



**INSTITUTO POLITÉCNICO NACIONAL
ESCUELA SUPERIOR DE COMERCIO Y
ADMINISTRACIÓN
UNIDAD TEPEPAN**



SEMINARIO:

**“ANÁLISIS Y ESTRUCTURA DE CRÉDITO DIRIGIDA A LAS PEQUEÑAS Y
MEDIANAS EMPRESAS”**

TEMA:

**“ANÁLISIS DEL CRÉDITO PARA 3-T INGENIERÍA, INNOVACIÓN Y SERVICIOS
S.A. DE C.V.”**

**INFORME FINAL QUE PARA OBTENER EL TÍTULO DE
CONTADOR PÚBLICO**

PRESENTAN:

**ERIC GRANADOS MARTINEZ
IVAN MOISES MACEDO MARTÍNEZ
LAURA PATRICIA NICANOR MONTOYA
YENI RAMÍREZ TENORIO**

CONDUCTORES DEL SEMINARIO:

**C.P. SANDRA HERNÁNDEZ TENORIO
C.P. ISAURO VALLEJO GARCÍA**

MÉXICO D.F.

JULIO DE 2009.

AGRADECIMIENTOS

Al Instituto Politécnico Nacional:

Por que siempre se esta esforzando por ser una de la mejores instituciones para formar excelentes profesionistas, gracias por pertenecer al Politécnico.

A la E.S.C.A.:

Agradecimiento por habernos tomado como alumnos, prepararnos y darnos las herramientas necesarias para formarnos como profesionistas y por así cumplir un sueño.

A los profesores:

Gratitud, por sus enseñanzas, dedicación, experiencia y compromiso, por que gracias a ustedes hemos concluido una profesión como es la de Contador Público.

ÍNDICE

INTRODUCCIÓN.

CAPÍTULO I PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS	9
1.1 CONCEPTO DE EMPRESA.	9
1.1.1 EMPRESA PEQUEÑA Y MEDIANA.	9
1.1.2 CARACTERÍSTICAS GENERALES Y ESTRUCTURALES DE LAS PYMES.	10
1.1.3 LA ADMINISTRACIÓN DE LA SOCIEDAD.	11
1.1.4 FORTALEZAS, DEBILIDADES, RETOS Y OPORTUNIDADES.	12
1.1.5 MEDIO AMBIENTE Y DESARROLLO DE LAS PYMES.	13
1.2. ANTECEDENTES.	14
1.2.1 ORIGEN DE LAS PYMES.	14
1.2.2 EVOLUCIÓN DE LAS PYMES.	14
1.2.3 PAPEL DE LA PEQUEÑA EMPRESA EN LA GLOBALIZACIÓN.	15
1.3 EL IMPACTO DE LA GLOBALIZACIÓN DE LAS PYMES.	16
1.3.1 PLANTEAMIENTO ESTRATÉGICO DE LAS PYMES.	17
1.3.2 METODOLOGÍA ESTRATÉGICA PARA LAS PYMES.	20
1.3.3 TENENCIA DE LA ECONOMÍA MUNDIAL DE LAS PYMES.	22
1.4 FUNDAMENTOS QUE NORMAN LA INFORMACIÓN CONTABLE.	23
1.4.1 PERSONAS FÍSICAS (ACTIVIDAD EMPRESARIAL).	23
1.4.2 SOCIEDADES MERCANTILES.	24
1.4.3 SOCIEDADES COOPERATIVA.	29
1.4.4 ASOCIACIONES CIVILES.	30
1.4.5 SOCIEDAD CIVIL.	30
CAPÍTULO II SISTEMA FINANCIERO MEXICANO	32
2.1. GENERALIDADES DEL SISTEMA FINANCIERO MEXICANO.	32
2.1.1 CONCEPTO SISTEMA FINANCIERO MEXICANO (SFM).	35
2.1.2 CARACTERÍSTICAS DEL SISTEMA FINANCIERO.	36
2.1.3 ORGANIGRAMA.	38
2.1.4 ANÁLISIS DEL ORGANIGRAMA.	44
2.2 INSTITUCIONES QUE APOYAN A LAS PYMES.	62
2.2.1 SECTOR BANCARIO.	62
2.2.2 SECTOR BURSÁTIL.	64
2.2.3 CONDUSEF.	65
2.3 PROGRAMAS GUBERNAMENTALES DE APOYO PARA LAS PYMES.	68
2.3.1 SECRETARIA DE ECONOMÍA.	68
2.3.2 BANCA DE DESARROLLO.	71
2.3.3 SECRETARIA DE DESARROLLO ECONÓMICO.	72
2.3.4 FONDO PARA EL DESARROLLO SOCIAL DE LA CIUDAD DE MÉXICO.	73
CAPÍTULO III CRÉDITO	75

3.1	GENERALIDADES DEL CRÉDITO.	75
3.1.1	CONCEPTO.	76
3.1.2	CLASIFICACIÓN DEL CRÉDITO.	76
3.1.2	CRÉDITO BANCARIO.	78
3.1.3	CARACTERÍSTICAS.	78
3.1.4	IMPORTANCIA.	80
3.2	TIPOS DE CRÉDITO BANCARIO.	81
3.2.1	DESCUENTOS MERCANTILES.	81
3.2.2	PRÉSTAMO QUIROGRAFARIO.	82
3.2.3	CRÉDITO SÍMPLI.	82
3.2.4	PRÉSTAMO PRENDARIO.	83
3.2.5	PRÉSTAMO COLATERAL.	83
3.2.6	CRÉDITO DOCUMENTARIO.	84
3.2.7	CRÉDITO EN CUENTA CORRIENTE.	85
3.2.8	PRÉSTAMO DE HABILITACIÓN O AVÍO.	86
3.2.9	CRÉDITO REFACCIONARIO.	87
3.2.10	CRÉDITO HIPOTECARIO.	87
3.3	GARANTIAS DEL CRÉDITO.	88
3.4	CARÁCTERÍSTICAS.	89
3.4.1	GARANTIAS PERSONALES.	89
3.4.2	GARANTÍAS HIPOTECARIAS.	90
3.4.3	GARANTÍAS PRENDARIAS.	91
	CAPÍTULO IV ANÁLISIS CUALITATIVO	94
4.1	INTERNO.	94
4.1.1	ANTECEDENTES DE LA EMPRESA.	94
4.1.2	ADMINISTRACIÓN DE LA EMPRESA.	98
4.1.2.1	TIPOS DE ADMINISTRACIÓN.	98
4.1.2.2	EXPERIENCIA.	100
4.1.2.3	CUALIDADES ESPECÍFICAS DEL SECTOR.	100
4.1.2.4	CAPACIDAD DE LA DIRECCIÓN.	100
4.1.2.5	CREATIVIDAD.	100
4.1.3	CAPITAL HUMANO.	101
4.1.3.1	RECLUTAMIENTO.	101
4.1.3.2	REQUISICIÓN.	102
4.1.3.3	SELECCIÓN.	102
4.1.4	PRODUCCIÓN.	102
4.1.4.1	ABASTECIMIENTO.	103
4.1.4.3	PROCESOS.	105
4.1.4.4	ORDENES DE PRODUCCIÓN.	105
4.1.5	COMERCIALIZACIÓN.	106
4.1.5.1	PRINCIPALES CLIENTES.	106
4.1.5.2	PLAZOS Y CONDICIONES DE CRÉDITO.	106
4.1.5.3	CARACTERÍSTICAS DEL MERCADO.	107
4.1.5.4	SISTEMAS DE DISTRIBUCIÓN.	107

4.1.5.5	ESTRATEGIAS DE COMERCIALIZACIÓN.	107
4.1.5.7	RELACIÓN CON COMPETIDORES.	108
4.1.6	TECNOLOGÍA.	109
4.1.6.1	PRINCIPALES CLIENTES.	109
4.1.6.2	PLAZOS Y CONDICIONES DE CRÉDITO.	110
4.1.6.3	CARACTERÍSTICAS DEL MERCADO.	110
4.2	EXTERNO.	110
4.2.1	MACROECONÓMICOS.	110
CAPÍTULO V ANÁLISIS CUANTITATIVO		111
5.1	ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE LOS ESTADOS FINANCIEROS.	111
5.1.1	CONCEPTO.	111
5.1.2	CARACTERÍSTICAS.	112
5.1.3	OBJETIVO.	112
5.1.4	MÉTODOS DE ANÁLISIS.	113
5.1.5	MEDIDAS PREVIAS AL ANÁLISIS.	113
5.1.6	TIPOS DE MÉTODOS.	114
5.2	MÉTODO DE PORCIENTOS INTEGRÁLES.	115
5.2.1	CONCEPTO.	115
5.2.2	BASE Y APLICACIÓN DEL MÉTODO.	115
5.2.3	EJEMPLO DE PORCIENTOS INTEGRÁLES.	116
5.2.4	INTERPRETACIÓN.	117
5.3	MÉTODO DE RAZONES SIMPLES.	117
5.3.1	CONCEPTO.	117
5.3.2	CLASIFICACIÓN DE LAS RAZONES.	118
5.3.3	EJEMPLOS E INTERPRETACIÓN.	119
5.4.	MÉTODO DE AUMENTO Y DISMINUCIONES.	124
5.4.1	CONCEPTO.	124
5.4.2	BASE DEL MÉTODO.	124
5.4.3	APLICACIÓN DEL MÉTODO.	125
5.5	MÉTODO DE TENDENCIAS.	125
5.5.1	CONCEPTO.	125
5.5.2	BASE DEL MÉTODO.	126
5.5.3	APLICACIÓN DEL MÉTODO.	126
CAPITULO VI CASO PRÁCTICO		128
6.1.	ANTECEDENTES E HISTORIA DE LA EMPRESA.	128
6.1.1	VISIÓN.	128
6.1.2	MISIÓN.	128
6.1.3	SOCIOS DE LA EMPRESA.	129
6.1.4	ANTIGÜEDAD DE LA EMPRESA.	129
6.1.5	ADMINISTRACIÓN DE LA EMPRESA.	129
6.1.6	EXPERIENCIA EN LA EMPRESA EN EL RAMO DE MANTENIMIENTO.	130
6.1.7	CUALIDADES ESPECÍFICAS DEL SECTOR.	130

6.1.8	CAPACIDAD DE LA DIRECCIÓN.	130
6.1.9	CREATIVIDAD.	131
6.1.10	CAPITAL HUMANO.	131
6.1.11	RECLUTAMIENTO.	131
6.1.12	PRINCIPALES CLIENTES.	131
6.1.13	PLAZOS Y CONDICIONES DE CRÉDITO.	131
6.1.14	CARACTERÍSTICAS DEL MERCADO.	132
6.1.15	ESTRATEGIAS DE COMERCIALIZACIÓN.	132
6.1.16	PARTICIPACIÓN EN EL MERCADO.	132
6.1.17	RELACIÓN CON COMPETIDORES.	132
6.1.18	TECNOLOGÍA.	132
6.1.19	MACROECONÓMICOS.	132
6.2	DESARROLLO CUANTITATIVO.	133
CONCLUSIÓN.		149
BIBLIOGRAFIA.		154
FUENTES DE INFORMACIÓ		156

ABREVIATURAS

CNC	Confederación Nacional Campesina.
AFORES	Administradoras de fondo para el retiro.
ARIC	Asociaciones Rurales de Interés Colectivo.
SFM	Sistema Financiero Mexicano.
SHCP	Secretaría de Hacienda y Crédito Público.
Banxico	Banco de México.
CNBV	Comisión Nacional Bancaria y de Valores.
CNSF	Comisión Nacional de Seguros y Fianzas.
CONSAR	Comisión Nacional del Sistema de Ahorro para el Retiro.
IPAB	Instituto para la Protección al Ahorro Bancario.
CONDUSEF	Comisión Nacional para la Protección y Defensa de los Usuarios de Servicios Financieros.
Banobras	Banco Nacional de Obras y Servicios Públicos, S.N.C.
NAFIN	Nacional Financiera.
FOVI	Fondo de Operación y Financiamiento Bancario a la Vivienda.
RNVI	Registro Nacional de Valores e Intermediarios.
SINCAS	Sociedades de Inversión de Capitales.
MIPYMES	Micro Pequeñas y Medianas Empresas.
PRONAFIM	Programa Nacional de Financiamiento.
FONDESOC	Fondo para el Desarrollo Social de la Ciudad de México.
PYMES	Pequeñas y Medianas Empresas.
ISR	Impuesto Sobre la Renta.
IVA	Impuesto al Valor Agregado.
SIEFORES	Sociedades de Inversión Especializadas en Fondos para el Retiro.
RNVI	Registro Nacional de Valores e Intermediarios.

INTRODUCCIÓN

Las Pequeñas y Medianas Empresas (PYMES), juegan un papel relevante en la generación de empleos y en la contribución al producto interno bruto, sin embargo, a pesar de que constituyen un sector importante en la economía nacional, no cuentan con los recursos financieros suficientes para generar capacidades tecnológicas que les permita mejorar su posición competitiva. Es evidente que no se ha logrado congruencia entre las buenas intenciones del gobierno y la realidad que diariamente enfrentan en su búsqueda por mejorar sus condiciones de competitividad.

Una de las causas que frena el desarrollo de cualquier actividad empresarial es la escasez de recursos financieros. Así, la liquidez es algo de lo que adolecen, que menos acceso tienen a las fuentes de financiamiento del sistema bancario. Por lo que, el objetivo es señalar las causas de no ser consideradas sujetos de crédito para la Banca Múltiple.

Si bien, a lo largo de la historia reciente, el otorgamiento de crédito ha sido poco alcanzable, actualmente éste problema se ha agudizado por el incremento en las tasas de interés, los requisitos y garantías que solicitan, como se aprecia en éste trabajo.

Por lo anterior, surge el interés de realizar ésta investigación, sobre los apoyos financieros para PYMES, se pretende mostrar que a pesar de la existencia de esquemas financieros establecidos por el sistema bancario, no están diseñados para la necesidades de las unidades productivas con carencia de recursos, y el acceso a los mismos, se agrava más por el desconocimiento por parte de los empresarios. Adicionalmente, no cuentan con el perfil de sujetos de crédito, se presentan las causas por las cuales no se ven beneficiados y están íntimamente relacionadas con la problemática que enfrentan. Una opción viable para tener acceso a créditos sería a través de los programas de financiamiento de ámbito regional, se señala por último los pasos a seguir para construir dicho perfil.

Por otra parte, se analiza el Sistema Financiero Mexicano (SFM) como principal promotor de ahorro y financiamiento, se determina la importancia del crédito como recurso necesario para el desarrollo y crecimiento de la planta productiva. Se considera información de utilidad para los profesores y estudiantes que deseen conocer sobre temas relacionados con los créditos de tipo bancario a pequeñas y medianos empresarios, orientándolos sobre la gama de tipo de préstamos existentes en la Banca de Desarrollo y Múltiple. Así mismo, los ofrecidos por el Gobierno del Distrito Federal, a través de su Secretaría de Desarrollo, específicamente, el Fondo de Desarrollo Económico (FONDECO), y los correspondientes trámites para solicitarlos.

Se estudiaron y analizaron los diferentes tipos de crédito que otorga la Banca Múltiple y la Banca de Desarrollo, de acuerdo a las necesidades de la empresa, y el crédito óptimo para la proyección y crecimiento de la misma.

En este trabajo se trata de dar a conocer los diferentes tipos de financiamientos vigentes que mediante un fondo creado especialmente para este fin la Secretaria de Economía otorga a través de diferentes programas de apoyo a las PYMES, con diferentes facilidades, dependiendo particularmente de sus necesidades.

CAPÍTULO I

PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS

1.1 CONCEPTO DE EMPRESA.

Antes de abordar la temática de las pequeñas y medianas empresas en México es conveniente aclarar desde el punto de vista teórico lo que es, o lo que se puede considerar como empresa.

La empresa es la institución o agente económico que toma las decisiones sobre la utilización de factores de la producción para obtener los bienes y servicios que se ofrecen en el mercado.

“La empresa puede ser considerada como: unidad conceptual de análisis a la que se supone capaz de transformar un conjunto de productos que toman forma de bienes y servicios determinados al consumo, ya sea de otras empresas o de individuos, o dentro de la sociedad en la que existen” (Diccionario de la Real Academia Española).

Las empresas son organizaciones especializadas que se dedican a gestionar el proceso de producción. La producción se organiza en empresas por que la eficacia generalmente obliga a producir en gran escala, a conseguir muchos recursos financieros externos y a gestionar y supervisar atentamente actividades diarias.

De acuerdo a los conceptos mencionados anteriormente notamos que en general cuando hablamos de empresa lo primero con lo que lo asociamos es con la elaboración y transformación de productos pero debemos poner en claro que una empresa puede enfocarse en proporcionar servicios, si lo proyectamos a los conceptos de empresas concluimos que:

La empresa es un agente económico que toma decisiones y es capaz de proporcionar servicios que son necesarios para la sociedad, para poder desarrollar su actividad la empresa necesita disponer de una tecnología que especifique que tipo de factores productivos precisa y como se combinan. Así mismo, debe adoptar una organización y forma jurídica que le permita realizar contratos, captar recursos financieros, si no dispone de ellos, y ejercer sus derechos sobre los bienes que produce.

1.1.1 EMPRESA PEQUEÑA Y MEDIANA.

Cuando empezamos a hablar de pequeña y mediana empresa tenemos que resaltar un aspecto muy importante, existe una gran correlación entre el concepto de PYME y empresa familiar.

Debemos tener en claro que dado que nos referimos a pequeñas y medianas empresas, implícitamente estamos refiriéndonos al objetivo primario de toda organización de este tipo: el lucro. En tanto empresa constituye un ente conformado por individuos que se dan entre si alguna forma de organización a efectos de coordinar recursos (insumos) con el fin último de lucrar con una transformación o enajenación. Aquella organización con escaso peso en el mercado, gerenciamiento personalizado e independencia de decisiones respecto a las firmas grandes.

Siguiendo la definición expuesta, se puede inferir que muchas de las PYMES surgen de negocios familiares, los cuales como toda empresa, independientemente del tamaño, buscan la maximización de utilidades o la minimización de pérdidas, lo que se considera como el principal objetivo de la economía de la empresa.

1.1.2 CARACTERÍSTICAS GENERALES Y ESTRUCTURALES DE LAS PYMES.

En el país las pequeñas y medianas empresas comparten los siguientes rasgos:

- ❖ Operan con escalas bajas de producción.
- ❖ Utilizan tecnologías adaptadas.
- ❖ Su financiamiento procede de fuentes propias.
- ❖ Componente familiar (son de propiedad familiar).
- ❖ Falta de formalidad.
- ❖ Falta de liquidez.
- ❖ Problemas de solvencia.
- ❖ Con propietarios y administración independientes.
- ❖ No domina el sector de la actividad en que opera.
- ❖ Con una estructura organizacional muy sencilla.

La empresa mediana y pequeña asegura a sus colaboradores como consecuencia de su menor grado de especialización oportunidades mejores de desarrollo. Pero lo que verdaderamente importa en este tipo de empresas es la iniciativa de su administrador, su capacidad para hacer frente a los problemas que plantea la dirección.

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

La falta de conocimientos técnicos sobre administración da lugar a unas consecuencias considerablemente más graves en este tipo de empresas que las grandes. Depende esencialmente de la calidad de dirigente. Si este se haya bien impuesto de esta verdad, conseguirá aprovechar al máximo las ventajas específicas que concurren en este tipo de empresas.

La pequeña empresa se caracteriza además porque las funciones de planeación financiera pueden estar a cargo de una sola persona con poca especialización.

La mediana empresa a diferencia de la pequeña tiene mayor acceso a fuentes de financiamiento, posee una mayor organización y sus funciones se encuentran a cargo de especialistas.

Una característica muy notoria en nuestro país de las PYMES es la cantidad de empleados con los que cuenta, este dato interviene para saber si nos estamos refiriendo a una pequeña, mediana o grande empresa, en la tabla siguiente se puede observar la cantidad de empleados que puede tener cada tipo de empresa:

TAMAÑO	CLASIFICACIÓN POR NÚMERO DE		
	SECTOR		
	INDUSTRIA	COMERCIO	SERVICIOS
Micro empresa	0-30	0-5	0-20
Pequeña empresa	31-100	6-20	21-50
Mediana empresa	101-500	21-100	51-100
Gran empresa	501 en adelante	101 en adelante	101 en adelante

Fuente: Guía de empresas integradoras emitida por la Secretaría de Economía

1.1.3 LA ADMINISTRACIÓN DE LA SOCIEDAD.

El factor administrativo es el que desencadena otras variables, ya que las personas que están al frente de estas empresas no están preparados para manejar ciertas situaciones, como el de hacer una buena inversión, estudiar las posibilidades de mercado o no tiene la preparación suficiente para hacer una buena expansión de negocio.

Una ventaja que se tiene al ser PYME es la flexibilidad, la cierta simplicidad y las relaciones personales que pueden llegar a ser una ventaja competitiva con base a una administración adecuada.

Hoy en día las PYMES atraviesan una problemática tanto interna como externa, y esto ha provocado que bajen su productividad y que carezcan de una estabilidad en el mercado.

Se agrupan las diferente problemáticas como:

- ❖ Organización, como falta de estructura formal y de políticas escritas.
- ❖ Recursos humanos, falta de capacitación y excesiva rotación.
- ❖ Mercadotecnia, falta de conocimiento real de la competencia.
- ❖ Producción, falta de medición y control de la calidad deficiente, nivel de productividad que pueden llevar a cabo.
- ❖ Innovación tecnológica.
- ❖ Contabilidad, precios que no cubren los costos totales.

- ❖ Finanzas, falta de conocimiento para analizar los estados financieros.

Según Nacional Financiera dice que los motivos o causas de fracaso de las PYMES se debe a que un 43% es por problemas administrativos, 16% problemas fiscales, 15% incapacidad de cumplir requisitos, 11% deficiencia de comercialización, 8% por errores en insumos y producción y 7% a la falta de financiamiento.

Es importante conocer la filosofía de la pequeña empresa, donde lo importante no es el futuro sino el presente, que es otra diferencia con las grandes empresas, ya que estas se preocupan por planificar y hacer proyectos a largo plazo. La competitividad es un factor decisivo y en la pequeña empresa muchas veces es débil debido a que pretende competir con las demás con base a la reducción de costos, la calidad o el servicio, y sería mejor que se preocuparan en reducir gastos y aumentar las ventas, que son la parte más importante del negocio.

1.1.4 FORTALEZAS, DEBILIDADES, RETOS Y OPORTUNIDADES.

A pesar de que las pequeñas y medianas empresas se encuentran en desventaja relativa en comparación con las grandes empresas, las primeras tienen ciertas fortalezas derivadas de su tamaño y forma de operar.

Dentro de las circunstancias de operación de las pequeñas y medianas empresas existen factores internos y externos a la empresa que afectan su desarrollo: los factores externos, son aquellos que están fuera del control de la empresa, como lo son el financiamiento, el tipo de cambio, las políticas económicas de desarrollo, el costo de la mano de obra, la paridad cambiaria, barreras arancelarias, el tamaño de mercado, entre otros.

En los factores internos, se encuentran la deficiente gestión empresarial, la falta de delimitación de funciones, la frecuente incongruencia entre capital y dirección, mala calidad, baja productividad, entre otros.

En el siguiente cuadro mencionaremos algunos puntos muy importantes que se deben de mencionar para entender la posición de las PYMES en el entorno económico.

FORTALEZAS	DEBILIDADES
<ul style="list-style-type: none"> ❖ Bajos costos de información y transacciones comerciales. ❖ Mejor distribución del ingreso y del empleo. ❖ Mayor flexibilidad para cambios tecnológicos y de mercado. ❖ Rapidez en la toma de decisiones por su administración personalizada. ❖ Cada vez más clientes demandan productos personalizados. 	<ul style="list-style-type: none"> ❖ Regulación impositiva excesiva. ❖ Mayor impacto ante inestabilidades económicas. ❖ Falta de cultura colaborativa. ❖ Maquinaria y equipo obsoleto. ❖ Poca participación en mercados internacionales. ❖ Falta de acceso a financiamientos.

RETOS	OPORTUNIDADES
<ul style="list-style-type: none"> ❖ Obtener financiamiento oportuno y competitivo. ❖ Integrarse al sector exportador de manera directa o indirecta. ❖ Reducir costos al aprovechar las economías de escala de manera indirecta vía empresas integradoras. 	<ul style="list-style-type: none"> ❖ Aprovechar los programas gubernamentales a las PYMES. ❖ Importar tecnología de vanguardia. ❖ Participar en empresas integradoras para abastecer mercados más grandes en comparación con el nacional.

Cuadro adaptado de una presentación titulada “La administración de la pequeña y la mediana empresa en México y en el mundo”.

1.1.5 MEDIO AMBIENTE Y DESARROLLO DE LAS PYMES.

La pequeña y mediana empresa contribuye a elevar el nivel de ingreso de la población al crear un mecanismo redistributivo de la propiedad entre parientes y amigos. De esta manera esta clase de empresas son un mecanismo de captación de pequeños ahorros para hacerlos productivos.

Estas proporcionan más de la mitad de todos los empleos del país, incluyendo actividades que no son comerciales. Esto incrementa conforme se automatizan las grandes empresas con la correspondiente reducción de sus nóminas de pago.

En México sólo una tercera parte de la población económicamente activa tiene capacidad para contratar un crédito en el Sistema Financiero Nacional y esta restricción es mayor para el financiamiento de la inversión empresarial. Es significativo que al finalizar el 2000, apenas 30% de las empresas mexicanas lograron contratar un préstamo bancario.

Entre los factores que más dificulta obtener el crédito bancario destacan las elevadas tasas de interés, en particular las garantías de crédito son barreras infranqueables debido a que los pequeños y medianos empresarios no disponen de inmuebles o propiedades para otorgar como garantía real.

En estas condiciones es comprensible el surgimiento de las instituciones de micro financiamiento en México dedicadas a financiar proyectos productivos de las PYMES con bajos niveles de capitalización y un acceso muy limitado a los mercados financieros cuyas características han estimulado la aparición de mecanismos novedosos de financiamiento y mercados informales de crédito, en estos espacios participa una amplia gama de intermediarios como las cajas populares, las sociedades de ahorro y préstamo, las uniones de crédito, los bancos populares y otras instituciones micro financieras.

Las instituciones micro financieras se han propuesto redefinir el papel de crédito en términos de una herramienta pedagógica que capacite a los acreditados en el uso adecuado de los recursos. El apoyo financiero a las unidades pequeñas de producción requiere de otros apoyos en materia de información, capacitación, asesoría técnica, promoción, comercialización y soporte tecnológico.

La carencia de créditos genera un círculo vicioso que es necesario superar de raíz mediante la eliminación de las principales barreras que impiden a las pequeñas y medianas empresas alcanzar el financiamiento.

1.2. ANTECEDENTES.

La evolución histórica de las empresas, sobreviene de la evolución histórica de los pueblos, desde los diversos tipos de empresas presentados a través de los siglos son resultados de las necesidades económicas y sociales de la humanidad en las diversas etapas que constituyen su ruta hacia formas más adecuadas de progreso.

Las transformaciones económicas, sociales y tecnológicas producidas, como resultado de las revoluciones o guerras han tenido influencia directa e inmediata sobre las empresas industriales, comerciales y de servicio provocando importantes cambios en los conceptos de propiedad pública y privada de trabajo y acción estatal, que se han reflejado de manera invariable en la forma de organización y constitución jurídica y económica de las empresas.

1.2.1 ORIGEN DE LAS PYMES.

En los albores de la humanidad el hombre tenía que ser autosuficiente para satisfacer sus necesidades, ante esta difícil situación, cada individuo se fue dedicando a una actividad diferente según sus habilidades. Es aquí donde se inicia la división del trabajo, el comercio, el dinero y poco después surgen las primeras empresas en su forma rudimentaria.

En la actualidad la empresa mexicana está compuesta en su mayoría por micros y pequeñas empresas que conforman el 98% del total de industria esto nos demuestra la importancia que reviste este tipo de industrias que conforman una parte fundamental en los procesos de recuperación y de reordenación de la economía nacional y en el cambio estructural del aparato productivo que el país requiere.

La importancia colectiva que tienen la pequeña y mediana empresa en nuestro país, la podemos demostrar con las siguientes cifras:

Las grandes empresas acaparan el 60% de todas las actividades comerciales, pero el 40% restante que corresponde a la pequeña y mediana empresa tiene una importancia superior a su porcentaje.

La pequeña y mediana empresa presenta un ámbito al que es necesario prestar ayuda y estímulo.

1.2.2 EVOLUCIÓN DE LAS PYMES.

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

Después de la Revolución Mexicana, al crecer el mercado interno aparecieron más industrias grandes, medianas y pequeñas.

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

- ❖ La dinámica del sistema económico mexicano propicia necesariamente el desarrollo absoluto de sus componentes.
- ❖ El crecimiento del sector industrial, dentro de la economía, hace que aumente la dimensión de las unidades productivas, por lo cual la importancia de la pequeña y mediana industria no sólo puede medirse por el número de establecimientos, sino también por el capital invertido que representan, por el valor de su producción.

La pequeña y mediana industria contribuye a elevar el nivel de ingresos de la población al crear un mecanismo redistributivo de la propiedad entre parientes y amigos. De esta manera, esta clase de empresas son un mecanismo de captación de pequeños ahorros para hacerlos productivos.

1.2.3 PAPEL DE LA PEQUEÑA EMPRESA EN LA GLOBALIZACIÓN.

La importancia de las pequeñas y medianas empresas radica en la cantidad de establecimientos de éste tipo que existen en nuestro país, pero estas empresas no solo adquieren importancia en el ámbito nacional sino también en el internacional.

Existen institutos alrededor del mundo que enseñan, financian y promueven a pequeñas y medianas empresas. Estas empresas han proporcionado una de las mejores alternativas para la independencia económica, este tipo de empresas ha sido una gran oportunidad, a través de la cual los grupos en desventaja económica han podido iniciarse y consolidarse por méritos propios.

El problema de las PYMES ante una globalización inminente donde no existe retroceso, nos indica que tanto el Gobierno Federal, Estatal y Municipal, tienen la obligación de que los apoyos crediticios, lleguen directamente a las empresas sin transitar por las instituciones de crédito, las cuales, encarecen el dinero y descapitalizan a las PYMES.

Para las pequeñas y medianas empresas mexicanas, el panorama en el ámbito de la globalización no es nada promisorio. Los mercados locales de estas se han visto seriamente invadidos por empresas oligopólicas transnacionales que se están apoderando del mercado natural de las PYMES.

Es importante mencionar que son los competidores oligopólicos los que llegan acuerdos y alianzas estratégicas y superan los simples acuerdos de precios, estableciendo fusiones accionarias, acuerdos tecnológicos en inversión, desarrollo de nuevos productos y alianzas para la comercialización.

Para el caso de las PYMES, estas tratan de resistir la competencia extranjera en el mercado local, mismo que se ha visto seriamente invadido por las empresas oligopólicas transnacionales, y dadas sus características inherentes tienen casi nulas expectativas de aprovechar a través de exportaciones directas o indirectas el mercado internacional, creado por el proceso de internacionalización de las economías.

Las PYMES se encuentran a todas luces en una situación crítica, por el hecho de que su entorno macroeconómico ha cambiado sustancialmente, y no se puede tener la certeza de que estas empresas pueden adaptarse a las nuevas reglas del juego.

1.3 EL IMPACTO DE LA GLOBALIZACIÓN DE LAS PYMES.

Actualmente nuestro país se enfrenta a grandes retos en materia de competitividad y productividad por lo que es necesario realizar acciones que tienen que ver con los insumos, el mercado, los clientes, la competencia, el diseño, la imagen, la tecnología, el financiamiento, y otros aspectos que representan los retos a futuro que debe enfrentar México.

Sin lugar a dudas la escala competitiva se ha convertido en una excelente oportunidad para las pequeñas y medianas empresas ya que tienen la posibilidad de participar en nuevos mercados a los que cada productor en lo particular no podría acceder, y que ahora con una marca en común y un buen canal de comercialización, será factible llegar.

De esta forma ni la globalidad, ni nuestro país le permiten trabajar cada cual por su lado, hoy se requiere asociarse para trabajar en conjunto, es necesario comprar, diseñar, recibir crédito y otorgar garantía en común.

El asociarse puede favorecer la permanencia y fortalecimiento de las PYMES ya que de esta manera se incrementa su poder de negociación frente al gobierno para que se tomen en cuenta sus intereses comunes en cuestiones fiscales, de salarios, legislación laboral, precios y tarifas, importación de maquinaria y otras, además al agruparse pueden obtener algunos servicios que están fuera de su alcance actuando aisladamente o que les resulten muy caros, así como realizar algunas actividades en común y de esta forma potenciar sus ventajas competitivas y aminorar sus debilidades.

Otro de los factores que influyen para que empresas de otros países se vuelvan competitivas son las alianzas estratégicas ya que constituyen un mecanismo eficaz para lograr la penetración en un mercado específico de algún producto o servicio permitiéndole competir con una tecnología avanzada, contar con el soporte financiero necesario vía capital y créditos, los apoyos tecnológicos y / o comerciales que se requieren para lograr un posicionamiento adecuado del producto en ese mercado.

Se requiere también tecnología competitiva, por lo que es necesario crear una plataforma tecnológica en la planta productiva para dominar y perfeccionar el cómo hacer las cosas, a través de la búsqueda de tecnología adecuada, su compra y asimilación documentada, la capacitación del personal que la operará, el desarrollo y la innovación de la misma, que deberá actualizarse constantemente para conservar la eficiencia en los procesos productivos, calidad de los productos de tal forma que la inversión se considere un factor estratégico dentro de las pequeñas y medianas empresas.

Es necesario hoy día disponer de recursos financieros, de sistemas de financiamiento y de asistencia técnica para adquirir, asimilar y desarrollar tecnología que incremente el nivel competitivo de productos, procesos y servicios.

Durante la época de oro de la red, mediados de 1999 y fines del 2001, se oyó mucho respecto a la relevancia que tendría Internet en el desarrollo de las PYMES. Se consideraba que era una situación de ganar-ganar entre ambos, en el sentido que Internet era el medio ideal para que las pequeñas y medianas empresas, que generalmente cuentan con recursos limitados, pudieran acceder a un universo de consumidores, ahora es una opción real para vender más.

El promocionarse en la red o tener un portal tiene muchas ventajas: permite que los negocios tengan un trato directo con los clientes, no sólo de México sino de cualquier parte del mundo, además puede acelerar el desarrollo de productos, acabar con planes ineficientes dentro de la cadena productiva y capitalizar los procesos de investigación y desarrollo.

La red logra establecer conexiones rápidas y personalizadas, es decir el portal puede contener toda la información de la compañía, servicios, productos, contacto y tener valores agregados como consejos especializados bajo solicitud, recomendaciones, noticias o ligas a otros sitios de interés, la empresa puede incluso realizar ventas a través de su sitio en Internet lo que repercute directamente en la disminución de costos, es decir se pueden eliminar gastos de escaparates, renta de un espacio físico, pago de luz, agua, etc.

1.3.1 PLANTEAMIENTO ESTRATÉGICO DE LAS PYMES.

Concepto de estrategia.

Las estrategias son programas generales de acción que llevan consigo compromisos de énfasis y recursos para poner en práctica una misión básica. Son patrones de objetivos, los cuales se han concebido e iniciado de tal manera, con el propósito de darle a la organización una dirección unificada.

La planeación estratégica tiene varias características distintivas:

- ❖ Contemplar el exterior de la organización para prevenir amenazas y aprovechar oportunidades.
- ❖ Observar el interior de la organización para contemplar debilidades y puntos fuertes.
- ❖ Incluye el panorama a largo plazo.
- ❖ Tiende a ser una responsabilidad de la alta gerencia, pero refleja una mentalidad que es útil en todos los niveles.

Principales clases de estrategias.

- ❖ Productos y servicios nuevos o cambiados. Un negocio existe para surtir o suministrar productos de naturaleza económica. En un verdadero y real sentido, las ganancias son tan solo una medida de la manera eficiente de atender a sus clientes.
- ❖ Mercadeo. Las estrategias de mercadeo están diseñadas para guiar la planificación hacia la adquisición de productos o servicios que llamen la atención de los clientes, y al mismo tiempo lograr el objetivo de que los clientes compren.

- ❖ Crecimiento. Las estrategias de crecimiento dan dirección a preguntas como: ¿cuánto crecer y qué tan rápido? Y ¿en dónde?
- ❖ Finanzas. Todo negocio, y por este motivo cada empresa, debe tener una clara visión de la estrategia para financiar sus operaciones.
- ❖ Organizacional. Esta clase de estrategia tiene que ver con el tipo de patrón organizacional que seguirá una empresa. Ello da la respuesta a preguntas prácticas como: ¿qué tan centralizada o descentralizada debe estar la autoridad que tomará las decisiones?; ¿qué tipo de patrones departamentales son más adecuados (para desarrollar divisiones integradas que sean responsables de las ganancias)?; ¿qué clases de estructuras de organización de matriz son empleadas, y como diseñar y utilizar los staff de manera efectiva? Por naturaleza, las estructuras de organización proporcionan funciones y relaciones al sistema que ayudan al personal a desempeñar su papel para alcanzar sus objetivos.
- ❖ Personal. Intervienen relaciones con los sindicatos de trabajadores, aspectos de compensación, selección, reclutamiento, entrenamiento y evaluación, tanto como la estrategia en ciertos asuntos sobre como enriquecer el trabajo.
- ❖ Relaciones públicas. Las estrategias en ésta área, difícilmente podrán ser independientes, pero deben apoyar a otras estrategias y esfuerzos principales. Deben estar también diseñadas de acuerdo con el tipo de trabajo de la compañía, su acercamiento al público, su susceptibilidad a las regulaciones de agencias gubernamentales, y factores similares.

Aplicación de la planeación estratégica.

Es necesario desarticular la estrategia en una secuencia cronológica de planes convertibles en acciones concretas, tales como el desarrollo de nuevos productos, penetración hacia nuevos mercados, adquisiciones externas, proyectos de inversión de capital, desarrollo administrativo y reclutamiento de personal entre otras.

Para la implementación exitosa de cualquier tipo de programa específico de estrategia, es necesario obtener la cooperación entusiasta de los ejecutivos en los diferentes niveles de la corporación. Una manera de alcanzar la aceptación del plan estratégico por los ejecutivos de bajo nivel, es hacer que éstos participen en forma activa en el proceso de planificación.

Políticas implícitas y explícitas.

Las políticas aumentan las probabilidades de que diferentes gerentes y empleados hagan la misma selección cuando se enfrentan en forma independiente a situaciones similares. Las políticas se presentan en dos formas: implícitas y explícitas.

- ❖ Políticas explícitas: son enunciados orales o escritos que proporcionan información a quienes toman decisiones y ayudan a seleccionar entre diversas alternativas.

- ❖ Políticas implícitas: estas difieren de las explícitas solo en que no son enunciadas directamente con la voz o mediante algún escrito. Recaen dentro del patrón establecido de decisiones. Las políticas son implícitas simplemente a que nadie se preocupó de establecerlas.

Procedimientos y reglas.

Procedimientos son aquellos planes que señalan la secuencia cronológica más eficiente para obtener los mejores resultados en cada función concreta de una empresa. Los procedimientos se dan en todos los niveles de una empresa, pero son lógicamente más numerosos en los niveles de operación, a diferencia de las políticas, que se forman en los niveles altos.

De la misma manera en que una política es una guía para la reflexión y la decisión, un procedimiento es una guía para la acción.

Naturaleza y propósito de la planeación estratégica.

La planeación estratégica implica contemplar el panorama a largo plazo, aunque el periodo apropiado para los planes varía dependiendo de diferencias en las circunstancias de cada organización.

La planeación estratégica para unidades de negocio o compañías en términos de responsabilidad de la alta administración, la mentalidad estratégica puede disciplinar y guiar la planificación a todos los niveles de la organización, incluyendo el nivel de empleados que no son de supervisión.

La planeación estratégica tiene como propósito ayudar a una organización a adaptarse a sus circunstancias particulares. Muy poca planeación puede dejar huecos en planes operativos, en objetivos, estrategias o políticas, que pueden significar pérdida de oportunidades y una dirección inadecuada; un exceso de planeación puede evitar la conducta flexible necesaria para manejar situaciones nuevas.

Utilizando un plan estratégico las PYMES pueden utilizar los siguientes planteamientos que son donde se pueden desarrollar estas empresas pensando que las grandes empresas tienen poco interés:

- ❖ Llenar huecos en la producción. Hay un gran número de productos que tienen que ser elaborados en pequeña escala.
- ❖ Crear y fortalecer una clase empresarial. La pequeña empresa constituye una escuela práctica, de gran valor nacional para formar empresarios administradores y técnicos.
- ❖ Proporcionar mayor número de empleos. La generación de empleos para una creciente poblaciones una de los más grandes problemas del estado mexicano.

En gran porcentaje el futuro económico de México dependerá del crecimiento de las pequeñas y medianas empresas, no únicamente por el volumen de empleo que generan, y el volumen de establecimientos, sino por tener un tamaño que en ocasiones les permite realizar con

eficiencia y flexibilidad la fabricación de insumo que en buen número de casos la grande empresa efectúa con elevados costos.

1.3.2 METODOLOGÍA ESTRATÉGICA PARA LAS PYMES.

La empresa y la economía están inmersas en un proceso de globalización innegable. Por eso, no sólo las multinacionales o las grandes empresas siguen ampliando mercados, también las PYMES están asimilando la necesidad de abrirse al exterior para ganar en competitividad.

Cuando una pyme decide salir al exterior, los pasos clave en el proceso de mundialización son:

- ❖ Tener un producto de calidad y competitivo.
- ❖ Elegir el mercado teniendo en cuenta criterios como similitud, proximidad, expectativas de crecimiento, estabilidad, familiaridad o minimización del riesgo, es algo determinable, en mi opinión es preferible elegir un mercado más grande y competitivo que uno pequeño y sin o poca competencia.

Primero que nada tiene que tomar en cuenta y analizar los siguientes puntos:

- ❖ El plan estratégico: lo primero de todo es que no te dejes llevar. La internacionalización requiere un esfuerzo económico importante y, por lo tanto, cuantas menos cosas dejes en el aire mejor. Investiga el mercado para conocerlo en profundidad y después traza un plan estratégico. Márcate unos objetivos, hazle un seguimiento y evalúa su cumplimiento. De este modo podrás identificar los riesgos con los que te vas a encontrar y tener pensados los mecanismos con los que mermarlos.
- ❖ La forma de entrada: quizás una de las decisiones más importantes a la que nos tenemos que enfrentar en la salida al exterior es decidir el modo en el que vamos a llegar a un mercado. Es decir, la forma de entrada. Esta elección va a depender de múltiples factores, que van desde la naturaleza de nuestros bienes o servicios hasta las características del propio mercado y la legislación existente. Investiga a fondo el mercado, analiza cómo está implantada la competencia y toma decisiones.
- ❖ Estrategias de financiamiento: otro pilar fundamental de la estrategia de internacionalización es todo lo referente al financiamiento. Podemos trazar un plan de marketing muy efectivo y elegir al mejor distribuidor en un país dado. Pero ¿cómo lo vamos a financiar? El primer paso en la elaboración de una estrategia de financiación es el análisis interno: ver con qué recursos contamos y después decidir los pasos a dar.

Aspectos que tienen que tener en cuenta los empresarios para ubicar sus productos en el exterior.

Para identificar el mercado del país a donde se intentará vender se debe, en primer lugar, conocer con precisión la posición arancelaria del producto que se pretende exportar.

La posición arancelaria es un identificador común del producto en todo el mundo, una suerte de "nombre internacional", sin importar las diferencias idiomáticas.

Una vez en conocimiento preciso de la posición arancelaria, respecto a la misma (es decir al producto específico que se intenta comercializar), se debe analizar cuáles son los mercados del mundo que, en los últimos tres años, presentan las siguientes características:

- ❖ Los volúmenes de compra más elevados.
- ❖ Crecimiento en el consumo de ese tipo de producto.
- ❖ Condiciones más favorables en términos de accesibilidad, prácticas comerciales y tipos de productos alternativos/substitutivos (lo que se denomina "nivel de intensidad de la competencia").

Después de analizar los planes estratégicos, la forma de entrada al mercado, formas de financiamiento y los aspectos para ubicar sus productos en el exterior debemos de tomar en cuenta la competitividad y la innovación con la que nuestra empresa cuenta para esto analizamos lo siguiente:

Competitividad.

Competencia en el impulso a la producción industrial en casi todos los campos de la actividad empresarial y en casi todas las ramas de la economía, genera dentro de los mercados mundiales una mayor variedad de soluciones e innovaciones políticas, tecnológicas y financieras, que a su vez ayudan a la formación de diferentes estilos de vida y de desarrollo económico.

Un ejemplo de tales deficiencias es el que una significativa parte de los micros y pequeños industriales continúan utilizando enfoques tradicionales de la administración, concebidos para manejar negocios en mercados estables y crecientes, en medios con menor turbulencia e intensidad competitiva y con niveles de riesgo más moderados. Enfoques que no corresponden a la realidad actual, que los mantiene trabajando bajo patrones administrativos cerrados y mecanicistas, sin modernizar sus tecnologías ni reorientar sus actividades, líneas de productos y mercados.

Innovación.

La innovación desde un enfoque integral dentro de la organización, adaptando los modelos de gestión y los parámetros económico- financieros a esa evolución, con el fin de que estas y su personal aborden con éxito el reto competitivo que les espera, desde de la perspectiva actual de la globalización de la economía. De esta manera obtendrán las PYMES iniciativas que potencien el entorno innovador y la difusión de la cultura innovadora de la empresa, atrayendo nuevos talentos, desarrollando y adecuando habilidades y capacidades directivas.

Entre los obstáculos al proceso innovador que enfrentan los pequeños empresarios sobresalen los altos niveles de inversión requeridos para su realización, el descubrimiento de la

tecnología y del mercado, la falta de adecuadas fuentes externas de financiamiento y de capacitación de personal por lo que resulta urgente implementar medidas.

La urgente transformación y modernización de las PYMES de América Latina, se muestra como efecto preponderante del proceso de globalización.

Por último lo ideal para las PYMES y en general para todas las empresas que quiere ser fuerte delante a la globalización es crear las siguientes estrategias:

Alianzas empresariales.

Consiste en una nueva sociedad creada por dos o más sociedades (padres o matrices) que, aunque con personalidad jurídica independiente, desarrolla una actividad empresarial supeditada a las estrategias competitivas de las empresas propietarias.

Fusión.

Es la unión de dos o más empresas o sociedades mercantiles constituidas por la Ley Generales de Sociedades Mercantiles Mexicanas. Es la unión de dos o más sociedades mercantiles que se hacen con la finalidad por un lado si una empresa puede absorber todos los derechos así como las obligaciones y deudas de una empresa a fusionar, dando como resultado que la empresa que absorba incremente sus derechos, pero también ciertas deudas haciendo más fuerte su capital.

Adquisición.

Una adquisición consiste en la compra por parte de una persona jurídica del paquete accionario de control de otra sociedad, sin realizar la fusión de sus patrimonios.

1.3.3 TENENCIA DE LA ECONOMÍA MUNDIAL DE LAS PYMES.

Otro importante efecto del fenómeno de la globalización, está representado por la tendencia hacia la homogeneización de los procesos productivos, pues se observa que ésta se despliega mediante la implantación imperativa de un mismo y único paradigma de eficiencia. A la vez, se hace notorio el incremento de la competencia, la cual se ha expandido a todas las regiones y a todos los sectores económicos, sin distinción alguna. Es así como estos efectos consolidan un mismo y único mercado, del cual se excluyen los productores que no saben apropiarse del denominado paradigma de la eficiencia.

Por último, se puede agregar otro efecto de relevancia expresado en la emergencia de la economía valor-conocimiento. La concepción de economía valor-conocimiento, se refiere a ciertos fenómenos que se manifiestan en el interior de las actividades económicas y que constantemente activan e integran al conocimiento como el factor esencial de generación de valor. De esta manera, la PYME se encuentra en una etapa de transición, en la cual el viejo patrón de acumulación se estaría modificando como consecuencia de la importancia que ha adquirido una nueva forma de objetivación del proceso productivo, el cual se modifica cualitativamente, dada la interacción con el entorno. Se genera entonces, un nuevo patrón

basado en la calidad del trabajo y en la incorporación de la sinergia valor-conocimiento al proceso productivo.

También es necesario puntualizar que se han creado programas para fomentar la competitividad de las PYMES, por ejemplo AI-Invest, que entre sus actividades incluyen la capacitación para PYMES, la facilidad para el desarrollo de negocios, la colaboración entre ellas, la organización de encuentros sectoriales, y la participación de las mismas en ferias sectoriales internacionales. Todas estas actividades van encaminadas hacia la internacionalización a fin de generar empresas de clase mundial dependiendo de su categoría.

1.4 FUNDAMENTOS QUE NORMAN LA INFORMACIÓN CONTABLE.

Vamos a describir los aspectos básicos de las sociedades las cuales pueden ser una PYME.

1.4.1 PERSONAS FÍSICAS (ACTIVIDAD EMPRESARIAL).

Persona física: es todo miembro de la especie humana susceptible de adquirir derechos y contraer obligaciones. En algunos casos se puede hacer referencia a estas como personas de existencia visible, de existencia real, física o natural.

Se denomina comercio a la actividad socioeconómica consistente en la de algunos materiales que sean libres en el mercado compra y venta de bienes y servicios, sea para su uso, para su venta o para su transformación. Es el cambio o transacción de algo a cambio de otra cosa de igual valor.

Por actividades comerciales entendemos tanto intercambio de bienes o de servicios que se afectan a través de un mercader o comerciante.

El comerciante es la persona física o jurídica que se dedica al comercio en forma habitual, como las sociedades mercantiles. También se utiliza la palabra comercio para referirse a un establecimiento comercial o tienda.

Tipos de comercio.

El comercio es una fuente de recursos tanto para el empresario como para el país en el que esté constituido, entre más empresas vendan el mismo producto o brinden el mismo servicio se abaratan los servicios.

Se entiende por comercio mayorista (conocido también como "comercio al por mayor" o "comercio al mayor") la actividad de compra-venta de mercancías cuyo comprador no es consumidor final de la mercancía. La compra con el objetivo de vendérsela a otro comerciante o a una empresa manufacturera que la emplee como materia prima para su transformación en otra mercancía o producto.

Se entiende por comercio minorista (conocido también como "comercio al por menor", "comercio al menor"; "comercio detallista" o simplemente "al detal") la actividad de compra-venta de mercancías cuyo comprador es el consumidor final de la mercancía, es decir, quien usa o consume la mercancía.

Comercio interior, es el que se realiza entre personas que se hallan presentes en el mismo país, sujetos a la misma jurisdicción.

Comercio exterior es el que se efectúa entre personas de un país y las que viven en otro. Comercio terrestre, marítimo, aéreo y fluvial, todos hacen referencia al modo de transportar la mercancía y cada una es propia de una rama del derecho mercantil, que llevan el mismo nombre.

Comercio por cuenta propia, el que se realiza por cuenta propia, para sí mismo.

Comercio por comisión, es el que se realiza a cuenta de otro.

El comercio es la principal fuente de ingresos de cada país, es por eso que el gobierno apoya a que se generen cada vez más nuevas empresas. También es la mejor forma de ganar dinero.

1.4.2 SOCIEDADES MERCANTILES.

Sociedad en nombre colectivo.

Concepto.

Se dice que la sociedad en nombre colectivo es la forma más espontánea de organización mercantil, ya que surge del hecho natural de que los miembros de una familia trabajen en común, o cuando varios amigos llevan a cabo una determinada empresa o negocio.

El artículo 25 de la LGSM define a la sociedad en nombre colectivo como aquella que existe bajo una razón social y en la cual todos los socios responden de modo subsidiario, ilimitado y solidariamente, de las obligaciones sociales.

Se dice que es una sociedad porque se crea a través del contrato de sociedad en la que intervienen dos o más personas que aportan capital o trabajo para un fin determinado y que participan en los beneficios y en las pérdidas de dicha sociedad.

Las sociedades en nombre colectivo existen bajo una razón social. Esto quiere decir que el nombre o mejor dicho, la razón bajo la cual se conoce a la sociedad en nombre colectivo, debe incluir los nombres de todos o de algunos de los socios, ya que la razón social debe expresar la verdadera composición personal de la sociedad, y en consecuencia debe encontrarse formada por los nombres de los socios y solo por ellos, ya que al anunciarse al público la razón social y la personalidad de los socios se entiende que ellos son los que responden ilimitadamente, y en consecuencia son la base del crédito social.

La obligación de responder subsidiariamente se da cuando un acreedor vaya a hacer efectivo un crédito a la sociedad, debe demandárselo en primer lugar a esta, y solo en el caso de que la misma no pueda pagar o de que no alcance su haber social para pagar la deuda, se podrá exigir el pago a los socios.

Que la deuda sea subsidiaria significa también que todo socio podría excepcionarse (oponer una excepción judicialmente, es decir, negar, con una determinada base, un hecho imputado) frente a una demanda de pago por parte del acreedor, a través del beneficio de excusión, esto es, ningún socio puede ser obligado al pago de las deudas sociales, en tanto que todo el patrimonio de la sociedad no haya sido dedicado íntegramente a dicho pago.

La sociedad en nombre colectivo se caracteriza porque es una sociedad de responsabilidad ilimitada. Esto significa que los socios responden de las deudas y obligaciones de la sociedad no solo con los bienes de esta, sino con todo el patrimonio de ellos, como personas físicas.

Sociedad en comandita simple.

Concepto.

Esta sociedad presenta una peculiaridad: existen dos tipos de socios. Ambos son importantes pues la modalidad de capital variable, de esta sociedad, la hace una sociedad de transición entre la de capitales y la de personas.

El artículo 51 de la Ley General de Sociedades Mercantiles establece que sociedad en comandita simple es la que existe bajo una razón social, y se compone de uno o varios socios comanditados que responden, de manera subsidiaria, ilimitada y solidariamente, de las obligaciones sociales y de uno o varios comanditarios que únicamente están obligados al pago de sus aportaciones.

Como se desprende de la anterior definición, la sociedad en comandita simple tiene dos tipos de socios; los socios comanditados que responden de manera subsidiaria, ilimitada y solidaria, de las responsabilidades sociales y por otra parte, los socios comanditarios que responden únicamente por el pago de sus aportaciones.

Al igual que la sociedad en nombre colectivo, la sociedad en comandita simple existe bajo una razón social, en la cual los nombres de los socios que aparezcan serán considerados como socios comanditados, y por lo tanto con una responsabilidad subsidiaria, ilimitada y solidaria de las obligaciones sociales. Cabe mencionar que solamente los socios comanditados pueden aparecer en la razón social.

Los socios comanditarios, es decir, los que tienen responsabilidad limitada, cuyo nombre sea incluido en la razón social con su consentimiento o con su tolerancia, responderán ilimitadamente de las deudas sociales como si se tratara de un socio comanditado.

Después de los nombres que compongan la razón social, se deben agregar las palabras “sociedad en comandita” o sus abreviaturas S. en C. En caso de que se omitan estas palabras o sus siglas, se considera que se trata de una sociedad en nombre colectivo.

Aunque en la sociedad en comandita simple existen dos tipos de socios, los comanditados y los comanditarios, cada uno con una responsabilidad de diferente naturaleza, se considera en general que la sociedad en comandita simple es una sociedad de personas, ya que existe un predominio del aprecio de las cualidades personales de los socios sobre el de la cuantía de su aportación, asimismo, se les considera como sociedad de personas por lo siguiente:

- ❖ La muerte, quiebra o incapacitación de un socio es causa de disolución de la sociedad.
- ❖ El voto es por cabeza, aunque puede convertirse en voto por capital.
- ❖ Pueden nombrarse administradores extraños, pero en este caso los socios que votaron en contra, tienen derecho a separarse.
- ❖ No se pueden modificar los estatutos, pero en caso de que así suceda, los socios que votaron en contra podrán separarse de la sociedad.
- ❖ No se puede ceder la participación social. En caso opuesto, los socios que votaron en contra podrán separarse de la misma.

Sociedad de responsabilidad limitada.

Concepto.

La sociedad de responsabilidad limitada nació como el producto de la búsqueda de un punto medio entre la sociedad de nombre colectivo y la sociedad anónima.

Lo que se buscaba en dicho punto medio era una sociedad en la que tuviera importancia la calidad de las personas que la integran, como en la sociedad en nombre colectivo, por un lado, y por otro lado el lograr una sociedad que admitiera la aportación de grandes capitales y que ofreciera seguridad para los socios y continuidad en la sociedad, sin cambiar según los acontecimientos de las vidas personales de los socios.

La sociedad de responsabilidad limitada es una sociedad mercantil con denominación o razón social, de capital fundacional, dividido en participaciones no representables por títulos negociables, en la cual los socios solo responden con sus aportaciones, salvo en los casos de aportación suplementaria y accesorias, permitidas por la ley.

Con respecto a los socios, la ley establece que la sociedad de responsabilidad limitada, tendrá un máximo de cincuenta socios. El establecer un número máximo de éstos, responde a la intención de que los socios se conozcan entre sí y se establezca una confianza entre los mismos.

Es una sociedad regulada por la Ley General de Sociedades Mercantiles y por el Código de Comercio, por lo que es considerada como de naturaleza mercantil, simplemente por la forma en que se constituye.

Su denominación o razón social, será indistinta, toda vez que el nombre dependerá exclusivamente de la voluntad de los socios, quienes la determinan en los estatutos sociales.

Si se elige existir bajo una razón social, se aplicarán los principios que se analizaron con respecto a la sociedad en nombre colectivo, es decir, aparecerán todos o algunos de los nombres de los socios, seguida de las palabras “sociedad de responsabilidad limitada “o de sus siglas “S. de R. L. “; cuando esto no se haga, los socios no podrán aprovecharse de las características de la sociedad de responsabilidad limitada.

Para que la sociedad de responsabilidad limitada funcione, es necesario que los socios hagan una aportación inicial. La ley establece qué, tratándose de este tipo de sociedades, el 50% de cada participación social es el límite mínimo de ese desembolso previo. Es decir, si en los estatutos se establece que la aportación inicial debe ser de \$10 000.00, los socios pueden hacer una aportación inicial de \$5 000.00, y el resto se pagará posteriormente.

El capital de la sociedad de responsabilidad limitada está dividido en partes sociales, no en acciones. Las partes sociales de esta sociedad no son títulos negociables. Que las participaciones sociales no sean representables por títulos negociables, significa que dichas participaciones no pueden incorporarse a ninguna clase de títulos de crédito. Por lo tanto, el capital de la sociedad no puede ser representado por acciones, ya que esta representación es una característica esencial de las sociedades de capitales, y la sociedad de responsabilidad limitada precisamente intenta evitar la impersonalidad de ese tipo de sociedades, buscando un elemento de confianza, donde se conozca a los socios, pero donde exista también la permanencia.

El artículo 58 de la Ley General de Sociedades Mercantiles establece que los socios solamente están obligados al pago de sus aportaciones. Este artículo tiene dos implicaciones: en primer lugar, que la responsabilidad de los socios frente a terceros es únicamente hasta por el monto de sus aportaciones, y en segundo lugar que los socios están obligados frente a la sociedad de responsabilidad limitada a efectuar la aportación prometida, sin que la sociedad pueda exigir posteriormente una nueva aportación.

Sociedad en comandita por acciones.

Concepto.

Las sociedades en comandita por acciones resultan interesantes pues tienen la estructura de una sociedad en comandita simple, pero al estar su capital social representado por acciones, tienen cierta vinculación con la sociedad anónima.

La Ley General de Sociedades Mercantiles señala que la sociedad en comandita por acciones es “la que se compone de uno o varios socios comanditados que responden de manera subsidiaria, ilimitada y solidariamente de las obligaciones sociales, y de uno o varios comanditarios que únicamente están obligados al pago de sus acciones” (Art. 207).

Como se menciono anteriormente, en la sociedad en comandita existen dos tipos de socios, los comanditados que responden de forma ilimitada, solidaria y subsidiariamente de las obligaciones contraídas por la sociedad y, por otro lado, los socios comanditarios que sólo están obligados a responder de las obligaciones contraídas por la sociedad hasta por el monto de lo que aportaron. Sin embargo, en la sociedad en comandita por acciones, existen precisamente estos títulos de crédito, y como consecuencia de esto, los socios comanditarios son aquellos que únicamente están obligados al pago de sus acciones.

En consecuencia, puede entenderse que el capital social (aportaciones de los socios) está conformado por acciones, y no por partes sociales. Se puede considerar como una sociedad de transición, pues aunque corporativamente se integra como una sociedad en comandita, su

capital está representado por acciones, que a diferencia de las partes sociales, son títulos de crédito.

Al igual que la sociedad en comandita simple, la sociedad en comandita por acciones puede utilizar tanto una razón como una denominación social. La razón social se integra con nombres de los socios, mientras que la denominación social se forma libremente. Sólo los socios comanditados pueden figurar en la razón social. Todo aquel que aparece en la razón social, responde ilimitadamente y si no es comanditado y aparece en la razón social, responde ilimitadamente también.

Otro punto importante es que sólo los fundadores pueden ser socios comanditados. Si alguno de los socios que aparece en la razón social ya no continúa en la sociedad, se debe añadir a la razón social las palabras “y sucesores”. Por último, después de estas palabras, se añaden las siglas “S. en C. por A.” o las palabras “Sociedad en Comandita por Acciones”.

Esta sociedad tiene un capital representado por acciones, las cuales no representan las aportaciones de los socios, sino el valor de las aportaciones de los socios. Existen también acciones pagaderas en numerario, que son aquellas que se obtienen si el socio aporta dinero, y acciones pagaderas en bienes distintos a numerario, que son las que se adquieren por los socios que no aportan dinero sino otros bienes. Las acciones pagaderas en dinero deben pagarse, como mínimo, en un 20%, mientras que si se trata de acciones pagaderas en bienes diversos a dinero, deben pagarse íntegramente.

Sociedad anónima.

Concepto.

La sociedad anónima es el ejemplo clásico de la sociedad de capitales en donde el capital se divide en acciones y la responsabilidad de los socios se limita al importe de su acción. Este tipo de sociedad tiene la virtud de que permite a los individuos realizar pequeñas inversiones en grandes proyectos. La sociedad anónima representa una forma de organización estable y permanente, relativamente ajena a los actos que hagan sus socios en su vida privada, a diferencia de las sociedades de personas, donde los acontecimientos en la vida personal de los socios influyen directamente en la estructura y desarrollo de la sociedad.

El artículo 87 de la Ley General de Sociedades Mercantiles define a la sociedad anónima como aquella que existe bajo una denominación social y se compone exclusivamente de socios cuya obligación se limita al pago de sus acciones.

En primer lugar, se menciona que la sociedad anónima existe bajo una denominación social. Esto significa que su nombre social esta formado libremente, pudiendo hacer referencia incluso a una determinada actividad, como por ejemplo “Embotelladora Mexicana, S.A.” o “Seguros Tepeyac, S.A.”, etc.

Que la sociedad anónima exista bajo una denominación hace referencia precisamente a la existencia de una sociedad de capitales que implica lo siguiente:

- ❖ La muerte, incapacidad o quiebra de alguno de sus socios no tiene repercusión, en principio, en la vida de la sociedad.
- ❖ La cesión de las participaciones sociales se hace sin necesitar el consentimiento de los socios.
- ❖ La administración de la sociedad puede recaer sobre extraños (personas que no aparezcan en la sociedad) sin que ello de derecho a los socios que no estuviesen de acuerdo a separarse de la sociedad.
- ❖ La votación se hace con base en el número de acciones que se tienen, y no por cabeza, ya que lo importante es el capital aportado.

La segunda parte de la definición de sociedad anónima establece que se compone exclusivamente de socios cuya obligación se limita al pago de sus acciones. Esto significa que para que pueda existir la sociedad anónima, es necesario que el capital social, o por lo menos una parte del mismo, esté previamente desembolsado.

Para existir, la sociedad requiere que todo el capital esté íntegramente suscrito y que se haya pagado por lo menos el 20% del valor de cada acción cuando éstas sean pagadas en numerario (dinero), y el total de las mismas cuando se paguen con bienes distintos de dinero. Se trata de conseguir que el capital represente valores realmente entregados a la sociedad o realmente comprometidos. Es por ello que la Ley General de Sociedades Mercantiles establece que todo el capital debe estar íntegramente suscrito (comprometido) y pagado. Cabe mencionar que el capital de la sociedad anónima debe dividirse en acciones.

1.4.3 SOCIEDADES COOPERATIVA.

Concepto.

La sociedad cooperativa tiene un importante significado social y económico. Prácticamente se puede decir que es una sociedad en la que sus miembros trabajan para obtener ellos mismos sus beneficios. La cooperativa es una sociedad mercantil de capital variable, representado en participaciones iguales, que se ostenta bajo una denominación social cuya actividad social se presta exclusivamente a favor de sus socios, mismos que responden por las obligaciones sociales hasta por el monto de su aportación.

Al analizar el concepto, se desprenden los siguientes elementos: es una sociedad mercantil, pero no esta regulada por la Ley General de Sociedades Mercantiles, sino por su propia ley, la Ley General de Sociedades Cooperativas.

Es de capital variable. El capital variable es una modalidad a la cual pueden acogerse ciertas sociedades mercantiles. La característica de la sociedad cooperativa es que siempre debe ser una sociedad de capital variable, mientras que las demás sociedades mercantiles tienen la posibilidad de optar por este régimen. El capital se representa por participaciones iguales, lo que no se contrapone con que sea de capital variable. La actividad de esta sociedad se presta necesariamente en favor de sus socios.

Con respecto a su denominación social, la propia ley señala que esta sociedad debe contener una denominación y no una razón social, y el reglamento de la Ley General de Sociedades Cooperativas indica que esta denominación debe ser distinta a la de cualquier otra, y además debe hacer una referencia a su actividad. La denominación implica que no debe hacerse mención a los nombres de los socios, sino que se puede formar libremente.

El capital social de la cooperativa se integra por el total de las aportaciones de los socios. Las aportaciones de los socios al capital social se representan por certificados de aportación. Cada socio debe suscribir, por lo menos, un certificado.

Una característica de estas sociedades es la constitución obligatoria de dos fondos: fondos de reserva, y fondo de previsión social. Estos fondos no pueden repartirse porque precisamente lo que se busca es una reserva de la sociedad, es decir, una seguridad en caso de un imprevisto que afecte los recursos económicos de la sociedad.

1.4.4 ASOCIACIONES CIVILES.

Este tipo de sociedades, están reguladas por el Código Civil local. En este caso todos los socios responderán de modo ilimitado y solidario a los compromisos o deudas que adquiera dicha sociedad.

Existe bajo una denominación o razón social, teniendo un fin común, no económico, y que no sea prohibido por la ley, tales serian los casos de: actividades culturales, deportivas, o de ayuda, La constitución de esta sociedad se realiza ante un fedatario público por medio de un contrato privado, una escritura pública y posteriormente se dará el alta ante el Registro Público de Personas Morales.

Este tipo de sociedad no requiere un capital social inicial, pero tienen un patrimonio basado en cuotas de ayuda pública y en ocasiones son subsidiadas por empresas de tipo privado como lo son las Sociedades Anónimas y de Capital Variable. Con respecto a los derechos y obligaciones de los socios, estos tendrán las mismas obligaciones como se mencionó anteriormente.

1.4.5 SOCIEDAD CIVIL.

Este tipo de sociedades, están reguladas por el Código Civil local. Existen como en las anteriores sociedades mencionadas, dos tipos de socios. Los Comanditados, que responden de manera subsidiaria, solidaria e ilimitadamente de los compromisos y deudas que adquiera la sociedad; y los Comanditarios, que solo responderán a la sociedad hasta por el pago total de su aportación.

Existe bajo una denominación o razón social, teniendo un fin común y económico. La constitución de esta sociedad se realiza ante un Fedatario público por medio de un contrato privado, una escritura pública y posteriormente se dará el alta ante el Registro Público de Personas Morales.

Este tipo de sociedad no requiere un capital social inicial, pero los socios Comanditados pueden estipular un monto determinado de ingreso al realizar la escritura de la sociedad ante el fedatario público. Con respecto a los derechos y obligaciones de los socios, estos tendrán derecho a las utilidades que genere la sociedad en proporción al monto de su aportación.

CAPÍTULO II

SISTEMA FINANCIERO MEXICANO.

2.1 GENERALIDADES DEL SISTEMA FINANCIERO MEXICANO.

El inicio de la historia moderna del SFM, el cual ha jugado un papel preponderante en la evolución de la economía mexicana, puede situarse en 1925 con la creación del Banco de México. Los primeros años de operación del Banco de México, que van de 1925 a 1931, fueron extremadamente difíciles para que éste cumpliera cabalmente sus funciones como banco central.

Por una parte, la desconfianza que existía hacia el billete bancario se reflejó en que los billetes representaran una fracción casi insignificante del total de oferta monetaria. Además, el banco central no tenía el poder de decidir sobre las acuñaciones de nuevas monedas, por lo cual no podía controlar la emisión de dinero.

Por lo que respecta al control de la tasa de interés a través del redescuento de documentos derivados de operaciones mercantiles, durante los primeros años de operación del Banco de México esto tampoco pudo realizarse, ya que para acudir a éste, era requisito que el banco comercial estuviese asociado al Banco de México, y a principios de 1932 únicamente 14 instituciones lo estaban. Esto se constituyó como una limitante para la emisión de billetes a través de este mecanismo. El incipiente desarrollo del sistema bancario mexicano, se reflejó en la continua escasez de crédito en la economía, lo cual se constituyó, en parte, como una limitante al crecimiento económico durante esos años.

En los siguientes diez años, posteriores a 1931, se presentaron en la economía mexicana eventos que llevarían a la consolidación del sistema financiero nacional. En primer lugar en 1931, ante la depresión mundial, las cuentas externas de México experimentaron un considerable deterioro, lo cual repercutió en una disminución en el ritmo de la actividad económica así como una continua pérdida de oro. Esta situación llevó a las autoridades a introducir una reforma monetaria, mejor conocida como la "Ley Calles", la cual se promulgó el 25 de julio de 1931.

Entre las medidas que fijaba esta Ley, la más importante fue la desmonetización del oro y la prohibición del uso de este metal en los contratos comerciales, exceptuando los de carácter internacional. Además, se suspendieron las acuñaciones de monedas de plata, únicas autorizadas para circular.

Por último, se emitió La Ley de Títulos y Operaciones de Crédito, la cual dio un fuerte impulso a las emisiones de títulos y bonos, tales como los hipotecarios, financieros, certificados de depósito y bonos de prenda de los Almacenes Generales de Depósito. También en esta Ley se da el antecedente de lo que después sería el control selectivo del crédito, al facultar al Banco de México a decidir, en un momento dado, qué tipo de títulos eran sujetos al redescuento. Es importante señalar que anteriormente a esta Ley, al Banco de México sólo se le permitía descontar documentos de carácter genuinamente mercantil, por lo que con esta modificación las funciones del banco central empiezan a ser, además de banco de bancos, también banco de fomento económico.

Para finales de 1935, las condiciones que llevaron a la desmonetización de la plata habían desaparecido, por lo que se percibió la necesidad de reformular íntegramente la ley que regía el funcionamiento del Banco de México. Así, el 28 de agosto de 1936 se expidió una nueva Ley Orgánica del Banco de México. En esta Ley, destacan tres puntos de importancia: la relación entre el Banco de México y las instituciones bancarias, la relación entre el Banco de México y el gobierno federal, y lo concerniente a la emisión de dinero.

El auge industrial de los años cincuenta genera un nuevo impulso al SFM provocando un proceso de concentración (fusiones) del sistema bancario y demandando una mayor variedad de servicios bancarios oportunos y eficientes. Así comienza a surgir la llamada Banca Múltiple, que ofrece diversos servicios financieros, y se consolida a inicios de los años setenta.

La aparición de la banca múltiple ocasionó la reorganización de los servicios financieros, los cuales se concentraron en unos cuantos grupos financieros. En 1973 aparecen los CETES para regular la liquidez del sistema con las llamadas mesas de dinero; se abandona el tipo de cambio fijo y surge el mercado cambiario que beneficia principalmente a empresas exportadoras; 1977 marcó el inicio de las operaciones de mercado abierto para financiar al sector público y comenzó, de esta manera, el proceso que culminaría en la desregulación de la tasa de interés y del crédito. El sistema bancario fue autorizado a recibir depósitos en moneda extranjera, así como a operar nuevos instrumentos financieros de corto plazo.

Con el auge petrolero de la segunda mitad de los años setenta las empresas y el Estado se endeudan excesivamente, la economía se dolarizó y años después se ven enfrentadas a la severa caída de los precios del petróleo, a un incremento de la tasa de interés y a la fuga de capitales; y es entonces, cuando bajo este entorno desfavorable, el Estado mexicano decreta la nacionalización de la banca y el control de cambios en 1982.

En este contexto, es evidente como el proceso de modernización del SFM se vio entorpecido por el hecho de que el sistema bancario nacional se encontraba en manos del Estado. Teóricamente dicha estructura, aunque atractiva para los prestatarios y para el financiamiento de la inversión con tasas de interés bajas, hace menos atractivos los préstamos desde el punto de vista de los bancos y genera una excesiva demanda de fondos prestables y el racionamiento del crédito.

Sin embargo, no debe perderse de vista que como la nacionalización sólo afectó a la figura de la banca y dejó en manos privadas el resto de los intermediarios financieros, se delineó un marco propicio para el surgimiento de la llamada Banca Paralela, que tuvo un auge espectacular en la década de los ochenta bajo la guía de las casas de bolsa, que impulsan en esta etapa al resto de los intermediarios, y además generan un auge bursátil que no estuvo exento de pasar crisis como en 1987, con el crack de la bolsa. El mercado de valores ya había tomado el lugar que le correspondía en el SFM.

La nacionalización de la banca no dio marcha atrás al proceso de liberación y apertura financiera, se frenó unos años y se reinició en 1989 con la negociación de la deuda externa; las tasas de interés y las comisiones por servicios financieros se desregularon, el coeficiente de liquidez se suprime finalmente y se autoriza que hasta un 30% del capital accionario de

bancos y casas de bolsa sea de participación de extranjeros. Esta desregulación precedió a la reprivatización bancaria (decretada en 1989) y consecuentemente, a fines de 1990, los bancos se adjudican a accionistas privados.

Es innegable que la reforma financiera que incluyó la privatización de la banca comercial y la transformación de la banca de desarrollo fue el complemento de la estrategia de cambio estructural de la administración de Carlos Salinas. Y sin duda alguna, dicha privatización y el Tratado de Libre Comercio han afectando a las firmas pequeñas de manera fundamental y trascendente. Ambos hechos han modificado el proceso de financiamiento de las distintas empresas, han cambiado la forma de actuar y planear el futuro de amplios grupos empresariales para lograr con éxito el proceso de modernización.

A través de la reforma financiera se preveía lograr una más estrecha vinculación del sistema financiero con la empresa y lo enfrentaba al enorme reto de apoyar la eficiencia y la competitividad de las empresas mediante el ofrecimiento de recursos a más bajos costos y a plazos más largos y coadyuvar de esta manera a su transformación; sin embargo, las evidencias empíricas indican el proceso contrario, pues un gran número de empresas grandes han tenido que recurrir al financiamiento exterior debido, entre otras cosas, a las menores tasa de interés prevalecientes en dichos mercados. Así, los bancos mexicanos fueron perdiendo terreno en el financiamiento a los sectores privados no financieros. Asimismo, con el TLC nuestro país quedó comprometido a continuar la reorganización y apertura del sector financiero.

Para hacer frente a las nuevas condiciones los bancos optaron por dirigir sus créditos hacia los prestatarios solventes e incrementar el financiamiento con garantía hipotecaria y el crédito al consumo. Desde 1993 se produjo una restricción del crédito que se agudizó a principios de 1994 y soportó a que, como parte de la reestructuración de la clientela bancaria, se impusieran los incrementos de las tasas activas y los altos márgenes financieros; además, la reestructuración financiera de 1993-1994 se produjo mediante la asociación o la compra de paquetes accionarios por parte de intermediarios extranjeros y las fusiones entre bancos nacionales. Para fines de 1993 el problema de la cartera vencida era grave y reconocido tanto por autoridades financieras como por los propios intermediarios nacionales, los cuales adolecían de una gran fragilidad justo cuando comenzaba a enfrentar la competencia de los bancos extranjeros, aunque paradójicamente las necesidades de financiamiento conducían de manera obligada a la apertura financiera plena.

A raíz de la devaluación de nuestra moneda en diciembre de 1994, México comenzó a enfrentar una severa crisis económica cuyas causas se fueron gestando a lo largo de varios años. Sin duda, el efecto más doloroso de la crisis fue la contracción del PIB, lo cual significó un grave deterioro del nivel de vida de la población y la pérdida masiva de empleos.

Después de 1995, uno de los retos del gobierno mexicano fue la consolidación del SFM. Para lograrlo se reformó el sistema de pensiones buscando impulsar el ahorro interno de largo plazo y canalizarlo a los sectores productivos con una mayor rentabilidad social; se apoyó la transformación de los créditos a corto plazo a tasas nominales variables en adeudos de largo plazo denominados en UDI's con una tasa real fija, menor a la del mercado; se planteó el continuar fortaleciendo la solvencia del sistema bancario y del resto de los intermediarios financieros mediante la inyección de mayor capital por conducto de los actuales o de nuevos

accionistas, incluso extranjeros; redoblar esfuerzos en los programas de reestructuración de adeudos; avanzar en las reformas que permitieran mejorar la regulación y supervisión bancaria por parte de las autoridades competentes; y, establecer los mecanismos adecuados que permitieran al sistema financiero apoyar la recuperación económica.

En síntesis, se ha venido adoptando una amplia gama de medidas de apoyo financiero, dirigidas a evitar la quiebra del sistema financiero y el desmantelamiento del aparato productivo, a apoyar a los deudores, a reestructurar el perfil de la deuda para reducir la vulnerabilidad de la economía y a estabilizar los mercados financieros. En marzo del año 2000 se propuso una modificación al marco jurídico que rige al sistema bancario mexicano con el objeto de que este último de certidumbre total a los ahorradores e inversionistas, así como para adecuarlo a las circunstancias que prevalecen actualmente.

En la actualidad el SFM es la expresión más importante del capitalismo moderno. En él se reflejan todas las posibilidades de expresión y crecimiento con que cuenta cualquier sistema económico.

2.1.1 CONCEPTO SISTEMA FINANCIERO MEXICANO (SFM).

El SFM puede definirse como el conjunto de organismos e instituciones, tanto públicas como privadas, que captan, administran y canalizan a la inversión, el ahorro dentro del marco legal que corresponde en territorio nacional.

Autoridades financieras y organismos de protección.

El máximo órgano administrativo para el SFM es la Secretaría de Hacienda y Crédito Público (SHCP).

Secretaría de Hacienda y Crédito Público (SHCP).

Es una dependencia gubernamental centralizada, integrante del Poder Ejecutivo Federal, cuyo titular es designado por el Presidente de la República. Tiene la función gubernamental orientada a obtener recursos monetarios de diversas fuentes para financiar el desarrollo del país.

Conjuntamente con la SHCP, existen otras instituciones públicas que tienen por objeto la supervisión y regulación de las entidades que forman parte del sistema financiero, así como la protección de los usuarios de servicios financieros. Cada organismo se ocupa de atender las funciones específicas que por Ley le son encomendadas.

Estas instituciones son:

- ❖ La Secretaría de Hacienda y Crédito Público (SHCP).
- ❖ El Banco de México (Banxico).
- ❖ La Comisión Nacional Bancaria y de Valores (CNBV).

- ❖ La Comisión Nacional de Seguros y Fianzas (CNSF).
- ❖ La Comisión Nacional del Sistema de Ahorro para el Retiro (CONSAR).
- ❖ El Instituto para la Protección al Ahorro Bancario (IPAB).
- ❖ Comisión Nacional para la Protección y Defensa de los Usuarios de Servicios Financieros (CONDUSEF).

Objetivo central.

Todas estas instituciones tienen un objetivo: captar los recursos económicos de algunas personas para ponerlo a disposición de otras empresas o instituciones gubernamentales que lo requieren para invertirlo. Éstas últimas harán negocios y devolverán el dinero que obtuvieron además de una cantidad extra (rendimiento), como pago, lo cual genera una dinámica en la que el capital es el motor principal del movimiento dentro del sistema.

Actividades realizadas y dinámicas.

Este objetivo puede realizarse por la vía del ahorro o la inversión de las personas físicas y morales, así como de los préstamos solicitados por empresas a través de la llamada emisión de títulos (o emisión de papeles) que pretendan obtener un beneficio económico a partir de su incursión en alguna de las modalidades del sistema.

En contraparte, los integrantes del sistema reciben, de manera directa o indirecta, un beneficio económico por el desempeño de su actividad: en el caso de una institución privada con fines lucrativos (bancos, casas de bolsa, etc.), mediante una comisión o interés; en el de una institución privada no lucrativa (asociaciones, academias, etc.), a través de las cuotas de sus agremiados que sí obtienen ganancias económicas; en la figura de los organismos gubernamentales la SHCP, CNBV, etc., vía impuestos sobre las actividades económicas que se generan dentro del sistema o a raíz del mismo, y que recauda el gobierno en su conjunto. Al mismo tiempo, éste también se fondea de manera directa mediante la colocación de instrumentos gubernamentales de inversión.

Gracias al intercambio y a la operación de estas Instituciones, es que la economía del país puede funcionar día a día.

En este sentido, los préstamos a personas físicas y morales, les brindan la posibilidad de generar capital. Las inversiones incrementan el capital a través del tiempo y aseguran estabilidad financiera a largo plazo.

2.1.2 CARACTERÍSTICAS DEL SISTEMA FINANCIERO.

El SFM está integrado por la banca (múltiple y de desarrollo); las organizaciones auxiliares de crédito (almacenes generales de depósito, uniones de crédito, arrendadoras, sociedades de factoraje y casas de cambio); las compañías de seguros y reaseguros; las afianzadoras; las casas de bolsa, y las sociedades de inversión. Destacan por su importancia dentro del mismo la banca y el mercado de valores (casas de bolsa y sociedades de inversión). El resto de los

intermediarios ha tenido un desarrollo muy modesto, principalmente por restricciones de tipo regulatorio.

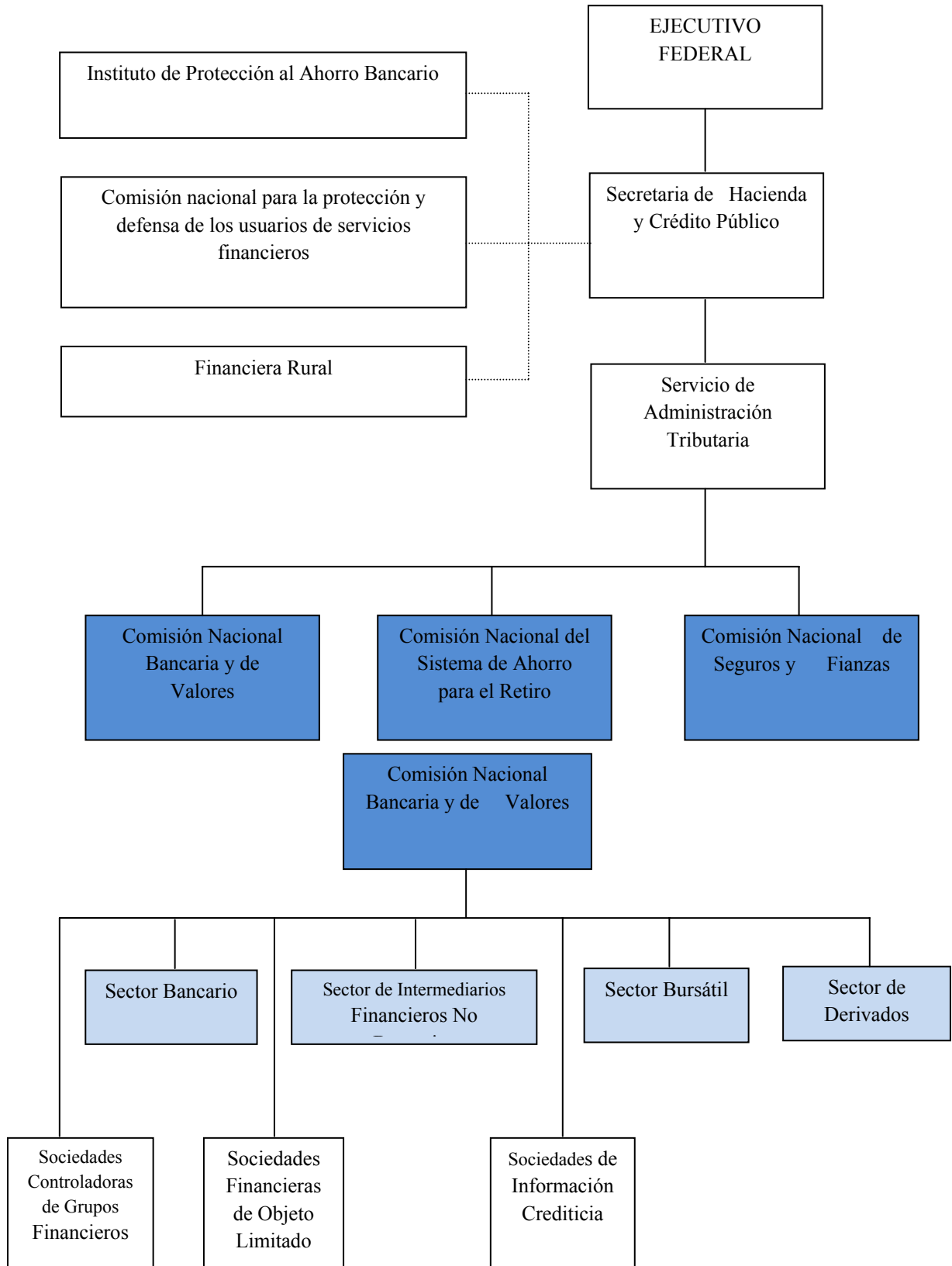
La regulación del sistema financiero es de carácter federal y está comprendida en la Ley de Instituciones de Crédito, la Ley para Regular a las Agrupaciones Financieras, la Ley Orgánica del Banco de México, la Ley de Compañías de Seguros, la Ley de Almacenadoras, la Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares de Crédito, la Ley del Mercado de Valores y la Ley de Sociedades de Inversión. Por su parte, los organismos reguladores son: la SHCP que se encarga de los aspectos estructurales, diversas comisiones que actúan en lo relativo a supervisión y vigilancia, y el Banco de México que tiene a su cargo aspectos operativos.

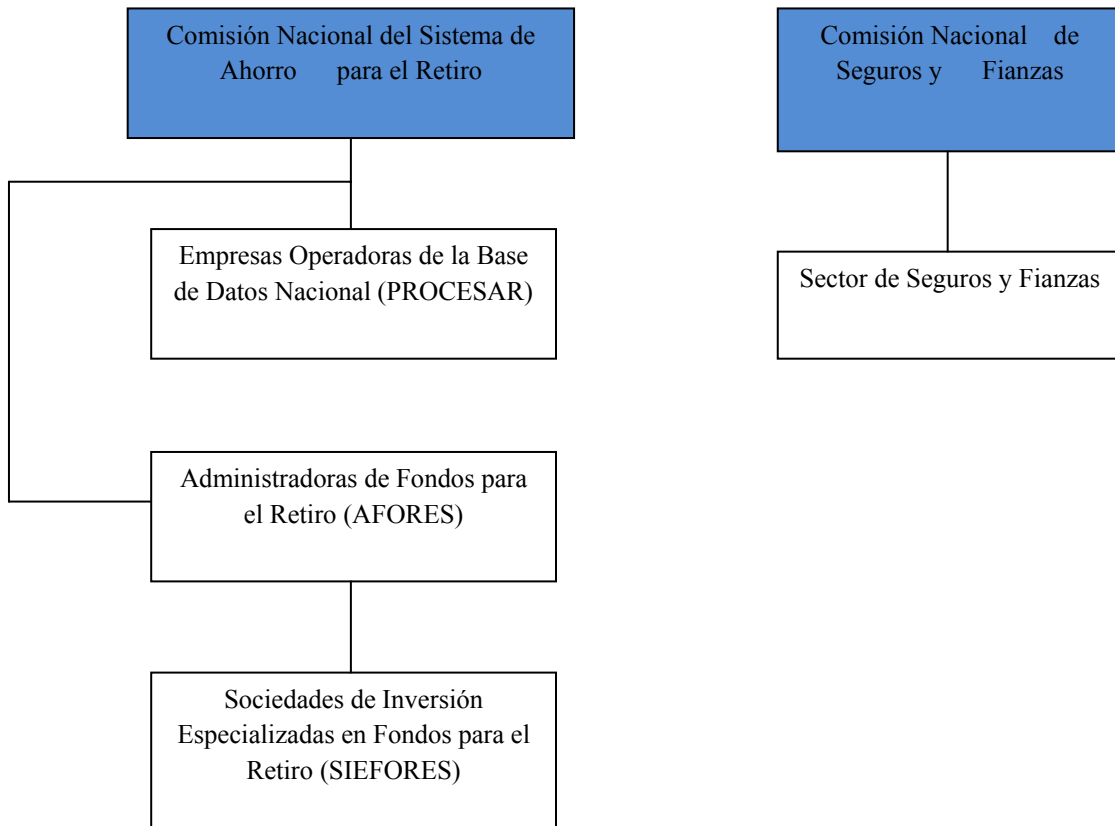
Los bancos son instituciones que captan recursos del público, principalmente a través de la constitución de depósitos. Estos recursos se asignan mediante operaciones de crédito o compra de títulos, para el financiamiento de múltiples actividades, lo cual permite que los depositantes diversifiquen riesgo y minimicen costos de transacción. Actualmente el SFM cuenta con 20 bancos comerciales. La actividad bancaria está concentrada en tres grandes instituciones: Banamex, Bancomer y Serfín. En estas tres instituciones se concentran más de las dos terceras partes de los recursos manejados por los bancos; sus operaciones cubren todo el territorio nacional y realizan una amplia gama de funciones que van desde las tradicionales de constituir depósitos y otorgar crédito, hasta las operaciones de mayoreo en el mercado de divisas, la operación de grandes sociedades de inversión y el financiamiento de grandes proyectos de inversión.

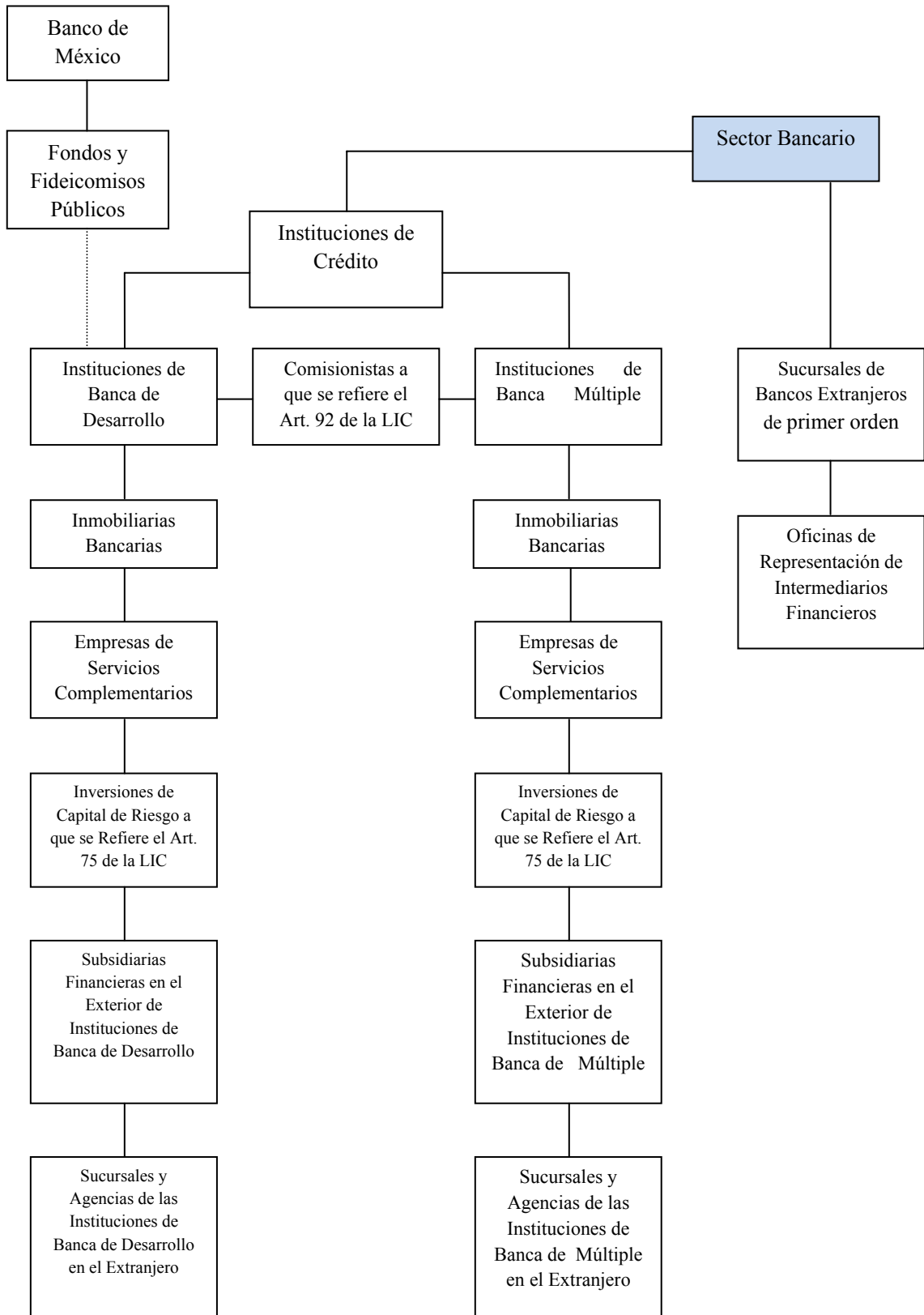
Tradicionalmente, las principales fuentes de ingreso para las casas de bolsa han sido los ingresos por operaciones en el mercado de dinero, las comisiones por intermediación en el mercado de valores y los ingresos por operaciones con sociedades de inversión. Las comisiones por colocación de valores juegan un papel menos importante.

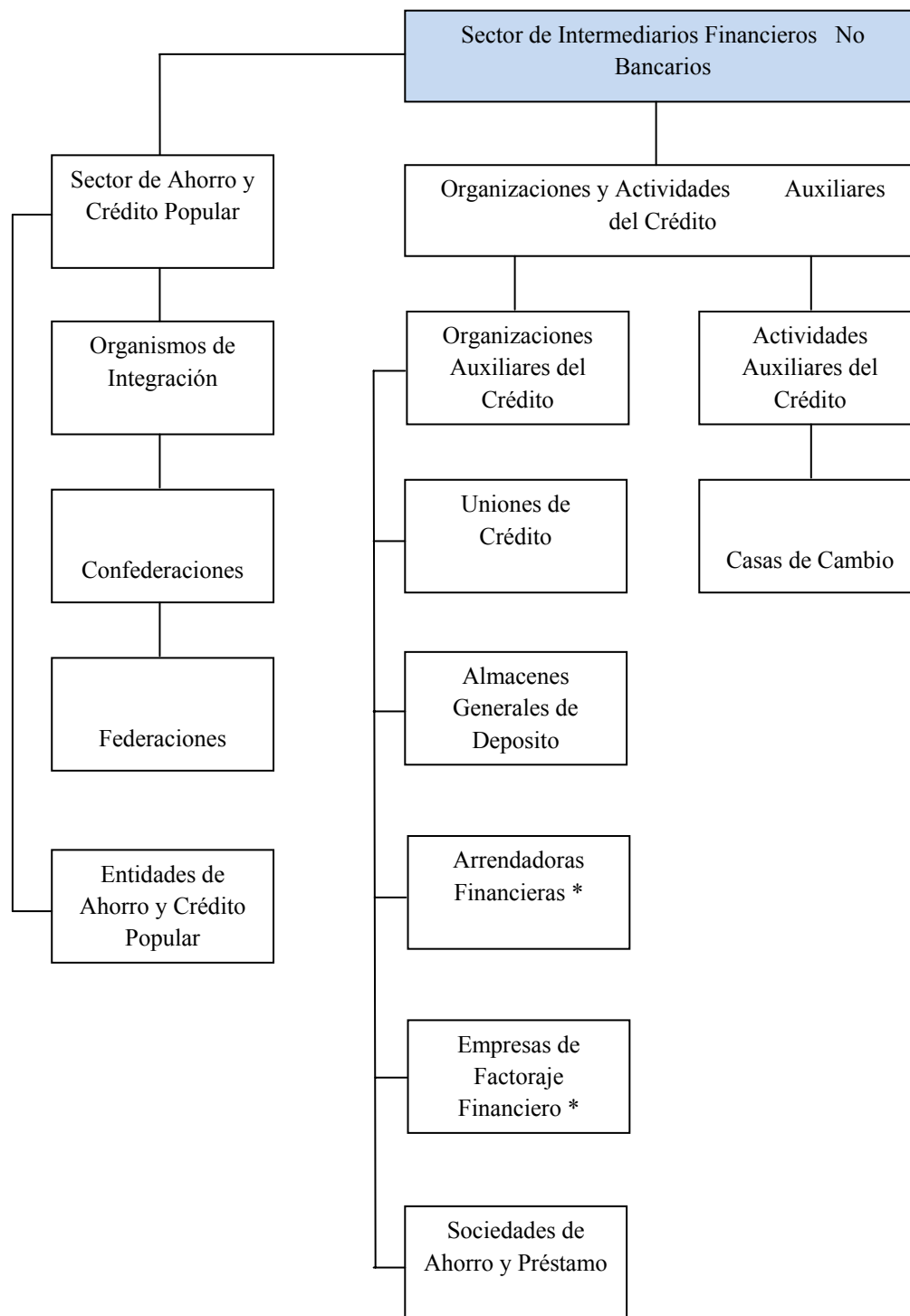
Hasta principios de la década de los ochenta la actividad del SFM estuvo fuertemente dominada por las operaciones de los bancos. Esta situación se debió en parte a que la regulación no favoreció el desarrollo de otros intermediarios financieros, aunque es posible que la organización de las empresas de servicios financieros en grupos que ofrecían, entre otros, servicios de banca, mercado de valores y seguros también haya influido en este resultado. El desarrollo de otros segmentos del mercado eventualmente habría podido significar mayor competencia en perjuicio de los bancos existentes.

2.1.3 ORGANIGRAMA.

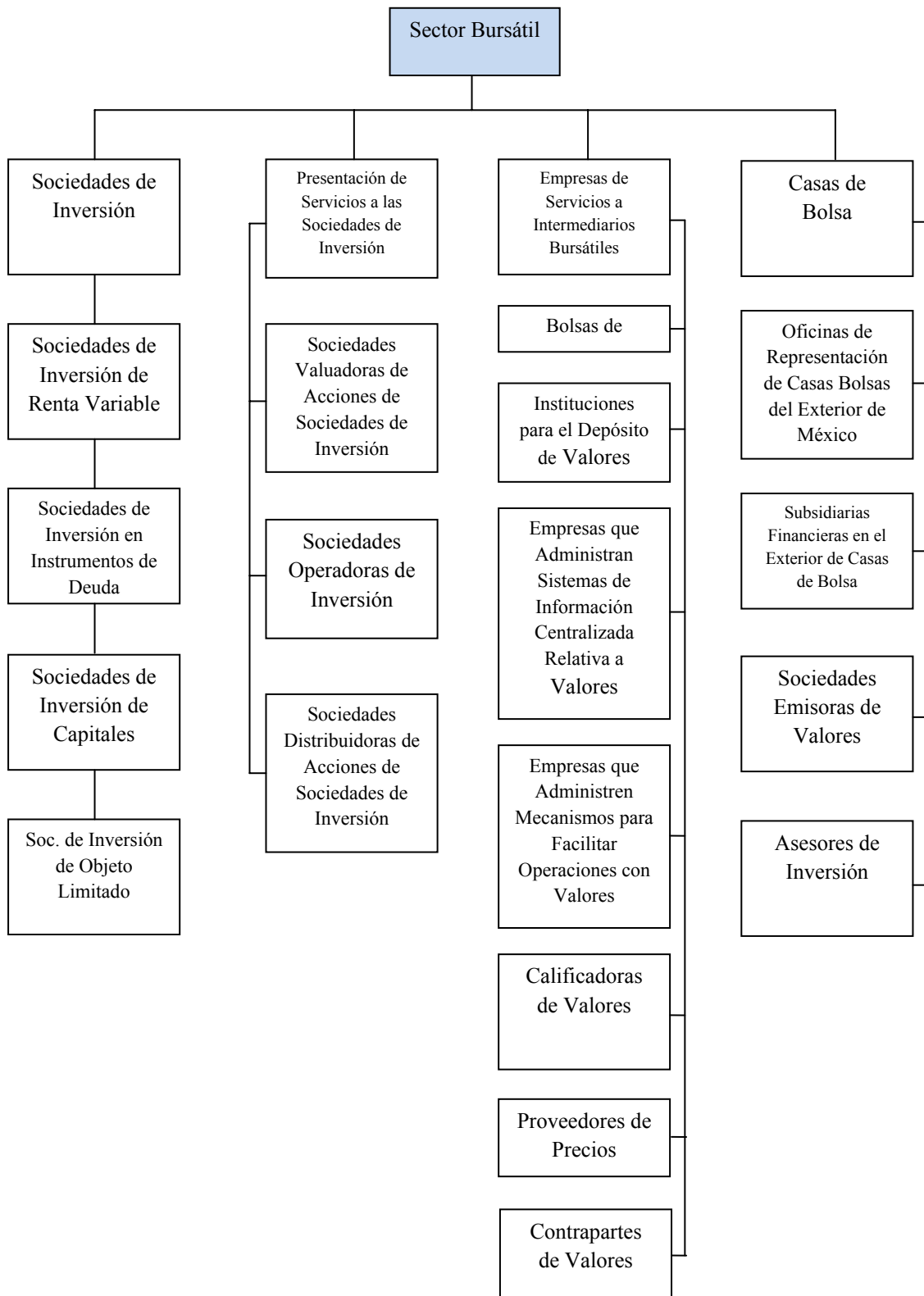








*** En el año 2012 van a desaparecer**





2.1.4 ANÁLISIS DEL ORGANIGRAMA.

Dentro de los organismos que regulan, supervisan y controlan el SFM, citamos a las siguientes Instituciones:

- ❖ Poder Ejecutivo Federal.
- ❖ Congreso de la Unión.
- ❖ Poder Judicial Federal.
- ❖ Secretaría de Hacienda y Crédito Público.
- ❖ Banco de México.
- ❖ Comisión Nacional Bancaria y de Valores.
- ❖ Comisión Nacional para el Sistema de Ahorro para el Retiro.
- ❖ Comisión Nacional de Seguros y Fianzas.
- ❖ Instituto para la protección del ahorro bancario .

I. Poder Ejecutivo Federal.

Autoridad máxima del país, responsable de proponer entre otras atribuciones, las iniciativas de ley, que en materia monetaria y de valores, regulan la actividad financiera de México.

II. Congreso de la Unión.

Constituye la Asamblea Legislativa de México, conformada por los Diputados y Senadores encargados de autorizar y aprobar entre otras atribuciones, las iniciativas de ley, que propone el Ejecutivo Federal en materia monetaria y de valores, entre otras.

III. Poder Judicial Federal.

Constituye uno de los tres poderes de la nación, encargado entre otras de sus atribuciones, las de hacer valer el estado de derecho, mediante la debida observancia de las leyes. En materia de valores se encarga de sancionar el irresponsable manejo de las operaciones que se realizan en las instituciones que integran el SFM.

IV. Secretaria de Hacienda y Crédito Público.

Máxima autoridad financiera en el país. Es responsable de las actividades financieras de México, ya que dirige y controla al SFM, este último es el principal ejecutor de las actividades financieras que son llevadas a cabo en territorio mexicano, además la SHCP, planea, coordina, evalúa y vigila el Sistema Bancario de México.

Funciones:

Proponer, dirigir y controlar la política del gobierno federal en materia financiera, fiscal, de gasto público, crediticia, bancaria, monetaria, de divisas, de precios y tarifas de bienes y servicios del sector público, de estadística, geografía e informática.

Controlar, vigilar y asegurar el cumplimiento de las disposiciones fiscales, en el cobro de impuestos, contribuciones, derechos, productos y aprovechamientos federales.

Proponer al ejecutivo Federal el programa sectorial del ramo y aprobar los programas institucionales de las entidades paraestatales del sector coordinado, conforme lo establece la Ley de Planeación.

Presentar al Ejecutivo Federal los proyectos de iniciativas de leyes o decretos, así como los proyectos de reglamentos, decretos, acuerdos, y órdenes relativos a los asuntos de la competencia de la SHCP y del sector paraestatal coordinado.

Planear, coordinar y evaluar el sistema bancario mexicano, respecto de la banca de desarrollo y las instituciones de banca múltiple en las que el Gobierno Federal tenga el control por su participación accionaria.

Ejercer las atribuciones que le señalen las leyes en lo referente a banca múltiple, seguros y fianzas, valores, organizaciones auxiliares del crédito, sociedades, mutualistas de seguros y casas de cambio.

Informar al Congreso de la Unión sobre el estado que guarde la administración de la SHCP y el sector coordinado, y concurrir cuando se le cite para la discusión de una ley o el estudio de un asunto concerniente a su ramo.

Tiene la función gubernamental orientada a obtener recursos monetarios de diversas fuentes para financiar el desarrollo del país. Consiste en recaudar directamente los impuestos, derechos, productos y aprovechamientos; así como captar recursos complementarios, mediante la contratación de créditos y empréstitos en el interior del país y en el extranjero.

V. Banco de México (BANXICO).

Creado en 1925, es el banco central del país. Por mandato constitucional es autónomo en el ejercicio de sus funciones y en su administración. Su objetivo prioritario es procurar la estabilidad del poder adquisitivo de la moneda nacional. Adicionalmente, le corresponde promover el sano desarrollo del SFM y propiciar el buen funcionamiento de los sistemas de pago.

El banco central, en los términos que establezcan las leyes y con la intervención que corresponda a las autoridades competentes, regulará los cambios, así como la intermediación y los servicios financieros, contando con las atribuciones de autoridad para llevar a cabo dicha regulación y proveer a su observancia.

Finalidades:

- ❖ El BANXICO tendrá como finalidad proveer a la economía del país de moneda nacional. En la consecución de esta finalidad tendrá como objetivo prioritario procurar la estabilidad del poder adquisitivo de dicha moneda.
- ❖ Serán también finalidades del Banco promover el sano desarrollo del SFM y propiciar el buen funcionamiento de los sistemas de pagos.
- ❖ Dar libertad para que la institución determine el monto y manejo de su propio crédito. Se establece que ninguna autoridad podrá ordenar al banco central conceder financiamiento.
- ❖ Establecer normas relativas a la administración de la institución, en donde se sustente la autonomía del banco. De no ser autónomo, podría estar sujeto a presiones mediante restricciones administrativas injustificadas.

Funciones:

- ❖ Regular la emisión y circulación de la moneda, los cambios, la intermediación y los servicios financieros, así como los sistemas de pagos.
- ❖ Operar con las instituciones de crédito como banco de reserva y acreditar de última instancia.
- ❖ Prestar servicios de tesorería al Gobierno Federal y actuar como agente financiero del mismo.
- ❖ Fungir como asesor del Gobierno Federal en materia económica y, particularmente, financiera.
- ❖ Participar en el Fondo Monetario Internacional y en otros organismos de cooperación financiera internacional o que agrupen a bancos centrales.
- ❖ Operar con los organismos a que se refiere, con bancos centrales y con otras personas morales extranjeras que ejerzan funciones de autoridad en materia financiera.
- ❖ Procurar el establecimiento de programas de formación de cultura financiera en las instituciones de crédito del SFM.

VI. Comisión Nacional Bancaria y de Valores (CNBV).

Creada en 1946 por iniciativa de la SHCP, encargada de regular el mercado de valores y de vigilar el buen desarrollo del mercado y sus integrantes. Hasta 1995 la CNBV se denominaba Comisión Nacional Bancaria y de Seguros; existiendo a su vez la CNBV. En 1996 se fusionaron y actualmente se denomina CNVB.

La CNBV es un órgano desconcentrado de la SHCP, con autonomía técnica y facultades ejecutivas en los términos de la propia Ley de la CNBV y fue publicada en el Diario Oficial de la Federación el día 28 de abril de 1995, y entró en vigor el 1º de mayo del mismo año.

La CNBV tiene por objeto supervisar y regular, en el ámbito de su competencia, a las entidades financieras, a fin de procurar su estabilidad y correcto funcionamiento, así como mantener y fomentar el sano y equilibrado desarrollo del SFM en su conjunto, en protección de los intereses del público. También tiene como finalidad supervisar y regular a las personas físicas y morales, cuando realicen actividades previstas en las leyes relativas al SFM.

Por entidades financieras se entiende a las sociedades controladoras de grupos financieros, instituciones de crédito, casas de bolsa, especialistas bursátiles, sociedades de inversión, almacenes generales de depósito, uniones de crédito, arrendadoras financieras, empresas de factoraje financiero, sociedades de ahorro y préstamo, casas de cambio, sociedades financieras de objeto limitado, instituciones para el depósito de valores, instituciones calificadoras de valores, sociedades de información crediticia, así como otras instituciones y fideicomisos públicos que realicen actividades financieras y respecto de las cuales CNBV ejerza facultades de supervisión.

Para el cumplimiento de sus objetivos la CNBV cuenta con las facultades que le otorgan las leyes relativas al SFM, así como su propia Ley, las cuales se ejercen a través de los siguientes órganos: Junta de Gobierno, Presidencia, Vicepresidencias, Contraloría Interna, Direcciones Generales y demás unidades administrativas necesarias.

Funciones de la Comisión Nacional Bancaria y de Valores (CNBV):

- ❖ Actuar como conciliador en conflictos con valores.
- ❖ Dictar medidas de carácter general a las Casas de Bolsa y Bolsas de Valores.
- ❖ Hacer publicaciones sobre el Mercado de Valores.
- ❖ Inspeccionar y vigilar el funcionamiento de las Casas de Bolsa y Bolsas de Valores.
- ❖ Inspeccionar y vigilar el funcionamiento del Instituto para el depósito de valores INDEVAL
- ❖ Intervenir administrativamente a las Casas de Bolsa y Bolsa de Valores cuando el caso lo amerite.
- ❖ Ordenar la suspensión de cotizaciones de valores, cuando en su mercado existen condiciones desordenadas.
- ❖ Ordenar suspensión de operaciones e intervenir en personas o empresas que sin autorización realicen operaciones.
- ❖ Ser órgano de consulta del Gobierno Federal.

Las Instituciones que regula la CNBV:

Sistema de Ahorro y Crédito.

El Sistema de Ahorro y Crédito popular estará integrado por las sociedades cooperativas de ahorro y préstamo y las sociedades financieras populares que sean dictaminadas favorablemente por una Federación y autorizadas para operar como entidades de ahorro y crédito popular, en los términos de esta Ley; por las Federaciones que estén autorizadas por la CNBV para ejercer las funciones de supervisión auxiliar de las entidades referidas, así como por las Confederaciones autorizadas por la propia Comisión para que administren sus respectivos fondos de protección.

Se informa al público interesado que hasta la fecha, las Confederaciones y Federaciones que cuentan con la autorización de La Comisión Nacional Bancaria y de Valores para operar en los términos previstos por la Ley de Ahorro y Crédito Popular, son las siguientes:

- ❖ Confederaciones.
- ❖ Federaciones.
- ❖ Sociedades Cooperativas de Ahorro y Préstamo.
- ❖ Sociedades Financieras Populares.

Dichas Sociedades tendrán por objeto fomentar el ahorro y crédito popular; apoyar el financiamiento de las PYMES; y, en general, propiciar la solidaridad y la superación económica de cada uno de sus miembros y de las comunidades en las que operen.

Actualmente, diversas sociedades se encuentran realizando los trabajos pendientes a la obtención de su autorización como Sociedades Financieras Populares o bien como Sociedades Cooperativas de Ahorro y Préstamo.

En este sentido, es importante que el público en general esté consciente del riesgo en que puede incurrir al depositar o invertir sus recursos en organizaciones no autorizadas por la CNBV, las cuales frecuentemente ofrecen beneficios superiores a los que normalmente se pueden obtener en los mercados financieros y no son sujetas a la supervisión de este Organismo.

Almacenes generales de depósito.

Instituciones que tienen por objeto la guarda, conservación, manejo y control de bienes bajo su custodia que se encuentren amparados por certificados de depósito y bonos de prenda. Los Almacenes Generales de Depósito son supervisados por la CNBV y se rigen por lo dispuesto en la Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares del Crédito, para su buen funcionamiento.

Arrendadoras financieras.

Instituciones especializadas en la adquisición de determinados bienes concediendo su uso o goce temporal a una persona física o moral dentro de un plazo preestablecido, recibiendo como contraprestación una cantidad determinada. Al vencimiento del contrato las personas físicas o morales que han hecho uso o goce temporal de los bienes arrendados podrán:

- ❖ Los bienes a un precio inferior a su valor de adquisición, que quedará fijado en el contrato. En caso de que no se haya fijado, el precio debe ser inferior al valor marcado a la fecha de compra, conforme a las bases que se establezcan en el contrato.
- ❖ Prorrogar el plazo para continuar con el uso o goce temporal, pagando una renta inferior a los pagos periódicos que venía haciendo, conforme a las bases que se establezcan en el contrato.
- ❖ Participar con la arrendadora financiera en el precio de la venta de los bienes a un tercero, en las proporciones y términos que se establezcan en el contrato.

Banca de Desarrollo (2º. Piso).

La Banca de Desarrollo forma parte de los entes públicos mexicanos encargados, como su nombre lo dice del desarrollo y fomento económico, de los procesos productivos que la banca comercial no alcanza a llenar.

El origen de las instituciones de la banca de desarrollo en México data de la década de los años 20, y desde esos tiempos su papel ha sido un importante instrumento de la política económica nacional. La Banca de Desarrollo fue creada para proveer servicios financieros en los sectores prioritarios para el desarrollo integral de la nación.

Un primer aspecto que se puede resaltar es que la banca de desarrollo en México ha desempeñado, desde sus inicios, un papel protagónico en la historia del financiamiento e impulso a las actividades productivas del país, lo cual obedece a que el desarrollo económico y social así lo ha exigido. Dicha afirmación es posible sustentarla si consideramos que en los años en que la agricultura constituía el eje central de la economía y la industria era aún incipiente, el objetivo esencial de la banca de fomento era el apoyo a las actividades del sector primario, en especial a la agricultura, dejando en un segundo plano de atención a la planta industrial; años más tarde, el auge de la industria modificó profundamente el entorno y, consecuentemente, la estructura y orientación de las instituciones de fomento cambió, dándose un viraje hacia el apoyo preferencial de las actividades industriales en detrimento del impulso al sector primario.

Sin embargo, debe aclararse que en los años setenta y mediados de los ochenta, la banca de desarrollo tenía asignado un papel prioritario en el financiamiento al sector público, a las empresas paraestatales y a los grandes grupos privados, la recuperación de cartera era baja y las instituciones de fomento operaban con altos costos. En este contexto, a mediados de los setenta se introduce el concepto de intermediación financiera como mecanismo de control presupuestal de la banca de desarrollo.

En Otras palabras, la participación activa del estado en el otorgamiento de crédito a través de la banca de fomento, responde a la existencia de imperfecciones en los mercados de capital que impiden obtener resultados socialmente óptimos. El objetivo básico de la banca de desarrollo es facilitar el acceso a los mercados de fondos prestables a distintos sectores, los cuales no obtendrían recursos a través de la banca comercial o lo harían en condiciones muy desfavorables. La banca de fomento intenta corregir imperfecciones de plazo, costo y escala que existen en los mercados financieros, con el fin de nivelar las condiciones en que compiten las diversas empresas.

Actualmente estas instituciones de fomento han orientado sus esfuerzos y recursos a sectores como el de las PYMES que tienen problemas para acceder al financiamiento y, a través del impulso de sus operaciones de segundo piso, pretende acercar a la banca comercial a los sectores objetivos de la banca de desarrollo.

Las instituciones públicas de fomento en México, para principios de 1995, eran las siguientes: Nacional Financiera (NAFIN), Banco Nacional de Comercio Exterior BANCOMEXT, Banco Nacional de Obras y Servicios Públicos BANOBRAS, Banco Nacional de Crédito Rural (Banrural), Fideicomisos Instituidos en Relación a la Agricultura (FIRA), Banco Nacional de Comercio Interior (BNCI), Fondo para el Desarrollo Comercial (FIDEC), y el Fondo de Operaciones y Financiamiento Bancario a la Vivienda (FOVI). Finalmente, hoy estas entidades vienen adecuándose a las transformaciones.

En la actualidad, el Sistema Financiero de Fomento, se encuentra integrado por las siguientes instituciones:

- ❖ Banco Nacional del Ejército, Fuerza Aérea y la Armada, S.N.C.
- ❖ Banco Nacional de Comercio Exterior, S.N.C.
- ❖ Banco Nacional de Obras y Servicios Públicos, S.N.C.
- ❖ Nacional Financiera.
- ❖ Banco del Ahorro Nacional y Servicios Financieros, S.N.C.
- ❖ Sociedad Hipotecaria Federal, S.N.C.
- ❖ Financiera Rural.

Estas sociedades fueron conceptualizadas con el propósito de promoción y fomento del desarrollo económico en sectores y regiones con escasez de recursos, o donde los proyectos eran de alto riesgo o requerían de montos importantes de inversión inicial.

Sus apoyos crediticios los ofrecían en forma preferencial, es decir, con tasas de interés, plazos y formas de amortización menores a las de los bancos múltiples, además de brindar asesoría y financiera.

Banco Nacional del Ejército, Fuerza Aérea y la Armada, S.N.C.

Con la finalidad de dar respuesta a las necesidades de financiamiento de los miembros del Ejército Mexicano, el Gobierno Federal constituyó el Banco Nacional del Ejército, Fuerza Aérea y la Armada, S.N.C., al amparo de la Ley Orgánica publicada en el Diario Oficial de la Federación, el 31 de diciembre de 1946.

Su objetivo principal consistía en otorgar créditos a los miembros del Ejército y la Armada nacionales y apoyar a las sociedades mercantiles integradas por elementos militares. Dicha Ley fue modificada en 1978, buscando incorporar dentro de la operativa bancaria, funciones de banca múltiple y se amplió su cobertura hacia los miembros de la Fuerza Aérea.

En la actualidad se rige por la Ley Orgánica publicada el 13 de enero de 1986, en la cual se ratifica su especialización en el financiamiento a los miembros del Ejército, Fuerza Aérea y Armada de México.

Banco Nacional de Comercio Exterior, S.N.C.

Su creación fue motivada por la necesidad de contar con una institución de crédito que se especializara en conceder apoyos financieros que incidieran en el fomento de las exportaciones, a fin de nivelar la Cuenta Corriente de la Balanza de Pagos.

Hasta 1986, la institución careció de Ley Orgánica, debiendo ajustar su operación a la concesión que le otorgó la SHCP, a las autorizaciones especiales emanadas de las autoridades competentes y a la Legislación mercantil y bancaria.

La contribución de esta institución al crecimiento económico del país, debe observarse no sólo por el financiamiento canalizado a las actividades productivas de exportación e importación, también a la creación y fortalecimiento de empresas comercializadoras y entidades públicas.

En los años noventa, se procuró que los apoyos de la institución se canalizaran desde el segundo piso, que desarrollara operaciones de garantía y seguro de crédito a la exportación y que ofreciera capacitación técnica, orientando su acción a nuevos exportadores.

En la actualidad se rige por la Ley Orgánica publicada el 20 de enero de 1986, en el cual se ratifica su especialización en la promoción y financiamiento de comercio exterior del país.

Banco Nacional de Obras y Servicios Públicos, S.N.C.

El Banco Nacional Hipotecario Urbano y de Obras Públicas, S.A., hoy BANOBRAS, fue creado a iniciativa del Ejecutivo Federal, el 20 de febrero de 1933, como un instrumento financiero dirigido a impulsar la dotación de servicios públicos y a satisfacer las necesidades surgidas del proceso de urbanización.

La acción institucional se orientó en forma prioritaria al financiamiento de obras para el abastecimiento de agua potable, la construcción de drenajes y obras de saneamiento, la construcción de mercados, los servicios municipales de luz eléctrica y a la construcción de rastros y mataderos.

En la cual se ratifica su especialización para la promoción, financiamiento del desarrollo urbano, para el incremento y la efectividad de los servicios públicos, mediante una adecuada intermediación financiera, acciones de asistencia técnica y de organización de empresas de asesoramiento y evaluación de proyectos de interés social.

Los propósitos de BANOBRAS se delinearán con sujeción a los objetivos y prioridades del Plan Nacional de Desarrollo 2008-2012, y de acuerdo con los programas sectoriales y regionales así como de los planes estatales y municipales.

Nacional Financiera (NAFIN).

NAFIN surgió en 1934, el espíritu que animó su creación, fue la necesidad de movilizar los recursos congelados en los bancos, para financiar el crecimiento económico.

En tal sentido, la Ley Orgánica de fecha 24 de abril de 1934, al tiempo que le asignó la tarea mencionada, también lo facultó para suscribir y contratar empréstitos y para intervenir en el mercado en actividades de compra, venta o custodia de títulos y valores, buscando con ello dar los primeros pasos para la constitución de un mercado de valores en México.

En la actualidad, NAFIN se rige por la Ley Orgánica de Nacional Financiera, publicada el 26 de diciembre de 1986 en el D.O.F., en la cual se ratifica su especialización en la promoción y financiamiento del sector industrial y en general, al desarrollo económico nacional y regional del país.

En 2008 NAFIN es considerada como la institución más importante, de acuerdo al monto de sus activos, el volumen de su cartera total, por el total de su pasivo y por el monto de su capital contable.

Banco del Ahorro Nacional y Servicios Financieros, S.N.C.

El antecedente inmediato de esta institución, es el Patronato del Ahorro Nacional (PAHNAL), organismo público descentralizado, creado por Decreto Presidencial, publicado el 31 de diciembre de 1949 en el Diario Oficial de la Federación, con el objetivo de promover el hábito del ahorro entre la población.

Con la finalidad de proveer profundidad al sistema financiero, de manera que se pudieran ofrecer productos y servicios financieros a la mayoría de la población, particularmente a los de menor ingreso en condiciones competitivas y con seguridad jurídica, el Gobierno Federal se dio a la tarea de organizar y desarrollar el denominado Sector de Ahorro y Crédito Popular.

En tal sentido, en abril de 2001, el Congreso de la Unión aprobó la Ley de Ahorro y Crédito Popular y la Ley Orgánica que transformó al Patronato del Ahorro Nacional, en el Banco del Ahorro Nacional y Servicios Financieros, S.N.C. (BANSEFI).

Sociedad Hipotecaria Federal, S.N.C.

El antecedente inmediato de esta institución, es el Fondo de Operación y Descuento Bancario a la Vivienda, actualmente el Fondo de Operación y Financiamiento Bancario a la Vivienda (FOVI), constituido el 10 de abril de 1963, con el objetivo de fomentar el financiamiento a la vivienda de interés social.

En 2003 y 2004 Sociedad Hipotecaria Federal, S.N.C. puso en marcha una importante gama de programas y esquemas que tienen el objetivo de hacer que cada vez más mexicanos, que tradicionalmente no han podido acceder al crédito hipotecario por distintos factores como problemas para la comprobación de ingresos o dificultad para reunir el enganche necesario, puedan tener casa propia.

En la actualidad se rige por su Ley Orgánica publicada el 11 de octubre de 2001, en la cual se establece que tiene por objeto impulsar el desarrollo de los mercados primario y secundario de crédito a la vivienda, mediante el otorgamiento de garantías destinadas a la construcción, adquisición y mejora a la vivienda, preferentemente de interés social, así como al incremento de la capacidad productiva y el desarrollo tecnológico, relacionados con la vivienda.

Financiera Rural.

El campo ha merecido especial atención por parte del Estado, en materia de otorgamiento de crédito rural. Es por ello que desde 1926 creó el Banco Nacional de Crédito Agrícola, S.A., cuya misión consistía en canalizar recursos en forma exclusiva a sociedades cooperativas agrícolas y posteriormente a productores individuales.

De acuerdo con su Ley Orgánica, publicada en el Diario Oficial de la Federación de fecha 26 de diciembre de 2002, la Financiera Rural es un organismo descentralizado de la Administración Pública Federal, sectorizado en la SHCP. Su objetivo es coadyuvar con el Estado en el impulso al desarrollo de las actividades agropecuarias, forestales, pesqueras y todas aquellas vinculadas al medio rural, con la finalidad de elevar la productividad y mejorar el nivel de vida de la población.

Banca Comercial o Múltiple (1er piso).

La actividad de la Banca Múltiple consiste en la captación de recursos del público a través de la realización de operaciones en razón de las cuales asumen pasivos a su cargo para su posterior colocación entre el público mediante las operaciones activas. Adicionalmente prestan una serie de servicios mediante la intermediación financiera.

Las operaciones pasivas se representan por un documento que emiten para formalizar su obligación de retornar a sus clientes los recursos depositados y los rendimientos. Las operaciones activas quedan con un activo a su cargo que consiste precisamente en los documentos que los clientes destinatarios de los recursos firman al comprometerse a su devolución junto con el costo que aceptan pagar por la utilización de los mismos.

El banco es libre de administrar los recursos como crea conveniente, destinándolos al otorgamiento de créditos para obtener una mayor rentabilidad.

El banco debe recuperar los recursos para hacer frente en forma inmediata a los retiros de los ahorradores. El capital de un banco funciona como respaldo para garantizar el cumplimiento de los compromisos.

Autorización.

Para operar como institución de Banca Múltiple se requiere autorización del Gobierno Federal. Deben verificarse tanto la capacidad técnica como la solvencia económica y moral. La SHCP, otorga la autorización para organizarse y operar como Institución de Banca Múltiple.

Para obtener autorización para operar como institución de crédito una sociedad debe organizarse como una sociedad anónima de capital fijo conforme a lo dispuesto por la LGSM.

Las solicitudes de autorización deben acompañarse de lo siguiente:

- ❖ Proyecto de estatutos de la sociedad, relación de los socios y cada una de sus aportaciones.
- ❖ Plan general de funcionamiento de la sociedad.
- ❖ Comprobante de depósito a favor de la Tesorería de la Federación en alguna institución de crédito o de inversión por una cantidad igual al 10% del capital mínimo.

Sector bursátil.

Es el que se encarga de canalizar recursos de inversionistas directamente con los demandantes de crédito, empresas privadas o gobierno. En este caso el individuo que cuenta con recursos conoce perfectamente qué se hace con su dinero y a quién se está canalizando, pues las operaciones se realizan con títulos de crédito que representarán un pasivo o parte de capital de la empresa a quien le entrega recursos en préstamo. El sector bursátil es mejor conocido por el sitio donde se realizan todas estas operaciones, como Mercado de Valores.

La operación se lleva a cabo entre Oferentes y Demandantes, estos intercambian los recursos monetarios, obteniendo los primeros un rendimiento (r) pagando los segundos un costo financiero (cf) y ambas partes se contactan a través de Casas y Agentes de Bolsa.

Las operaciones financieras se documentan mediante títulos-valor que son negociados en la Bolsa Mexicana de Valores, mediante el sistema automatizado SENTRA, al cual están conectados las Casas de Bolsa y los propios Agentes intermediarios. Todo ello supervisado por la Comisión Nacional Bancaria y de Valores, quién regula la realización de estas actividades, reglamentadas en la Nueva Ley del Mercado de Valores. No pueden garantizar ganancias al inversionista porque solo ponen en contacto a los

compradores y vendedores; ya que ellas no son responsables de que tan bueno o malo es el instrumento de compra.

Casas de Bolsa.

Son sociedades anónimas autorizadas por la SHCP, mismas que se encuentran registradas en la Sección de Intermediarios, en el padrón del Registro Nacional de Valores e Intermediarios (RNVI), cuya actividad consiste principalmente en poner en contacto a oferentes y demandantes de títulos, así como asesorarlos en materia de valores.

Sus operaciones pueden realizarse en el piso de remates de la bolsa de valores o a través de medios electrónicos de la propia bolsa.

Una casa de bolsa agrupa a las empresas y a los compradores, es un lugar (físico ó virtual), es decir, dónde se reúnen compradores y vendedores.

Además de actuar como intermediarios en el mercado de valores, las casas de bolsa están autorizadas, entre otras actividades:

- ❖ Operan como intermediarios en el Mercado de Valores.
- ❖ Captan fondos para llevar a cabo las operaciones con valores que les encomiendan los inversionistas.
- ❖ Brindan asesoría en materia de valores, a los interesados.
- ❖ Actúan como representantes comunes de obligacionistas y tenedores de otros valores.
- ❖ Administran las reservas para pensiones o jubilaciones de personal.

Empresas de factoraje financiero.

Por virtud del contrato de factoraje, la empresa de factoraje financiero conviene con el cliente en adquirir derechos de crédito que éste tenga a su favor por un precio determinado o determinable, en moneda nacional o extranjera, independientemente de la fecha y la forma en que se pague, siendo posible pactar cualquiera de las modalidades siguientes:

Que el cliente no quede obligado a responder por el pago de los derechos de crédito transmitidos a la empresa de factoraje financiero.

Que el cliente quede obligado solidariamente con el deudor, a responder del pago puntual y oportuno de los derechos de crédito transmitidos a la empresa de factoraje financiero.

Sociedades de ahorro y crédito.

Sociedades cooperativas de ahorro y préstamo o sociedades financieras populares que tienen por objeto el facilitar a sus miembros el acceso a crédito y fomentar el ahorro y el crédito popular, apoyar el financiamiento de micro, pequeñas y medianas empresas y en general de

propiciar la superación económica y social así como el bienestar de sus miembros y de las comunidades en que operan.

Las entidades de ahorro y crédito popular pueden constituirse como sociedades anónimas o sociedades cooperativas y se rigen por la Ley de Ahorro y Crédito Popular y son supervisadas por y reguladas por la CNBV quien emite las Reglas de carácter general para normar en lo conducente lo dispuesto por los artículos 19, 65 bis y 101 bis de la Ley de Ahorro y Crédito Popular .

Sociedades de inversión (Renta fija y variable, SINCAS).

Las sociedades de inversión representan una de las opciones más accesibles en materia de inversión para el pequeño y mediano inversionista, teniendo acceso a una gran variedad de instrumentos en el mercado de valores.

El ahorrador, al invertir sus recursos en una sociedad de inversión, adquiere acciones de esta empresa y sus recursos se destinan a la adquisición de activos objeto de inversión seleccionados de acuerdo a los criterios de inversión y diversificación de riesgos, que establezca la sociedad.

Las sociedades de inversión obtienen el dinero para invertir vendiendo al inversionista acciones representativas de su capital, con lo que el inversionista se vuelve socio y puede participar en las ganancias y pérdidas que generen las inversiones que realiza la sociedad.

En una sociedad de inversión:

- ❖ Su dinero es reunido con el de otros inversionistas para comprar instrumentos bursátiles u otro tipo de activos. Usted invierte comprando acciones de la sociedad de inversión y no los instrumentos en sí.
- ❖ Se obtiene rendimiento a través del aumento del valor de las acciones de la sociedad de inversión. El número de acciones de la sociedad de inversión que adquiere varía con la cantidad que usted invierte y el precio al momento de comprarlas.
- ❖ La sociedad de inversión a través de la administradora de activos se encarga de hacer las inversiones, de forma que usted no tiene un control día a día sobre la operación de la sociedad. Sus decisiones se reducen a comprar (o vende) acciones de la sociedad de inversión que le interesa a través de la distribuidora al precio que ésta dé a conocer.

Su Objetivo:

- ❖ Permite que los pequeños y medianos inversionistas, accedan al mercado de valores.
- ❖ Ayudan en el fomento del ahorro interno.
- ❖ Fortalecen el mercado de valores.

- ❖ Apoyan a los sectores productivos de México, contribuyendo con apoyos de financiamiento.

Según la Ley de Sociedades de Inversión existen tres tipos de Sociedades:

- ❖ Sociedades de Inversión de Renta Variable.
- ❖ Sociedades de Inversión de Instrumentos de Deuda.
- ❖ Sociedades de Inversión de Capitales

Sociedades de Inversión de Renta Variable:

Son aquellas que invierten tanto en instrumentos de deuda como de renta variable se orienta más a inversionistas que buscan invertir en el largo plazo con el propósito de obtener mayores ganancias, incrementando el riesgo de la inversión.

Sociedades de Inversión de Instrumentos de Deuda (renta fija):

Tienen como objetivo la obtención de plusvalía, pero vía intereses. Los plazos de inversión típicamente son muy cortos y los rendimientos obtenidos son usualmente muy seguros y constantes.

Sociedades de Inversión de Capitales (SINCAS):

Se definen como un fondo privado de inversión, cuya finalidad es otorgar financiamiento a las PYMES. Además este tipo de sociedades brinda asesoría técnica, financiera y administrativa a las propias empresas.

Sofoles (Sociedades Financieras de Objeto Limitado):

Estas sociedades van a operar con valores y documentos emitidos por empresas que requieren recursos a largo plazo.

Generalmente, estas sociedades nacen de la unión de grupos de personas con un objeto o fin común, que se unen para crear medios de financiamiento e inversión que beneficien su actividad productiva, mediante el otorgamiento de préstamos o créditos a cargo de los socios o la emisión de valores representativos de una deuda.

Uniones de crédito

Sociedades anónimas de capital variable cuyo objetivo es el de facilitar a sus socios la obtención e inversión de recursos para soportar las actividades de producción y/o servicios que éstos lleven a cabo.

Las uniones de crédito podrán operar únicamente en las ramas económicas en que se realicen las actividades de sus socios.

VII. Comisión Nacional para el Sistema de Ahorro para el Retiro (CONSAR).

Es la entidad que regula y administra el sistema de ahorro para el retiro. Es un órgano administrativo desconcentrado de la SHCP, creada el 13 de julio de 1994, sustituyendo al Sistema de Ahorro para el Retiro (SAR), al igual que la CNBV; la CNSF, son parte integral del SFM.

Para regular el funcionamiento de los sistemas de ahorro para el retiro, fundamenta sus actividades en:

- ❖ La Ley del Sistema de Ahorro para el Retiro (Art 1º).
- ❖ Las leyes del Seguro Social, del Instituto del Fondo Nacional de la Vivienda para los Trabajadores y del Instituto de Seguridad y Servicios Sociales.

Las entidades participantes, en el sistema son:

La CONSAR.

La CONSAR provee, en su portal de internet, una serie de simuladores (calculadoras), que permiten a los usuarios, realizar cálculos que les faciliten, además de su comprensión, una mejor toma de decisión, para escoger Afore, o para saber con cuanto se retiraran y cuanto deben depositar.

Misión: proteger los ahorros para el retiro de los trabajadores, desarrollando un entorno de competencia que permita el ejercicio informado de sus derechos, para que obtengan pensiones dignas.

Las Administraciones de Fondos para el Retiro (AFORE).

Administradora de Fondos para el Retiro. Instituciones financieras privadas que administran los recursos para el retiro a nombre de los trabajadores.

AFORE Receptora: Afore que asume la administración de la cuenta individual objeto de un traspaso.

AFORE Transferente: Afore que deja de administrar la cuenta individual objeto de un traspaso.

Las Sociedades de Inversión Especializadas en Fondos para el Retiro (SIEFORES).

Las SIEFFORES son los fondos donde las AFORES invierten los recursos de los trabajadores a lo largo de su vida laboral. El objetivo de las AFORES es invertir, de manera segura, los recursos de las Cuentas Individuales de los trabajadores a fin de que éstos no pierdan su valor y se vean incrementados con el tiempo.

Cada AFORE agrupará estos ahorros, conforme a las edades de los trabajadores, en cinco grupos SIEFORES y los invertirá conforme a las reglas que la CONSAR ha definido para cada grupo.

La siguiente tabla muestra las características y edades de las SIEFORES. Al principio de la vida laboral se invierten los ahorros más agresivamente y con mayor riesgo. Conforme avanza la edad del trabajador se invierte con menor riesgo.

Como se ve en la tabla, mientras más joven es el trabajador, se le permiten instrumentos de inversión con mayor riesgo y que buscan maximizar el ahorro para cuando llegue el momento del retiro. Es conveniente entonces hacer ahorro voluntario para aprovechar la experiencia de la AFORE y maximizar nuestro fondo de retiro.

CLASIFICACIÓN DE LAS SIEFORES.

SIEFORE BÁSICA	EDAD DEL TRABAJADOR	CARACTERÍSTICAS
1	56 años o más	Es el fondo con menor riesgo, y se permite invertir hasta un 20% en Valores extranjeros y hasta un 100% en renta fija
2	De 46 a 55 años	<ul style="list-style-type: none"> ❖ Máximo 1% en instrumentos estructurados ❖ Máximo 5% en FIBRAS ❖ Máximo 20% en valores extranjeros ❖ Máximo 15% en renta variable (Bolsa) ❖ Mínimo un 59% en renta fija.
3	De 37 a 45 años	<ul style="list-style-type: none"> ❖ Máximo 5% en instrumentos estructurados ❖ Máximo 5% en FIBRAS ❖ Máximo 20% en valores extranjeros ❖ Máximo 20% en renta variable (Bolsa) ❖ Mínimo un 50% en renta fija.
4	De 27 a 36 años	<ul style="list-style-type: none"> ❖ Máximo 7.5% en instrumentos estructurados ❖ Máximo 10% en FIBRAS ❖ Máximo 20% en valores extranjeros ❖ Máximo 25% en renta variable (Bolsa) ❖ Mínimo un 37.5% en renta fija.
5	26 años y menores	<ul style="list-style-type: none"> ❖ Máximo 10% en instrumentos estructurados ❖ Máximo 10% en FIBRAS

		<ul style="list-style-type: none"> ❖ Máximo 20% en valores extranjeros ❖ Máximo 30% en renta variable (Bolsa) ❖ Mínimo un 30% en renta fija.
--	--	---

Fuente: Economía (2009). Disponible en: <http://www.economia.com.mx/siefores.htm>.

- ❖ Las empresas operadoras de la Base de Datos Nacional SAR.
- ❖ Las entidades receptoras.
- ❖ Las Instituciones de crédito liquidadoras.
- ❖ Los institutos de seguridad social.

Funciones:

- ❖ Regular, mediante la expedición de disposiciones de carácter general, todo lo relativo a la operación de los sistemas del ahorro para el retiro, la recepción, depósito, transmisión administración de las cuotas y aportaciones correspondientes a dichos sistemas, así como la transmisión, manejo e intercambio de información entre las dependencias y entidades de la Administración Pública Federal, los institutos de seguridad social y los participantes en los referidos sistemas determinando los procedimientos para su buen funcionamiento.
- ❖ Emitir reglas de carácter general para la operación y pago del los retiros programados.
- ❖ Establecer las bases de colaboración entre las dependencias y entidades públicas participantes en la operación de los sistemas de ahorro para el retiro.
- ❖ Otorgar, modificar o revocar las autorizaciones y concesiones a que se refiere esta ley, a las administradoras, a las sociedades de inversión y a las empresas operadoras.
- ❖ Actuar como órgano de consulta de las dependencias y entidades públicas, en todo lo relativo al los sistemas de ahorro para el retiro, con excepción de la materia fiscal.
- ❖ Recibir y transmitir las reclamaciones que formulen los trabajadores o sus beneficiarios y patrones en contra de las instituciones de crédito y administradoras conforme al procedimiento de conciliación y arbitraje establecido en esta ley y su reglamento.

VIII. Comisión Nacional de Seguros y Fianzas (CNSF).

Es un contrato adquirido por dos partes por medio del cual una institución de fianzas debidamente autorizada por la SHCP (fiador), se compromete a cumplir una obligación con un tercero (beneficiario) en caso de que el deudor (fiado) no la cumpla, la garantía se logra mediante el cobro de una prima que este último debe pagar y que deberá avalarse. La fianza puede ser contratada por una persona física o moral.

Esta comisión tiene por objeto regular y supervisar las aseguradoras y afianzadoras.

Su misión es: supervisar, de manera eficiente, que la operación de los sectores asegurador y afianzador se apegue al marco normativo, preservando la solvencia y estabilidad financiera de las instituciones, para garantizar los intereses del público usuario, así como promover el sano desarrollo de estos sectores con el propósito de extender la cobertura de sus servicios a la mayor parte posible de la población.

Tiene su fundamento en la Ley General de Instituciones y Sociedades Mutualistas de Seguros, en los numerales 108, 108^a, 108b, 108c y 109.

En la Ley Federal de Instituciones de Fianzas Art. 68 y 69 y en el 17 y 19 de la Ley Orgánica de la Administración Pública Federal.

Función:

La CNSF, es un órgano desconcentrado de la SHCP, encargado de la inspección, vigilancia y supervisión de las instituciones de seguros y fianzas. Funge como órgano de consulta de la SHCP en los casos que se refieren al régimen de seguros y fianzas. Emite disposiciones necesarias para el cumplimiento de las diferentes leyes que lo mencionan, realizando estudios que la SHCP le encomienda. De igual forma opina sobre la interpretación de las leyes que rigen al Sistema Bancario Mexicano.

Instituciones de fianzas:

Empresas que a cambio de un pago pueden otorgar fianzas, es decir, garantizar que se cumplirá una obligación y si no la afianzadora le pagará al beneficiario una cantidad fijada en el contrato de fianza para restituir los daños que puede causar el cumplimiento del fiado.

Los tipos de Fianza, son descritos en el mismo portal de la CNSF:

- ❖ Fianza Administrativa (Respaldan obligaciones de dar, hacer o no hacer entre dos personas físicas y /ó morales).
- ❖ Fianza de Crédito (Garantizan operaciones de crédito).
- ❖ Fianza de fidelidad (Protección contra empleados deshonestos, delitos patrimoniales en contra de una empresa).
- ❖ Fianza internacional (Garantizan el cumplimiento de obligaciones de empresas en México o en el extranjero).
- ❖ Fianza Judicial (Garantizan el cumplimiento de los deberes y obligaciones o actos de particulares o del sector público dentro de un procedimiento judicial o derivado de resoluciones judiciales).

Las aseguradoras se dividen en dos grupos:

- ❖ Grupo financiero y grupo mutualista.

Grupo Financiero.

En este rubro se integran instituciones que forman parte de los servicios que ofrecen los grupos financieros al ofrecer fianzas a personas físicas y morales.

Sociedades Mutualistas de Seguros, en México:

Se consideran agentes de seguros a las personas físicas o morales que intervienen en la contratación de seguros mediante el intercambio de propuestas y aceptaciones, y en el asesoramiento para celebrarlos, para conservarlos o modificarlos, según la mejor conveniencia de los contratantes.

IX. Instituto para la protección del ahorro bancario (IPAB).

El IPAB es el organismo encargado de proteger los depósitos bancarios en México.

Su objetivo es proteger los depósitos del pequeño ahorrador y, con ello, contribuir a preservar la estabilidad del Sistema Financiero y el buen funcionamiento de los sistemas de pagos.

2.2 INSTITUCIONES DEL QUE APOYAN A LAS PYMES.

Para evaluar las alternativas de financiamiento adecuadas a las PYMES, es importante tener noción del funcionamiento de cada intermediario financiero y con ello determinar si pueden ser consideradas fuentes de recursos accesibles. Una vez que se ha comprobado que es posible que proporcione recursos a las PYMES; también es importante saber la facilidad con la que puede accederse a dichos recursos. Para ello, se recopiló la información provista por los intermediarios financieros a los usuarios que le solicitan recursos para conocer los requisitos a cumplir para obtenerlos. A continuación se expone la evaluación realizada con base en los criterios mencionados anteriormente.

2.2.1 SECTOR BANCARIO.

También conocida como Banca comercial, la constituyen las instituciones encargadas de realizar la intermediación financiera con fines de rentabilidad (bancos comerciales o instituciones de crédito), captan los recursos de los ahorradores e inversionistas sobre los que se integra su capacidad de financiamiento para utilizarlos principalmente en operaciones activas “créditos”.

Entre los principales tipos de financiamiento que ofrece se encuentran:

- ❖ Crédito simple o en cuenta corriente.
- ❖ Descuento de documentos.
- ❖ Préstamos quirografarios o préstamos directos sin garantías.
- ❖ Préstamos de habilitación o avío.

- ❖ Préstamos refaccionarios.
- ❖ Crédito comercial en cuenta corriente.
- ❖ Créditos hipotecarios.
- ❖ Préstamo hipotecario Industrial.
- ❖ Líneas globales.
- ❖ Arrendamiento financiero.

Ejemplo: crédito PYME otorgado por Santander Serfin.

Santander Serfin es una institución bancaria que actualmente ofrece un producto denominado “Crédito PYME” destinado a cubrir necesidades de capital de trabajo o adquisiciones de activo fijo destinado específicamente para las PYMES pues se otorga mediante un esquema que no requiere garantías y con tasa fija con plazos de hasta 18 meses para capital de trabajo y 36 meses para la adquisición de activos fijos. Para acceder a dicho esquema se requiere:

El crédito lo pueden solicitar tanto empresas en operación (aquellas empresas y personas físicas con actividad empresarial, con al menos 3 años de constituidas y 2 ejercicios fiscales terminados) y que sus ventas anuales sean entre \$1.5 y \$20 millones de pesos. Así como empresas nuevas (aquellas empresas y personas físicas con actividad empresarial que comienzan su actividad que ya están dadas de alta en hacienda y que su operación sea inferior a 3 años).

En ambos casos, es requisito indispensable que la persona física con actividad empresarial o la persona moral, se encuentren dados de alta ante hacienda bajo el régimen general de la ley.

Descripción:

Es un crédito simple en moneda nacional con plazos de hasta 36 meses con tasa fija (programa NAFIN) para invertir en:

- ❖ Capital de trabajo.
- ❖ Activos fijos (maquinaria, equipo y bienes inmuebles) plazos flexibles.
- ❖ No requiere garantía hipotecaria. (Solo en la adquisición o remodelación de bienes inmuebles).

Beneficios:

- ❖ Crédito accesible para las pequeñas y medianas empresas mexicanas, nuevas (menor a 3 años de operación) o en operación (igual o mayor a 3 años de operación)
- ❖ Para capital de trabajo o para la adquisición de activos fijos.

Las ventajas más representativas que tiene este crédito son:

- ❖ No es necesaria una garantía hipotecaria (al menos que se trate de un crédito para la adquisición o remodelación de un bien inmueble).
- ❖ Solo basta la aprobación y la firma de un obligado solidario que preferentemente será el principal socio accionista de la empresa o negocio solicitante.
- ❖ Certidumbre en los pagos debido a la tasa fija garantizada.
- ❖ Plazos flexibles, de 1 a 18 meses en capital de trabajo y hasta 36 meses en adquisición de activo fijo.
- ❖ Financiamiento de activos fijos que incluye hasta 4 meses de gracia en el pago del capital para las nuevas empresas.

Personas morales y físicas con actividad empresarial que son empresas en operación.

Capital de trabajo:

Garantía: solamente un obligado solidario en proporción de 1 a 1, es decir, el patrimonio (bienes inmuebles libres de gravamen) del obligado solidario deben ser igual al valor total del crédito solicitado.

Activo fijo:

Garantía: un obligado solidario en proporción de 1 a 1, es decir, el patrimonio (bienes inmuebles libres de gravamen) del obligado solidario deben ser igual al valor total del crédito solicitado y, solo en el caso de adquisición de bienes inmuebles o remodelación, el propio inmueble formará parte de la garantía.

Máximo a financiar:

Hasta el 80% del valor del activo (antes de IVA).

Su crédito es de tasa variable, los intereses que se generen a su cargo, pueden cambiar y, en su caso, aumentar ante un ajuste en las tasas de interés utilizadas como referencia.

El pago oportuno que usted realice de sus créditos en las fechas pactadas con el Banco, le permitirá mantener un historial crediticio satisfactorio.

Así mismo le permitirá contratar créditos en exceso a su capacidad de pago puede afectar su patrimonio y su historial crediticio.

2.2.2 SECTOR BURSÁTIL.

Programa de garantías bursátiles.

NAFIN y BANCOMEXT estructuraron un Programa para apoyar la renovación de las emisiones bursátiles en el mercado mexicano de títulos de deuda con el fin de enfrentar los efectos adversos de las condiciones actuales del SFM.

Las acciones inmediatas del Programa tienen el propósito de reducir los niveles de riesgo crediticio y, de esta manera fortalecer la confianza de los inversionistas en las emisiones públicas de deuda de corto plazo; para lo cual, la banca de desarrollo dispone de 50 mil millones de pesos para refinanciar emisiones bursátiles en el mercado de títulos de deuda.

Las características generales del programa son:

- ❖ Garantías de NAFIN y BANCOMEXT de hasta el 50 por ciento del saldo insoluto del capital por emisión.
- ❖ Dirigido a empresas e intermediarios financieros no bancarios.
- ❖ Con un esquema de admisión expedito.
- ❖ Garantías para emisiones con plazo de hasta 180 días.

2.2.3 CONDUSEF.

La Comisión Nacional para la Protección y Defensa de los Usuarios de Servicios Financieros, ayuda a tener la información básica sobre los aspectos, como emprendedor, para llevar correctamente la administración de un negocio y de los créditos.

La finalidad de la CONDUSEF es despertar tu interés por adentrarte en el SFM, sus productos y servicios y cómo utilizar los en tu provecho. Saber identificar las cuentas bancarias, las inversiones o los seguros y fianzas que te convienen puede ser el elemento que más te ayude a consolidar el camino hacia el logro de unas finanzas sanas.

Entre las acciones emprendidas por el Gobierno Federal en este sentido, se han implementado dos programas fundamentales en los cuales, participan instituciones y organismos públicos y privados.

Los programas son:

- ❖ Plan Nacional de Desarrollo.
- ❖ Programa Nacional de Financiamiento del Desarrollo.

Ambos programas involucran a instituciones y organismos públicos y privados, con el objeto de generar las condiciones que impulsen un desarrollo económico sustentable, basado en la generación de empleos bien remunerados que permitan el desarrollo individual de los mexicanos, logrando consigo un crecimiento nacional equilibrado.

Dentro de este proceso de transformación y de acuerdo con los objetivos del Plan Nacional de Desarrollo, el Gobierno Federal a través de las Instituciones de Fomento y de la Secretaría de Economía, otorga apoyos a las PYMES a través de diferentes programas.

Programas de financiamiento, asesoría y asistencia:

- ❖ NAFIN.
- ❖ BANCOMEXT.
- ❖ Secretaría de Economía.

PYMES: opciones para el financiamiento.

Para las PYMES obtener financiamiento no ha sido una labor fácil. Si bien se ha publicado en diversos medios que ha aumentado el otorgamiento del crédito en nuestro país, éste incremento se refiere al denominado crédito al consumo, como lo son las tarjetas de crédito y los créditos sobre nómina, pero contar con recursos para el capital de trabajo (nóminas, proveedores, suministros), para el financiamiento de las ventas a crédito (comercialización), para ampliar, renovar o darle mantenimiento a la maquinaria (equipamiento) ha sido, en el mejor de los casos, una labor compleja.

Recientemente, se han establecido diversos programas orientados para atender al sector de las PYMES, algunos de ellos se han desarrollado conjuntamente, entre entidades públicas y privadas.

NAFIN (El crédito a la medida de tu empresa).

Soñar con tener una gran empresa es fácil. Con el Crédito PYME, hacer realidad ese sueño, también porque está pensado para ser de fácil acceso a las pequeñas y medianas empresas. Al tener los recursos financieros para hacerlo, convertir tu negocio en una gran empresa, es tu decisión.

NAFIN apoya a la PYMES con un crédito que representa una opción de financiamiento viable y de fácil acceso para la PYME que puede ser utilizado para capital de trabajo o para adquirir activo fijo. Para cubrir las necesidades de crédito y puedan obtener financiamiento de acuerdo a sus posibilidades de garantía y de pago.

Beneficios para el usuario:

- ❖ Ofrece una forma sencilla de obtener recursos para la pequeña y mediana empresa.
- ❖ Puede usarse como capital de trabajo o para adquirir activo fijo.
- ❖ Trámite de integración de expediente y asesoría sin costo.
- ❖ Múltiples ventanillas de atención.

- ❖ Características y requisitos.
- ❖ Pueden variar dependiendo del intermediario, el interesado debe consultar directamente con el intermediario de su elección.

Intermediarios financieros participantes:



BANCOMEXT (Banco Nacional de Comercio Exterior, S.N.C).

A partir de las necesidades del cliente, fomentar la participación de las empresas mexicanas, principalmente pequeñas y medianas en los mercados globales, proporcionando financiamiento, capacitación y asistencia técnica, a fin de impulsar el comercio exterior y promover el crecimiento regional y la creación de empleos del país.

Visión.

Ser el principal impulsor del desarrollo de la PYME exportadora, a través de innovación y calidad, con gente comprometida y guiada por valores compartidos.

Objetivos Institucionales:

- ❖ Impulsar el desarrollo de la PYME exportadora.

- ❖ Financiar la actividad exportadora.
- ❖ Ser una institución con operación eficiente y rentable.
- ❖ Garantizar una operación transparente y de mejora continua.
- ❖ Mantener niveles de satisfacción a clientes.
- ❖ Contar con los recursos humanos capacitados y motivados.

La mayoría de las empresas requieren de financiamiento para lograr sus objetivos y crecer. Ante la situación de competitividad actual, BANCOMEXT genera nuevas iniciativas y apoyos para ofrecer un crecimiento concreto y sostenido a las PYMES con acceso a fuentes de financiamiento.

Sabemos que no es fácil conseguir financiamiento, por esto te presentamos herramientas innovadoras que te ayuden y asesoren en este proceso. BANCOMEXT es efectivo para las exportaciones de las PYMES.

2.3 PROGRAMAS GUBERNAMENTALES DE APOYO PARA LAS PYMES.

Un posible riesgo para la eficiencia de las instituciones que fomentan el desarrollo de las PYMES en América Latina es que sus programas se conviertan en organismos clientelistas y antepongan intereses ajenos a la prosperidad de estas empresas. No obstante, el gobierno ha adoptado políticas más orientadas al mercado, las instituciones gubernamentales de la región que fomentan el desarrollo de las PYME están siguiendo sus pasos.

2.3.1 SECRETARÍA DE ECONOMÍA.

Es una institución que promueve políticas públicas y programas orientados a crear más y mejores empleos, más y mejores empresas y más y mejores emprendedores.

Visión.

La Secretaría de Economía será la dependencia del Gobierno Federal que promueva la generación de empleos de calidad y el crecimiento económico del país, mediante el impulso e implementación de políticas públicas que detonen la competitividad y las inversiones productivas.

Las PYME poseen una importancia especial para nuestra economía ya que representan el 90% del total de empresas constituidas y también porque emplean a más del 42% de la población económicamente activa, al tiempo de contribuir aproximadamente con el 23% del producto interno bruto. Por esta razón, el Gobierno Federal a través de la Secretaría de Economía, entre otras instancias de fomento, realiza actividades de manera programada conforme a los objetivos, principios, estrategias y prioridades contenidas en el Plan Nacional de Desarrollo.

Dentro de los objetivos de la Secretaría de Economía, está el de promover la competitividad y el crecimiento económico de las empresas tanto en el mercado nacional como en el internacional de todas las empresas del país y en particular de las PYMES.

La Secretaría de Economía apoya a las PYMES con recursos humanos y económicos, los cuales se mencionan a continuación.

Apoyos con recursos humanos.

- ❖ Información sobre las cadenas productivas, da a conocer los eslabones y los nombres de las empresas registradas en dichas cadenas (flujos de comercio o negocio, integración de actividades productivas y comerciales).
- ❖ Otorga información sobre el “Programa de desarrollo de proveedores”, sobre las alianzas, agrupamientos empresariales y empresas integradoras e información sobre la ubicación de parques industriales.
- ❖ Apoya con información sobre temas relacionados con la actividad exportadora: programas de oferta exportable, demanda de productos mexicanos, promoción en el exterior, estudios sobre los mercados del exterior, cómo hacer competitivo un producto, etc.

Programa de desarrollo de proveedores.

La Secretaría de Economía, en coordinación con otras instituciones, ha creado el Programa de Desarrollo de Proveedores, que a nivel nacional busca integrar a las PYMES a la cadena industrial, comercial y de servicios de las grandes empresas establecidas al país. El Apoyo ofrecido consiste en lo siguiente:

- ❖ Integrar a las PYMES a los apoyos que la Banca de Desarrollo ofrece a las empresas participantes, tanto en financiamientos, como en promoción y capacitación.
- ❖ Facilitar el acceso a las asesorías de los “Centros regionales para la competitividad empresarial”, encargados de verificar la viabilidad del negocio y posteriormente un análisis de crédito a su empresa, a fin de que la Banca Comercial les canalice recursos para estar en condiciones de cumplir con los requisitos y/o pedidos de la gran empresa.

Apoyos con recursos económicos.

Dentro de los apoyos económicos que la Secretaría de Economía proporciona a las PYMES destaca el Programa Nacional de Financiamiento (PRONAFIM) con el objetivo de incentivar el autoempleo y de esta manera lograr que los microempresarios ingresen a la cadena productiva del país.

Es importante aclarar que el gobierno no otorga directamente el crédito a los interesados sino que éste se da a través de las financieras, las cuales actúan como canales para la distribución y ejecución del crédito en todas las regiones del país, con especial énfasis en aquellas que registren mayores índices de pobreza.

Ejemplo de programa de apoyo para las PYMES “México Emprende”.

Dentro de los objetivos principales de México Emprende está la promoción y vinculación a los programas de desarrollo de la iniciativa pública y privada.

Existen dos formas de llevar a cabo dicha vinculación: la primera, es la que se realiza vía visita a algún centro México Emprende que próximamente estarán disponibles y la segunda, directamente desde la página de internet, ubicando y contactando el programa o servicio que se ajusta a sus necesidades.

Dicha vinculación personalizada se hará mediante una serie de cuestionarios que se aplicarán al empresario-emprendedor, mismos que ayudarán en una primera instancia a identificar sus necesidades, después viene una atención más personalizada en donde se involucra ya, la experiencia y pericia del asesor.

Concepto de emprendedor.

Se dice a aquella persona que identifica una oportunidad de negocio o necesidad de un producto o servicio o simplemente a alguien que quiere empezar un proyecto por su propio entusiasmo. Dentro de las características de un emprendedor se encuentran la capacidad organizativa, el ser analítico, entusiasta, innovador, optimista, flexible, dinámico, capaz de asumir riesgos, creativo y orientado al crecimiento. Dentro de las variables que debe de considerar un emprendedor antes de iniciar un proyecto son: Analizar el entorno y la viabilidad del proyecto, así como los recursos financieros y la elección de socios adecuados si es que se asociará.

Objetivo del programa.

El “Programa de apoyo a emprendedores” tiene como objetivo principal el identificar proyectos de emprendedores, evaluar su viabilidad y buscar los apoyos financieros necesarios para garantizar su implementación, mediante la formación de “Inversionistas Ángeles” y la aplicación de diversos apoyos financieros complementarios (fondos de participación que aportan recursos en calidad de asociación en participación), contribuyendo de esta manera a fomentar el espíritu emprendedor y la generación de empleos en el país.

El alcance del proyecto es a nivel nacional y para apoyar tanto a empresas nuevas como empresas ya establecidas, que cuenten con proyectos productivos innovadores y creativos.

Proceso general para participar en el programa de apoyo a emprendedores.

Los emprendedores podrán enviar sus proyectos que cumplan con los siguientes requisitos:

- ❖ Contar con un plan de negocios.
- ❖ Que tengan una tasa interna de retorno positiva (que sea atractiva para un inversionista).

- ❖ Que el emprendedor esté dispuesto a aportar su tiempo y recursos al proyecto, y que requiera recursos para desarrollarlo (dispuesto a aceptar socios).
- ❖ Para proyectos de desarrollo científico y tecnológico, se buscan prototipos probados y proyectos en proceso de registro de patentes y marcas

Estos proyectos son revisados y dados de alta en el portal de internet al que acceden “Inversionistas Ángeles”. En caso de que el proyecto interese al inversionista lo marca en el portal para que funcionarios de NAFIN se pongan en contacto con el inversionista y el emprendedor e iniciar así el proceso de “due diligence” y puedan acceder a los fondos de participación con que el programa cuenta.

Grupos de Inversionistas Ángeles.

Es un grupo de individuos que invierten por cuenta propia, tanto en posiciones accionarias como en compañías en su fase de inicio o aquellas que están en crecimiento. En Estados Unidos se conocen como inversionistas certificados. Estos individuos no solamente aportan sus recursos sino que se involucran en los proyectos apoyando en su desarrollo.

Proceso de selección y análisis.

Se estarán llevando a cabo conferencias y seminarios para “Inversionistas Ángeles”, donde se presentará la manera de evaluar los proyectos y de llevar a cabo el proceso de “due diligence”.

Al seleccionarse un proyecto se estudiará el plan de negocio y se decidirá cuál será el monto que aportarán por parte de los fondos de participación.

Fondos de participación.

Dependerá del tipo de negocio, cuando exista un inversionista interesado en un proyecto llamaremos al emprendedor y buscaremos que se aporten los recursos del fideicomiso del Programa de Apoyo a Emprendedores de NAFIN en forma de capital o cuasi-capital a estos proyectos.

Beneficios para el emprendedor:

- ❖ Si tu proyecto entra al programa, tiene posibilidades de conseguir recursos.
- ❖ Acceso a la red de empresarios más grande de México.
- ❖ Contactos empresariales de alto nivel que darán tutoría, acompañamiento empresarial y apoyo para conseguir más mercado.

2.3.2 BANCA DE DESARROLLO.

Las Instituciones de banca de desarrollo (Sociedades Nacionales de Crédito), son entidades de la Administración Pública Federal con personalidad jurídica y patrimonio propios, cuyo fin es

promover el desarrollo de diferentes sectores productivos del país conforme a los lineamientos del Plan Nacional de Desarrollo

La CNBV se encarga de emitir reglas de carácter general y de realizar la supervisión de dichas instituciones. Banco de México, por su parte, emite diversas disposiciones dirigidas a las instituciones de crédito.

Las instituciones de banca de desarrollo están reguladas por la Ley de Instituciones de Crédito (LIC) y, en su caso, por sus leyes orgánicas; pudiendo realizar las operaciones establecidas en el artículo 47 de dicha LIC.

El crédito de la Banca de Desarrollo se otorga a los siguientes sectores: el agropecuario, el industrial, el sector servicios, vivienda, consumo, servicios financieros del país, el sector gubernamental y las entidades del exterior.

Cabe destacar que a lo largo del período de 1994 a 2008 se ha beneficiado primordialmente al sector gubernamental, quedando en segundo lugar los servicios financieros del país. Dentro de los sectores productivos es el industrial el más beneficiado, seguido del sector Servicios, el sector menos beneficiado del crédito de la Banca de Desarrollo, es el sector agropecuario.

2.3.3 SECRETARIA DE DESARROLLO ECONÓMICO.

Gobierno del Distrito Federal (SEDECO)

Objetivo.

Desempeñar las materias relativas al desarrollo y regulación de las actividades económicas en los sectores agropecuario, industrial, comercial y de servicios del Distrito Federal; a efecto de propiciar el bienestar creciente de las familias capitalinas, incentivando para ello la acción planeada, deliberada y comprometida de los diversos sectores sociales e instancias de Gobierno, a través de la definición e instrumentación de políticas para la desregulación y aliento de la inversión productiva, que incida en los niveles de empleo, ingreso y consumo interno, así como en la productividad, competitividad de las empresas y la promoción del comercio exterior.

Funciones de la SEDECO.

- ❖ Establecer las políticas y programas generales en materia de desarrollo, promoción y fomento económico, así como formular, conducir, coordinar y evaluar los programas sectoriales y delegacionales correspondientes.
- ❖ Formular y ejecutar los programas específicos en materia agropecuaria, industrial, de comercio exterior e interior, abasto, servicios, desregulación económica y desarrollo tecnológico.
- ❖ Fomentar la creación de empleos, promoviendo la adopción de medidas de simplificación, fomento e incentivos de la actividad productiva, incluyendo el establecimiento de parques y zonas industriales, comerciales y de servicios.

- ❖ Prestar a las delegaciones la asesoría y apoyo técnico necesario para la ejecución de las acciones del Programa de Fomento y Desarrollo Económico en su jurisdicción, así como la coordinación de las acciones que de manera particular desarrollen las áreas de fomento económico de las delegaciones.

Programas (apoyo a PYMES).

- ❖ Descentralización de Mercados Públicos.
- ❖ Parques Industriales.

Objetivos del Programa.

- ❖ Que las delegaciones manejen integralmente el presupuesto destinado para la conservación y mantenimiento de mercados públicos.
- ❖ Dotar a las delegaciones con elementos suficientes para lograr el mejoramiento de la capacidad de gestión, permitiéndoles actuar con prontitud, eficacia y sensibilidad en materia de Mercados Públicos.
- ❖ Coordinar esfuerzos con las áreas centrales involucradas en los mercados públicos para mejorar su competitividad, delineando políticas de abasto eficientes y teniendo estrecha vinculación con las delegaciones.
- ❖ Establecer las condiciones que marquen los lineamientos a mediano y largo plazo para contribuir a la municipalización del servicio público de mercados en la Ciudad de México.

2.3.4 FONDO PARA EL DESARROLLO SOCIAL DE LA CIUDAD DE MÉXICO.

FONDESO: Institución creada por el Gobierno del D.F. en el año 2002, que tiene la finalidad de brindar créditos que apoyen a capitalinos emprendedores, así como empresas ya establecidas que estén deseosas de hacer crecer sus negocios.

Comprometidos socialmente, ya que tiene la firme creencia de que al apoyar los negocios de capitalinos emprendedores, trae el beneficio social de generar empleos e impulsar el desarrollo económico con impacto social.

Misión: fideicomiso del Gobierno del D.F., cuyo propósito es apoyar a la población en estado de marginación o pobreza, a través de financiamiento de servicios no financieros, para la creación y consolidación de su proyecto económico.

Visión: ser el mejor fondo de desarrollo económico y social de México, impulsando de manera integral la micro y pequeña empresa del D.F. seguiremos comprometidos con la eficiencia y guiados por la ética profesional con visión social.

Valores: los principios que rigen nuestro trabajo son: ética, eficiencia, ánimo de servicio, compromiso social.

FONDESO y el campo (programa de financiamientos para la comercialización de productos rurales)

Objetivo del programa: financiamiento para la comercialización de productos rurales del D.F., fomentar la comercialización de productos rurales al otorgar el financiamiento para insumos y medios de transporte que fortalezcan el contacto directo entre las comunidades de productos rurales y el consumidor.

CAPÍTULO III

CRÉDITO.

3.1 GENERALIDADES DEL CRÉDITO.

Antecedentes.

Nació a finales de la comunidad primitiva, ya se produce cierto excedente. Los productores de una misma comunidad, agricultores y ganaderos, tienen grados diferentes de producción de tal manera que unos producen más que otros, lo que les permite acumular excedentes.

En el esclavismo se empieza a desarrollar la producción simple de mercancías, y una economía monetaria, surgiendo así las primeras instituciones ocasionales de crédito que fueron los templos (Mesopotamia en la época de Hammurabi, en la antigua Grecia y en Bizancio).

En el feudalismo que corresponde a la edad media europea, empiezan a surgir los bancos de depósito que también otorgan créditos.

A principios del siglo XII la orden religiosa de los templarios se convierte en el primer banco internacional de depósito, transferencia y crédito hipotecario.

Por otro lado, desde el siglo IX se venía desarrollando el crédito por medio de la letra de cambio; redactada antiguamente en una plancha de tierra cocida.

En la transición del feudalismo al capitalismo, el número de bancos se incrementa, extendiéndose desde el siglo XVI hasta el siglo XVIII, lo que incremento notablemente de las actividades bancarias y crediticias.

Algunos bancos importantes que se fundaron en ese periodo donde se desarrolla el crédito y el capital comercial son:

- ❖ Banco de Rialto de Venecia (1587)
- ❖ Banco de Ámsterdam (1609)
- ❖ Banco de Hamburgo (1619)
- ❖ Banco de Suecia (1656)
- ❖ Banco de Inglaterra (1696)

En el sistema capitalismo el crédito se garantiza, llegando a ser un elemento fundamental en el desarrollo económico.

El crédito se extiende de la esfera del comercio a la producción incluyendo créditos de consumo. Al mismo tiempo que se desarrolla el crédito en los bancos.

3.1.1 CONCEPTO.

El origen etimológico de la palabra crédito nos remota al latín creditum, que significa “cosa confiada”. Por lo tanto, la noción de crédito aparece vinculada con tener confianza.

El crédito según la ley, es el derecho que una persona llamada acreedor, tiene para obligar a otra, el deudor, a pagar. En realidad son múltiples los conceptos, pero lo más adecuado a nuestros tiempos y desde el punto de vista financiero, es que el crédito es una operación o transacción de riesgo en la que el acreedor (prestamista) confía a cambio de una garantía en el tomador del crédito o deudor (prestatario), con la seguridad que este último cumplirá en el futuro con sus obligaciones de pagar el capital recibido (amortización de la deuda), más los intereses pactados tácitamente (servicio de la deuda).

El propósito del crédito es cubrir los gastos, corrientes o extraordinarios, en momentos puntuales de falta de liquidez.

3.1.2 CLASIFICACIÓN DEL CRÉDITO.

Existen diversos criterios de clasificación. Los más generalizados en la banca son:

Por el plazo.

Se otorga a corto y largo plazo.

Por la instrumentación.

Refiere cómo se documenta el crédito, para que no exista duda que éste se concedió; que su importe lo recibió el acreditado y que este último se ha comprometido a reintegrar el capital, más los intereses, en fecha(s) predeterminada(s). Para ello se pueden utilizar:

Títulos de crédito: pueden incluirse diversos documentos en esta categoría, más para el alcance de la guía sólo nos referiremos al cheque con el cual el acreedor entrega el importe del préstamo al deudor, cuando no se lo abona en la cuenta de cheques así como al pagaré y a la letra de cambio, con los que el acreditado documenta su compromiso de pago.

Cheques: si el banco le entrega el importe del crédito mediante cheque, usará uno de caja, pues estos los emite la institución de crédito a su propio cargo, son nominativos (a favor de una persona física o moral, en vez de “al portador”) y “no negociables” (no se endosan en favor de terceras personas, sino que se depositan en la cuenta del beneficiario).

Pagarés: al firmar este documento, usted promete pagar la deuda original, más el interés acordado, a una(s) fecha(s) determinada(s). En un sólo documento se detallan varios vencimientos, lo cual es útil cuando el plazo negociado sea, por ejemplo, de un año con pagos trimestrales de capital más sus intereses) y la ley en vigor determina la exigibilidad anticipada de vencimientos subsecuentes cuando uno de ellos no sea cubierto con oportunidad, así como el derecho, para el beneficiario (su banco acreedor, de ser ese el caso), de reclamar el pago al suscriptor – carácter que usted asume al suscribir (es decir, firmar obligándose al pago) – de

todo aquello que haya sido expresamente consignado en el texto del pagaré. En consecuencia, es usual incluir la mención a los intereses ordinarios y moratorios que se pacten.

Letras de cambio: en este título de crédito se consigna un sólo vencimiento, así que para documentar varios se elaboran series de letras de cambio por cada fecha acordada para pagos a capital. A diferencia del pagaré, la ley señala que se tendrá por no escrita cualquier estipulación de intereses en su cuerpo, y en la práctica, la obligación respectiva se documenta en letras de cambio que específicamente amparan los pagos correspondientes a intereses.

Contratos: son documentos que especifican los términos en que usted ha acordado con su banco el otorgamiento del crédito, la cantidad que le prestarán, plazos, tasas de interés y las condiciones u obligaciones que usted promete cumplir; pero también el banco deberá especificar sus derechos y obligaciones. Este documento tendrá mayor validez en cuanto sea firmado ante dos testigos, con la fe de notario o corredor público, y se inscriba en el Registro Público de la Propiedad y del Comercio. Lea bien todo el contrato y aclare sus dudas antes de firmar.

Por la actividad del acreditado.

Se habla, entre los más frecuentes, de crédito:

- ❖ Al menudeo (para personas físicas que son consumidores).
- ❖ Agrícola.
- ❖ Agroindustrial.
- ❖ Agropecuario – ganadero.
- ❖ Comercial.
- ❖ Industrial.
- ❖ Para la prestación de servicios.
- ❖ Para la construcción.
- ❖ Inmobiliario.
- ❖ Para importaciones.
- ❖ Para el fomento a la exportación.
- ❖ Para compraventa de equipo de transporte.
- ❖ Para compraventa de maquinaria pesada.

Por su destino.

Existen créditos sin destino específico, que no requieren se firme un contrato y en los que usted determina en qué rubro de su negocio invertirá el dinero. En los créditos con destino específico, usted se obliga a invertir el dinero expresamente para los fines que le fueron aprobados y requieren, necesariamente, de un contrato.

3.1.2 CRÉDITO BANCARIO.

Entre los créditos que la banca ofrece a sus clientes, habituales y potenciales, con más frecuencia están los referidos en las siguientes páginas. Usted relacionará el nombre que reciben e identificará el destino que debe darse a los recursos obtenidos con cada uno y, en su oportunidad, podrá solicitar el que resulte conveniente a los requerimientos de su empresa. Conviene precisar que la ley dispone que, en determinados tipos de crédito, los bienes adquiridos con su importe sean garantías para el banco y a esas se les denomina garantías naturales o propias de ese crédito.

Por mencionar algunos, tenemos los siguientes;

- ❖ Habilitación o avío.
- ❖ Simple.
- ❖ Refaccionario.
- ❖ En cuenta corriente.
- ❖ Descuento de documentos.
- ❖ Reportos.

A lo largo del tema retomaremos los puntos anteriores.

3.1.3 CARACTERÍSTICAS.

Características generales del crédito.

Tipo de contrato: es un convenio por medio del cual dos o más partes se obligan a cumplir determinados puntos, los cuales se establecen y posteriormente se citan en un documento obtenido. Por ejemplo: préstamo automotriz, préstamo personal, tarjeta de crédito bancaria, tarjeta de crédito departamental, bienes raíces, entre otros.

Número de crédito o de contrato: se indica el número de crédito asignado por la empresa o entidad financiera que otorgó el crédito.

Tipo de cuenta: indica el tipo de crédito obtenido; pagos fijos, hipotecaria, revolvente, Sin límite preestablecido.

Características particulares del crédito:

Responsabilidad: es la responsabilidad que el titular del crédito tiene sobre el mismo; individual, mancomunado, obligado solidario, aval.

Tipo de otorgante: nombre de la empresa o entidad financiera que otorgó el crédito y quien es el ente que lo reporta a círculo de crédito.

Número de cuenta: número de crédito asignado por la empresa o entidad financiera que otorgó el crédito.

Moneda.

Pagos: indica la moneda en que el crédito fue otorgado.

Corte: número total de pagos pactados al inicio del crédito.

Pago: frecuencia en la que se pactó realizar los pagos: semanal, quincenal, mensual.

Fechas.

Último reporte: fecha en la que el otorgante de crédito actualizó por última vez.

Apertura: fecha en la que se abrió el crédito.

Cierre: fecha en la que se terminó de pagar el crédito.

Última compra: fecha de última compra, reportado por la empresa o entidad financiera.

Último pago: fecha de último pago, reportado por la empresa o entidad financiera.

Montos.

Crédito máximo: en créditos de tipo revolvente y sin límite preestablecido, se detalla el monto máximo que el titular del crédito ha dispuesto desde la apertura de la línea de crédito. En créditos de pagos fijos o hipotecas se refleja el monto total del crédito otorgado.

Límite de crédito: en créditos de tipo revolvente se indica el límite de crédito obtenido. No aplica en créditos hipotecario, pagos fijos, Sin límite preestablecido.

Saldo actual: saldo que se adeuda a la empresa o entidad financiera a la fecha de la última actualización. En caso de existir saldo a favor el monto aparecerá en signo negativo.

Saldo vencido: cantidad que se adeuda a la fecha de la última actualización y cuya fecha de pago está vencida.

Monto pago: cantidad requerida por el otorgante como pago del crédito en el periodo correspondiente a la fecha de actualización.

3.1.4 IMPORTANCIA.

Uno de los principales aportes del crédito es que permite incentivar el consumo y la inversión presente de las familias, empresas y gobiernos, que por diferentes motivos se encuentran con limitaciones de financiamiento. Permitiendo así la satisfacción de necesidades y contribuye a elevar el nivel de bienestar de la población en general.

El papel que desempeña el crédito dentro de la economía es de gran importancia, debido a que, entre otras cosas, es un instrumento muy eficaz en el proceso de reactivación económica, ya que es mediante el crédito una de las formas más eficaces en como puede impulsarse el desarrollo de una economía.

Sin lugar a dudas que la calidad de una economía de un país es observable, entre otros indicadores, a través de la eficiencia de su sistema financiero y los servicios crediticios que la misma ofrece a los diversos agentes económicos.

También podemos mencionar que solamente a través de esquemas crediticios adecuados será posible que la economía recupere el dinamismo que tanta falta hace hoy día, ello con la finalidad de dar solución, entre otras, a las necesidades de trabajo y desarrollo del país. Es necesario por lo tanto crear las bases de un sistema financiero integral que impulse el crecimiento de los diversos sectores de la economía.

Por lo anterior expuesto se puede concluir que la existencia del crédito es un factor determinante que se debe propiciar para consolidar estrategias de desarrollo económico.

El crédito también aporta a la reactivación del sistema productivo del país de la siguiente manera:

- ❖ Cuando el crédito genera un mayor consumo (público o privado) se promueve la demanda presente de bienes y servicios y anima la producción de las empresas.
- ❖ Cuando el crédito aumenta la inversión privada, se eleva la capacidad productiva de las empresas y beneficia la productividad de una empresa o sector económico que genera mayores fuentes de empleo.
- ❖ Cuando el crédito aumenta la inversión pública, se generan beneficios sociales hacia la población (salud, educación, conectividad, etc.).

Ventajas y desventajas del crédito.

Ventajas:

- ❖ Tener la posibilidad de renovar y ampliar el límite de fondos. Lo bueno de éste punto, es que la renovación puede hacerse tantas veces como el cliente desee.
- ❖ Los pagos pueden hacerse las veces que se quiera, y los montos de los pagos dependen del cliente; esto ayuda a que disminuyan los intereses.
- ❖ El crédito es útil en casos de emergencia.

- ❖ Algunos consideran que el crédito es mejor que el dinero en efectivo.
- ❖ El interés es menor en comparación a lo que se aporta.
- ❖ Permite agilizar las operaciones comerciales.

Desventajas:

- ❖ Los costos son elevados.
- ❖ Su período de amortización es corto.
- ❖ El interés es superior al que se aplica en el transcurso del plazo.
- ❖ Sí hay atraso en una cuota, afectará automáticamente al historial crediticio del cliente.
- ❖ Los procedimientos del trámite del crédito suelen ser complicados.
- ❖ Los gastos de la tramitación son altos.
- ❖ Hacer el pago de tasas pasivas, que se cancelan por concepto de intereses.
- ❖ Aumento de la carga financiera tras incumplir los pagos establecidos.
- ❖ Sí se emplea en la compra de bienes, los artículos pueden terminar costando más ya que se pagan intereses y cargos por financiamiento, al utilizar por adelantado el dinero.
- ❖ Sí se pactaron bienes en garantía se puede correr el riesgo de perderlos con el no pago del préstamo.

3.2 TIPOS DE CRÉDITO BANCARIO.

En el mercado financiero actual es posible elegir entre diferentes tipos de créditos en función de su plazo de devolución, monto, bienes ofrecidos como garantía etc. Otras líneas específicas de crédito surgen como respuestas estatales a problemas de sectores específicos o bien en atención a determinados sectores de la sociedad. Éste tipo de créditos se denominan extraordinarios y son resultado de políticas de apoyo económico provenientes del estado, campañas dirigidas especialmente a reactivar ciertos sectores sociales, etc. En cualquier caso el crédito permite una optimización de los capitales existentes, favorece la concentración de capitales y empresas, estimula la producción, la capitalización, el ahorro y evita, en definitiva, el tener que recurrir a medios de pagos tradicionales.

3.2.1 DESCUENTOS MERCANTILES.

Operación de crédito a corto plazo en la que el Banco adquiere "en propiedad" títulos de crédito no vencidos, como letras de cambio o pagarés.

Características:

- ❖ Los documentos a descontar deberán corresponder a operaciones que establecen una relación mercantil entre el acreditado y el suscriptor.
- ❖ Plazo máximo de las operaciones: 90 días.

Beneficios:

- ❖ Apoyar el capital de trabajo a través del descuento de cartera de las empresas antes de la fecha de su vencimiento.

3.2.2 PRÉSTAMO QUIROGRAFARIO.

El préstamo quirografario, llamado también directo o en blanco, es una operación de crédito a corto plazo, que consiste en entregar cierta cantidad a una persona física o moral, obligando a ésta, mediante la suscripción de pagarés, a reembolsar la cantidad recibida más los intereses estipulados. Se utiliza principalmente para cubrir necesidades urgentes o temporales de dinero como capital de trabajo. Por lo regular se repone a través de su operación normal, es decir: compraventa, producción y cobranza. Para determinar el tiempo que tardará para reponerlo, es necesario conocer los ciclos de operación de la empresa. La razón financiera más importante para el análisis de este instrumento, es el flujo de efectivo, ya que permite la evaluación de los montos y periodos en que se requiere este recurso y cuándo puede reponerse.

Características:

- ❖ No tienen un destino específico.
- ❖ La principal garantía, es la firma del cliente.
- ❖ El crédito es a corto plazo
- ❖ Los intereses son exigibles al vencimiento.

3.2.3 CRÉDITO SIMPLE.

Financiamiento a mediano y largo plazo documentado mediante contrato, para personas físicas o morales con el fin de apoyar su actividad económica. Es la transferencia de bienes que se hace en un momento dado por una persona a otra, para ser devueltos a futuro, en un plazo señalado, y generalmente con el pago de una cantidad por el uso de los mismos.

Beneficios:

- ❖ Puede disponerse del total de crédito en una sola exhibición.
- ❖ Financiamiento a largo plazo.
- ❖ El pago de los intereses es en forma periódica.

Existe en el mercado diversidad de créditos los cuales se clasifican de acuerdo con el destino que financian, el plazo, la fuente de pago y las garantías que se requieren; por lo tanto se dividen en dos grandes grupos:

- ❖ Para capital de trabajo.
- ❖ Para inversiones en Activos Fijo.

3.2.4 PRÉSTAMO PRENDARIO.

El préstamo prendario es un crédito en el que el cliente otorga en garantía o prenda, bienes o mercancías, que se deberán tomar a un porcentaje no mayor del 70% de su valor comercial; estos bienes cedidos en prenda deben ser de fácil realización, no perecederos, ser propiedad del acreditado y estar depositados en almacenes generales de depósitos autorizados.

Características:

- ❖ Proporciona recursos para capital de trabajo, bajo un procedimiento de formalización sencillo.
- ❖ Plazo: un año máximo.

Beneficios:

- ❖ Obtener liquidez inmediata.
- ❖ Recuperación de la garantía al 100% a la liquidación del préstamo.

3.2.5 PRÉSTAMO COLATERAL.

Este crédito es similar al crédito de descuento de documentos en el punto anterior, teniendo como plazo máximo un año y se tiene como intención primordial para mantener la liquidez del negocio. La diferencia es que aquí el comprador puede o no estar registrado con el banco, por lo que para su obtención es necesario de un aval y garantía adicional o complementaria, cobrando la institución bancaria los intereses por anticipado.

En el caso de este tipo de crédito, el banco no compra los documentos, solo los acepta como garantía del préstamo. Por lo tanto, la empresa se encarga de cobrarle directamente a sus clientes y liquidarle al banco una vez recuperado el monto de la operación. Cabe señalar que el banco acepta cualquier tipo de documentos por cobrar que no se encuentren vencidos, tales como facturas, contra-recibos, letras de cambio, pagarés y estimaciones.

Imagine que va a realizar los trabajos de plomería para 100 viviendas que una compañía constructora esta desarrollando y que dicha compañía es de fiar. Usted podría utilizar este producto para obtener capital sin depender únicamente del pago de las estimaciones para liquidar sus compromisos con empleados y proveedores. De esta forma, garantiza el pago puntual sin preocuparse en demasía por el flujo.

3.2.6 CRÉDITO DOCUMENTARIO.

El crédito documentario, también llamado carta de crédito representa el compromiso del banco emisor de poner a disposición del comprador -por cuenta del vendedor-, y a través de un segundo banco aceptante notificador, una cantidad convenida en condiciones muy precisas. Se trata pues de documentos y no de mercancías lo que se está negociando.

Es toda apertura de crédito, cualquiera que sea su forma, hecha al destinatario de mercancías en ruta, y garantizada por los documentos correspondientes a estas mercancías.

El crédito documentario es el medio de pago que ofrece un mayor nivel de seguridad en las ventas internacionales, asegurando al exportador el cobro de su operación.

El crédito documentario es una orden que el importador da a su banco para que proceda al pago de la operación en el momento en que el banco del exportador le presente la documentación acreditativa de que la mercancía ha sido enviada de la manera convenida.

El banco del importador va a pagar si la documentación está en regla, con independencia de que en ese momento el importador tenga saldo o no. Es decir, el banco del importador garantiza la operación.

La documentación debe ser muy precisa e incluir todos los documentos que se han especificado en el crédito documentario. No puede haber ningún tipo de error, ni de fondo ni de forma. Cualquier fallo en este sentido puede llevar al banco emisor a no proceder al pago, a la espera de que los errores sean subsanados.

El procedimiento comienza cuando el importador instruye a su banco para apertura un crédito documentario y se lo comunica al exportador, indicándole la documentación que debe remitir.

Acto seguido, el exportador procede al envío de la mercancía al lugar convenido y, paralelamente, a través de su banco, remite al banco del importador la documentación acreditativa de que la mercancía ha sido enviada en las condiciones acordadas. El banco del importador recibe esta documentación, comprueba que está todo en regla y procede al pago.

Tipos de créditos documentarios.

Revocable: es aquél que después de su apertura y antes de haber procedido al pago, el importador puede anularlo en cualquier momento a su libre voluntad, por lo que la seguridad que ofrece es muy reducida.

Irrevocable: es aquél que una vez abierto ya no se puede cancelar, lo que garantiza al exportador que si la documentación presentada es correcta, va a cobrar su venta.

Confirmado: es este caso un tercer banco (normalmente un banco internacional de primera fila) garantiza el cumplimiento del pago en el supuesto de que el banco del importador no lo hiciera.

A la vista o a plazo.

A la vista: el pago de la operación es al contado, por lo que en el momento de presentar la documentación el banco del importador procede al pago.

A plazo: el pago de la operación es aplazado, por lo que una vez entregada la documentación hay que esperar al transcurso del plazo acordado para recibir el importe de la venta.

Los pasos que siguen en el proceso de un crédito documentario para importación, exportación y nacional son:

- ❖ Apertura mediante solicitud.
- ❖ Contabilidad y registro de desembolsos.
- ❖ Modificaciones y discrepancias en las condiciones.
- ❖ Análisis exhaustivo de documentos.
- ❖ Pago.

3.2.7 CRÉDITO EN CUENTA CORRIENTE.

Descripción:

Financiamiento a corto plazo documentado en un contrato, mediante el cual el Banco pone a disposición del cliente una suma de dinero, de la que éste puede disponer en forma revolvente, durante toda la vigencia del contrato.

Características:

- ❖ Utilización de la línea de crédito de manera revolvente, de tal manera que se tenga siempre disponibilidad del crédito.
- ❖ Vigencia de la línea: un año máximo.
- ❖ Disposiciones de acuerdo a políticas de la Institución, máximas de 90 días.
- ❖ Se dispone de una cuenta de cheques asociada que sirve como medio de disposición y pago del crédito.

Beneficios:

- ❖ Apoyar al solicitante con recursos inmediatos para hacer frente a sus necesidades de liquidez a corto plazo.
- ❖ Cubrir necesidades extraordinarias de liquidez.

3.2.8 PRÉSTAMO DE HABILITACIÓN O AVÍO.

Son los préstamos para la adquisición de materias primas y materiales, así como para el pago de mano de obra, salarios y gastos directos de explotación indispensables para los fines de la empresa. Estos créditos quedarán garantizados con las materias primas y materiales que se adquieran, y con los frutos y productos o artefactos que se obtengan con el crédito, aunque éstos sean futuros o pendientes. Los préstamos de habilitación o avío sólo deben concederse a personas físicas, agrupaciones o sociedades, cuya actividad se encuentra comprendida dentro de los sectores económicos relacionados directamente con la producción.

Existen dos tipos de crédito de avío, que son el agrícola e industrial.

En el avío agrícola, el aviado invierte en semillas, fumigantes, etcétera.

En el avío industrial, el aviado destina el crédito a las materias primas o insumos que sean necesarios para la producción de los productos que fabrica.

Características.

El destino que es producto de capital del trabajo (el dinero que necesita la empresa para producir). Está destinada a dar ese capital de trabajo.

Garantía natural, son las propias materias primas y materiales adquiridos, así como los productos aunque sean naturales o pendientes.

- ❖ Las empresas pueden ser de cualquier naturaleza.
- ❖ Quien concede el crédito se llama aviador y el acreditado es el aviado.
- ❖ Se dice que es un crédito especial prendario, o sea el destino, es para lo que ahora se denomina capital de trabajo (incremento del activo circulante) básicamente para la adquisición de materias primas y el pago de salarios.

Los de habilitación o avío son preferentes a los refaccionarios y ambos a los hipotecarios.

En cuanto a la forma y de conformidad con el artículo 326 LGTOC, el contrato de avío o refaccionario, deben constar por escrito y contener como mínimo de requisitos los siguientes:

- ❖ Expresarán el objeto de la operación, duración del crédito y la forma de disposición.
- ❖ Fijar los bienes que se fijen como garantía.
- ❖ Se consignará en contrato privado.
- ❖ Se registra en el Registro de Hipotecas el cual a la fecha no opera.

3.2.9 CRÉDITO REFACCIONARIO.

Es la apertura de crédito con destino a la adquisición de maquinaria de inmuebles o a la realización de obras necesarias para la producción de la empresa con garantía sobre los inmuebles adquiridos y los bienes que formen parte de ésta.

Este crédito está dirigido a la adquisición de bienes de activo fijo o bienes de capital, lo que distingue del crédito de avío porque aquí hay más permanencia en los bienes.

No obstante lo anterior, hay dos casos de excepción previstos por la Ley y son: obtener el crédito refaccionario para créditos fiscales y, obtener dicho crédito por adeudos que existan por adquisición de bienes muebles o inmuebles para pagar la construcción de los mismos, siempre y cuando se hayan adquirido dentro del año anterior a la fecha del contrato.

En cuanto a la forma del contrato, es igual que el contrato de habilitación o avío, con la diferencia que aquí, si dentro de los bienes se incluyen inmuebles hay que inscribir dicho contrato en el Registro Público de la Propiedad, toda vez que el Registro de Hipotecas ya no existe.

- ❖ Constar por escrito, el objeto y la forma en que el beneficiario podrá disponer de dicho crédito.
- ❖ Fijar los bienes que se afecten en garantía, ya que son el producto de la inversión.
- ❖ Todo lo que implique una apertura de crédito.
- ❖ En la práctica se otorga ante notario o corredor o se ratifica ante los mismos funcionarios.
- ❖ Serán inscritos en el Registro Público de la Propiedad, si son bienes inmuebles o en el Registro Público del Comercio si no son muebles.

3.2.10 CRÉDITO HIPOTECARIO.

Es aquel otorga para la compra de una vivienda, terreno, construcción o ampliación de una propiedad a cambio de una hipoteca sobre el bien que se esta adquiriendo.

Los usuarios recurren a esta variedad de préstamos cuando no cuentan con el capital suficiente para adquirir una propiedad. El total del capital prestado (comúnmente un 80% del valor de la vivienda) conjuntamente con el total de intereses aplicados al mismo, constituyen el monto total del préstamo adquirido.

Es un préstamo que tiene garantía real de un bien (mueble o inmueble), el cual responde del cumplimiento de la obligación que garantiza.

La garantía real supone siempre un poder directo e inmediato sobre el bien.

El préstamo hipotecario más habitual es el que se constituye sobre bienes inmuebles y se caracteriza por formalizarse en escritura pública ante notario e inscribirse en el registro de la

propiedad correspondiente ya que la garantía hipotecaria no nace jurídicamente hasta el momento que se efectúa la inscripción registral.

Este tipo de préstamo tiene una casuística especial, y su concesión se apoya en tres campos, que profundizaremos más adelante:

- ❖ Análisis del riesgo, al igual que cualquier operación de activo.
- ❖ Análisis jurídico del título de propiedad.
- ❖ Tasación oficial de la finca.

Por último, si bien sólo suelen préstamos hipotecarios como carga de primer rango (1º carga en el Registro de la Propiedad) ya que 2ª y 3ª hipotecas las suele conceder sólo la entidad donde se hubiese obtenido la 1ª, es necesario conocer y tener en cuenta una serie de derechos que son preferentes a la hipoteca.

3.3 GARANTÍAS DEL CRÉDITO.

La garantía etimológicamente del francés "garant" protege contra aleatorio y riesgoso que pudiera impedir el uso y goce de un producto, o servicio, o el acontecimiento de determinado hecho.

Son los bienes y las firmas que se ofrecen para respaldar el crédito, anticipando el caso que usted no tuviera dinero para liquidarlo en la fecha de vencimiento convenida. Los riesgos al conceder un crédito pueden ser la falta de pago o la morosidad por lo cual, para prevenirlos, es necesario establecer la existencia de garantías, situación que establece la ley, por lo que deberán acordarlas entre usted y su acreedor.

Cuando se le pregunte por las garantías que piensa ofrecer, usted sin duda se sentirá incómodo al considerar la posibilidad de perderlas. Sin embargo, aquéllas tienen su razón de ser y son de gran relevancia.

Primero porque la Ley de Operaciones y Títulos de Crédito dispone que los bienes adquiridos con el importe de los créditos sean la garantía para el banco; es el caso de los otorgados para la compra de materias primas, maquinaria, equipo, inmuebles e instalaciones de carácter permanente. Debido a su plazo, estas operaciones presentan un riesgo mayor de insolvencia por parte del acreditado: a mayor plazo mayor incertidumbre de recuperar el monto del crédito y, segundo, porque de esa manera el banco cubre los derechos de sus depositantes, pues si el crédito no se liquida el banco recuperará ese dinero con la venta de los bienes que le haya ofrecido en garantía. De ahí la importancia de que usted considere cubrir el crédito solicitado.

Una dificultad para que usted consiga créditos en moneda extranjera, con tasa competitiva y directamente de algún banco domiciliado fuera de México, se relaciona con el poco atractivo que para tales instituciones representa el aceptar garantías que seguramente tiene usted establecidas en este país (terrenos, edificios, maquinaria, etc.), pues para recuperar el importe del crédito no pagado por usted tendrían que realizar gestiones jurídicas conforme a las leyes

mexicanas y trasladarse acá para concretarlas y después poner en venta las mismas, o contratar a alguien para que lo haga. Eso se soluciona tramitando una garantía bancaria en favor del acreedor extranjero.

3.4 CARACTERÍSTICAS.

- ❖ Efecto de afianzar lo estipulado.
- ❖ Cosa que asegura y protege contra algún riesgo o necesidad.
- ❖ Seguridad o certeza que se tiene sobre un bien.

Surge de la necesidad del acreedor de respaldar su crédito en caso que el deudor incumpla con la obligación contenida en el título valor. Las garantías se clasifican: garantías personales y garantías reales.

La garantía personal, convenientemente evaluada, debe corresponder a la de fiadores y avalistas solventes.

Las garantías reales deben estar representadas por bienes muebles y/o inmuebles identificadas claramente.

3.4.1 GARANTIAS PERSONALES.

Se trata del aval y la fianza; el primero se instrumenta con la firma en títulos de crédito y la segunda mediante contratos.

- ❖ El aval es el compromiso que adquiere una tercera persona por usted al garantizar, de manera total o parcial, el cumplimiento de la obligación de pago consignada en un cheque, letra de cambio o pagaré.
- ❖ La fianza es un contrato accesorio por el que una persona – o, más frecuentemente, una Afianzadora – se compromete con el acreedor a pagar por el deudor (acreditado) si éste no lo hace.

Derechos de garantía personal.

- ❖ Es un sujeto quien asegura el cumplimiento de la obligación.
- ❖ No existe el derecho de perseguir los bienes del garante, por cuanto el derecho de garantía no está concretado en ningún bien específico.
- ❖ Todo el patrimonio del garante responde por la deuda de su garantizado.
- ❖ Existe el beneficio de división y de excusión (derecho de fragmentar la obligación en caso de pluralidad de fiadores y/o facultad de solicitar que se entienda la acción de cobro primero contra el deudor.

3.4.2 GARANTÍAS HIPOTECARIAS.

Es un crédito con garantía real de financiación de bienes inmuebles (oficinas y locales comerciales). El límite que puede concederse está en función de la valoración de la garantía. Financiación en la adquisición o rehabilitación de un inmueble o una inversión a largo plazo.

- ❖ Es un derecho real accesorio que recae únicamente sobre bienes inmuebles.
- ❖ Es solemne, el contrato deberá ser extendido en escritura pública.
- ❖ Es indivisible. La garantía en ejecución no puede ser fraccionada.
- ❖ Es un derecho real que nace con la inscripción del título en el registro respectivo.
- ❖ Esta sujeta a la publicidad registral, lo cual significa que no puede existir hipotecas ocultas.
- ❖ La hipoteca sólo puede ser constituida por el propietario del inmueble, o por quien esté autorizado para ese efecto conforme a la ley.

Apertura de crédito con garantía hipotecaria.

Definición.

La apertura de crédito con garantía hipotecaria es un contrato por medio del cual el acreditante pone a disposición del acreditado una suma determinada de dinero o asume obligaciones de pago a nombre de éste y cuya garantía la constituye una hipoteca a favor del la institución crediticia.

Propósito.

La apertura de crédito con garantía hipotecaria es un financiamiento que puede ser utilizado para:

- ❖ Promover la construcción de vivienda e inmuebles para otros usos (locales comerciales, oficinas, etc.).
- ❖ Cubrir necesidades financieras de diversa índole.

Restricciones.

En los diferentes tipos de créditos con garantía hipotecaria debe observarse lo siguiente:

No se toman garantías hipotecarias sobre terrenos en breña o no urbanizados, dada la escasez de mercado y la necesidad de efectuar inversiones adicionales para su desarrollo y venta. No se aceptan garantías hipotecarias de inmuebles especializados, salvo estudio específico y dictamen favorable de la división de financiamiento hipotecario.

Aspectos a considerar por el fiador sobre la garantía hipotecaria.

Inspección hipotecaria.

Proceso consistente en la supervisión física de los bienes tomados como garantía hipotecaria, dando seguimiento y control de riesgos durante su fase de ejecución.

Esta mecánica respalda la administración progresiva de recursos del crédito puente y proporciona mediciones mensuales periódicas sobre aspectos como los siguientes:

- ❖ Cumplimiento de condiciones determinadas en el origen del crédito.
- ❖ Seguimiento sistemático sobre la regularidad de autorizaciones del bien inmueble.

Valuación de inmuebles.

Determina de manera objetiva el valor de los inmuebles involucrados en el financiamiento, mediante la emisión de avalúos acordes a disposiciones prudenciales de la autoridad financiera CNBV considerando para tal efecto los siguientes rubros:

- ❖ Análisis cuantitativo.
- ❖ Análisis cualitativo.
- ❖ Oferta/ demanda de mercado.
- ❖ Valor físico.

3.4.3 GARANTÍAS PRENDARIAS.

Garantías que se establecen mediante determinados bienes muebles que quedan afectados al cumplimiento del acreditado.

Activos en pignoración como aval para un crédito, arrendamiento u otra responsabilidad.

La garantía prendaria a menudo consiste en activos convertibles en efectivo, como por ejemplo:

- ❖ Mercancías.
- ❖ Bonos.
- ❖ Acciones.

Garantías que se establecen mediante determinados bienes muebles que quedan afectados al cumplimiento del acreditado.

Apertura de crédito con garantía prendaria.

Definición.

La apertura de crédito con garantía prendaria es el financiamiento por medio del que una institución financiera otorga un crédito, equivalente a un porcentaje del valor comercial de los bienes que le entregan en garantía.

Propósito.

El propósito de la apertura de crédito con garantía prendaria es:

- ❖ Aprovechar circunstancias favorables, con el fin de adquirir la materia prima para la producción y mantener niveles adecuados de inventarios.
- ❖ Obtener ayuda transitoria de efectivo para hacer frente a gastos normales del negocio, e intensificar el ritmo de las operaciones.
- ❖ Cubrir desequilibrios de tesorería.

Certificado de depósito.

Cuando las mercancías se encuentren amparadas por certificados de depósito de almacenes de depósito, se debe verificar que el contrato de depósito (certificado) reúna los siguientes requisitos:

- ❖ El vencimiento del contrato de depósito o almacenaje debe ser posterior o por lo menos igual al de la vigencia del crédito, y debe estar cubierto el costo de almacenaje.
- ❖ El operador de crédito debe solicitar un dictamen técnico al área correspondiente y verificar las características de la prenda en términos de cantidad, calidad y valor antes de efectuar la operación, cuando en el certificado de depósito se indique que se trata de mercancías cuyas características no hayan sido verificadas por el almacén, a menos de que existan certificados de calidad y peso.
- ❖ Se debe verificar que en las pólizas de los seguros: se cubran adecuadamente los riesgos (como incendio, robo, explosiones, sismos, etc.) a que está sujeta la mercancía teniendo en cuenta sus características el Banco quede como beneficiario preferente.
- ❖ Que los certificados de depósito sean nominativos, pero nunca a nombre del banco, ya que de ser así el propietario de la mercancía carecería de personalidad jurídica para su pignoración.

Recibos confidenciales.

Puede aceptarse que los bienes pignorados queden amparados por recibos de depósito confidenciales, en donde se nombra a un depositario con solvencia moral y económica, siempre y cuando:

- ❖ Los bienes pignorados sean de fácil realización.
- ❖ Se verifique la existencia de los bienes con la periodicidad que se amerite en función al producto y del plazo del crédito.
- ❖ Se revisen las características de la bodega en donde sea almacenada la mercancía, para verificar la existencia, cantidad y estado de conservación.

No deben aceptarse prendas tales como.

- ❖ Mercancías o productos perecederos o de rápida obsolescencia.
- ❖ Mercancías en tránsito, ya que generalmente éstas se liquidan hasta que se reciben y porque el servicio indicado en estos casos es el crédito comercial.

Se exceptúan de lo anterior los siguientes.

- ❖ Las mercancías que sean depositadas en almacenes, en tránsito, y que cuenten con el bono de prenda respectivo.
- ❖ Artículos que para otra rama industrial constituyan materia prima (consumo intermedio) y tengan un amplio mercado.

UNIDAD IV.

ANÁLISIS CUALITATIVO.

4.1 INTERNO.

4.1.1 ANTECEDENTES DE LA EMPRESA.

El nacimiento de las empresas se encuentra a principios de los años ochenta, cuando se tiene una fuerte asociación con un sector de la iglesia católica identificado con la teología de la liberación que surgió del concilio vaticano II en 1962.

En nuestro país uno de los antecedentes para la formación de movimientos organizados lo encontramos en la Confederación Nacional Campesina (CNC), que manejaba la representación campesina en los recuentos para obtener permisos de exportación y el acceso a las líneas de crédito.

Muchos de los integrantes de la Confederación Nacional Campesina estaban constituidos en Asociaciones Rurales de Interés Colectivo (ARIC), las que contaban con líneas crediticias, beneficios, y canales de comercialización, de manera que operaban como empresas campesinas.

Durante el periodo del presidente Salinas de Gortari ya se planteaba a través del programa nacional de modernización del campo que uno de los ejes del proyecto sería la transformación de la participación estatal y el nuevo papel de los organismos públicos en la sociedad rural, con la finalidad de que los productores fuesen el factor determinante sobre las condiciones de producción y vida en el campo. Para llevar adelante su política de modernización, el gobierno impulsó las formas de asociación entre el campesinado y el capital privado mediante diversas reglamentaciones y modificaciones al artículo 27 constitucional, donde tienen una gran importancia los cambios en la tenencia de las tierras ejidales.

Las justificaciones económicas para dichos cambios fueron la reorientación de la política económica hacia el mercado, la apertura comercial y liberalización paulatina con Norteamérica, aunados a la reducción de apoyos del estado y la fuerza competitiva de los productores agropecuarios de otros países, lo que entre otras cosas implicaba la necesidad de una mayor integración horizontal y vertical en la producción nacional. Así, se busca reducir los costos de los recursos y aprovecharlos con la máxima eficiencia posible.

También se intenta reducir al mínimo el riesgo inherente de los negocios, que en los sectores agropecuario y agroindustrial está sujeto a grandes variaciones de precios y demanda, pero ahora articulándose a rendimientos, productividad y precios estables en los mercados y ya no a los apoyos y protección del estado.

Con la crisis de 1989 se abrieron nuevas oportunidades para cambiar la relación tradicional entre los pequeños productores y las instituciones públicas. Las respuestas de los cafeticultores a esta situación han variado de alternativas organizativas y estrategias para el desarrollo de las actividades cafetaleras.

Historia de la Empresa.

Las necesidades principalmente alimenticias, de bienes y servicios fueron creciendo con los aumentos demográfico e instintivamente se comienzan a crear los intercambios entre distintas personas de distintos lugares, y se intercambiaban pescado por papas, carnes por ropa, o por madera, etc., en fin, esta acción de cambiar cosas produce en el tiempo una suerte de beneficios comunes y la regularidad de estos intercambios crean lazos que evidentemente se mantienen en el tiempo.

Los nuevos métodos de intercambio y avances tecnológicos, se le asigna valor a las cosas, presentándose un escenario completamente distinto al normalmente usado, ya que esto les daba a las personas el poder de adquirir cualquier producto y venderlo. Con el paso del tiempo, la cantidad de bienes y servicios no eran suficientes en forma individual, por lo tanto, se ven en la necesidad de agruparse.

Al formalizar este tipo de asociaciones dentro de un marco de gobiernos y tributaciones, se asigna cierta terminología a cada tipo de empresas como personas naturales; otro ejemplo, son las personas jurídicas, que debido al alto riesgo que se corren las personas naturales se crea un nuevo sistema de empresa individual de responsabilidad limitada, existen las sociedades de hecho, en las que se reúnen y juntan personas para comercializar o producir diversos productos y se reparten sus ganancias, pero son reconocidas como comunidad, también se encuentran las empresas de responsabilidad limitada, donde el capital o el trabajo se aporta entre los socios, y la responsabilidad se limita a los aportes o al porcentaje de estos.

Definición de empresa.

La empresa, se concibe como una organización que combina elementos o recursos fundamentales, como por ejemplo, el ser humano, implementos técnicos, materias primas, para hacer real una idea de negocio, que tenga la finalidad de obtener beneficios, generar utilidades, aportar soluciones y contribuir al bien común.

Esta organización se ha desarrollado universalmente para poner al alcance de las personas los bienes y servicios que existen en todas las economías, las empresas para llevar a cabo sus fines se abastece de su entorno, adquiriendo materias primas, maquinarias, mano de obra e inclusive capital. Estas organizaciones se caracterizan por ser creadas por personas de intereses comunes entre sí.

Visión.

Define y describe la situación futura que desea tener la empresa, el propósito de la visión es guiar, controlar y alentar a la organización en su conjunto para alcanzar el estado deseable de la organización. La visión de la empresa es la respuesta a la pregunta, ¿Qué queremos que sea la organización en los próximos años?.

Los valores corporativos es la respuesta a la pregunta, ¿En que creemos y como somos?.

Socios.

Socio es la persona que en asociación con otra u otras, constituye una sociedad mercantil con fines de lucro, participando en las pérdidas y beneficios. Cuando es socio de una sociedad anónima se usa el término accionista.

Tipos de socios.

Socios accionistas de la Sociedad Rectora de la bolsa, tienen facultad para contratar en ella tanto por cuenta de sus clientes como, a diferencia de las agencias de valores y bolsa, por cuenta propia.

Socio capitalista de las sociedades comanditarias que sólo aporta fondos y no puede inmiscuirse en la gestión y administración social quedando limitada su responsabilidad a los fondos que pusieren o se obligaren a poner.

Los socios mutualistas (propietarios a la vez que beneficiaron los servicios prestados por la mutualidad) pueden convertirse en accionistas de la nueva empresa o recibir dinero en efectivo.

Antigüedad.

Durante muchos y hasta hace no tantos años, en muchas empresas la compensación y el reconocimiento de las personas estaba condicionado algo por la valía pero más que por esta, por la antigüedad, que era sin duda el mayor mérito, a veces incluso superior a la capacidad para generar resultados.

Trascendencia de la empresa en la configuración de los derechos de antigüedad.

Escritura constitutiva.

Acta constitutiva:

Documento o constancia notarial en la que se registran los datos referentes a la formación de una sociedad o agrupación.

Es el instrumento público asentado por el notario en su protocolo, que contiene el contrato social, y en su caso, los estatutos y que en consecuencia, este instrumento no se inscribe en el Registro Público del Comercio.

Los requisitos de la escritura constitutiva son los siguientes:

- ❖ Los nombres, nacionalidad y domicilio de las personas físicas o jurídicas que constituyan la sociedad.
- ❖ Razón social o denominación.
- ❖ El objeto o finalidad social.

- ❖ El importe del capital social.
- ❖ La expresión de lo que cada socio aporte en dinero o en otros bienes, el valor atribuido a éstos y el criterio seguido para su valoración.
- ❖ El importe del fondo de reserva legal.
- ❖ El domicilio.
- ❖ La duración.
- ❖ La forma de administración y facultades de los administradores.
- ❖ El nombramiento de los administradores y la designación de los que han de llevar la firma social.
- ❖ La forma de hacer el reparto de las ganancias y pérdidas entre socios.
- ❖ Los casos en que la sociedad haya de disolverse anticipadamente.

Las bases para practicar la liquidación de la sociedad y el modo de proceder a la designación de los liquidadores, cuando no sean nombrados anticipadamente.

Modificaciones sociedad.

Es muy habitual que las sociedades mercantiles, durante el tiempo de vigencia de las mismas, deban adaptar sus estatutos a nuevas situaciones que se pueden ir produciendo: cambios de domicilio, aumentos o reducciones de capital, transformaciones estructurales como pueden ser cambio de sociedad limitada a anónima ó viceversa, fusiones, escisiones, etc.

Los cambios de este tipo, entre otros, van a requerir modificaciones en los estatutos sociales de la compañía, y será necesario someter a votación los acuerdos a la junta de socios o accionistas.

La junta de socios es el órgano principal de toda sociedad mercantil. Efectivamente las sociedades de este tipo tienen como sistema de ejercicio, de poder, el juego de mayorías que se produce en las votaciones de los acuerdos sometidos a aprobación de las juntas, cada socio o accionista tiene la fuerza de los votos que dispone.

La modificación de los estatutos parte habitualmente de los propios administradores sociales, aunque la iniciativa también es legalmente posible si surge de los propios socios o de la propia junta cuando ésta tiene el carácter de universal.

Los acuerdos sometidos a votación de la junta deberán adoptarse normalmente por mayoría, ósea, con el voto favorable de más de la mitad de los votos, aunque en determinados supuestos los estatutos o la ley pueden exigir una mayoría más calificada.

También hay alguna excepción en la que los administradores pueden adoptar acuerdos de modificación de estatutos sin necesidad de convocar junta, como es el caso de traslado de domicilio social cuando se produce dentro del mismo término municipal.

4.1.2 ADMINISTRACIÓN DE LA EMPRESA.

Administrar es conseguir que las tareas se ejecuten de la mejor manera posible, utilizando los recursos disponibles para alcanzar los objetivos.

La administración de una empresa es un sistema que interactúa con su ambiente específico, y demás depende del mismo, pero permanece siempre al tanto de las influencias potenciales de un ambiente general.

El estado de administración de empresas puede resumirse en cinco etapas diferentes, cada una de las cuales destacan un aspecto importante de la administración, las cuales son:

Tarea, es un enfoque implementado en todo trabajo del obrero y no en la totalidad de la empresa y mecanista porque involucra un conjunto de factores (estudio de tiempos y movimientos, selección científica del obrero, aplicación del método planeado racionalmente medidas para reducir o neutralizar la fatiga, establecimiento de estándares de producción, etc.).

Personas, es la fase en que administrar es, sobre todo, tratar con personas, este enfoque de la teoría administrativa intenta destacar las personas dentro de las empresas y es en segundo plano la estructura y las tareas.

Tecnología, es la fase en que el administrar significa emplear la tecnología para obtener la máxima eficiencia posible. Con la llegada de la cibernética, la mecanización la automatización la computación y más recientemente la robótica la tecnología de la información puesta al servicio de la empresa empezó a moldear su estructura y a acondicionar su funcionamiento.

Ambiente, es la fase en que administrar es en especial enfrentar las demandas del ambiente y obtener la máxima eficacia en la empresa. Las empresas exitosas son aquellas que logran adaptarse de manera adecuada a las demandas ambientales.

Estructura, en esta fase administrar se refiere sobre todo a planear y organizar la estructura de órganos y cargos que componen la empresa, y dirigir y controlar sus actividades.

4.1.2.1 TIPOS DE ADMINISTRACIÓN.

La administración internacional se centra en la operación de empresas internacionales en países extranjeros. Trata temas administrativos que se relacionan con el flujo de personas, mercancías y dinero con el propósito final de administrar mejor en situaciones allende las fronteras nacionales estadounidenses.

La administración comparativa se define como el estudio y el análisis de la administración en diferentes ambientes y de las razones por las cuales las empresas obtienen resultados diferentes en diversos países. La administración es un elemento importante para el crecimiento económico y el mejoramiento de la productividad.

La administración por objetivos se practica en todo el mundo, se puede definir como un sistema administrativo completo que integra muchas actividades administrativas fundamentales de manera sistemática, dirigido conscientemente hacia el logro eficaz y eficiente de los objetivos organizacionales e individuales.

Administración en la tecnología: en el interior de cada empresa coexisten la tarea ejecutada, la teoría que establece el flujo de trabajo los métodos y procesos operacionales y toda la maquinaria utilizada para desempeñar la tarea.

Esta puede ser muy variada (fabricar juguetes, procesar información y noticias para divulgar a través de periódicos o televisión, transportar cargas o personas, fabricar piezas y componentes, ejecutar operaciones quirúrgicas en las personas, enseñar a los alumnos y un centenar de actividades o combinaciones de estas).

La tecnología configura todas las especies y niveles de cargo de la empresa, así como las oportunidades resultantes para los empleados y su satisfacción en el trabajo, la tecnología y sus implicaciones organizacionales constituye un efecto esencial para la adecuación de la administración empresarial. La tecnología determina el nivel y el tipo de formación profesional, las habilidades manuales e intelectuales, la capacidad, las actitudes y características de personalidad que se deben poseer para ser reclutados, seleccionados y admitidos para trabajar en las empresas.

Administración de la estrategia; la estrategia representa aquello que la empresa desea realizar, cual es el negocio que pretende llevar a cabo, cual es el rumbo que va a seguir. En otros términos, el futuro de la empresa no puede ser previsto, si no que debe ser creado.

La administración de la estrategia puede definirse como la función de la administración de la cúpula, pues se aborda en el nivel institucional de la empresa, que analiza, desarrolla y modifica los procesos internos y externos de la empresa para que sea eficiente y eficaz en condiciones constantemente variables.

La administración estratégica formula e implementa la estrategia empresarial como un conjunto de decisiones unificado, amplio e integrado que intenta conseguir los objetivos de la empresa

Administración de la producción y de operaciones; una de las principales áreas en cualquier tipo de empresa, tanto si se trata de negocios, gobiernos u otros, es la administración de la producción y las operaciones.

La figura de un administrador es obligada para todas las sociedades. En el momento de la constitución se nombra a un administrador único o a varios administradores que actuarán de forma solidaria o conjuntamente por el periodo de tiempo que señalen los estatutos sociales.

4.1.2.2 EXPERIENCIA.

Deben tomarse decisiones periódicas acerca de los futuros cursos de acción de la entidad y deben, asimismo, corregirse los pasados cursos de acción. La toma de decisiones por la administración implica un importante proceso de dirección empresarial.

Se trata de determinar que recurso y que actividades se requieren para alcanzar los objetivos de la organización. Luego se debe de diseñar la forma de combinarla en grupo operativo, es decir, crear la estructura departamental de la empresa. De la estructura establecida necesaria la asignación de responsabilidades y la autoridad formal asignada a cada puesto. Podemos decir que el resultado a que se llegue con esta función es el establecimiento de una estructura organizativa.

4.1.2.3 CUALIDADES ESPECÍFICAS DEL SECTOR.

En el diseño de estrategias que permitan enfrentar la incertidumbre se encontraría el mayor de los desafíos, ya que lo que suele resultar de muchos estudios son propuestas programáticas no siempre ajustadas a la realidad de cada región o de cada empresa o conglomerado. En este caso lo que puede vislumbrarse como alternativa para la acción es la formación de recurso humano en el paradigma de la complejidad, desde investigadores hasta empresarios y sus empleados, pasando por estudiantes y hasta funcionarios públicos encargados del diseño de políticas de apoyo al sector.

4.1.2.4 CAPACIDAD DE LA DIRECCIÓN.

Es la capacidad de influir en las personas para que contribuyan a las metas de la organización y del grupo. Implica mandar, influir y motivar a los empleados para que realicen tareas esenciales. Los gerentes dirigen tratando de convencer a los demás de que se les unan para lograr el futuro que surge de los pasos de la planificación y la organización, los gerentes al establecer el ambiente adecuado, ayudan a sus empleados a hacer su mejor esfuerzo. La dirección incluye motivación, enfoque de liderazgo, equipos y trabajo en equipo y comunicación.

4.1.2.5 CREATIVIDAD.

La creatividad en la empresa es cuando las ideas se ponen en práctica.

La creatividad, la capacidad de encontrar, imaginar y definir lo nuevo, puede aplicarse para lograr los objetivos de innovación y cambio de la empresa. El desarrollo real de la capacidad creativa se consigue con la práctica.

“Creatividad es la capacidad de producir resultados mentales, ideas, nuevos y útiles, orientados a la consecución de un objetivo en un campo determinado”.

4.1.3 CAPITAL HUMANO.

El capital humano se define como la mano de obra dentro de una empresa y es el recurso más importante y básico ya que son los que desarrollan el trabajo de la productividad de bienes o servicios con la finalidad de satisfacer necesidades y venderlos en el mercado para obtener una utilidad.

El capital humano es importante pues los medios materiales sólo se convierten en un producto terminado cuando pasan por el proceso de producción realizado por la fuerza de trabajo de los obreros.

El capital humano nace ante la necesidad de las empresas de contar con una herramienta de alta tecnología, que dé soporte en la producción ya que una máquina por muy avanzada que esté no puede manejarse sola y se necesita de los trabajadores para ponerla a funcionar.

La empresa es una entidad económica donde se combinan dinámicamente factores que son necesarios para el proceso de producción, entre estos factores esenciales está el capital, el capital humano, el trabajo y la dirección empresarial.

El trabajo corre a cargo del capital humano, el capital lo prestan los inversionistas y la dirección corre a cargo de gerentes y directivos.

4.1.3.1 RECLUTAMIENTO.

La complejidad y costo del medio de reclutamiento depende mucho del tipo de puesto a reclutar (mercado laboral al que va dirigido) y la cantidad de público al que se quiera llegar. Lo principal a tomar en cuenta al elegir el medio de reclutamiento es:

Determinación del mercado laboral a penetrar (nivel socioeconómico, costumbres, áreas de reunión del tipo de candidatos deseados, etc.).

Identificar los medios de reclutamiento adecuados para mi mercado laboral meta.

Elegir uno o varios de los medios de reclutamiento disponibles basándonos en la relación costo beneficio.

Definir y establecer el proceso de recepción y atención de los solicitantes.

Definir el contenido del anuncio, por lo menos se recomienda:

- ❖ Incluir la mayor cantidad de datos de la empresa posibles y la forma de hacer llegar solicitudes o currículos profesionales.
- ❖ Incluir breve descripción del puesto, que no deje duda sobre su naturaleza.
- ❖ Mencionar los requisitos y características que deberán reunir quienes aspiren a ocupar el puesto y en caso de que hubieran aclarar cuales de éstos serán indispensables.

4.1.3.2 REQUISICIÓN.

Las actividades que generalmente se realizan para ejecutar el proceso son las siguientes, las mismas que lo presentamos en forma nominal y grafica, para una mejor comprensión y aplicación en las organizaciones:

- ❖ Necesidad de requerimiento de personal.
- ❖ Conformación de la comisión de concurso.
- ❖ Publicación y convocatoria del concurso.
- ❖ Recepción de solicitudes y expedientes.
- ❖ Evaluación y calificación de expedientes.
- ❖ Administración de pruebas de selección.
- ❖ Entrevista personal.
- ❖ Investigación de antecedentes.
- ❖ Elaboración y publicación del cuadro de méritos del concurso.

4.1.3.3 SELECCIÓN.

Durante este último proceso se analizarán aspectos cualitativos, cuantitativos y de criterio de los aspirantes al puesto ofrecido. Por lo general inicia con una breve entrevista para completar datos personales, corroborar información plasmada en el currículo y obtener una primera impresión sobre la persona y su compatibilidad con el puesto.

Los aspectos cualitativos incluyen aspectos personales del aspirante, tales como experiencia, gustos, preferencias, metas, etc. Mientras que los cuantitativos involucran cifras numéricas requeridas para cubrir cuando menos el límite inferior requerido para el puesto, tal como tiempo promedio de estabilidad laboral, sueldo pretendido, puntajes en las pruebas psicométricas, etc.

Por último, realizando el cruce de información cuantitativa, cualitativa y las impresiones de la entrevista de trabajo, tendremos el perfil de la persona completo y podrá proceder con la contratación o descarte de un candidato.

4.1.4 PRODUCCIÓN.

El objeto inmediato de la empresa es la producción de bienes o el suministro de servicios, lo que consigue realizando una transformación de materia prima o semiproductos mediante el empleo de la mano de obra y máquinas.

La transformación operada por la empresa aparece como la combinación de tres factores:

Recursos naturales; materias primas proporcionadas por el suelo y el subsuelo.

El trabajo: la mano de obra humana.

El capital: compuesto esencialmente por las máquinas en lo que se refiere a la producción.

Sin embargo, el análisis económico contemporáneo sólo se centra en dos factores: capital y trabajo.

El trabajo dentro de una empresa depende estrechamente de la fuerza física humana, cuya eficacia aumentaban las herramientas.

4.1.4.1 ABASTECIMIENTO.

El abastecimiento es la actividad económica encaminada a cubrir las necesidades de consumo de una unidad económica en tiempo, forma y calidad, como puede ser una familia, una empresa, aplicándose muy especialmente cuando ese sujeto económico es una ciudad.

Se le puede considerar sinónimo de suministro o aprovisionamiento.

El abastecimiento o aprovisionamiento es la función logística mediante la cual se provee a una empresa de todo el material necesario para su funcionamiento. Su concepto es sinónimo de provisión o suministro.

Las actividades incluidas dentro de este proceso son las siguientes:

- ❖ Cálculo de necesidades: es una actividad propia del planeamiento logístico. Las necesidades de abastecimiento involucran todo aquello que se requiere para el funcionamiento de la empresa, en cantidades específicas para un determinado período de tiempo, para una fecha señalada, o para completar un determinado proyecto.

El cálculo de las necesidades se materializa con los pedidos o la requisición. Las necesidades de abastecimiento para una empresa determinada pueden ser por consumo, reemplazo, reserva o seguridad, necesidades iniciales y necesidades para proyecto. Dentro de esta actividad se debe considerar al factor tiempo.

- ❖ Compra o adquisición: esta actividad tiene por objetivo realizar las adquisiciones de materiales en las cantidades necesarias y económicas en la calidad adecuada al uso al que se va a destinar, en el momento oportuno y al precio total más conveniente.

Los principales objetivos específicos de esta actividad son:

- ❖ Mantener la continuidad del abastecimiento.
- ❖ Pagar precios justos, pero razonablemente bajos por la calidad adecuada.

- ❖ Mantener existencias económicas compatibles con la seguridad y sin prejuicios para la empresa; evitar deterioros, duplicidades, desperdicios, etc., buscando calidad adecuada.
- ❖ Buscar fuentes de suministros, alternativas y localizar nuevos productos y materiales.
- ❖ Mantener costos bajos en el departamento, sin desmejorar la actuación.
- ❖ Estudiar e investigar nuevos procedimientos continuamente; preocuparse por la permanente capacitación del personal, y mantener informado al gerente de logística o gerente general acerca de la marcha del departamento.

Obtención: la obtención empieza con el pedido y tiene por finalidad contribuir a la continuidad de las actividades, evitando demoras y paralizaciones, verificando la exactitud y calidad de lo que se recibe.

Almacenamiento: este implica la ubicación o disposición, así como la custodia de todos los artículos del almacén, que es la actividad de guardar artículos o materiales desde que se producen o reciben hasta que se necesitan o entregan. Los principales aspectos de esta actividad son:

- ❖ Control de la exactitud de sus existencias.
- ❖ Mantenimiento de la seguridad.
- ❖ Conservación de los materiales.
- ❖ Reposición oportuna.

Despacho o distribución; consiste en atender los requerimientos del usuario, encargándose de la distribución o entrega de la mercadería solicitada.

Para que los requerimientos de los usuarios sean atendidos con prontitud, es necesario contar con el embalaje o empaque para asegurarnos que las cantidades y calidades de los artículos o materiales sean correctas. Es igualmente importante en esta función asegurar el control de la exactitud de los artículos que se despachan, así como la rapidez de su ejecución para cumplir con los plazos solicitados.

Control de stocks; como objetivo de esta actividad debemos plantear el asegurar una cantidad exacta en abastecimiento en el lugar y tiempo oportuno, sin sobrepasar la capacidad de instalación.

Con un control preciso y exacto se garantiza un control efectivo de todos los artículos de abastecimiento.

Utilización de desperdicios; esto con el fin de tomar las medidas más ventajosas para la empresa.

4.1.4.3 PROCESOS.

Los procesos productivos son una secuencia de actividades requeridas para elaborar un producto (bienes o servicios).

Generalmente existen varios caminos que se pueden tomar para producir un producto, ya sea este un bien o un servicio. Pero la selección cuidadosa de cada uno de sus pasos y la secuencia de ellos ayudarán a lograr los principales objetivos de producción.

Los procesos se pueden clasificar:

Según el tipo de flujo del producto.

- ❖ En línea: se caracteriza por que se diseña para producir un determinado bien o servicio; el tipo de la maquinaria, así como la cantidad de la misma y su distribución se realiza en base a un producto definido.
- ❖ Intermitente: se caracteriza por la producción por lotes a intervalos intermitentes. Se organizan en centros de trabajo en los que se agrupan las máquinas similares. Ejemplo, área de máquina, área de planas, área de botones, etc. Un producto fluirá hacia los departamentos o centros que necesite y no utilizará los otros.
- ❖ Por proyecto: se utiliza para producir productos únicos, tales como; una casa, una lancha, una película.

En este caso todo se realiza en un lugar específico y no se puede hablar de un flujo del producto, sino que de una secuencia de actividades a realizar para lograr avanzar en la construcción del proyecto sin tener contratiempos y buena calidad.

Según el tipo de servicio al cliente.

- ❖ Fabricación para inventarios.
- ❖ Fabricación para surtir pedidos.

La selección de cada una de estas clasificaciones es estratégica para la empresa, pues unas elevan los costos, otras pueden mejorar la calidad, otras mejoran el servicio rápido al cliente y otras nos permiten atender cambios rápidos de productos.

4.1.4.4 ORDENES DE PRODUCCIÓN.

La orden de producción es el control individualizado que se lleva a cada pedido o trabajo que se esta elaborado, es un sistema que puede utilizar las empresas productoras de bienes o las que se dedican a la prestación de servicios. Es un método de acumulación de los costos que concentra los costos de producción en costos por trabajo. Vamos a controlar masivamente por procesos o de manera individualizada.

4.1.5 COMERCIALIZACIÓN.

Concepto.

Significa que una organización encamina todos sus esfuerzos a satisfacer a sus clientes por una ganancia.

Las funciones universales de la comercialización son comprar, vender, almacenar, correr riesgos, financiar, estandarizar, transportar.

4.1.5.1 PRINCIPALES CLIENTES.

Por lo general, las empresas que ya tienen cierto tiempo en el mercado suelen tener una amplia variedad de clientes, quienes esperan servicios, precios especiales, tratos preferenciales u otros que estén adaptados a sus particularidades.

Pueden ser clientes frecuentes o activos, son aquellos que en la actualidad están realizando compras o que lo hicieron dentro de un periodo corto de tiempo, por lo tanto requieren una atención especial para retenerlos, ya que son los que en la actualidad le generan mayores ingresos económicos a la empresa.

Clientes con alto volumen de compras, son aquellos por lo general, “unos cuantos clientes”, que realizan compras en mayor cantidad que el grueso de clientes, a tal punto, que su participación en las ventas totales puede alcanzar entre el 50% y 80%.

4.1.5.2 PLAZOS Y CONDICIONES DE CRÉDITO.

Tienen por objetivo lograr un adecuado sistema de otorgamiento de crédito, con el fin de ayudar a la función de ventas de la dirección de comercialización.

El crédito generalmente podrá otorgarse a los plazos de 30, 60 y 90 días.

Para poder identificar a los clientes de crédito se deben de tener las solicitudes de crédito las cuales deben contener los siguientes datos:

Nombre del cliente, domicilio fiscal, R.F.C., 3 referencias comerciales y firma del cliente o representante legal.

Así mismo a dicha solicitud deberá anexar la siguiente documentación:

- ❖ Copia de la identificación oficial del solicitante. (credencial de elector, pasaporte).
- ❖ Copia comprobante del domicilio fiscal.
- ❖ Copia del R.F.C.

En caso de ser una persona moral anexar copia del acta constitutiva debidamente registrada en el Registro Público de la Propiedad.

4.1.5.3 CARACTERÍSTICAS DEL MERCADO.

El mercado está compuesto de vendedores y compradores que vienen a representar la oferta y la demanda.

Se realizan relaciones comerciales de transacciones de mercancías. Los precios de las mercancías tienden a unificarse y dichos precios se establecen por la oferta y la demanda.

Existen diversas maneras creativas para describir oportunidades, existen cuatro métodos formales para identificar nuevos negocios:

Penetración en el mercado, desarrollo del mercado, desarrollo del producto, diversificación.

Para poder ubicar oportunidades de negocios es importante estudiar la situación en tres niveles:

- ❖ Entorno nacional.: se debe estar informado de los cambios en los campos político, económico, social y tecnológico. Hoy en día recibimos una fuerte influencia en nuestras actividades de las decisiones del gobierno, la marcha de la economía, la violencia, la pobreza y las sorprendentes y rápidas innovaciones tecnológicas.
- ❖ Sector específico: los cambios en el entorno causan diversos efectos en cada sector considerando el tipo de productos o servicios, la competencia, la producción, los precios y las tendencias de los consumidores.
- ❖ El consumidor: en un mercado de libre competencia, es el consumidor o comprador el que tiene la decisión final sobre el éxito o fracaso de un producto o servicio.

4.1.5.4 SISTEMAS DE DISTRIBUCIÓN.

La distribución es la variable del marketing que relaciona la producción con el consumo dada la separación geográfica (física) que existe entre competidores y vendedores.

La distribución la podemos definir como “el conjunto de actividades que permiten el traslado de los productos desde su estado final de producción al de adquisición y consumo”.

El objetivo que persigue la distribución es “poner el producto a disposición del consumidor final en la cantidad demandada, en el momento en que lo necesite y en el lugar donde desee adquirirlo, todo ello en una forma que estimule su adquisición en el punto de venta y a un costo razonable.”

4.1.5.5 ESTRATEGIAS DE COMERCIALIZACIÓN.

El perfeccionamiento empresarial en el que se encuentra inmersa nuestra economía ha determinado como una de las principales funciones de la empresa dirigir el proceso de planeación estratégica, así como organizar, dirigir y controlar las actividades de mercadotecnia y ventas entre otras.

La gestión estratégica de comercialización es un proceso que permite a las empresas ser más asertivas en la formulación de su futuro.

La comercialización es a la vez un conjunto de actividades realizadas por organizaciones, y un proceso social. Se da en dos planos; micro y macro. Se utilizan dos definiciones: micro comercialización y macro comercialización.

La primera observa a los clientes y a las actividades de las organizaciones individuales que los sirven.

La otra considera ampliamente todo nuestro sistema de producción y distribución.

Micro comercialización; es la ejecución de actividades que tratan de cumplir los objetivos de una organización previendo las necesidades del cliente y estableciendo entre el productor y el cliente una corriente de bienes y servicios que satisfacen las necesidades. (Se aplica igualmente a organizaciones con o sin fines de lucro).

Macro comercialización; proceso social al que se dirige el flujo de bienes y servicios de una economía, desde el productor al consumidor, de una manera que equipara verdaderamente la oferta y la demanda y logra los objetivos de la sociedad.

No obstante, el énfasis de la comercialización no recae sobre las actividades de las organizaciones individuales. Por el contrario, el acento se pone sobre como funciona todo el sistema comercial.

4.1.5.7 RELACIÓN CON COMPETIDORES.

Competidor: se refiere a la empresa que oferta un producto o servicio similar o que tiene el mismo proveedor.

Es importante mencionar que el objetivo de las empresas es ganarse al cliente, no pelearse con el competidor.

La mayoría de las compañías realiza los siguientes pasos:

- ❖ Identificación de los competidores. Preguntas clave; ¿Quiénes son competidores en la industria en que participa la empresa?, ¿Quiénes no?.

Parecen preguntas fáciles de contestar, pero no siempre lo son. ¿Compite los restaurantes de comida rápida con los más formales?, ¿Un fabricante de vidrio contra empresas del aluminio y del plástico?.

- ❖ Identificación de los competidores potenciales. Pregunta clave; ¿Quiénes podrían ser (todavía no son) competidores en la industria en que participa la empresa?.
- ❖ Identificación de productos, servicios sustitutos actuales o potenciales. Pregunta clave; ¿Qué productos, servicios alternos podrían ofrecer una relación valor, costo más interesante para los clientes actuales o potenciales?.

- ❖ Determinación de aspectos críticos de la competencia. Pregunta clave: ¿Cuáles son los principales factores que determinan el éxito de un competidor en su sector?.

En ocasiones las empresas están seguras con pruebas de que su producto, servicio es mejor que el de sus competidores. Sin embargo los clientes siguen prefiriéndolos a ellos.

¿No será que la percepción de marca es más importante en dicha industria que la calidad intrínseca del producto, servicio?. Otros ejemplos; ¿Ofrecer mayor variedad de productos cubriendo las diferentes necesidades del cliente tiene ventaja contra un competidor especializado con un solo producto pero de mayor calidad?.

4.1.6 TECNOLOGÍA.

Concepto.

Es el conjunto de procesos, fórmulas y materiales inventados por el hombre, que contribuyen a facilitarle el trabajo.

La tecnología tiene varios procesos los cuales son:

- ❖ Reconocer la necesidad.
- ❖ Surgir la idea.
- ❖ Hacer prototipos o pruebas.
- ❖ Evaluar costos.
- ❖ Implementar la innovación.

La tecnología tiene puede clasificarse de acuerdo a diversos sectores de los cuales se pueden mencionar:

- ❖ Tecnología base; se utiliza para el ramo textil, calzado, automotriz.
- ❖ Tecnología clave; se utiliza para el sector electrónico, nuclear, aeronáutico.
- ❖ Tecnología en procesos; se utiliza en la industria farmacéutica, laboratorios.

4.1.6.1 PRINCIPALES CLIENTES.

Se consideran clientes las personas que compran en el establecimiento, de acuerdo a esa modalidad de compras los podemos identificar de la siguiente manera:

Cliente activo o tradicional: se consideran a las personas que frecuentemente hacen compras no importando la cantidad o volumen pero son constantes.

Cliente potencial: considerado aquel que tiene la capacidad de comprar a gran volumen.

Cliente de valor: considerados aquellos que compran ya sea a gran volumen esporádicamente, y aquellos que comprar por menor pero frecuentemente.

4.1.6.2 PLAZOS Y CONDICIONES DE CRÉDITO.

Se consideran oportunidades para los compradores, ya que dependiendo de las políticas internas de la empresa los plazos para el pago de su deuda pueden ser de días, semanas o meses. Asimismo las condiciones del crédito pueden ser de contado o crédito relacionado con los plazos estipulados.

4.1.6.3 CARACTERÍSTICAS DEL MERCADO.

Se consideran a los factores en los que se desarrollaran las actividades de la empresa, de los cuales podemos mencionar los siguientes:

No importa la localización cuando el tamaño es ilimitado, es intangible la atracción, las oportunidades se dan en la velocidad en que se desarrolla, es fácil entrar la dificultad es mantenerse, puede ser en lugares nacionales o local o multinacional, dependiendo el giro, capital y visión para desarrollarnos en ese entorno.

4.2 EXTERNO.

Se consideran a factores que no pueden ser controlados por la entidad, si no por variaciones económicas involucradas en nuestro país económicamente.

4.2.1 MACROECONÓMICOS.

Definidos como factores que integran la economía en el país donde se encuentra el ente económico de los cuales podemos mencionar los siguientes:

- ❖ Inflación: es el aumento sostenido de los precios.
- ❖ Importaciones: son las entradas al país para cualquier acto de comercio.
- ❖ Exportaciones: son las salidas del país para su comercialización o venta.
- ❖ Producto interno bruto: es la producción de bienes y servicios finales.
- ❖ Balanza de pagos: es la información de transacciones.

CAPÍTULO V

ANÁLISIS CUANTITATIVO

5.1 ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE LOS ESTADOS FINANCIEROS.

Una vez que se encuentra con el adecuado conocimiento del solicitante que se desprende del análisis cualitativo se requiere efectuar la evaluación financiera que ratificará o modificará las apreciaciones recibidas.

En las decisiones del crédito no podemos basarnos solamente en los aspectos cualitativos de las empresas ni tampoco exclusivamente en el análisis cualitativo de los estados financieros, sino que debemos buscar interrelación y congruencia en ambos factores.

El análisis financiero no proporciona una respuesta categórica a todas las preguntas que pudieran surgir para la autorización de un crédito, pero si pueden señalar el camino que debe seguirse para ampliar las investigaciones y llegar a una decisión.

Para llegar a una decisión se observe la utilidad de aplicar no únicamente el análisis de las cifras que reportan sus estados financieros, sino además la interpretación que de ellos se obtienen.

5.1.1 CONCEPTO.

Análisis.

Es un estudio de las relaciones que existen entre los diversos elementos financieros de un negocio, manifestados por un conjunto de estados contables pertenecientes a un mismo ejercicio y de las tendencias de esos elementos, mostradas en una serie de estados financieros correspondientes a varios periodos sucesivos.

También es la distinción y separación de los elementos que forman la estructura de una empresa y, consecuentemente, su comparación con el todo que forma parte, señalando el comportamiento de dichos elementos en el transcurso del tiempo; estudio encaminado a la calificación, como síntesis del equilibrio financiero y la productividad de un negocio, en términos cuantitativos.

Interpretación.

Es la explicación que concierne frecuentemente al suministro de información relacionada con el propósito, el contexto o las implicaciones de un estado o una acción. Las interpretaciones razonables son las más compatibles con el acopio de informaciones consideradas como verdaderas y como las más adecuadas.

También consiste en la utilización de datos contables como punto de partida para descubrir hechos económicos relativos a un negocio. O sea la expresión de un criterio respectivo a las cifras de los estados financieros, con relación a dichos análisis.

Por consecuencia análisis e interpretación de los estados financieros será las actividades de distinguir o separar los componentes de los estados financieros para conocer sus principios y elementos que los forman, consisten en obtener los suficientes elementos de juicio para apoyar las opiniones que se hayan formulado con respecto a los detalles de la situación financiera y de la productividad de la empresa.

5.1.2 CARACTERÍSTICAS.

La información contable financiera dentro de la administración de una empresa, debidamente analizada e interpretada es la base de toda buena decisión.

En forma general el análisis e interpretación de la información financiera contribuye a conocer los siguientes puntos:

- ❖ Análisis de la evolución de la estructura financiera de la empresa.
- ❖ Tendencia de los objetivos, políticas y programas de acción de la empresa.
- ❖ Análisis de la gestión directiva (resultados).
- ❖ Relaciones con los mercados de crédito y capitales.
- ❖ Indica pautas sobre la proyección financiera de la empresa.

Mediante el análisis e interpretación al analista estudia y descubre lo que dicen o tratan de decir los estados financieros en beneficio de los interesados de los mismos.

5.1.3 OBJETIVO.

Su objetivo es la obtención de los elementos de juicio para evaluar la situación financiera y los resultados de operación de una empresa, así como su evolución a través del tiempo y las tendencias que revela.

Para comprender mejor el objetivo y necesidad de los estados financieros es conveniente repasar algunas de las decisiones que una empresa debe de tomar, las principales son:

- ❖ Decisiones de inversión: son aquellos aspectos relacionados con la compra de diferentes bienes como son materias primas, mercancías, equipo de cómputo o un edificio. Incluso la compra de otra empresa o de una parte de las acciones de otra empresa puede ser una decisión de inversión a gran escala.
- ❖ Decisiones de financiamiento: se refiere a la forma en que una empresa va a obtener los recursos monetarios para invertir. Los recursos pueden provenir de distintas fuentes como son: inversión de los accionistas, financiamiento de un banco o de una arrendadora, financiamiento a través del mercado de capitales (venta de acciones o bonos).

Los objetivos consisten en proporcionar cifras estructuradas objetivamente en forma clara, inteligente, sencilla, suficiente, oportuna y veraz a las distintas personas e instituciones interesadas en la situación financiera como son:

- ❖ Directivos de la organización de la empresa.
- ❖ Accionistas o propietarios.
- ❖ Instituciones de crédito.
- ❖ Inversionistas.
- ❖ Auditores internos y externos.
- ❖ Proveedores y otros acreedores.
- ❖ Distintas dependencias oficiales.
- ❖ Asesores administrativos, contables, fiscales o legales.
- ❖ Trabajadores de la empresa.
- ❖ Bolsa Mexicana de Valores.
- ❖ Otros interesados esporádicamente.

5.1.4 MÉTODOS DE ANÁLISIS.

Por método de análisis como técnica aplicable a la interpretación podemos entender el orden que se sigue para separar y conocer los elementos descriptivos y numéricos que integran el contenido de los estados financieros.

Estos métodos sirven para simplificar y arreglar las cifras financieras, para facilitar la interpretación del significado de tales cifras y el de sus relaciones. Sin embargo, solo representa un medio y no un fin, ya que son herramientas para comparar hechos y tendencias perjudiciales o desfavorables a la empresa, con el objeto de poder derivar explicaciones y observaciones relativas a la actuación de tales causas en la marcha de una compañía, con la finalidad de eliminar las de efectos desfavorables y promover aquellas que se tengan como favorables.

5.1.5 MEDIDAS PREVIAS AL ANÁLISIS.

Los principales factores de los métodos de análisis son:

- ❖ Simplificar cifras.
- ❖ Hacer factible las comparaciones de las partidas que integran los estados financieros.

- ❖ La utilidad de la estadística.

Para llevar a cabo el análisis de los estados financieros en primer lugar debemos simplificar las cifras para así facilitar la comprensión de la importancia y el significado; esta simplificación cambia la forma de expresión de las cifras y su relación, pero no el valor.

La comparación de cifras o grupo de cifras deben de ser semejantes, las clases que existen son:

- ❖ Comparaciones verticales: se hacen entre los estados financieros de un mismo periodo.
- ❖ Comparaciones horizontales: son los estados financieros pertenecientes a dos o más periodos.

5.1.6 TIPOS DE MÉTODOS.

Tipos de métodos

Método vertical: son aquellos en donde los porcentajes que se obtienen corresponden a las cifras de un solo ejercicio o periodo. Dicho ejercicio generalmente es un año, pero también puede ser un mes, trimestre o semestre. Algunos métodos son:

Método de porcentajes integrales.
Método de razones estandar.
Método de razones simples.

Método horizontal: son aquellos en los cuales se analiza la información financiera de varios años. A diferencia de los métodos verticales, estos métodos requieren datos de cuando menos 2 fechas o periodos. Por ejemplo:
Método de aumentos y disminuciones.

Método histórico: se aplica para analizar una serie de estados financieros de la misma empresa a fechas o periodos distintos. Como:
Método de tendencias.

Método proyectado o estimado: este método se aplica para analizar estados financieros pro-forma y presupuesto, algunos de los métodos son:
Método de control presupuestal.
Método del punto de equilibrio.

Método bursátil: este método se aplica para analizar estados financieros de empresas que cotizan sus acciones en la bolsa de valores. Este se divide en:
Análisis fundamental.
Análisis técnico.

5.2. MÉTODO DE PORCIENTOS INTEGRÁLES.

El objetivo de aplicar este método consiste en analizar las partes que forman el todo. La representación de este método se recomienda hacerla en gráficas. Este método no se puede aplicar a dos ejercicios continuos.

5.2.1 CONCEPTO.

Este método consiste en separar (relacionar) y homogenizar el contenido de los estados financieros y de sus resultados a una misma fecha o período; que nos sirvan de apoyo para la interpretación de solvencia, estabilidad y productividad de la empresa y así determinar la proporción de cada una de éstas.

Consiste en establecer como base la comparación algunas de las cuentas del balance general y/o estado de resultados, como podría ser el caso del activo total en el balance y ventas netas en el estado de resultados.

Se aplica este método en aquellos casos en los cuales se desea conocer la magnitud o importancia que tienen las partes que integran un todo.

5.2.2 BASE Y APLICACIÓN DEL MÉTODO.

Se toma como base el principio fundamental matemático “el todo es igual a la suma de sus partes”, donde la cantidad global es el 100% y se determina en relación con el 100% relativo a cada parte. Los resultados quedan expresados en porcentos.

Este método puede ser total o parcial:

- ❖ Total cuando el 100% corresponde a la cantidad máxima de un estado financiero.
- ❖ Parcial cuando se toma como el 100% a uno de los aspectos del estado financiero.

Su aplicación puede enfocarse a estados financieros estáticos, dinámicos, básicos o secundarios, etc., tales como el balance general, estado de pérdidas y ganancias, estado de costo de ventas, estado de costo de producción, estados analíticos de gastos de fabricación, etc.

El procedimiento facilita la comparación de los conceptos y las cifras de los estados financieros de la empresa, con los conceptos y las cifras de los estados financieros de las empresas similares a la misma fecha o del mismo período, con lo cual se podría determinar la probable anormalidad o defectos de la empresa que es objeto de nuestro trabajo.

5.2.3 EJEMPLO DE PORCIENTOS INTEGRÁLES.

PEQUEÑA X, S.A. De C.V.
Estado de Situación Financiera
al 31 de diciembre de 2008.

ACTIVO				PASIVO			
Circulante				A corto plazo			
Caja	420		0.10%	Proveedores	35,500		8.87%
Bancos	31,965		7.99%	Doc por pagar	37,820		9.45%
Clientes	89,070		22.26%	Acreedores	9,832		2.46%
Deudores	1,460		0.36%	IVA por pagar	<u>2,660</u>	85,812	<u>0.66%</u> 21.45%
Almacén	89,000		22.25%				
IVA acreditable	1,846		0.46%	A largo plazo			
Gastos anticipados	<u>8,590</u>	222,351	<u>2.15%</u> 55.58%	Acreedor hipotecario	<u>11,250</u>	11,250	<u>2.81%</u> 2.81%
Fijo				CAPITAL CONTABLE			
Terrenos	40,000		10.00%	Capital social	250,000		62.49%
Edificio	100,000			Utilidad del ejercicio	<u>52,989</u>	<u>302,989</u>	<u>13.25%</u> 75.74%
D.A. De Edificio	<u>-5,000</u>	95,000	23.75%				
Mob y equipo	20,000						
D.A. Mob y equipo	<u>-2,000</u>	18,000	4.50%				
Equipo transp.	16,000						
D.A. Equipo. Transpor	<u>-2,400</u>	13,600	3.40%				
Gastos de MKT	<u>3,500</u>	170,100	<u>0.87%</u> 42.52%				
Diferido							
Gastos de instalación	8,000						
A.A. Gastos de inst	<u>-400</u>	7,600	<u>1.90%</u> 1.90%				
Suma ACTIVO		<u><u>400,051</u></u>		Suma PASIVO + CAPITAL		<u><u>400,051</u></u>	

APLICACIÓN DE FÓRMULAS

Clientes

$$\text{Porcentaje integral} = \frac{46,000}{400,051} \times 100 = 11.50\%$$

Gastos de MKT

$$\text{Porcentaje integral} = \frac{3,500}{400,051} \times 100 = 0.87\%$$

Proveedores

$$\text{Porcentaje integral} = \frac{35,500}{400,051} \times 100 = 8.87\%$$

Capital social

$$\text{Porcentaje integral} = \frac{250,000}{400,051} \times 100 = 62.49\%$$

5.2.4 INTERPRETACIÓN.

Por cada peso de activo \$.115 corresponden a los clientes, es decir, del activo total el 11.5% son ventas a clientes.

Por cada peso de activo \$.0087 corresponden a los Gastos de mercadotecnia, es decir, del activo total el 0.87% son gastos realizados para mercadotecnia.

Por cada peso de activo \$.0887 le corresponden a los proveedores, es decir, de nuestro activo total utilizaríamos el 8.87% para liquidar a los proveedores.

Por cada peso de activo \$.6249 es aportación de capital social, es decir, el 62.49% del activo total se obtuvo por capital social.

Por cada peso de activo \$.2225 corresponde a la mercancía del almacén, es decir, del activo total el 22.25% es mercancía almacenada.

Esto se puede llevar a cabo con todas las cuentas del balance, el analista decide cuales son las cuentas que le interesan para tomar decisiones.

5.3 MÉTODO DE RAZONES SIMPLES.

Los elementos de los estados financieros de una empresa muestran la estructura de ésta y la relación existente entre los distintos elementos que integran a éstos que son los que adquieren gran importancia.

Con la información que se obtiene de estos se pueden hacer comparaciones siempre y cuando tengan lógica entre sí; ya que debe existir relación de dependencia entre los elementos que se comparan, por ejemplo, no se puede relacionar una partida de inventarios con acreedores.

5.3.1 CONCEPTO.

Las razones simples de los estados financieros es la relación entre una partida y otra expresada en valores absolutos; ya que este método surge de la necesidad de comparar contra otro para formarse un juicio sobre la información financiera de la empresa; ya que se compara lo que ocurrió contra lo que debió haber sucedido.

También se puede decir que es el cociente que resulta de dividir un número entre otro. El objetivo es dar significado a los elementos que figuran en los estados financieros, ya que se busca relacionar una partida con otra, o bien un grupo de partidas con otro grupo de partidas.

Las partidas pueden pertenecer a un solo estado financiero o a distintos estados financieros. Cada razón o grupo de razones servirá para lograr un objetivo específico.

Para realizar el análisis se requiere determinar que elementos de comparación deben seleccionarse para señalar las situaciones favorables y desfavorables de la empresa.

Para llevarse a cabo el método se hace un estudio preliminar con el fin de detectar las fallas que afectan a la empresa para que en base a ello se utilice la razón más idónea que cubra las necesidades de información que requiere la empresa.

5.3.2 CLASIFICACIÓN DE LAS RAZONES.

Por su naturaleza.

- ❖ Razones estáticas: el numerador y denominador proceden de rubros del Balance General, Estados Financieros; que son estáticos.
- ❖ Razones dinámicas: el numerador y denominador corresponden a cuentas del Estado de Resultados, que es un estado dinámico.
- ❖ Razones estático-dinámicas: cuando el numerador corresponde a cifras de conceptos de un estado financiero estático y el denominador viene de cifras de conceptos de un estado financiero dinámico.
- ❖ Razones dinámico-estáticas: cuando el numerador corresponde a cifras de conceptos de un estado financiero dinámico y el denominador a un estado financiero estático.

Por su significado o lectura.

- ❖ Razones financieras: son aquellas que se leen en unidades monetarias como dinero, pesos, etc.
- ❖ Razones de rotación: son aquellas que en ocasiones se leen en número de rotaciones o vueltas.
- ❖ Razones cronológicas: son aquellas que se leen en unidades de tiempo como días, horas, minutos, etc.

Por su aplicación u objetivos.

- ❖ Razones de solvencia: el pasivo circulante es el resultado del financiamiento del activo circulante, esta razón es la más antigua y se exigía una relación mínima de 2 a 1.
- ❖ Razones de liquidez: estudian la capacidad de pago en efectivo de una empresa para cubrir sus obligaciones a corto plazo.
- ❖ Razones de actividad: mide la eficacia con que la empresa optimiza sus recursos; miden la eficiencia de las cuentas por cobrar y cuentas por pagar, la eficiencia del consumo de materiales, producción, ventas, activos.
- ❖ Razones de endeudamiento: mide el grado en que la empresa ha sido financiada a través de deudas; el porcentaje de contribuciones de los propietarios comparadas con los financiamientos proporcionados por los acreedores de la empresa; las empresas con bajo apalancamiento tienen menos riesgo de perder; así como menos utilidades esperadas.

5.3.3 EJEMPLOS E INTERPRETACIÓN.

Para la ejemplificar las siguientes razones financieras usaremos los siguientes estados financieros.

PEQUEÑA X, S.A. De C.V.
Estado de Situación Financiera
al 31 de diciembre de 2008.

ACTIVO			PASIVO		
Circulante			A corto plazo		
Caja	420		Proveedores	35,500	
Bancos	31,965		Doc por pagar	37,820	
Clientes	89,070		Acreeedores	9,832	
Deudores	1,460		IVA por pagar	<u>2,660</u>	85,812
Almacén	89,000				
IVA acreditable	1,846		A largo plazo		
Gastos anticipados	<u>8,590</u>	222,351	Acreeedor hipotecario	<u>11,250</u>	11,250
Fijo			CAPITAL CONTABLE		
Terrenos	40,000		Capital social	250,000	
Edificio	100,000		Utilidad del ejercicio	<u>52,989</u>	<u>302,989</u>
D.A. De Edificio	<u>-5,000</u>	95,000			
Mob y equipo	20,000				
D.A Mob y equipo	<u>-2,000</u>	18,000			
Equipo transp.	16,000				
D.A. Equipo. Transpor	<u>-2,400</u>	13,600			
Gastos de MKT	<u>3,500</u>	170,100			
Diferido					
Gastos de instalación	8,000				
A.A. Gastos de inst	<u>-400</u>	<u>7,600</u>			
Suma ACTIVO		<u><u>400,051</u></u>	Suma PASIVO + CAPITAL		<u><u>400,051</u></u>

PEQUEÑA X, S.A. De C.V.
Estado de resultados
del 01 de enero al 31 de diciembre de 2008.

Ventas totales	249,000	
Devoluciones y Rebajas s/ ventas	10,000	
Ventas netas		239,000
Costo de ventas		119,000
Utilidad bruta		120,000
Gastos de operación		70,194
Gastos de venta	46,484	
Gastos de administración	23,710	
Utilidad en operación		49,806
Costo integral de financiamiento		-3,684
Gastos financieros		
Productos financieros	3,684	
Utilidad por operaciones continuas		53,490
Otros gastos		501
Utilidad del ejercicio		52,989

Razón circulante.

Considera los derechos de la empresa a corto plazo entre las obligaciones a corto plazo que refleja cuantos pesos se tienen invertidos para cubrir estas obligaciones.

$$\text{Razón circulante} = \frac{\text{Activo circulante}}{\text{Pasivo a corto plazo}} = \frac{213,761}{85,812} = 2.49$$

Esta razón indica que el activo circulante es 2.49 veces que el pasivo circulante, es decir, que por cada peso que debe de pasivo a corto plazo, le sobran \$1.49 más de activo.

Prueba del ácido.

Esta es una prueba acerca de las habilidades de una empresa para liquidar sus obligaciones a corto plazo considerando que los inventarios no serán convertibles en efectivo a corto plazo.

$$\text{Prueba del ácido} = \frac{\text{Activo circulante-Inventarios}}{\text{Pasivo a corto plazo}} = \frac{124,761}{85,812} = 1.45$$

Por cada peso de deuda a corto plazo, la empresa tiene \$1.45 pesos de activo para pagarla de forma inmediata.

Capital de trabajo.

Esta razón nos señala el exceso o déficit de la empresa, representado en activo circulante, que se presentaría después de cancelarse todos los pasivos a corto plazo.

$$\text{Capital de trabajo} = \text{Activo circulante-Pasivo circulante} = 213761-85812 = 127,949$$

La empresa sigue contando con \$127,949 de activo circulante, después de liquidar todos sus pasivos a corto plazo.

Margen de seguridad.

Esta es una razón que determina aproximadamente el número de días con los que una empresa puede realizar sus operaciones ordinarias con recursos propios en el corto plazo.

$$\text{Margen de seguridad} = \frac{\text{Bcos.+Inv. Temp+Ctas por cob.}}{\text{Costos diarios estimado}} = \frac{122,415}{518} = 236.17$$

Estimacion de costos y gastos de operación diarios: $CV+GV+GA/365$

La empresa puede seguir realizando sus operaciones ordinarias durante 236.17 días con recursos propios a corto plazo, sin ninguna clase de ingresos provenientes de ventas u otros.

Margen de utilidad neta.

Muestra que porcentaje de las ventas está integrado por la utilidad neta.

$$\text{Margen de utilidad neta} = \frac{\text{Utilidad neta}}{\text{Ventas}} \times 100 = \frac{52,989}{239,000} \times 100 = 22.17\%$$

De las ventas que realizamos el 22.17% queda de utilidad, es decir, de cada peso que se vende nos deja de utilidad \$.22.

Rentabilidad del activo.

Esta razón puede determinar qué tanta utilidad se puede obtener a partir del promedio de los derechos de la empresa.

$$\text{Rentabilidad del activo} = \frac{\text{Utilidad neta}}{\text{Activo total promedio}} = \frac{52,989}{186,000} = 0.28$$

Por cada peso que se invierte en activo, se obtiene \$.28 de utilidad neta.

Rentabilidad capital social.

$$\text{Rentabilidad del capital social} = \frac{\text{Utilidad neta}}{\text{Capital social}} = \frac{52,989}{250,000} = 0.21$$

Por cada peso invertido de capital social se obtiene \$.21 de utilidad neta.

Rentabilidad capital contable.

Mide el rendimiento sobre la inversión de los accionistas.

$$\text{Rentabilidad del capital contable} = \frac{\text{Utilidad neta}}{\text{Capital contable}} = \frac{52,989}{302,989} = 0.17$$

Por cada peso invertido de capital contable se obtiene \$.17 de utilidad neta.

Periodo medio de cobros.

Muestra el tiempo promedio en que una empresa se tarda en cobrar las ventas realizadas a crédito.

$$\text{Periodo medio de cobros} = \frac{\text{Saldo promedio de cuentas por cobrar}}{\text{Ventas netas}} \times 360 \text{ días}$$

$$\text{Periodo medio de cobros} = \frac{90450}{239000} = 136.2426778$$

137 días

La cartera se recupera cada 136 días.

Rotación de inventarios.

Esta razón nos muestra en cuanto tiempo sale el inventario.

$$\text{Rotación de inventarios} = \frac{\text{Costo de ventas}}{\text{Inventarios}} = \frac{119,000}{89,000} = 1.34$$

$$360/1.34 = 269.24$$

El número de veces que se renueva el inventario para cubrir las ventas del periodo es de 1.34 veces al año, por lo consecuente se tarda nuestra mercancía en salir del almacén 269 días.

Rotación de activos fijos.

Esta razón significa el número de veces que las ventas cubren la inversión que la empresa ha hecho de sus activos. Indica la eficiencia con que la empresa utiliza sus activos para generar ventas. Se puede usar el importe del activo total o de alguno de los activos más importantes como los inmuebles, maquinaria y equipo.

$$\text{Rotación de activos} = \frac{\text{Ventas Netas}}{\text{Activo total}} = \frac{239,000}{186,000} = 1.28$$

Nos muestra que las ventas netas superan en un 28% al activo fijo.

Rotación de proveedores.

Esta razón expresa el número de veces que las cuentas por pagar a proveedores rotan durante un período de tiempo determinado o, en otras palabras, el número de veces en que tales cuentas por pagar se cancelan usando recursos líquidos de la empresa.

$$\text{Rotación de proveedores} = \frac{\text{Compras a crédito}}{\text{Proveedores}} = \frac{37,820}{35,500} = 1.07$$

Representa el número de veces que pagamos a los proveedores durante el ejercicio, 1.07 veces o cada 341 días (365/1.07)

Rotación cuentas por cobrar.

Dicha razón mide las veces en que las cuentas por cobrar se recuperan, esto es, cuantas veces durante el año se cobra la facturación a crédito. También se puede decir que establece el número de veces que las cuentas por cobrar retornan, en promedio, en un periodo determinado.

$$\text{Rotación de cuentas por cobrar} = \frac{\text{Ventas netas}}{\text{Cuentas por cobrar}} = \frac{239,000}{90,450} = 2.64$$

Las cuentas por cobrar rotan o se recuperan 2.64 veces al año.

Razón de endeudamiento.

La razón de deuda total a activos totales generalmente denominada razón de endeudamiento mide el porcentaje de fondos totales proporcionados por los acreedores. La deuda incluye pasivos circulantes y todos los bonos. Este indicador señala la proporción en la cual participan los acreedores sobre el valor total de la empresa, así mismo sirve para identificar el riesgo asumido por dichos acreedores, el riesgo de los propietarios del ente económico y la conveniencia o inconveniencia del nivel de endeudamiento presentado.

$$\text{Razon de endeudamiento} = \frac{\text{Pasivo total}}{\text{Activo total}} = \frac{97,062}{400,051} = 0.24$$

Por cada peso de activo que la empresa tiene, está siendo financiada con \$.24 de deuda.

Apalancamiento financiero.

Se refiere a apalancamiento al considerar que proporción de capital ajeno usa la empresa con respecto al capital propio. Esta razón compara la financiación proveniente de terceros con los recursos aportados por los accionistas o dueños de la empresa, para identificar sobre quien recae el mayor riesgo.

$$\text{Apalancamiento financiero} = \frac{\text{Pasivo total}}{\text{Capital contable}} = \frac{97,062}{302,989} = 0.32$$

Por cada peso de capital contable invertido, la empresa tiene una deuda de \$.32. Es el grado de capital externo con el cual se está financiando la empresa.

5.4 MÉTODO DE AUMENTO Y DISMINUCIONES.

Consiste en obtener las diferencias positivas (aumentos) o negativas (disminuciones) entre dos valores que se comparan con el objeto de conocer la magnitud de las variaciones habidas en cifras.

5.4.1 CONCEPTO.

El método de aumentos y disminuciones consiste en determinar la variación, ya sea en forma positiva o negativa, que tuvieron los conceptos integrantes de los estados financieros, de un período a otro. Consiste en la comparación de cifras homogéneas, correspondientes a fechas distintas, lo que origina los llamados “Estados comparativos”.

Se utilizan los estados comparativos, para que sea posible comparar cifras homogéneas correspondientes a dos o más fechas, o a una misma clase de estados financieros, pertenecientes a diferentes períodos.

5.4.2 BASE DEL MÉTODO.

Indudablemente la base del método son los estados comparativos, la importancia de estos estados radica en presentar los principales cambios sufridos en las cifras, facilitando así la selección de los cambios que se juzgan pertinentes para posteriores estudios, dichos estados son:

- ❖ Balance comparativo: tiene el objeto facilitar el estudio de los cambios habidos, de período o período, en la situación financiera de una empresa.
- ❖ Estado de resultados comparativo: proporciona información sobre los aumentos y disminuciones en las cuentas de ingresos, costos, gastos y utilidad.
- ❖ Estados de cambios en la situación financiera: muestra los cambios que ocurren en la estructura financiera de la entidad y su reflejo en el efectivo e inversiones temporales a través de un período determinado.

Este procedimiento toma como apoyo los siguientes puntos:

- ❖ Conceptos homogéneos.
- ❖ Cifra comparada.
- ❖ Cifra base.

- ❖ Variación.

5.4.3 APLICACIÓN DEL MÉTODO.

Su aplicación puede enfocarse a cualquier estado financiero, debe de cumplir con los siguientes requisitos:

- ❖ Los estados financieros deben de corresponder a la misma empresa.
- ❖ Las normas de valuación deben de ser las mismas para los estados financieros.
- ❖ Su aplicación es de forma mancomunada con otro procedimiento; por ejemplo con el de tendencias.
- ❖ Que el aumento en el efectivo pueda representar un sobresaliente ocioso de fondos.
- ❖ Que los cambios en inventarios se deban a una acumulación súbita de existencias.
- ❖ Que este en proporción los aumentos de pasivo circulante con los aumentos de activo circulante.
- ❖ Que las obligaciones a largo plazo muestren una tendencia a disminuir.
- ❖ Que sea adecuada la reserva de utilidades de acuerdo con la estructura financiera de la empresa.

5.5 MÉTODO DE TENDENCIAS.

Consiste en determinar la propensión absoluta y relativa de las cifras de los distintos renglones homogéneos de los estados financieros de una empresa determinada.

5.5.1 CONCEPTO.

El método de tendencias es la forma de representar numéricamente, por medio de series estadísticas, la inclinación o propensión de los principales aspectos financieros de la empresa; mediante el análisis de las cifras de varios periodos.

La importancia del estudio de la dirección de las tendencias en varios años radica en hacer posible la estimación, sobre bases adecuadas, de los probables cambios futuros en las empresas, y cómo y por qué las afectarán. Este método es de gran utilidad debido a que el análisis de las cifras de un solo ejercicio no permite obtener una completa descripción de la posición de la empresa.

- ❖ Muestra características relativas a la habilidad de la administración.
- ❖ Hace patentes los cambios operados en la política administrativa.
- ❖ La administración actúa con conocimiento de causa.

5.5.2 BASE DEL MÉTODO.

Como lo mencionamos anteriormente necesitamos cifras de diferentes períodos, pero en caso de que sea necesario establecer comparaciones no sólo de dos ejercicios, sino de un mayor número, el método de aumentos y disminuciones se puede complementar con el método de tendencias.

El procedimiento del método toma como apoyo los siguientes puntos:

- ❖ Conceptos homogéneos.
- ❖ Cifra base.
- ❖ Cifras comparadas.
- ❖ Relativos.
- ❖ Tendencias relativas.

5.5.3 APLICACIÓN DEL MÉTODO.

Para estudiar el sentido de una tendencia, es necesario tener presentes las siguientes condiciones:

- ❖ Es necesario trabajar con información expresada y actualizada a pesos de poder adquisitivo del ejercicio más reciente.
- ❖ Debe ordenarse cronológicamente las cifras correspondientes.
- ❖ Únicamente hay que calcular las tendencias de cifras significativas.
- ❖ Solo deben compararse tendencias de hechos que guarden alguna relación de dependencia.
- ❖ La abundancia de comparaciones simultáneas produce confusión.
- ❖ Las tendencias pueden ser representadas gráficamente.
- ❖ Las formulas son:

Indices o relativos	=	$\frac{\text{Cifra comparada}}{\text{Cifra base}}$	100
Tendencia relativa	=	$\frac{\text{Cifra comparada} - \text{Cifra base del concepto}}{\text{Cifra base total}}$	100
Tendencia absoluta	=	$\frac{\text{Cifra absolutas del año} - \text{Cifras absolutas del año base}}{\text{Cifra absolutas del año base}}$	100

CAPITULO VI

CASO PRÁCTICO

6.1 ANTECEDENTES E HISTORIA DE LA EMPRESA.

En México, D.F. el día veintisiete de noviembre del año dos mil seis, ante notario público ciento noventa y ocho de esta ciudad, se constituye la sociedad mercantil, anónima de capital variable. Sociedad de nacionalidad mexicana denominada 3T Ingeniería, Innovación y Servicios, con duración de noventa y nueve años.

El domicilio social establecido en Refinería Minatitlan No. 19 Col. Petrolera Taxqueña, delegación Coyoacán C.P. 04410 en esta ciudad.

Con un capital social variable, con un mínimo fijo de cincuenta mil pesos, moneda nacional, representando por cincuenta acciones con valor de un mil pesos, moneda nacional, cada una, íntegramente suscritas y representadas por la serie “uno”.

3T Ingeniería, Innovación y Servicios S.A. de C.V. es una compañía de servicios de clase nacional, comprometida con el desarrollo y mantenimiento de las empresas en México.

Nuestra presencia en el país es una responsabilidad que asumimos con pasión e integridad.

Con personal de punta en todos los sistemas y las mejoras prácticas de la industria de mantenimiento y servicios, prestamos servicios de mantenimiento de soporte de maquinas industriales computarizadas o manuales en diversos sectores, todos los días trabajamos para convertirnos en la mejor compañía de prestadora de servicios de mantenimiento Industrial en el país.

6.1.1 VISIÓN.

Comprar, vender comercializar, distribuir, importar, exportar y fabricar todo tipos de equipo y electrónicos, de control y sistemas automatizados.

Así como el mantenimiento preventivo y correctivo de equipos electromecánicos.

La prestación de toda clase de servicios con capacitación, asesoría, desarrollo y ejecución de cursos, planes de venta, estudios de mercado, para beneficio propio o de terceras personas.

La actuación como representante, comisionista, agente distribuidor, así como representante legal de toda clase de personas físicas o morales ya sean nacionales o extranjeras.

6.1.2 MISIÓN.

Mejorar la calidad de producción de las empresas industriales, permitiendo a las empresas hacer más, y expandirse en el mercado.

Nuestro propósito estratégico.

Trabajamos para convertirnos en el líder indiscutible de mantenimiento industrial.

Nuestro espíritu.

Nos comprometemos a seguir nuestro propósito con el entusiasmo de emprendedores, animados por la constante búsqueda de innovación, valoramos el desempeño logrado con integridad, alcanzaremos el éxito como el líder nacional con la ayuda de nuestra gente, contribuyendo con pasión y un incomparable sentido de urgencia.

6.1.3 SOCIOS DE LA EMPRESA.

NOMBRE	ACCIONES	VALOR	NACIONALIDAD	PROFESIÓN
Armando Martínez Olguín	14	14,000.00	Mexicana	Ingeniero
Talía Marina Martínez Pastor	12	12,000.00	Mexicana	Estudiante
Tania Adriana Martínez Pastor	12	12,000.00	Mexicana	Estudiante
Noe Catarino Pérez Muñoz	12	12,000.00	Mexicana	Ingeniero

6.1.4 ANTIGÜEDAD DE LA EMPRESA.

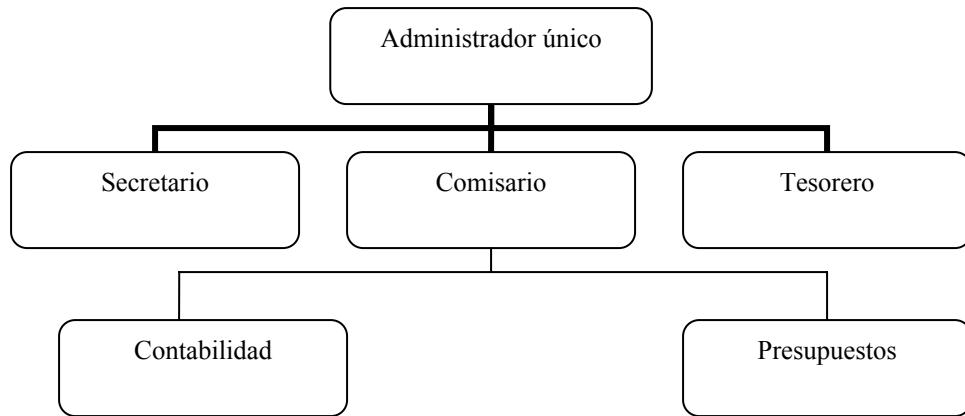
La empresa cuenta con una antigüedad a partir de la fecha de constitución la cual fue el veintisiete de noviembre del año dos mil seis, con dos años cumplidos en el año dos mil nueve, con profesionistas con experiencia en el ramo de en robótica, mecánica.

6.1.5 ADMINISTRACIÓN DE LA EMPRESA.

La dirección y administración de la sociedad esta a cargo del Ingeniero Armando Martínez Olguín, tesorero la Srita. Talía Marina Martínez Pastor, secretario el Sr. Noe Catarino Pérez Muñoz.

En cada ejercicio social se presenta a los accionistas un informe sobre los proyectos existentes, en el que se declaran las principales políticas y criterios contables y de información financiera, un Estado de Situación Financiera con fecha al cierre del ejercicio, un Estado de Resultados de la Sociedad durante el ejercicio, un Estado de Cambios en la Situación Financiera al cierre del ejercicio.

Estructura de la administración



6.1.6 EXPERIENCIA DE LA EMPRESA EN EL RAMO DE MANTENIMIENTO.

Empresa con 2 años cumplidos, en constitución , el personal que integra la estructura de mantenimiento del servicio que prestamos, son gente profesionista, ingenieros mecánicos, ingenieros en informática, ingenieros en robótica, con experiencia mínima de 8 años ejerciendo mantenimiento a cualquier tipo de maquinas ya sean computarizadas o mecánicas, personal que ha estado involucrado en diferentes empresas con el cargo de jefes de mantenimiento adquiriendo la experiencia necesaria, para poder brindar nuestros servicios, con calidad, garantía , seguridad y eficiencia para nuestros clientes.

6.1.7 CUALIDADES ESPECÍFICAS DEL SECTOR.

Nuestros servicios son para el sector productivo de compañías farmacéuticas, de investigación y desarrollo de medicamentos, caracterizadas por buscar soluciones para la salud, con gran compromiso de calidad, la innovación y la eficiencia. Empresas dedicadas a la fabricación de válvulas especializadas para la industria con reconocimiento internacional, y un alto grado de calidad ISO 9001-2000. Empresas dedicadas a la fabricación de piezas de hule, plástico y moldes. Con un alto grado de calidad ISO 9001-2000.

6.1.8 CAPACIDAD DE LA DIRECCIÓN.

Personal profesional como ingenieros industriales con alto grado de experiencia en el sector de mantenimiento y dirección general, con presencia y liderazgo que se caracteriza por buscar soluciones, con gran compromiso con la calidad, la innovación y la eficiencia, la gente es nuestra mejor fortaleza.

6.1.9 CREATIVIDAD.

Empresa de servicio, nuestra creatividad es puesta en el desempeño de nuestro trabajo, satisfaciendo las necesidades de nuestros clientes, desarrollamos proyectos de maquinarias robóticas creadas y diseñadas por nuestros especialistas en el ramo, mostrando nuestros diseños a los clientes con la finalidad de que adapten mejor sus equipos que emplean para su producción.

6.1.10 CAPITAL HUMANO.

Ingenieros especialistas en mantenimiento industrial todos y cada uno de nuestros especialistas aportan día con día su total conocimiento para el crecimiento de nuestra empresa conjuntamente expresan sus actividades desempeñadas en las diversas empresas enriqueciendo los conocimientos en cada uno de ellos.

6.1.11 RECLUTAMIENTO.

El personal elegido es seleccionado por el presidente de la empresa, el perfil que deben reunir es el siguiente:

Puesto: ingeniero mecánico o industrial.

Estado civil: casado preferentemente.

Con conocimientos en manejo y programación convencional, en diseño mecánico, procesos metalmeccánica, ingles 60%, experiencia mínima 2 años.

Preactivo, cumplido, guste por los retos, trabaje por objetivos edad de 25 a 38 años.

6.1.12 PRINCIPALES CLIENTES.

Dentro de las compañías farmacéuticas esta GlaxoSmithkline México, S.A. de C.V. con dirección en calzada México-Xochimilco No 4900 col. San Lorenzo Huipulco, delegación Tlalpan C.P, 14370 México, D.F.

De fabricación de válvulas Speciality Valves S.A. de C.V. con dirección en Industrial Textil No 7, col. Parque Industrial, Naucalpan C.P. 53489 Estado de México. Tysa de México, S.A. de C.V. con dirección en Breña no. 93 Col. Zacahuizco, delegación Benito Juárez, C.P. 03550 México D.F.

6.1.13 PLAZOS Y CONDICIONES DE CRÉDITO.

Los plazos otorgados a nuestros clientes por nuestra empresa son de 30 días hábiles, condicionados a pagar con cheque nominativo a nombre de la empresa, el pago es total a los 30 días, pedimos anticipo por nuestros servicios del 35%.

6.1.14 CARACTERÍSTICAS DEL MERCADO.

El mercado al que enfocamos nuestros servicios es a empresas industriales sin algún giro o actividad específica sin embargo hemos entrado al mercado de empresas como son compañías farmacéuticas, de investigación y desarrollo de medicamentos, caracterizadas por buscar soluciones para la salud la innovación y la eficiencia. Empresas dedicadas a la fabricación de válvulas, compañías dedicadas a la fabricación de piezas de hule, plástico y moldes. El mercado es abierto a todo tipo de empresas que utilicen maquinaria y equipo industrial, ya sea mecánico o robótica para el desempeño de su actividad.

6.1.15 ESTRATEGIAS DE COMERCIALIZACIÓN.

Nos promovemos con volantes y anuncios en zonas industriales en las cuales hay gran numero de empresas de diversas actividades económicas, tocamos las puertas de las mismas empresas personalmente, dejando nuestra presentación y desglose de los servicios que ofrecemos.

6.1.16 PARTICIPACIÓN EN EL MERCADO.

Somos una empresa en el ente económico en el que desempeñamos nuestros servicios, con mucha competencia, pero la experiencia de nuestro personal ha permitido mantener un lugar en las empresas a las que brindamos nuestros servicios, con garantía de calidad y funcionamiento, creando oportunidades de trabajo para el crecimiento de nuestra empresa y apoyando la economía en nuestro país.

6.1.17 RELACIÓN CON COMPETIDORES.

En nuestra empresa tenemos indiferencia con nuestros competidores nos enfocamos a nuestros servicios sin preocuparnos de nuestros competidores, haciendo frente a esta situación con del empeño, calidad y capacidad que cada uno de nuestros prestadores de servicios se esmera para solucionar las necesidades de nuestros clientes.

6.1.18 TECNOLOGÍA.

Para el desarrollo y funcionamiento de nuestra actividad para el ramo de comercialización de nuestros servicios utilizamos como tecnología una página en internet; en la cual describimos nuestros servicios, nuestra tecnología es el conocimiento y capacitación de nuestro personal en el mantenimiento de las necesidades de nuestros clientes.

6.1.19 MACROECONÓMICOS.

Terminando cada ejercicio contable nuestro departamento de contabilidad hace sus proyecciones pertinentes evaluando la inflación que se genero en ese periodo para la proyección del nuevo ejercicio.

6.2 DESARROLLO CUANTITATIVO.

ESTADOS FINANCIEROS EJERCICIO 2007

'3T INGENIERÍA, INNOVACIÓN Y SERVICIOS, S.A. DE C.V.					
ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA DEL 01 ENERO AL 31 DICIEMBRE 07					
ACTIVO			PASIVO		
CIRCULANTE			A CORTO PLAZO		
Caja	3,000		Proveedores	578,239	
Bancos	117,201		Acreedores Diversos	943,519	
Clientes	332,416		Proveedores Extranjeros	268,365	
Deudores Diversos	8,111		Iva Traslado	27,034	
Funcionarios y Empleados	13,512		Impuestos por Pagar	29,453	
Iva Acreditable	212,505		Iva x Pagar	<u>153,941</u>	2,000,551
Pagos Anticipados	<u>406</u>	687,152			
NO CIRCULANTE			'CAPITAL CONTABLE		
Equipo de Cómputo	344,283		Capital Social	50,000	
Depreciación	<u>(96,594)</u>	247,689	Resultado de Ejercicios Anteriores	(134,227)	
Equipo de Oficina	100,594		Resultado del Ejercicio	<u>(913,978)</u>	(998,204)
Depreciación	<u>(33,089)</u>	<u>67,505</u>			
		315,194			
TOTAL ACTIVO		<u><u>1,002,346</u></u>	TOTAL PASIVO + CAPITAL		<u><u>1,002,346</u></u>
<hr/> L.C. MARTHA H. MARTÍNEZ ROMERO GERENTE ADMINISTRACIÓN Y FINANZAS					

3T INGENIERÍA, INNOVACIÓN Y SERVICIOS, S.A. DE C.V.
ESTADO DE RESULTADOS AL 31/DICIEMBRE/2007

Ingresos por Sevicios		8,508,800
(-) Costo de Ventas		<u>6,592,335</u>
(=) Utilidad Bruta		1,916,466
(-) Gastos de Operación		2,649,965
Gastos de Administración	918,469	
Gastos de Venta	603,686	
Gastos de Ingeniería	<u>1,127,810</u>	
(=) Utilidad de Operación		(733,498)
Costo Integral de Financiamiento		
(+) Productos Financieros	28,076	
(-) Gastos Financieros	<u>132,484</u>	<u>(104,409)</u>
(+) Otros Productos	284,880	
(-) Otros Gastos	<u>11,887</u>	<u>272,992</u>
(=) Utilidad antes de otros gastos y productos		(564,915)
(-) No Deducibles		349,062
(=) Pérdida del ejercicio		<u><u>(913,977)</u></u>

L.C. MARTHA H. MARTÍNEZ ROMERO
GERENTE ADMINISTRACIÓN Y FINANZAS

ESTADOS FINANCIEROS EJERCICIO 2008

3T INGENIERÍA, INNOVACIÓN Y SERVICIOS, S.A. DE C.V. ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA DEL 01 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE 2008

ACTIVO			PASIVO		
CIRCULANTE			A CORTO PLAZO		
Caja	3,000		Proveedores	2,556,848	
Bancos	1,508,499		Iva Traslado	86,581	
Cientes	1,105,581		Impuestos por Pagar	<u>131,275</u>	<u>2,774,703</u>
Iva Acreditable	611,471				
Pagos Anticipados	<u>345,483</u>	3,574,035			
NO CIRCULANTE			'CAPITAL CONTABLE		
Equipo de Computo	455,705		Capital Social	50,000	
Depreciación	<u>(55,168)</u>	455,705	Aportaciones de Aumentos Capital	1,709,047	
Equipo de Oficina	100,594		Resultado de Ejercicios Anteriores	(583,494)	
Depreciación	<u>(55,175)</u>	<u>45,418</u>	Resultado del Ejercicio	<u>107,657</u>	<u>1,283,210</u>
		445,955			
ACTIVO NO CIRCULANTE					
Impuestos pag. x anticipado	<u>37,923</u>	37,923			
TOTAL ACTIVO		<u><u>4,057,913</u></u>	TOTAL PASIVO + CAPITAL		<u><u>4,057,913</u></u>

L.C. MARTHA H. MARTÍNEZ ROMERO
GERENTE DE ADMINISTRACIÓN Y FINANZAS

3T INGENIERÍA, INNOVACIÓN Y SERVICIOS, S.A. DE C.V.
ESTADO DE RESULTADOS AL 31/DICIEMBRE/2008

Ingresos por Sevicios		20,970,384
(-) Costo de Ventas		<u>11,658,774</u>
(=) Utilidad Bruta		9,311,611
(-) Gastos de Operación		8,801,333
Gastos de Administración	3,425,140	
Gastos de Venta	3,401,107	
Gastos de Ingeniería	1,077,681	
Gastos de Desarrollo Organizacional	<u>897,405</u>	
(=) Utilidad de Operación		510,278
Costo Integral de Financiamiento		
(+) Productos Financieros	231,443	
(-) Gastos Financieros	<u>358,407</u>	<u>(126,963)</u>
(+) Otros Productos	2,327	
(-) Otros Gastos	<u> </u>	<u>2,327</u>
(=) Utilidad antes de otros gastos y productos		385,642
(-) No Deducibles		163,913
(=) Utilidad del ejercicio antes de impuestos		<u>221,729</u>
(-) ISR	50,531	
(-) PTU	<u>63,541</u>	<u>114,072</u>
(=) UTILIDAD NETA DEL EJERCICIO		<u><u>107,657</u></u>

L.C. MARTHA H. MARTÍNEZ ROMERO
GERENTE ADMINISTRACIÓN Y FINANZAS

MÉTODO DE PORCIENTOS INTEGRALES AÑO 2007

3T INGENIERÍA, INNOVACIÓN Y SERVICIOS, S.A. DE C.V. ESTADO DE RESULTADOS AL 31/DICIEMBRE/2007

Ingresos por Sevicios	8,508,800		100.00%
(-) Costo de Ventas	<u>6,592,335</u>		77.48%
(=) Utilidad Bruta	1,916,466		22.52%
(-) Gastos de Operación	2,649,965		31.14%
Gastos de Administración	918,469		10.79%
Gastos de Venta	603,686		7.09%
Gastos de Ingenieria	<u>1,127,810</u>	<u> </u>	13.25%
(=) Utilidad de Operación	(733,498)		(8.62%)
Costo Integral de Financiamiento			
(+) Productos Financieros	28,076		
(-) Gastos Financieros	<u>132,484</u>	<u>(104,409)</u>	
(+) Otros Productos	284,880		
(-) Otros Gastos	<u>11,887</u>	<u>272,992</u>	<u>168,584</u>
(=) Utilidad antes de otros gastos y productos	(564,915)		(6.64%)
(-) No Deducibles	349,062		4.10%
(=) Pérdida del ejercicio	<u><u>(913,977)</u></u>		<u>(10.74%)</u>

L.C. MARTHA H. MARTÍNEZ ROMERO
GERENTE ADMINISTRACIÓN Y FINANZAS

MÉTODO DE PORCIENTOS INTEGRALES ESTADO DE RESULTADOS 2008

3T INGENIERÍA, INNOVACIÓN Y SERVICIOS, S.A. DE C.V.				
ESTADO DE RESULTADOS AL 31/DICIEMBRE/2008				
	Ingresos por Sevicios		20,970,384	100.00%
(-)	Costo de Ventas		<u>11,658,774</u>	56.60%
(=)	Utilidad Bruta		9,311,611	44.40%
(-)	Gastos de Operación		8,801,333	41.97%
	Gastos de Administración	3,425,140		16.33%
	Gastos de Venta	3,401,107		16.22%
	Gastos de Ingeniería	1,077,681		5.14%
	Gastos de Desarrollo Organizacional	<u>897,405</u>		4.28%
(=)	Utilidad de Operación		510,278	2.43%
	Costo Integral de Financiamiento			
(+)	Productos Financieros	231,443		
(-)	Gastos Financieros	<u>358,407</u>	<u>(126,963)</u>	
(+)	Otros Productos	2,327		
(-)	Otros Gastos		<u>2,327</u>	<u>(124,636)</u>
(=)	Utilidad antes de otros gastos y productos		385,642	1.84%
(-)	No Deducibles		163,913	0.78%
(=)	Utilidad del ejercicio antes de impuestos		<u>221,729</u>	1.06%
(-)	ISR		50,531	
(-)	PTU		<u>63,541</u>	<u>114,072</u>
(=)	UTILIDAD NETA DEL EJERCICIO		<u><u>107,657</u></u>	0.51%

L.C. MARTHA H. MARTÍNEZ ROMERO
GERENTE ADMINISTRACIÓN Y FINANZAS

MÉTODO DE PORCIENTOS INTEGRALES ESTADO DE RESULTADOS 2008

3T INGENIERÍA, INNOVACIÓN Y SERVICIOS, S.A. DE C.V.				
ESTADOS FINANCIEROS COMPARATIVOS 31 DIC 07 AL 31 DIC 08				
CUENTA	31-DIC-07	%	31-DIC-08	%
Caja	3,000	0.03	3,000	0
Bancos	117,201	0.12	1,508,499	0.37
Clientes	33,216	0.32	1,105,581	0.27
Deudores Diversos	8,111	0.01	0	0
Funcionarios y Empleados	13,512	0.01	0	0
Iva Acreditable	212,505	0.21	611,471	0.15
Pagos Anticipados	406	0.03	345,483	0.09
Equipo de Cómputo	247,689	0.24	400,537	0.10
Equipo de Oficina	67,504	0.03	45,418	0.01
Impuestos pag. x anticipado	0	0	37,923	0.01
TOTAL ACTIVO	1,002,346	1.00	4,057,913	1.00
Proveedores	578,239	0.58	2,556,848	0.63
Acreedores Diversos	943,519	0.94	0	
Proveedores Extranjeros	268,365	0.27	0	
Iva Traslado	2,703	0.03	86,581	0.02
Impuestos por Pagar	29,453	0.03	131,275	0.03
Iva x Pagar	153,491	2	0	
Capital Social	50,000	0.05	50,000	0.01
Aportaciones para futuros aumentos de capital	0	0	1,709,047	0.42
Resultado de Ejercicios Anteriores	-134,227	-0.13	-583,495	-0.14
Resultado del Ejercicio	-913,978	-1	107,657	0.03
TOTAL PASIVO + CAPITAL	1,002,346	1.00	4,057,913	1.00

Comentarios a los Estados Financieros.

Ventas.

Los ingresos del ejercicio se vieron aumentado más del 135% debido a que se incrementaron el número de clientes importantes a nuestra cartera.

Costo de ventas.

Se vio reducido en un 21% debido a que disminuyeron dichos costos en relación a las ventas.

Gastos de operación.

Se vieron incrementados debido a los gastos de promocionales y publicitarios así como los gastos de desarrollo organizacional de la empresa. Además que se elevó un pago de comisiones del 3 al 7 por ciento por venta realizada.

Durante el 2008 se redujo en un 30% el personal administrativo, del mismo modo las provisiones sociales.

Durante el ejercicio se amplió el porcentaje de comisiones de venta de un 3% a un 7% por venta realizada, fue implementada con gran éxito y visiblemente reflejada en los ingresos del periodo.

Se utiliza con propiedad este método de análisis vertical de los estados financieros para precisar la magnitud proporcional de cada una de las partes de un todo con relación al mismo, y para hacer comparaciones horizontales por el destino mismo del método

MÉTODO DE RAZONES FINANCIERAS.

3T INGENIERÍA, INNOVACIÓN Y SERVICIOS, S.A. DE C.V.

EJERCICIO 2007.

Con el fin de conocer mejor la empresa y poder mejorarla, se debe analizar e interpretar los Estados Financieros como a continuación se señala:

Razones de Liquidez

$$\text{Razón circulante} = \frac{\text{Activo circulante}}{\text{Pasivo a corto plazo}} = \frac{687,152}{2,000,551} = 0.34$$

Ésta razón muestra la capacidad que tiene la empresa 3T Ingeniería, Innovación y Servicios, S.A. de C.V. para responder a sus obligaciones a corto plazo con sus activos circulantes. Esto significa que la empresa solo dispone de \$ 0.34 de activo circulante para pagar cada \$1.00 de obligaciones a corto plazo, por lo que vemos la empresa no tiene liquidez para cubrir sus adeudos a corto plazo.



La empresa muestra un capital de trabajo negativo ya que sus pasivos a corto plazo exceden al activo circulante por \$1,313,398.00

$$\text{Cuentas por cobrar} = \frac{\text{Clientes}}{\text{Ventas netas}} = \frac{332,416}{8,508,800} = 3.9\%$$

Esta razón financiera nos indica el porcentaje (%) de las ventas a crédito, el cual consideramos que es favorable para la empresa, porque casi todo es al contado, es decir, del 100% de las ventas realizadas solo 3.9% son a crédito.

$$\text{Rotación de cuentas por cobrar} = \frac{\text{Clientes}}{\text{Ventas netas}} \times 360 = \frac{332,416}{8,508,800} \times 360 = 14.06$$

La empresa 3T Ingeniería, Innovación y Servicios, S.A. de C.V., recupera su cartera de clientes en 14 días.

Razones de solvencia:

$$\text{Razón de apalancamiento} = \frac{\text{Pasivo total}}{\text{Capital Contable}} = \frac{2,000,551}{-998,204} = -2.00$$

Esta empresa está muy apalancada por que nos muestra que todo el activo es propiedad de sus acreedores y nada de los accionistas, por lo que es un riesgo ya que en cualquier momento puede quebrar la empresa.

Nota: No realizamos ninguna razón sobre productividad ya que la empresa nos presenta resultados negativos, los cuales son muy elevados y esto puede ocasionar una quiebra legal.

EJERCICIO 2008

Razones de Liquidez

$$\text{Razón circulante} = \frac{\text{Activo circulante}}{\text{Pasivo a corto plazo}} = \frac{3,574,035}{2,774,703} = 1.29$$

Muestra la capacidad que tiene la empresa 3T Ingeniería, Innovación y Servicios, S.A. de C.V. para responder a sus obligaciones a corto plazo con sus activos circulantes. Esto significa que la empresa dispone de \$ 1.29 pesos de activo circulante para pagar cada \$1.00 de obligaciones a corto plazo mejorando su capacidad de pago con relación al año anterior debido a la mejor administración de la empresa.

Mediante ésta razón nos indica los recursos de \$ 799,000.00 con que cuenta la empresa en su capital de trabajo.

$$\text{Cuentas por cobrar} = \frac{\text{Clientes}}{\text{Ventas netas}} = \frac{1,105,581}{20,970,384} = 5.3\%$$

Esta razón financiera nos indica el porcentaje (%) de las ventas a crédito, el cual consideramos que es favorable para la empresa, porque casi todo es al contado, es decir, del 100% de las ventas realizadas solo el 5.3% son a crédito.

$$\text{Rotación de cuentas por cobrar} = \frac{\text{Clientes}}{\text{Ventas netas}} \times 360 = \frac{1,105,581}{20,970,384} \times 360 = 18.98$$

La empresa 3T Ingeniería, Innovación y Servicios, S.A. de C.V., recupera su cartera de clientes en 19 días.

Razones de solvencia:

$$\text{Razón de apalancamiento} = \frac{\text{Pasivo total}}{\text{Capital Contable}} = \frac{2,774,703}{1,283,384} = 2.16$$

Por cada \$1.00 que invierten los accionistas, los acreedores invierten \$2.16 pesos, por lo cual se considera que la empresa 3T Ingeniería, Innovación y Servicios, S.A. de C.V. está apalancada.

Razón de estabilidad:

$$\text{Razón de deuda} = \frac{\text{Pasivo total}}{\text{Activo Total}} = \frac{2,774,703}{4,057,913} = 0.68$$

Esto significa que por cada peso invertido en el activo \$0.68 es de financiamiento externo y \$0.32 es aportado por los accionistas.

Razones de rentabilidad:

$$\text{Rentabilidad sobre ventas} = \frac{\text{Utilidad neta}}{\text{Ventas netas}} = \frac{107,657}{20,970,384} = 0.51\%$$

Esto significa que por cada peso vendido tenemos \$ 0.0051 de utilidad final, o bien que por cada peso vendido tenemos 0.51% de utilidad final.

$$\text{Rentabilidad sobre activos} = \frac{\text{Utilidad neta}}{\text{Activo Total}} = \frac{107,657}{4,057,913} = 2.65\%$$

Del total de dinero invertido en activos se genera el 2.5% de utilidad.

De gastos de operación incurridos:

$$= \frac{\text{Gastos de operación}}{\text{Ventas}} = \frac{8,801,333}{20,970,384} = 41.97\%$$

Por cada peso vendido tenemos de gastos de operación \$0.42

Razón de índice de productividad:

$$= \frac{\text{Utilidad neta}}{\text{Capital Contable}} = \frac{107,657}{1,283,209} = 0.08$$

Los accionistas de la empresa obtienen \$0.08 de utilidad o beneficio por cada \$1.00 de inversión propia, la cual se considera muy baja por ser inferior a la inflación.

3T INGENIERÍA, INNOVACIÓN Y SERVICIOS, S.A. DE C.V.

ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA DE 2007-2008

MÉTODO DE AUMENTOS Y DISMINUCIONES

ACTIVO	31-dic-07	31-dic-08	VARIACIONES	
			AUMENTOS	DISMINUCION
Caja	3,000.00	3,000.00	0.00	0.00
Bancos	117,201.11	1,508,499.19	1,391,298.08	
Clientes	332,416.32	1,105,581.46	773,165.14	
Deudores Diversos	8,111.30			8,111.30
Funcionarios y Empleados	13,512.20			13,512.20
Iva Acreditable	212,505.48	611,471.13	398,965.65	
Equipo de Cómputo	344,283.42	455,705.47	111,422.05	
Depreciación	-96,594.01	-55,168.74		41,425.27
Equipo de Oficina	100,593.95	100,593.95		
Depreciación	-33,089.46	-55,175.75	22,086.29	
Pagos Anticipados	405.85	345,482.90	345,077.05	
Impuestos pagados x anticipado		37,923.08	37,923.08	
TOTAL ACTIVO	1,002,346.16	4,057,912.69		
PASIVO				
Proveedores	578,239.39	2,556,847.96	1,978,608.57	
Acreedores Diversos	943,518.60	0.00		943,518.60
Proveedores extranjeros	268,364.68	0.00		268,364.68
IVA Traslado	27,033.59	86,580.63	59,547.04	
Impuestos por Pagar	29,452.96	131,274.85	101,821.89	
IVA x Pagar	153,941.28	0.00		153,941.28
CAPITAL CONTABLE				
Capital Social	50,000.00	50,000.00		
Aportaciones para futuros aumentos de capital		1,709,046.50	1,709,046.50	
Resultado de Ejercicios Anteriores	-134,226.74	-583,494.67		449,267.93
Resultado del Ejercicio	-913,977.60	107,657.42	1,021,635.02	
TOTAL CAPITAL CONTABLE	-998,204.34	1,283,209.25		
TOTAL PASIVO + CAPITAL	1,002,346.16	4,057,912.69	7,950,596.36	1,878,141.26

3T INGENIERÍA, INNOVACIÓN Y SERVICIOS, S.A. DE C.V.
ESTADO DE RESULTADOS 2007-2008
MÉTODO DE AUMENTOS Y DISMINUCIONES

CIRCULANTE	31-dic-07	31-dic-08	VARIACIONES	
			AUMENTOS	DISMINUCION
Ingresos por Sevicios	8,508,800.13	20,970,384.12	12,461,583.99	
Costo de Ventas	6,592,334.52	11,658,773.58	5,066,439.06	
Utilidad Bruta	1,916,465.61	9,311,610.54	7,395,144.93	
Gastos de Operación	2,649,964.60	8,801,332.83	6,151,368.23	
Gastos de Administración				
Gastos de Venta				
Gastos de Ingeniería				
Utilidad de Operación	-733,498.99	510,277.71	1,243,776.70	
Costo Integral de Financiamiento				
Productos Financieros	28,076.24	231,443.49	203,367.25	
Otros Productos	284,879.65	2,327.48		282,552.17
Gastos Financieros	132,484.83	358,407.06	225,922.23	
Otros Gastos	11,887.50			11,887.50
Utilidad antes de otros gastos y productos	-564,915.43	385,641.62	950,557.05	
No Deducibles	349,062.17	163,912.69		185,149.48
Resultado de ejercicio antes de impuestos	-913,977.60	221,728.93	221,728.93	
ISR		50,530.92	50,530.92	
PTU		63,540.59	63,540.59	
Resultado del ejercicio	-913,977.60	107,657.42		

Método de Aumentos y Disminuciones.

- ❖ Bancos: En renglón de bancos se refleja un aumento debido a que se hicieron aportaciones de los socios en efectivo, los podemos observar en la cuenta de Aportaciones para Futuros Aumentos de Capital (se refleja aumento). Aún no se han protocolizado las actas correspondientes.
- ❖ Clientes: El saldo de la cartera de clientes aumento debido al incremento de ingresos, ya que en el ejercicio 2008 incrementaron las ventas en 246% con respecto a 2007, el crédito que le dimos a los clientes se vio reducido a 20 días, y esto se debió a la buena administración del departamento de cobranza.
- ❖ Funcionarios y empleados: Se ve disminuido el saldo ya que un empleado de la empresa paga en 2008 su adeudo que se le hizo de manera personal.
- ❖ Activo Fijo: El equipo de cómputo aumentó ya que se vio la necesidad de adquirir equipo de cómputo para el área de administración y ventas el prorrateo de uso es de 60% y 40% respectivamente.
- ❖ Depreciación: La depreciación de equipo de cómputo se vio disminuida ya que se dieron de baja equipos que eran obsoletos y estaban completamente depreciados.
- ❖ Pagos por anticipado: Se vio incrementado por que él arrendador del inmueble en donde se encuentra la empresa ofreció un descuento atractivo, si se pagaba por anticipado 12 meses de renta del año 2009 en una sola exhibición, el cual se hizo en diciembre 2008.
- ❖ Impuestos pagados por anticipado: En el ejercicio 2008 se tuvo una utilidad fiscal; de acuerdo con la declaración anual del ejercicio calculada, se genera un exceso de pagos provisionales de ISR y la diferencia entre el impuesto a cargo del ejercicio anual contra los pagos provisionales se convierte en un saldo a favor de ISR personas morales.
- ❖ Proveedores: El saldo de proveedores se ve aumentado ya que se invierte considerablemente en costos y gastos en un proyecto que se hace en diciembre 2008, los proveedores que participan nos otorgan un crédito de 80 días.
- ❖ Acreedores Diversos: En el ejercicio se hizo un esfuerzo por cubrir los pagos a acreedores diversos que adeudaban desde hace ya 3 ejercicios anteriores a 2008 y que se originaron por un préstamo para financiar la compra de activo fijo e impuestos por pagar.
- ❖ Impuestos por Pagar: Los impuestos por pagar incrementaron con respecto al ejercicio 2007 ya que aumentó la plantilla de trabajadores, por concepto pagos de retenciones por salarios, asimilables por concepto de sueldos, aguinaldos, bonos, primas vacacionales, retenciones de honorarios; asimismo por la provisión de ISR del ejercicio 2008 y la Participación de los Trabajadores en las Utilidades de la empresa, determinados en la declaración anual del ejercicio 2008.

- ❖ IVA Por Pagar: Se ve disminuido al no generar flujo de efectivo por el rezago en la cobranza a los clientes no se genera IVA por pagar efectivamente cobrado, ya que el IVA acreditable pagado de las compras fue mayor.
- ❖ Resultado Del Ejercicio: Como se observa en el cuadro el resultado en el ejercicio 2007 se genero una perdida contable, en 2008 se genera una utilidad ya que el nivel de ingresos se duplico en un 246%.
- ❖ Costos: Se llevo a cabo un análisis de costos y gastos en 2007, arrojando costos innecesarios y en exceso, por lo cual en 2008 se hace una disminución de costos.
- ❖ Costo Integral De Financiamiento: De acuerdo a la fluctuación cambiaria por la facturación que se hace en dólares se disminuyeron los ingresos y gastos por variación cambiaria, y en 2007 se obtuvo un ingreso por venta de desperdicios industriales, así como equipos de cómputo y mobiliario y equipo de oficina obsoletos y sin valor contable por la cantidad de \$284,879.65.
- ❖ No Deducibles: Los gastos no deducibles se vieron disminuidos ya que se tuvo un mejor control por la recepción de facturas que no cumplían con los requisitos fiscales que nos marca el art. 29 A del Código Fiscal de la Federación.
- ❖ Utilidad/Perdida Neta del Ejercicio: Como podemos observar en el cuadro en 2007 se generó una perdida contable y fiscal, en 2008 tenemos una utilidad contable y fiscal de \$221,728.93 generando un impuestos anual de ISR por la cantidad de \$50,530.92 y una Participación de los Trabajadores en las Utilidades de la empresa por \$63,540.59, generando así una utilidad neta después de impuestos por la cantidad de \$107,657.42.

CONCLUSIÓN.

La relación entre los bancos y las PYMES tiene algunos aspectos críticos que pasan por las diferencias lógicas en los tiempos, los trámites, las exigencias y las urgencias, para mencionar sólo algunos de los problemas.

Las PYMES piensan que el banco está poco familiarizado con la situación real de la empresa y que utiliza criterios incorrectos de análisis de sus requerimientos, mientras que la entidad financiera considera que las pequeñas y medianas empresas no entienden que hay disposiciones, que son las que originan los problemas en las solicitudes.

Como empresarios, conocemos a fondo la empresa 3T Ingeniería, Innovación y Servicios, S.A. de C.V., sabemos lo que quiere y cómo lograrlo. Esto es con la elaboración de un Plan de Negocios. Este instrumento le proporciona al Banco los datos que necesita para poder asumir la parte del riesgo que el empresario le propone cuando solicita financiación. Es la mejor manera para que el banco pueda conocer el negocio que desarrolla la empresa y las bases con que evalúa sus proyectos a futuro.

Por expansión en el mercado de un producto nuevo, la empresa 3T Ingeniería, Innovación y Servicios, S.A. de C.V. necesita equipos y maquinaria; cuando se propone incrementar sus ventas y mejorar su competitividad. Por tal motivo vamos a solicitar un crédito con un importe de \$ 3,000,000.00 para llevar a cabo nuestro objetivo. En estos casos, necesita recurrir a una institución financiera, para ello se han evaluado a diferentes instituciones que apoyan a las PYMES como Santander Serfin, Bancomer y HSBC.

PROPUESTAS DE LAS INSTITUCIONES BANCARIAS:

Banco Santander Serfin.

Es un crédito simple en moneda nacional con plazos de hasta 36 meses con Tasa Fija (programa NAFIN) para invertir en:

- ❖ Activos fijos (maquinaria, equipo y bienes inmuebles) Plazos flexibles.

No requiere garantía Hipotecaria. (Para la adquisición o remodelación de Bienes Inmuebles)

- ❖ Crédito accesible para las pequeñas y medianas empresas mexicanas, nuevas (menor a 3 años de operación) o en operación (igual o mayor a 3 años de operación).

Las ventajas más representativas que tiene este crédito son:

- ❖ No es necesaria una garantía hipotecaria (al menos que se trate de un crédito para la adquisición o remodelación de un bien inmueble).
- ❖ Solo basta la aprobación y la firma de un obligado solidario que preferentemente será el principal socio accionista de la empresa o negocio solicitante.
- ❖ Certidumbre en los pagos debido a la tasa fija garantizada.

- ❖ Plazos flexibles, de 1 a 18 meses en capital de trabajo y hasta 36 meses en adquisición de activo fijo.
- ❖ Financiamiento de activos fijos que incluye hasta 4 meses de gracia en el pago del capital para las nuevas empresas.

Activo Fijo.

Garantía: un obligado solidario en proporción de 1 a 1, es decir, el patrimonio (bienes inmuebles libres de gravamen) del obligado solidario deben ser igual al valor total del crédito solicitado y, solo en el caso de adquisición de bienes inmuebles o remodelación, el propio inmueble formará parte de la garantía.

Disposición: hasta el 80% del valor del activo (antes de IVA).

Desventajas.

- ❖ El crédito es de tasa variable, los intereses que se generen a su cargo, pueden cambiar y, en su caso, aumentar ante un ajuste en las tasas de interés utilizadas.
- ❖ Contratar créditos en exceso a su capacidad de pago puede afectar su patrimonio y su historial crediticio.
- ❖ Los cuentahabientes obtienen mayores beneficios

BBVA Bancomer.

- ❖ Crédito Reactivación Económica.
- ❖ Crédito Simple para Capital de Trabajo.
- ❖ Desde \$50,000 y hasta \$2 millones de pesos.
- ❖ 3 meses de gracia de pago de capital.
- ❖ Tasa fija del 12%.
- ❖ Sin comisión por apertura y prepago.

Diferimiento de pagos durante 3 meses: exención del Pago Mínimo sobre el monto que se haya dado de alta en este Programa por los siguientes 3 meses. Los intereses generados en el período serán capitalizados

Crédito HSBC.

Crédito en Línea Tasa Tope Atributos.

- ❖ Es una línea de crédito revolvente desde \$ 600,000 y hasta por \$10, 000,000.
- ❖ Tiene el esquema de comisiones más bajo en este tipo de créditos.
- ❖ La tasa tope establecida es menor a las tasas fijas de la competencia en créditos para PYMES.
- ❖ Plazo 12 meses.
- ❖ Destino abierto.
- ❖ Cobertura de alza de tasas, al pactar una máxima durante todo el año.
- ❖ No necesita acudir a una sucursal para efectuar una disposición de la línea.
- ❖ No se requiere de una autorización especial, notificación al banco o firma de un pagaré por cada disposición.
- ❖ El destino técnicamente queda a su total decisión.
- ❖ Tasa máxima establecida por debajo de la tasa fija de la competencia.
- ❖ Comisión por apertura (12.5%), menor a la de la competencia.
- ❖ Damos respuesta a su solicitud en un máximo de 10 días hábiles
- ❖ No tiene que preocuparse por los movimientos en las tasas.
- ❖ Si las tasas suben, usted solo pagará hasta al tope contratado.
- ❖ Si las tasas bajan, se beneficiará y automáticamente pagará menos.
- ❖ Le brinda liquidez en el momento en el que usted lo requiera y por el tiempo que necesite.
- ❖ Se conoce desde el inicio el costo máximo a pagar por el plazo del crédito.
- ❖ Hacer disposiciones de la línea es tan sencillo como girar un cheque o hacer una transferencia electrónica.
- ❖ No existe otro banco que actualmente le ofrezca un crédito similar.

Plazo.

Tendrá 12 meses con renovación al vencimiento de acuerdo al análisis del segmento del acreditado y/o comportamiento de crédito.

Garantías.

Se requiere de un obligado solidario al que no se le solicitará una relación de bienes patrimoniales.

Disposición.

En efectivo del 100% de la línea con abono a chequera del cliente (formato especial).

Pagos Mínimos.

Se requiere de un pago mensual que será con cargo a la cuenta de cheques relacionada.

Intereses.

Variable con tope establecido, si la tasa baja el cliente se beneficia, si la tasa sube el cliente paga hasta el tope establecido.

Pagos totales.

Si hay pago del total o parcial del adeudo antes de la fecha de corte, se calculan los intereses correspondientes.

- ❖ No hay comisión por prepago.
- ❖ No hay comisión por saldo no dispuestos.

Apoderado(s) y accionista principal.

- ❖ Identificación oficial vigente con fotografía y firma.
- ❖ Comprobante de domicilio (recibo telefónico).

Nosotros necesitamos el crédito para comprar equipos y maquinaria, ésta nos va ser de gran utilidad para seguir dando el servicio al área de informática a lo que se refiere al mantenimiento de sistemas de red.

Para ello recurrimos a tres instituciones financieras: Santander Serfin, Bancomer y HSB, de acuerdo a las condiciones de nuestra empresa y al estudio del análisis cualitativo y análisis cuantitativo de crédito, las instituciones financieras han concluido que nuestra empresa 3T Ingeniería, Innovación y Servicios, S.A. de C.V., es sujeta de crédito.

De acuerdo a las propuestas de las instituciones bancarias hemos concluido:

- ❖ Un crédito en banco Santander Serfin, no es el más idóneo para nuestra empresa; por que manejan una tasa de interés variable y es sujeta a cambios, no somos cuentahabientes, solo podemos disponer hasta el 80% del crédito solicitado y se requiere que las ventas anuales sean entre \$1.5 y \$20 millones de pesos como mínimo.
- ❖ La institución financiera de Bancomer, no cubre el total de necesidades de la empresa en cuanto a monto máximo a financiar es de \$ 2,000,000.00
- ❖ Decidimos el crédito de HSBC “Crédito en Línea Tasa Tope Atributos” porque cumple con nuestras necesidades y el monto a financiar es muy superior a los otros bancos, podemos disponer en efectivo del 100% de la línea con abono a chequera del cliente.

BIBLIOGRAFÍA

Acosta Altamirano, Jaime. **Análisis e interpretación de la Información Financiera** Pasxa, México.

Andriani, Carlos; Biasca, Rodolfo; Rodríguez, Mauricio **Un nuevo sistema de gestión para lograr PYMES de clase mundial.** Colombia: Grupo editorial Norma. (2003).

Bernstein, L. A., **Análisis de Estados Financieros**, Ed. Deusto.

Burt k. Scanlan, Printece, May. **Administración de Negocios**, Edición 2002.

Calvo Langarica Cesar. **Análisis e Interpretación de Estados Financieros.** Ed. Pac, S.A. de C.V., Undécima edición.

Chiavenato, Idalberto. **Administración, proceso administrativo.** México: McGraw - Hill Interamericana de México, S.A. (3^a ed.) 2001.

CONINDUSTRIA. **Análisis comparativo de las Leyes para el fomento de las PYMES** (2005).

Davies, D., **Como interpretar las finanzas de la empresa**, Ed. Deusto.

De Welsch, Hilton; Gordon. **El proceso administrativo.** [Documento en línea]. Disponible: <http://www.google.com/organización/elprocesoadministrativo.htm> [Consulta: 2003, Abril] México: Mc Graw – Hill Book Company (1990).

INEGI, **La Micro, Pequeña y Mediana Empresa**, Nacional Financiera, Edición 1998.

Irigoyen, Horacio, y Puebla, Francisco. **PyMes, su economía y organización**, 1ra Edición, Ed. Ediciones Macchi, Argentina, 1997.

Lasser J. K. Tax Institute. **Preparación para Solicitar Créditos. Iniciación y Administración de Pequeños y Medianos Negocios** Editorial Mc Graw–Hill, Sexta Edición, Noviembre de 1992.

Kast, Fremont E. **Administración en las organizaciones**, Enfoque de sistemas y de contingencias. (4^a ed.) México: McGraw - Hill Interamericana de México, S.A. 1998

Koontz, Harold. **Administración una perspectiva global.** (10^a ed.) México: McGraw - Hill Interamericana de México, S.A.

Lapiedra Barrón, Manuel. **Las formas de asociación entre el sector social y el privado en proyectos productivos**, en Félix Cadena..

Mercado H., Salvador. **Administración de Pequeñas y Medianas Empresas, estrategia de creación.** Editorial Pac S.A. de C. V. Agosto 2001 Última reimpresión.

Moreno Perdomo, **Análisis e Interpretación de Estados Financieros**, Ed. Thomson
Pickle, **Administración de Empresas Pequeñas y Medianas**, Editorial Limusa, 1997
Novena Reimpresión

Pimentel Jiménez, Héctor. **Análisis e interpretación de la Información Financiera**.
Editorial Trillas 2005.

Stoner, James A.F. **Administración** México: Prentice - Hall Hispanoamericana, S.A. (6^a
ed.) 2001.

Ley General de Sociedades Mercantiles. Ley publicada en el Diario Oficial de la Federación
el 4/08/1934, Última reforma 24/12/2005. El C. Presidente Constitucional Abelardo L.
Rodríguez.

FUENTES DE INFORMACIÓN

<http://www.abm.org.mx/>

<http://www.banxico.org.mx/>

<http://www.cidac.org/vnm/libroscidac/mexico-cambio/Cap-8.PDF>

<http://www.cidac.org/vnm/libroscidac/sistema-financiero-mexicano/sfm-capt1.pdf>

<http://www.cnbv.gob.mx> (consultado 05-2009)

<http://www.condusef.gob.mx> 25 <http://>

<http://consar.gob.mx/consar.shtml>

<http://www.ifespyme.org.mx/>

<http://www.ilustrados.com/publicaciones/EpyZuyAEFkIfsTXkHJ.php>

<http://www.monografias.com/trabajos12/sfmdos/sfmdos.shtml>

<http://mx.finanzaspracticas.com/1823-El-Sistema-Financiero-Mexicano.note.aspx>

<http://mx.finanzaspracticas.com/1824-Integración-del-Sistema-Financiero-Mexicano.note.aspx>

<http://www.joseacontreras.net/sistfin/sistfin.pdf>

http://portal.cnsf.gob.mx/portal/page?_pageid=1058,1342787&_dad=portal&_schema=PORTAL

<http://www.shcp.gob.mx> (consultado (05/2009).

http://www.uady.mx/~contadur/ca_fca/caef/aief/sistema_financiero_mexicano.pdf