está operando a su máxima capacidad, en ese momento sería una buena opción apretar las políticas de crédito, reduciendo los plazos, o disminuyendo descuentos por pronto pago, cuando las políticas de crédito se tomen en base a situaciones que puedan provocar cambios en la situación de la empresa, es decir que sean apropiadas entonces su evolución transcurrirá a lo largo del tiempo y mejorará el nivel de la actividad económica de la empresa.

Pero sobre todo es importante analizar los montos de crédito que se otorgan a los clientes llevando un historial del mismo, sobre la morosidad de pago, esto sería cuando la empresa no tenga acceso al buró de crédito.

Al llevar dicho historial te permite realizar gráficas en donde podrías obtener información crucial en la toma de decisiones, y que a la larga sería muy beneficioso y conforme la empresa crezca puede incluso entregar regalos a los clientes que por puntualidad en sus pagos han creado un buen historial crediticio.

Políticas Generales de Crédito.

Existen ciertas reglas que deben ser fielmente seguidas para evitar incobrabilidad, o lentitud en el flujo de efectivo al no tener un control sobre los clientes que se les otorga crédito innecesario, o se les aumentan los plazos cuando tienes cuentas ya rezagadas que no han saldado.

Estas podrían ser algunas de las políticas generales de crédito:

- El encargado del área de crédito y cobranza puede agrupar a los clientes potenciales en categorías de calidad en el pago:
- Alta calidad de crédito.

- Buena calidad de crédito.
- Mala calidad de crédito.

La responsabilidad del administrador financiero radica en diseñar un sistema que logre determinar oportunamente las ventas crédito importantes para ofrecerle al cliente de primer nivel el producto cuando éste lo requiera, y posibilidades atractivas de compra, con esto posteriormente puede agrupar aquellos clientes a los que se les puede ampliar su plazo de crédito y fijar estándares que le permitan tomar decisiones rápidas y prácticas.

Análisis del Crédito

El análisis del crédito implica las cinco condiciones del crédito:

1. Carácter.- es una evaluación de la disposición para pagar las cuentas a crédito.
2. Capacidad.- representa la habilidad de la compañía para cumplir sus obligaciones de cuentas por pagar mediante el flujo derivado de las operaciones.
3. Capital.- capital del cliente a crédito en el caso de que este tenga dificultad para cubrir sus obligaciones con las operaciones.
4. Condiciones.- las condiciones que existen y que se esperan en términos de la actividad económica pueden ser de mucha importancia al investigar a los solicitantes de crédito.
5. Garantía.- en la forma de activos ignorados por el cliente a crédito.

Tipos De Cobranza

Cobranza directa; esta se lleva por la caja de la empresa por este medio, los clientes le cancelan directamente a la empresa y,

Cobranzas por medio de cobradores, dichos cobradores son los bancos los cuales por llevar a cabo la cobranza se quedan con un porcentaje del cobro.

Existe una variedad de técnicas de cobranza que pueden aplicarse para mejorar el cobro de las CXC vencidas.

- El departamento de crédito podría enviar un aviso al cliente para indicarle que su cuenta ha vencido.
- El gerente de crédito podría continuar con un requerimiento más insistente exigiendo el pago a través de una llamada telefónica, o incluso con la visita a aviso de cobranza por parte de un departamento jurídico cuando la situación sea muy tensa.
- Con los agentes de ventas la cobranza se puede agilizar enviándolos cada ciertos días para revisión de pagos con los clientes de mayor demanda.
- También podría ser que la empresa venda su cuenta morosa a una agencia comercial de cobranza, la cuales pueden cargar el 20 o 25% de la cantidad que cobran sobre cuentas morosas vencidas como honorarios.
- Las cuentas vencidas pueden ser declaradas cuentas incobrables en el momento en que se entregan a una compañía comercial de cobranza, o cuando se emprende la acción legal.

5.3 CASO PRÁCTICO 2

ANÁLISIS DE CICLO FINANCIERO DE LA EMPRESA

La empresa "La Granja SA de CV" considera realizar una reestructuración de pasivos debido a la necesidad que tuvo de adquirir 2 equipos de transporte, y verse en una situación de poca liquidez, al no poder ser candidato de la empresa de Factoraje a recibir en venta sus cuentas por cobrar.

Dicha empresa maneja en promedio un requerimiento de efectivo anual de \$543, 675.00 para lo cual necesita conocer cual sería su saldo optimo de efectivo en caja, para mantener un equilibrio en el ciclo económico de la empresa.

Dicha empresa, pretende establecer una estrategia que involucra el aumento de crédito a los clientes, para lograr con ello un aumento respectivo de las compras, ya que considera que eso es primordial para generar mayores utilidades.

A continuación se realizará un análisis de 2 de sus estados financieros: El Balance General y El Estado de Resultados, con el fin de verificar la fluidez de sus cuentas por cobrar para determinar si la decisión de aumentar el crédito sería una buena opción para generar mayor cantidad de ventas.

LA GRANJA SA DE CV
BALANCE GENERAL
AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2008

Activo		Pasivo y Capital	
Activo Circulante		Pasivo a corto plazo	
Efectivo en Caja y Bancos	\$ 150,000.00	Cuentas por pagar	\$ 1,437,415.00
Cuentas por cobrar	\$ 1,173,631.66	Acreedores Diversos	\$ 356,923.00
Clientes	\$ 1,023,467.00	Proveedores	\$ 987,279.00
Otras Cuentas por Cobrar	\$ 170,634.00	Impuestos por pagar	\$ 93,213.00
Menos: Reserva para incobrables	\$ 20,469.34	Otros Pasivos a corto plazo	\$ 67,004.00
Inventario	\$ 1,996,379.17		
Pagos Anticipados	\$ 30,075.00	Total Pasivo a Corto Plazo	\$ 1,504,419.00
Otros Activos Circulantes	\$ 25,057.34		
Total activo Circulante	\$ 3,375,143.17	Pasivo a largo plazo	
Activo no Circulante		Deudas a largo plazo	\$ 579,645.52
Propiedad, Planta y Equipo		Pasivo Contingente	\$ 87,491.00
Vehículos	\$ 839,643.00	Otros Pasivos a largo plazo	\$ 994,325.00
Menos: Depreciación acumulada	\$ 419,821.50	Total Pasivo a Largo Plazo	\$ 1,661,461.52
Bienes muebles	\$ 187,462.92	PASIVO TOTAL	\$ 3,165,880.52
Menos: Depreciación acumulada	\$ 46,865.73		
Equipos	\$ 543,612.73	Capital Contable	
Menos: Depreciación acumulada	\$ 201,136.71	Capital Social	\$ 3,438,369.00
Bienes inmuebles	\$ 601,565.30	Reserva Legal	\$ 44,529.98
Menos: Depreciación acumulada	\$ 60,156.53	Utilidad Neta	\$ 445,299.75
Terrenos	\$ 3,087,654.00	Utilidad Acum. De Ejerc. Anteriores	\$ 813,021.40
Total Propiedad Planta y Equipo	\$ 4,531,957.48	Total Capital Contable	\$ 4,741,220.13
ACTIVO TOTAL	\$ 7,907,100.65	TOTAL PASIVO Y CAPITAL	\$ 7,907,100.65

BALANCE GENERAL
AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2007

Activo		Pasivo y Capital	
Activo Circulante		Pasivo a corto plazo	
Efectivo en Caja y Bancos	\$ 78,456.00	Cuentas por pagar	\$ 1,268,429.00
Cuentas por cobrar	\$ 1,035,063.04	Acreedores Diversos	\$ 289,763.00
Clientes	\$ 896,598.00	Proveedores	\$ 898,432.00
Otras Cuentas por Cobrar	\$ 156,397.00	Impuestos por pagar	\$ 80,234.00
Menos: Reserva para incobrables	\$ 17,931.96	Otros Pasivos a corto plazo	\$ 65,124.00
Inventario	\$ 1,634,092.00		
Pagos Anticipados	\$ 16,432.00	Total Pasivo a Corto Plazo	\$ 1,333,553.00
Otros Activos Circulantes	\$ 19,237.00		
Total activo Circulante	\$ 2,783,280.04	Pasivo a largo plazo	
Activo no Circulante		Deudas a largo plazo	\$ 665,415.03
Propiedad, Planta y Equipo		Pasivo Contingente	\$ 75,214.00
Vehículos	\$ 589,643.00	Otros Pasivos a largo plazo	\$ 896,145.00
Menos: Depreciación acumulada	\$ 147,410.75	Total Pasivo a Largo Plazo	\$ 1,636,774.03
Bienes muebles	\$ 157,234.00	PASIVO TOTAL	\$ 2,970,327.03
Menos: Depreciación acumulada	\$ 28,302.12		
Equipos	\$ 321,678.00	Capital Contable	
Menos: Depreciación acumulada	\$ 48,251.70	Capital Social	\$ 3,438,369.00
Bienes inmuebles	\$ 601,565.30	Reserva Legal	\$ 41,231.46
Menos: Depreciación acumulada	\$ 54,140.88	Utilidad Neta	\$ 412,314.58
Terrenos	\$ 3,087,654.00	Utilidad Acum. De Ejerc. Anteriores	\$ 400,706.82
Total Propiedad Planta y Equipo	\$ 4,479,668.85	Total Capital Contable	\$ 4,292,621.86
ACTIVO TOTAL	\$ 7,262,948.89	TOTAL PASIVO Y CAPITAL	\$ 7,262,948.89

LA GRANJA S.A DE C.V		
ESTADO DE RESULTADOS DEL 1 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2008 Y 2007		
	2008	2007
Ventas	\$ 7,156,211.00	\$6,626,121.30
Costo de Ventas	\$ 5,367,158.25	\$4,969,590.97
Utilidad Bruta	\$ 1,789,052.75	\$ 1,656,530.32
Gastos Generales		\$ -
Gastos de Venta	\$ 172,457.00	\$ 159,682.41
Gastos de Administración	\$ 212,453.00	\$ 196,715.74
Otros Ingresos y gastos	\$ 23,120.00	\$ 21,407.41
<i>Total Gastos</i>	<i>\$ 408,030.00</i>	<i>\$ 377,805.56</i>
Utilidad de Operación	\$ 1,381,022.75	\$ 1,278,724.77
<i>Resultado Integral de Financiamiento</i>	<i>\$ 92,156.00</i>	<i>\$ 85,329.63</i>
Participación en los resultados de subsidiarias no	\$ -	\$ -
Partidas no ordinarias	\$ -	\$ -
Ut. ó pérdida antes de impuestos a la utilidad	\$ 1,288,866.75	\$ 1,193,395.14
Impuestos a la utilidad	\$ 843,567.00	\$ 781,080.56
Ut. o pérdida antes de las operaciones discontinuadas	\$ 445,299.75	\$ 412,314.58
Operaciones discontinuadas	\$ -	\$ -
Ut. o pérdida neta del ejercicio	\$ 445,299.75	\$ 412,314.58

5.3.1 ANÁLISIS DEL CICLO FINANCIERO DE LA EMPRESA⁴¹⁴²

ANÁLISIS DE RAZONES FINANCIERAS		
RAZÓN APLICADA		ANÁLISIS
ROTACION DE CUENTAS POR COBRAR		
VENTAS NETAS	\$ 7,156,211.00	7.61
Saldo Inicial CXC + Saldo Final de CXC	\$ 1,881,663.70	
2	2	
Esta Razón nos dice cuantas veces se cobra un cuenta por cobrar durante un año y como podemos observar 7 marca una cobranza estable aunque no rápida.		
PLAZO PROMEDIO DE CUENTAS POR COBRAR		
360	360	47.33
ROT. DE CXC	7.61	
Esta razón nos dice cuantos días se tarda en recuperar una cuenta por cobrar y como observamos los días son muchos así que esta empresa necesita implementar medidas para agilizar su cobranza.		
SALDO PROMEDIO DE CUENTAS POR COBRAR		
VENTAS NETAS	\$ 7,156,211.00	\$ 940,831.85
ROT. DE CXC	7.61	
En esta razón observamos el saldo total pendiente de cobro a los clientes, aquí podemos darnos una idea de que si este monto fuese mayor a lo que debemos a corto plazo y nuestro dinero en bancos no alcanzara a cubrir el pago estaríamos en problemas.		
ROTACION DE CUENTAS POR PAGAR		
COSTO DE VENTAS	\$ 5,367,158.25	5.69
Saldo Inicial de CXP + Saldo Final CXP	\$ 1,885,711.00	
2	2	
En esta razon observamos una empresa que tiene un muy buen equilibrio en las deudas porque las cuentas por pagar se pagan menos veces en el año que los cobros que se reciben, así que en comparación con la cobranza esto es beneficioso porque tenemos mas días para pagar a los proveedores o por lo menos logramos retrasar muy bien esos pagos.		
PLAZO PROMEDIO DE CUENTAS POR PAGAR		
360	360	63.24
ROT. DE CXP	5.69	
Esta razón nos dice los días promedio en que se tarda en pagar una cuenta por pagar y al ser éste plazo mucho mayor que el plazo de la cobranza podemos ver que en ese punto la empresa tiene muy buena relación con proveedores y sus plazos son muy amplios dandoles oportunidad de proteger sus capital de trabajo.		
SALDO PROMEDIO DE CUENTAS POR PAGAR		
COSTO DE VENTAS	\$ 5,367,158.25	\$ 942,855.50
ROT. DE CXP	5.69	
Aquí observamos el promedio de deuda que tenemos pendiente con proveedores, y el inconveniente sería que no hay mucha diferencia al saldo de clientes, por lo que la conclusión sería un equilibrio pero sin dejar margen de incumplimiento, pues si no se cobra lo pendiente en clientes y los proveedores nos empiezan a cobrar iniciaría un conflicto que podría detener incluso las operaciones del negocio.		
ROTACION DE INVENTARIO		
VENTAS NETAS	\$ 7,156,211.00	3.94
Saldo Inicial Inv. + Saldo Final de Inv.	\$ 3,630,471.17	
2	2	
Aquí vemos cuantas veces en una año el inventario pasar a convertirse en una cuenta por cobrar es decir en clientes, por lo que vemos al parecer no se vende mucho a crédito, lo que nos hace pensar que la mayoría de sus ingresos son por ventas de contado, y el efectivo lo invierte en la misma planta, lo cual no es muy recomendable, y si esto es así entonces lo más lógico es que aprovechara esta situación para comprar siempre a crédito, y así mantener un flujo constante de efectivo, invirtiendo en opciones que puedan representar oportunidades		
PLAZO PROMEDIO DE INVENTARIO		
360	360	91.32
ROT. DE INVENTARIO	3.94	
Como observamos aquí los días que las mercancías duran en el inventario son una cantidad mediana, pero nos habla de que si no se vende mucho a crédito, entonces existen dos posibilidades más una es que tenga mucho inventario resagado, o que realmente su producto es vendible solo a esa velocidad.		

⁴¹ PERDOMO Moreno Abraham., "Elementos Básicos de Administración Financiera", 9° ed, México, Editorial PEMA, 2001. p. 82.

⁴²Ibidem. P.92.

5.3.2 DETERMINACIÓN DEL SALDO ÓPTIMO DE EFECTIVO⁴³

CICLO DE EFECTIVO (VELOCIDAD DE ENTRADA DE LOS INGRESOS)	
CICLO DE CAJA	
	<i>DÍAS</i>
Plazo P. Inventario	91.32
Plazo P. CXC	47.33
(Plazo P. CxP)	63.24
DÍAS DE RETORNO	75.40

Estos días nos dicen cuanto es lo que tarda una salida de efectivo en convertirse en entrada de efectivo nuevamente. Por lo que al ser un plazo muy amplio, quiere decir o que su cobranza esta muy lenta, o tiene demasiado inventario que probablemente ya sea obsoleto.

Aquí podemos observar que la rotación de caja es muy poca, es decir que el flujo real de efectivo en un año es muy lento, así que aunque en los análisis anteriores no lo parecía con esto damos por concluido que el problema esta en la manutención de un inventario muy grande cuando la demanda del mismo no es mucha.

ROTACIÓN DE EFECTIVO	<i>360</i>	
CICLO DE CAJA	75.40	4.77

SALDO ÓPTIMO DE EFECTIVO		
SALIDAS DE EFECTIVO	\$ 543,675.00	\$ 113,877.16
ROT. DE EFECTIVO	4.77	\$543,675

Considerando que la empresa tiene un requerimiento de efectivo según flujo, de \$543,675

Pues observando esta ultima razón, es facil apreciar la gravedad de la empresa, por su falta de liquidez, la cual es muy probable que se deba a lo siguiente:

1. A la falta de prevención en los gastos, generando un cobranza lenta, un exceso de compras, y sobre todo un manejo de inventarios que al parecer no se venden, y sin embargo los tienen dentro del almacén haciendo crecer los gastos de manutención provocando con ello no poder solventar otros gastos, si ésta empresa no detecta pronto la gravedad de su problema entonces va a recaer en la necesidad de reducir gastos los cuales podrían ser el recorte de personal.

2. Probablemente sea a un problema en el manejo de inversiones permanentes, es decir que la mayoría del dinero que la empresa reciba por cuestiones de ventas a contado, lo invierta en otras cosas, y no en tener mayor numero de cobradores o talvez un sistema de cobranza que mantenga dichas cuentas en un saldo ideal de por lo menos 30 o 35 días, contra lo que plante en proveedores.

3. A la mala determinación de necesidad de compras, es decir que se estén manejando montos de compra mayores a los que se necesitan en ventas, y esto al existir un plazo de cobranza tan largo, cree un conflicto en el flujo del dinero

La estrategia podría aplicarse a establecer nuevos planes que generen un aumento en las ventas, para disminuir el inventario existente o por lo menos agilizar la salida del mismo.

⁴³ GITMAN, Lawrence J., "*Administración Financiera Básica*", 3° ed, México, Editorial Editorial OXFORD UNIVERSITY PRESS-HARLA MEXICO, 1996. p.219.

CONCLUSIONES

CONCLUSIONES

Durante la investigación se lograron englobar los puntos de mayor relevancia de dos de las crisis pasadas que más han afectado a México, su importancia era decisiva para la adecuada comprensión de la Crisis iniciada en el año 2008, y viéndolo desde un punto genérico más no detallado, las causas y consecuencias de las 3 crisis mencionadas, fueron plasmadas lo más sencillamente posible, su entendimiento abarcó lo primordialmente necesario para pasar al tema de búsqueda de alternativas financieras emergentes de las crisis, todo con la finalidad de evitar el despido masivo y dosificado de personal al interior de las PyMES, por lo que, teniendo como objetivo dentro del primer y segundo capítulo, entender como una Crisis afecta a la sección productiva de los Mexicanos es decir a los trabajadores, entonces si sería posible tomar un enfoque más humanístico procurando conservar el régimen de empleador a través de la optimización de otros recursos tales como los financieros dentro de las Pequeñas y Medianas Empresas.

Ya una vez ubicando el criterio correcto de buscar otras alternativas antes de tomar decisiones tan drásticas como es el recorte de personal, entonces pasamos a la conclusión del tercer capítulo, dentro del cual se analizan las posibilidades, herramientas y otras medidas estratégicas de las que el empresario puede hacer uso, logrando no sólo evitar correr gente sino también encontrar la amplia gama de alternativas que pueden ayudar a su empresa a mejorar de diversas maneras, enfocándonos principalmente en lo financiero, así que para sobrellevar una crisis queda demostrado que la solución no es siempre disminuir el número de empleados, pues esto como se vió dentro de varias de las estrategias plasmadas a lo largo del capítulo, podría incluso llegar a ser perjudicial.

Y que pasaría en el supuesto de que la decisión del empresario de recortar la nómina se debiera a una muy poca solvencia y falta de dinero para seguir pagando sueldos, y la necesidad continua de adquirir otros activos o incluso mantener el capital de trabajo, fuera inminente, pues entonces veríamos que el capítulo cuarto, nos mencionó algunas de las fuentes de financiamiento más utilizadas actualmente que logran ayudar al empresario en esas necesidades económicas que lo llevan a tomar decisiones no muchas veces adecuadas, por lo que dentro del capítulo se logró englobar los aspectos más importantes para entender cada una de las fuentes de financiamiento, pero es necesario mencionar que muchas veces para poder explicar esto, la metodología práctica es la mejor herramienta, y dentro de eso su realización era un tanto extensa y poco factible debido a la amplia gama de análisis financieros que serían necesarios exponer para lograr dar una correcta guía al empresario que pretenda entender las mencionadas fuentes. Pero el objeto principal que era llevar al empresario al camino del análisis antes de la toma de decisiones, se logró plasmar de una manera implícita.

Y para finalizar, era necesario demostrar que no solo las necesidades económicas constantes surgen de malas decisiones y de ambientes económicos difíciles tales como una crisis, si no también de malos controles en dos de las principales áreas de las empresas como son sus cuentas por cobrar y sus cuentas por pagar (deudas), por lo que el objetivo del capítulo final era darle al empresario las técnicas más básicas para tener un buen control y desarrollo de ambas áreas, logrando un equilibrio ventajoso sobre ellas, es decir aumentando el plazo en las deudas y agilizando los ingresos por cuestiones de cobranza.

Así que como conclusión cada uno de los puntos estudiados a lo largo de la investigación fueron plasmados de manera general, y lograron exponer los conocimientos básicos que debe tener un administrador financiero y un buen empresario, para así lograr estar preparados ante las Crisis Económicas que

afecten a un país o incluso prever situaciones riesgosas para la empresa que puedan significar su quiebra y por supuesto evitar los recortes de personal que solo retrasan el desarrollo y éxito de la empresa, pues con menos empleados y mayor demanda de egresos, las posibilidades de malos manejos financieros pueden ser mayores, y más si dicho personal manejaba áreas operativas estratégicas que no eran correctamente contempladas por el administrador financiero o dueño de la empresa.

La solución está en mantener un personal confiable y capacitado con el que la empresa crece, se desarrolla y posiciona en el mercado, evitando una rotación constante de personal y permaneciendo en mejora continua con los recursos humanos con los que cuenta además de buscar la extensión de éstos contratando gente nueva con ideas mejores e innovadoras que beneficien a la empresa y conjunten con los empleados antiguos en uno mismo el objetivo general de la misma.

ANEXOS

ANEXO 1

(Porcentaje respecto a la PEA) Período 2007	Total	Hombres	Mujeres
Enero	3.96	3.85	4.12
Febrero	4.02	3.70	4.57
Marzo	4.01	3.57	4.74
Abril	3.60	3.35	3.99
Mayo	3.23	3.07	3.50
Junio	3.26	3.02	3.67
Julio	3.95	3.73	4.32
Agosto	3.92	3.53	4.59
Septiembre	3.87	3.52	4.47
Octubre	3.93	3.75	4.22
Noviembre	3.46	3.15	3.98
Diciembre	3.40	3.42	3.37

(Porcentaje respecto a la PEA) Período 2008	Total	Hombres	Mujeres
Enero ^a	4.04	4.08	3.97
Febrero	3.91	3.64	4.35
Marzo	3.80	3.67	4.00
Abril	3.61	3.28	4.14
Mayo	3.24	3.12	3.45
Junio	3.55	3.31	3.93
Julio	4.15	3.92	4.52
Agosto	4.15	4.01	4.38
Septiembre	4.25	4.13	4.45
Octubre	4.11	4.28	3.83
Noviembre	4.47	4.68	4.12
Diciembre	4.32	4.27	4.40

(Porcentaje respecto a la PEA) Período 2009	Total	Hombres	Mujeres
Enero	5.00	4.84	5.26
Febrero	5.30	5.47	5.01
Marzo	4.76	4.86	4.59
Abril	5.25	5.48	4.88
Mayo	5.31	5.52	4.98
Junio	5.17	5.37	4.82
Julio	6.12	5.97	6.37
Agosto	6.28	5.70	7.20
Septiembre	6.41	6.00	7.07

FUENTE : INEGI. Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo (ENOE). Población de 14 años y más.

ANEXO 2

Empleo y desempleo
Indicadores estratégicos trimestrales de ocupación y empleo (ENOE)

Valores absolutos

Nacional

Total

Unidad de Medida: Número de personas.			
Periodo	Total	Población ocupada en el sector informal	%
2008/01	106,352,864.00	11,887,100.00	11.18%
2008/02	106,572,889.00	12,062,471.00	11.32%
2008/03	106,794,362.00	11,834,725.00	11.08%
2008/04	107,012,819.00	11,674,659.00	10.91%
2009/01	107,229,677.00	12,105,168.00	11.29%
2009/02	107,443,499.00	12,189,449.00	11.34%
2009/03	107,659,524.00	12,371,175.00	11.49%
Estadísticos			
Mínimo	106,352,864.00	11,674,659.00	10.98%
Máximo	107,659,524.00	12,371,175.00	11.49%
Suma	749,065,634.00	84,124,747.00	11.23%
Media	107,009,376.00	12,017,821.00	11.23%
Desviación Estándar	470,365.00	235,340.00	50.03%

Fuente: INEGI. Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo (ENOE).

BIBLIOGRAFÍA

BIBLIOGRAFÍA

AGUAYO, Quezada Sergio, *"México en Cifras"*, Editorial Grijalbo, México, 2002, Pp.293

BASAÑEZ, Miguel, *"El Pulso de los Sexenio 20 años de Crisis en México"*, 4° ed, Editorial Siglo Veintiuno, México, 1999, Pp.411

COPELAND, Thomas E., *"Finanzas en Administración Volumen I"*, 9° ed, Editorial McGRAW-HILL, México, 1992. Pp. 638

COPELAND, Thomas E., *"Finanzas en Administración Volumen II"*, 9° ed, Editorial McGRAW-HILL, México, 1992. Pp. 1359

DRUCKER, Peter F., *"Los desafíos de la administración en el siglo XXI"*, Editorial Sudamericana, Argentina, 1999, p.228.

GITMAN, Lawrence J., *"Administración Financiera Básica"*, 3° ed, Editorial Editorial OXFORD UNIVERSITY PRESS-HARLA MEXICO, México, 1996. Pp.761

HAIME, Levy Luis., *"Reestructuración Integral de las Empresas"*, Editorial ISEF, México, 1997. Pp.232

HERRERA, Carlos., *"Fuentes de Financiamiento"*, 2° ed, Editorial SICCO, México, 2003. Pp. 402

PAZOS, Luis, *"La Crisis y cómo librarla"*, Editorial Diana, México, 2009, Pp.139.

PERDOMO Moreno Abraham., *"Administración Financiera del Capital de Trabajo"*, 3° ed, Editorial ECAFSA/THOMSON , México, 1991. Pp. 320

PERDOMO Moreno Abraham., *"Elementos Básicos de Administración Financiera"*, 9° ed, Editorial PEMA, México, 2001. Pp. 328.

TELLO Carlos, *"México, Informe sobre la crisis (1982-1986)I"*, Editorial CIIH UNAM, 1989, México, Pp.536.

OTRAS FUENTES

"Larousse Enciclopédico Universal", Editorial Larousse, Colombia, 2000, Pp. 592.

Links Internet

<http://dgcnesyp.inegi.org.mx/cgi-win/bdiecoy.exe/636?s=est&c=13218>

<http://dgcnesyp.inegi.org.mx/cgi-win/bdiecoy.exe/566?s=est&c=12737>

http://dof.gob.mx/nota_detalle.php?codigo=5096849&fecha=30/06/2009

<http://eleconomista.com.mx/notas-online/finanzas/2009/07/10/empleo-continuar%C3%A1-cayendo-pese-recuperaci%C3%B3n-econ%C3%B3mica-ocde>

http://es.wikipedia.org/wiki/Crisis_financiera.

<http://mx.finanzaspracticas.com/323834-Credito-de-Habilitacion-Avio-y-Refaccionarios.note.aspx>

<http://www.apps1.economia.gob.mx/webportal/boletines/html/BoletinesD.asp?NumBoletin=1177&CveIdioma=1>

<http://www.bancomer.com/mercado/pdf/1.15%20Papel%20Comercial.PDF>

<http://www.cnnexpansion.com/emprendedores/2009/08/24/la-crisis-da-ventajas-a-emprendedores>

<http://www.cnnexpansion.com/economia/2009/02/16/los-despidos-masivos-afectan-a-mexico>

<http://www.diputados.gob.mx/LeyesBiblio/pdf/247.pdf>

http://www.dqr.com.mx/index2.php?option=com_content&do_pdf=1&id=19893

<http://www.el-universal.com.mx/articulos/53829.html>

<http://www.eluniversal.com.mx/articulos/51405.html>

<http://www.feriaescolaresyoficina.expovirtual.com.mx/portal/?page=6&do=view&n=5>

<http://www.fira.gob.mx/ProductosySoluciones/FondeoFira.jsp>

<http://www.fonaes.gob.mx/sintesis/sintequidad01ene09.pdf>

http://www.imagenagropecuaria.com/articulos.php?id_art=628&id_sec=12

<http://www.indetec.gob.mx/cnh/propuestas/312.htm>

<http://www.juridicas.unam.mx/publica/librev/rev/polis/cont/19961/pr/pr12.pdf>

<http://www.nafin.com/portalfn/content/productos-y-servicios/programas-empresariales/programa-credito-pyme.html>

<http://www.newsweek.com/id/164522/page/2>

<http://www.publimetro.com.mx/noticias/el-desempleo-sera-el-karma-de-mexico-en-2010/piip!xmRilxDMhwxZ742d3OgWQ/>

<http://www.sipse.com/noticias/9306-trae-crisis-oportunidades-tecnologicas-pymes.html>

<http://www.soyentrepreneur.com/home/index.php?p=nota&idNota=8242>