



Casa abierta al tiempo

Universidad Autónoma Metropolitana
Unidad Iztapalapa

DIVISIÓN DE CIENCIAS SOCIALES Y HUMANIDADES

IZTAPALAPA

Departamento de Economía

LICENCIATURA EN ADMINISTRACIÓN

**“FINANCIAMIENTO PARA MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS EN
MÉXICO”**

**TESIS QUE PARA OBTENER EL TÍTULO DE LICENCIANDO
EN ADMINISTRACIÓN PRESENTA:**

AGUILAR LEON LUIS ALBERTO

**Asesor:
Ortega Ochoa Rosa Maria**

México, D.F. 23 abril 2004



Casa abierta al tiempo

Universidad Autónoma Metropolitana
Unidad Iztapalapa

**DIVISIÓN DE CIENCIAS SOCIALES Y
HUMANIDADES**

IZTAPALAPA

Departamento de Economía

LICENCIATURA EN ADMINISTRACIÓN

**“FINANCIAMIENTO PARA MICRO Y PEQUEÑAS
EMPRESAS EN MÉXICO”**

**TESIS QUE PARA OBTENER EL TÍTULO DE LICENCIANDO
EN ADMINISTRACIÓN PRESENTA:**

AGUILAR LEON LUIS ALBERTO

Nombre y firma de asesor:


Ortega Ochoa Rosa Maria

México, D.F. 23 abril 2004

AGRADECIMIENTOS

AGRADECIMIENTOS

Quiero agradecer a alguien muy especial que día con día me permite amanecer y que sin él nada de esto hubiera sido posible, gracias por todo lo que tengo y por haberme permitido llegar hasta aquí. **Gracias Dios.**

A MIS PADRES

Gracias por brindarme su apoyo incondicionalmente, por esos desvelos que les hice pasar, gracias por sus consejos y palabras de aliento para salir adelante con mis proyectos, gracias por guiarme y enseñarme a andar por el difícil camino de la vida y por hacerme un hombre de bien, gracias por este hermoso regalo que es mi carrera profesional ya que sin su apoyo todo esto no hubiera sido posible. Gracias infinitamente.

A MIS HERMANOS

Gracias por estar conmigo en todo momento, por sus consejos y apoyo incondicional, por ayudarme a levantarme en los momentos más difíciles. Muchas gracias.

A MI ASESORA

Gracias por infundir en mí ese sentido de la responsabilidad, por su paciencia para guiarme y brindarme su apoyo en la elaboración de mi proyecto, gracias por sus críticas y consejos para el mejoramiento de esta investigación y como persona, gracias por su apoyo ya que sin usted esta investigación no se hubiera realizado.

A MIS MAESTROS

Gracias por su paciencia para enseñarme, por esos conocimientos transmitidos y por compartir sus experiencias, pero sobre todo por sus consejos, palabras y regaños que me motivaron para seguir adelante y por enseñarme que cada persona es capaz de lograr lo que se propone sin que importen los obstáculos.

A MI UNIVERSIDAD

Gracias por haberme permitido ser parte de ti, por albergarme en cada uno de tus espacios y permitir desarrollarme como profesional y como persona, me siento muy orgulloso de formar parte de ti, mi universidad, la **UNIVERSIDAD AUTONOMA METROPOLITANA UNIDAD IZTAPALAPA.**

A MIS AMIGOS

Gracias por compartir momentos inolvidables para mí, por su ayuda y las palabras de aliento para poder seguir adelante con mis proyectos.

INDICE

OBJETIVO DE LA INVESTIGACION	6
INTRODUCCIÓN	7

CAPITULO I

MARCO TEORICO	10
<i>La Empresa Familiar</i>	10
<i>Las Sociedades</i>	14
<i>La Función Financiera</i>	15
<i>Los Parámetros de la Estrategia de la Empresa</i>	16
<i>¿Qué Tipo de Previsiones Necesita la Empresa para Asegurarse la Supervivencia, el Crecimiento y la Seguridad?</i>	16
<i>Planes, Presupuestos y Planificación Financiera</i>	17
<i>Control A Priori-Control A Posteriori-Previsiones y Control de Gestión</i>	18
<i>¿Qué Tipo de Previsiones hay que Elaborar en Primer Lugar?</i>	19
<i>Las Previsiones a largo Plazo: Una Herramienta Estratégica</i>	19
<i>Metodología General de las Previsiones a Largo Plazo</i>	20
<i>Determinación de las Estrategias</i>	21
<i>Las Previsiones Detalladas a Corto Plazo: Un Sistema Elaborado de Control de Gestión</i>	22
<i>El Capital</i>	22
<i>La Inversión en la Empresa</i>	22
<i>Concepto de inversión</i>	22
<i>Distintos Puntos de Vista desde los que cabe hablar de Capital e Inversión</i>	23
<i>El Enfoque Micro y Macroeconómico de la Inversión</i>	24
<i>Clasificación de las Inversiones</i>	24
<i>El Nacimiento de la Teoría de la Inversión y sus Analogías y Diferencias con el Análisis Coste-Beneficio</i>	25
<i>Concepto de Valor Capital</i>	28
<i>La Paradoja de los Financiamientos a Empresas</i>	28
<i>Estructura Financiera</i>	28
<i>Medios Financieros</i>	29
<i>Autofinanciación</i>	30
<i>Formas que puede revestir la autofinanciación</i>	31
<i>Ventajas e inconvenientes de la autofinanciación</i>	32
<i>Crédito</i>	33
<i>Clases de crédito</i>	34
<i>Obtención y Condicionantes de los Recursos Financieros</i>	35
<i>Objetivos que debe cubrir la obtención de recursos</i>	35
<i>Diferentes Tipos de Capital</i>	37
<i>Programas del Gobierno Federal, la Secretaría de Economía y NAFINSA</i>	46
<i>Empresas Micro y Pequeñas</i>	47
<i>Ventajas de las micro empresas</i>	48
<i>Desventajas de las micro empresas</i>	48
<i>Ventajas de las pequeñas empresas</i>	49
<i>Desventajas de las pequeñas empresas</i>	49

CAPITULO II

MARCO DE REFERENCIA	52
----------------------------------	-----------

CAPITULO III

NACIONAL FINANCIERA (NAFINSA)	56
<i>Antecedentes</i>	56
<i>Estados Financieros Básicos</i>	61
BANCO NACIONAL DE MEXICO (BANAMEX)	64
<i>Documentos</i>	71
<i>Cadenas Productivas Nafin</i>	71
<i>Apertura de Crédito</i>	76
SANTANDER SERFIN	78
ASESORIA FINANCIERA DE NEGOCIOS (AFINE)	81
<i>Micro finanzas</i>	82
<i>Micro financieras</i>	82
<i>Las Micro financieras ofrecen</i>	82
<i>Micro financieras que operan en el PRONAFIM</i>	84
<i>El Gobierno del Distrito Federal y la Secretaría de Desarrollo Económico</i>	85
<i>Esquema de Pagos</i>	86
<i>Ideas de Negocios</i>	87
<i>Restricciones</i>	87
<i>Esquema de Financiamiento</i>	87
<i>Programa de Créditos al Autoempleo de Apoyo a la Micro y Pequeña Empresa</i>	88
<i>Sistema de Apertura Rápida de Empresas</i>	91
<i>Acciones a Nivel Federal</i>	91
<i>Miscelánea Desregulatoria</i>	92
<i>Instrumentación Jurídica</i>	92
<i>Acuerdo que Establece el Sistema de Apertura Rápida de Empresas</i>	92
<i>Conoce las 685 Actividades Consideradas de bajo riesgo público</i>	94
<i>Listado de Actividades a las Cuales es Aplicable el SARE</i>	96
<i>Trámites Adicionales</i>	96
<i>Obtención del Permiso para la Constitución de Sociedades SRE-02-001</i>	98
<i>Trámites ante la Secretaría del Trabajo y Previsión Social</i>	99
<i>Trámites ante el Instituto Mexicano del Seguro Social</i>	100
<i>Resultados a nivel Municipal</i>	100

CAPITULO IV

CASOS PRACTICOS	103
<i>Comparación de Expectativas de Crecimiento contra Edad</i>	108
<i>Comparación de las Expectativas de Crecimiento con el Grado de Estudios</i>	109
<i>Comparación de las Expectativas de Crecimiento contra Sexo</i>	107
<i>Comparación Edad contra Conocimiento de Financiamiento Bancario</i>	111
<i>Comparación de La Edad contra Conocimiento de Financiamiento que ofrece el Gobierno</i>	112

CAPITULO V

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	114
---	------------

CAPITULO VI

ANEXOS	119
BIBLIOGRAFÍA	131

OBJETIVO DE LA INVESTIGACION

El objetivo principal de la presente investigación es comprobar que los financiamientos otorgados a las micro y pequeñas empresas familiares (MYPES) por las diferentes instituciones bancarias, así también como el gobierno son fáciles de obtener y no se necesitan muchos requisitos para obtenerlos.

HIPOTESIS

Los financiamientos otorgados a las MYPES familiares por parte del gobierno y las diferentes instituciones bancarias es relativamente fácil de obtener, además de que es utilizado por este sector y les sirve para su crecimiento y desarrollo.

INTRODUCCIÓN

La finalidad de la presente investigación es dar a conocer las diferentes formas que existen de solicitar un financiamiento, comenzaremos la presente investigación dando una definición de lo que es una empresa familiar y las problemáticas a las que se va a tener que enfrentar, el porque se asocian los familiares y lo que se considera como patrimonio familiar tales como los activos vivos o muertos, daremos una definición de lo que es una sociedad y el porque la idea de asociarse, veremos la función financiera dentro de una empresa, los parámetros de la estrategia de la empresa y para que sirven, las previsiones que debe de tener en cuenta la empresa para asegurar su crecimiento, supervivencia y la seguridad, sus planes, presupuestos y la planificación financiera, que tipo de previsiones se tendrán que realizar en primer lugar, ya que estas deben de llevar un cierto orden, ya que es como si yo quisiera manejar pero no tengo coche, o como dice el refrán antes de comprarme la moto ya me mate, todo tiene que llevar un cierto orden, conoceremos cuales son sus finalidades e indicadores tanto de las previsiones a corto como a largo plazo. Veremos la paradoja de los financiamientos, es decir, porque habiendo tantas fuentes no se conocen o no se recurre a estas, hablaremos de lo que es el capital, la inversión para que así se entienda poco a poco la terminología que se utilizará en el desarrollo de la presente investigación, así como los puntos que se deben de tomar en cuenta para tener una estructura financiera sana, los medios financieros a los que recurren la mayoría de las empresas, la autofinanciación y las formas que puede tomar esta así como sus convenientes e inconvenientes se mencionan las diferentes formas que hay, como lo son las asociaciones entre familias, se dará una definición de lo que es el crédito y las clase de crédito que existen así también como las características de cada uno de estos.

Hablaremos de la obtención y de las condicionantes de los recursos financieros, así también como de los diferentes tipos de capital como lo son:

- a) Bancos mercantiles
- b) Compañías de seguros
- c) Compañías financieras comerciales
- d) Fondos de jubilaciones y de beneficencia
- e) Compañías SBIC, o sea, compañías de inversiones en empresas pequeñas
- f) Compradores de cuentas por cobrar
- g) Compañías de capitales especulativos
- h) Bancos de préstamos industriales
- i) Banqueros de inversiones

También veremos la función de las empresas integradoras, de las SOFOLES (Sociedades Financieras de Objeto Limitado), uniones de crédito y los diferentes tipos de préstamos que existen así también como los diferentes tipos de créditos que ofrecen las instituciones bancarias o el crédito de los agiotistas que resulta muy interesante en este proyecto y

veremos el porque. Finalizaremos con algunas ventajas y desventajas a las que se tienen que enfrentar las micro y las pequeñas empresas.

Terminando con este tema que nos adentrará más a fondo o al menos para que podamos entender los términos o las características de los préstamos para poder diferenciarlos daremos paso primeramente a conocer algunas micro empresas a las cuales se les aplicará un cuestionario para saber si estos conocen los tipos de financiamientos que ofrecen las diferentes instituciones bancarias o el gobierno, me hubiera gustado aplicar más encuestas pero realmente me fue imposible ya que los dueños mostraban cierta desconfianza al ver las preguntas, hubo quienes relativamente nos dijeron que no porque esa información era confidencial, pero espero que con las que muestro resulte práctico para aquellos a los que les interese seguir con esta investigación que es muy interesante y que se aprende mucho.

Dando paso al desarrollo de la investigación continuaremos con la institución Nafinsa en la que mencionaremos un poco de su historia y como surgió la idea de que esta fungiera como banco de segundo piso y veremos los diferentes servicios que ofrecen que son varios, las características de los préstamos y las diferentes clases de crédito que podemos obtener, continuaremos con los créditos que ofrece Banamex, el monto así también como los requisitos que pide esta institución, sus beneficios, características. y objetivos

Continuaremos con la Institución Santander Serfín en la que al igual que la anterior mostraré las diferentes opciones de crédito que ofrece, sus características y requisitos y finalizaremos esta parte con una institución llamada AFINE la cual puede brindar asesoría Financiera a los negocios.

Terminamos con las instituciones bancarias y daremos paso a los micro créditos que ofrece el gobierno, daré una definición de lo que son las micro financieras y el nombre de algunas de estas y el lugar en donde operan, el monto del crédito que ofrecen, las tasas de interés, la forma de pago y los requisitos que se deben de cumplir, cabe mencionar que dentro de algunos requisitos se pide que estén registrados en el IMSS o vienen unos formatos en Internet en archivo PDF los cuales se pueden consultar en la página de Internet de la Secretaría de Economía o en la página del SARE y concluiremos este trabajo haciendo una comparación de las variables que me resultaron de interés para saber el porque si o porque no de un financiamiento, al final se darán las conclusiones y recomendaciones que creo pertinentes a partir de lo observado y de lo que las personas me comentaban al respecto.

Se anexará el formato que pide en este caso la institución financiera Serfín para solicitar un préstamo, así también como de la encuesta aplicada a las micro y pequeñas empresas. Espero que este trabajo no les resulte tedioso y que al contrario les sirva de mucho si en algún momento de su vida quieren solicitar algún financiamiento para su micro y pequeña empresa si es que la tienen y si no pues para que tengan una idea de los requisitos, montos, características, formas de pago y finalmente ver que es lo que se pide para solicitar un financiamiento.

CAPITULO I

MARCO TEORICO

La Empresa Familiar

La casi totalidad de las micro, pequeñas y medianas empresas están catalogadas como familiares, o sociedades entre amigos o parientes. Desgraciadamente, no existe y todavía falta para que se desarrolle, un mercado de inversionistas de riesgo, profesionales que entren a este tipo de negocios. Por lo tanto la dinámica de operación de una empresa familiar está íntimamente relacionada con el grado de unión, apoyo y comunicación de sus miembros.

El dueño(s) puede auxiliarse de su esposa, hijos, hermanos o parientes políticos y se empieza a dar una situación bastante compleja. Si manejar un negocio implica, de entrada, una serie de problemas financieros, administrativos y de toda índole, hay que tomar dobles precauciones para que el elemento humano, crítico en toda organización no afecte la relación familiar.

El emprendedor recurre con gran frecuencia al abrir su negocio a la gente en quien confía más y eso significa sus hermanos, esposa y otros parientes. Hay otras razones que son lógicas: le cuestan menos, no piden seguro social, descanso los domingos y, frecuentemente, ni siquiera salario mínimo. Con la idea (real o de mentiras) de que todos los socios serán herederos del patrimonio familiar entonces se dan casos de explotación impresionantes, sobre todo al principio del negocio. Lo primero que hay que hacer es prepararse, tanto mental como económicamente ya que abrir un negocio debe ser un proceso razonado (más no demasiado largo, ya que así se quedan trancos muchos proyectos o ideas). Entre lo más importante esta:

- a) Planear el negocio, sus requerimientos de inversión, capital de trabajo y expectativas reales, de ventas, gastos y utilidades.
- b) Ponerse una fecha tentativa para empezarlo y adherirse a como de lugar a ese plan con TODOS los arreglos, trámites que se requieran, etc.
- c) La familia debe estar consciente de que no es una idea loca el negocio, especialmente su esposa. Hay que prepararse y darle la noticia en forma correcta, y contestando a todas las preguntas y dudas.
- d) Solicite el apoyo de todos sus parientes, pero no se ofenda si son reticentes o no lo ayudan. Mejor vea métodos para que, si no trabajan con usted, contribuyan al gasto familiar.
- e) Si deja un empleo seguro, haga planes para que pueda mantener el mismo “status” económico de su familia por un periodo no menor a seis meses.
- f) Póngale toda su atención, fuerzas e inteligencia al negocio que va a empezar.

Cualquier emprendedor sabe a que nos referimos por tiempos heroicos¹. Es el principio de actividades de cualquier negocio, con sus múltiples trámites, sustos y la poca experiencia. Además, en la generalidad de los casos hace falta dinero y eso hace que la tensión de manejar la tienda, el taller o la pequeña fábrica sea terrible.

El promotor de la empresa empieza siendo un hombre “orquesta” y trata de lograr sus planes trabajando en todos los aspectos del negocio. Puede solicitar el auxilio de sus padres, esposa, hermanos o hijos según el caso, y éste se dará de tres formas:

- a) Como socios, aportando dinero o trabajo.
- b) Como acreedores prestando dinero, propiedades u otros activos, o aceptando ser “banqueros” en épocas duras.
- c) Como empleados o trabajadores de confianza.

Es difícil visualizar que las grandes empresas de la actualidad fueron alguna vez pequeños talleres o comercios en donde un emprendedor creó, de la nada un negocio viable y en crecimiento. Pero en el caso de una empresa familiar, donde varios miembros de ésta colaboran con su esfuerzo y tiempo hay algunos puntos básicos que hacen que una idea o proyecto fructifiquen.

Como se ha mencionado, el promotor de empresas es durante mucho tiempo, un “hombre orquesta”. El o ella vende, compra, produce, cobra y... hasta hace limpieza del local. Es indispensable que, conforme vaya creciendo el negocio, se rodee de subordinados que lo auxilien en las operaciones.

Para empezar, la empresa debe tener puestos definidos; la compañía va a necesitar de un Director o Gerente General, que por lógica es el emprendedor. Además, de acuerdo a las áreas funcionales existentes deberán existir gente encargada de ventas, producción, administración (incluido cobranzas), compras y personal.

Después de todo esto, el emprendedor logra, con la ayuda de su familia, llegar a estabilizar el barco, y salir a la superficie. Empieza a sentirse un poco más tranquilo, ve que se alejan los problemas financieros y las pesadillas nocturnas de la quiebra o bancarrota son mucho menores. Ahora sí, piensa, vamos a crecer, a ganar dinero a carretadas y a crear un patrimonio. ¡Se acabaron los problemas!, pero en realidad no es así, ya que como dice el dicho: “Niños pequeños, pequeños problemas, hombres grandes, grandes problemas”, y cambia la situación hacia otra dimensión, no menos agitada.

Por lo general, los problemas con los familiares en las empresas son generalmente debidos a causas económicas, promesas no cumplidas y a la obsesividad del emprendedor. Por ello, es conveniente que se plantee un convenio anterior a la entrada de un familiar que especifique su participación en forma muy clara.

¹ Salo Grabinsky, *La Empresa Familiar; Del Verbo Emprender*. 193 p.

- 1) Como inversionista, con tal porcentaje de acciones y que se pueda pactar de antemano, una posible compra de esas acciones por parte del emprendedor. En el caso de ser socio se aplica lo mismo, además de sus responsabilidades en el trabajo, forma de tomar decisiones, etc.
- 2) Como empleado cuya especialidad sea clave, con su sueldo, descripción de trabajo, horario y otras prestaciones. Se puede incluir un bono y posible participación de utilidades.
- 3) En el caso de simpatía o presión familiar el emprendedor debe ser lo suficientemente profesional para evaluar el costo-beneficio de esa persona y en caso negativo forzar su mejor desempeño o simplemente probar que no sirve y a otra cosa.

El emprendedor debe usar mucho tacto y ser cuidadoso de que sus acciones sean claras, firmes y que no dejen estelas de rencor.

Muchas veces se dice que existen en el mundo muchas “empresas pobres y empresarios ricos”. Es decir que la idea es que el negocio está para ser ordeñado a como de lugar y que hay que mantener las operaciones y los gastos a nivel de subsistencia para que sea rentable.

Pero aunque existe este estereotipo, es más válido en empresas (y empresarios) que ya crecieron lo suficiente y se pueden catalogar como grandes. En la inmensa mayoría que son las micro, pequeña y medianas empresas la situación es notablemente distinta.

Aunque puede haber excepciones, los emprendedores le ponen todo su capital, amén de endeudar hasta la coronilla sus negocios. No porque fueran almas de la caridad sino porque éstos, pequeños y frágiles, lo necesitan con demasiada frecuencia. Así, el patrimonio del emprendedor y su empresa son casi lo mismo.

Así, se podría llegar a hacer una clasificación de los activos o bienes que van a conformar el patrimonio familiar de la siguiente forma:

- a) **Activos vivos.** Son aquellos que conforman las acciones o propiedad de empresas, negocios, y que están, en constante actividad, movimiento. Requieren de control personal del emprendedor o sus familiares. Son en suma, la(s) empresa(s) familiar(es).
- b) **Activos muertos.** Son bienes que tienen un valor intrínseco que puede crecer o no, pero que el emprendedor adquirió como inversión externa a la empresa familiar y sobre el crecimiento de los cuales generalmente no puede hacer gran cosa. Son los bienes inmuebles, casas, oro, bonos, joyas, arte, acciones cotizadas en bolsa, CETES, y otros. El crecimiento (o reducción) en valor de este patrimonio no está bajo control de nadie. Son también, menos sujetos a controversias, ya que en muchos casos se cotizan en el mercado libre.
- c) **Los activos híbridos.** Son aquellos que están, de alguna manera ligados a la empresa, aunque tengan su valor propio. Por dar un ejemplo, si el negocio le paga renta al emprendedor por un bien inmueble de su propiedad, separado de los activos de la organización. También, si la familia puso vehículos dentro de la empresa, pero en realidad se usan en forma personal. Son como se puede observar que por razones

fiscales, laborales, etcétera, se manejan en forma no totalmente clara y que al constituir parte del patrimonio global pueden causar trastornos en casos de sucesiones, peleas entre familiares, etcétera.

Así, se puede decir que invertir todo en activos vivos es muy riesgoso, aunque en ciertas épocas es indispensable para sobrevivir. Ya estable el negocio, debe existir el plan de ahorro e inversión en activos muertos, que le dé cierta variedad al patrimonio. Es, simplemente, no poner todos los huevos en una canasta (es decir, diversificar el riesgo). Finalmente, la compra de activos separados de la operación de la empresa, pero de alguna manera parte de ella (híbridos), se hace frecuentemente, pero debe estar bien fundamentada y sobre todo, definida su utilidad y uso posterior. Así, el emprendedor si quisiera vender el negocio deberá definir que hace con el local de su propiedad (rentárselo, vendérselo como un paquete, etc.) o con los activos que por razones fiscales incluyó en la empresa y que rigurosamente no son parte de ella.

Una de las cosas que debe tener en cuenta el emprendedor es que debe de armar un pequeño plan operacional con el fin de evitar problemas posteriores. Ese plan se define como sigue:

- a) Crear un comité Ejecutivo con sus segundos de abordo, con lealtad y capacidad garantizadas para que, al reunirse en forma constante, no haya problema que no sea solucionado por algunos de los responsables.
- b) Definir y analizar constantemente los controles básicos que sirven para medir el negocio. Ventas, cash, flor, créditos y pagos, además de asuntos importantes de mercadotecnia, finanzas y personal, puestos en forma muy concreta por una secretaria eficiente, le darán al emprendedor la visión general y de puntos clave que requiere conocer en forma diaria, semanal o mensual.
- c) Crear un consejo de administración profesional, que le guíe y en algunos casos le impida cometer errores clave. Si es posible, tener un sucesor al cual pedir consejos permanentemente y que le sirva de frontón y en algunos casos de paño de lágrimas es bueno.
- d) Diferir o cancelar cualquier inversión o crecimiento acelerado que planeaba efectuar. Si no tiene los 5 sentidos puestos puede fracasar en lo personal y en el proyecto al mismo tiempo. Tratar de reducir al mínimo las contingencias fiscales, financieras o de operación que puedan estallar en el peor de los momentos es también aconsejable.

Así, el ejecutivo, ansioso de crear un patrimonio para su familia y por qué no obtener un compromiso permanente, vía acciones y control de “su negocio se empieza a desesperar y las personas de las empresas y de la sociedad en general piensan que las ganancias resultan de la inversión de dinero, esfuerzos, y otras cosas. Si uno invierte más, quiere una compensación mayor. Si la compensación es demasiado baja, en vista de la inversión realizada y de las expectativas relacionadas con el entorno, la consecuencia es malestar. No está totalmente clara la relación de que las consideraciones acerca de la compensación se basan hasta tal punto en el dinero. Se suele pensar en él como el más importante tipo de pago y como algo opuesto a la libertad, a la oportunidad de ser creativo a las relaciones

agradables, a la buena salud, al interés por el trabajo en sí mismo, al aprendizaje que uno realiza en la tarea, al empleo flexible del tiempo, a la conveniencia de las ubicaciones del lugar de trabajo, y a muchas otras recompensas potenciales. Desde luego el dinero es importante porque se le necesita para satisfacer necesidades tales como una vivienda, comida, ropa y atención de la salud.

Las Sociedades

Asociarse es como el matrimonio, pero sin amor. Cuando uno se casa hay amistad, atracción física y objetivos comunes a parte de amor. En cambio el acto de crear una sociedad y ponerla a trabajar consiste en que dos o más personas van a dedicarle muchas horas de trabajo, unir recursos y arriesgarse para lograr poner un negocio y, en muy contadas ocasiones tiene la parte agradable (amor), y sí generalmente las inconveniencias de la vida en común.

Los socios pasan más tiempo juntos que con sus respectivas familias. Y esa coexistencia es bastante complicada. Como es muy común que dos o más emprendedores se junten para abrir un negocio y es nuestro deseo, que se abran empresas para el beneficio del país.

¿Por qué se asocia la gente?

Las razones principales para buscar socios en un negocio son:

- a) La amistad.
- b) La falta de recursos.
- c) La complementariedad de actividades (o personalidades).
- d) Otras razones.

En general varios amigos de la infancia o de la escuela se juntan y, casi de sobremesa, deciden que hay que poner un negocio. Como de estudiantes la pasaron tan bien, ellos desean continuar su amistad y hacer un negocio. Lo anterior es lógico y muy común.

Otros emprendedores desesperados por no conseguir capital para echar a andar su negocio, buscan al “socio capitalista” que los haga fuertes.

Otra de las razones para asociarse es, si alguien tiene una patente o idea y busca a alguien que la lleve a la práctica o dos o más emprendedores que tienen negocios similares o que se complementan, deciden juntarlo para ser menos vulnerables, e integrarse. También hay socios que “heredan” una parte de un negocio o son invitados como ejecutivos con participación e integrarse en las acciones de la empresa.

El caso es que sean las razones que fueren, las sociedades son, por su misma naturaleza, complicadas y en una gran mayoría de los casos no duran mucho y pueden acabar en peleas y recriminaciones mutuas. Sin embargo, la mayoría de las sociedades se deshacen por múltiples razones y este hecho, nos debe hacer reflexionar acerca de que se puede hacer para prevenir problemas y malos entendidos. Las sociedades en operación son, por su

propia dinámica, muy diferentes de cómo teóricamente se plantearon. Es indispensable que se sigan al pie de la letra todos los postulados clave del convenio entre socios y si hay divergencias.

Una empresa joven, en crecimiento, trata antes que nada de crear una estabilidad financiera y un mercado constante. En el camino va formando una infraestructura de control, una organización de control, una organización adecuada y un patrimonio. En ese momento también el emprendedor, y sus socios si es que los hay, estarán al mismo tiempo creando y haciendo crecer a sus respectivas familias. Asimismo, es importante que la empresa tenga una serie de políticas que aseguren su crecimiento, salud financiera, y otros asuntos de interés general. Y en forma cada vez más frecuente las empresas familiares están recurriendo a los consejos de administración, ya sean estos formales o no.

La Función Financiera

La empresa tiene por naturaleza un carácter o al menos un aspecto económico. Es el núcleo básico de la microeconomía de la producción y, además, tiene por lo general objetivos estrictamente económicos.

Su actividad para la consecución de tales objetivos es económica y son económicos también muchos de sus elementos básicos, normas y técnicas.

La función financiera penetra en todas las actividades de la empresa y, por ello, muchos problemas financieros no pueden resolverse más que tras un examen profundo de las condiciones técnicas industriales y comerciales.

Algunas actividades en la dirección financiera son:

- a) Salvaguardar los fondos y los bienes, incluido un programa de seguros.
- b) Dirigir el crédito.
- c) Dirigir la tributación de la empresa.
- d) Mantener unas buenas relaciones con los inversores, los acreedores y los clientes.
- e) Planificar las necesidades de fondos.

Además de obtener fondos, la función financiera en sentido amplio se refiere también al uso y distribución de los fondos y a su costo.

Como todas las actividades tienen un costo y suponen la utilización de medios, la función financiera llega a todos los rincones de la actividad empresarial. Ello no quiere decir que la empresa deba «estar dominada» por la función financiera, sino que esta debe colaborar con las demás en la consecución de los objetivos.

«La gestión financiera de una empresa tiene por objeto esencial poner a disposición de sus dirigentes, en los momentos oportunos y por los procedimientos más económicos, los capitales necesarios para su equipamiento racional y su funcionamiento normal, asegurando su independencia permanente y su libertad de acción industrial y comercial.

La importancia de elaborar las previsiones no es nueva: los clásicos de principios de siglo ya insistían sobre esta obligación.

«Administrar es **prever**, organizar, dirigir, coordinar y controlar»: así definía la función administrativa Henri Fayol en su obra *Administración industrielle et generale* (1916), para quien la previsión era de suma importancia para la buena gestión de la empresa.

En concreto, decía que «si la previsión no es toda la administración, al menos es una parte esencial. Prever significa calcular el futuro y prepararlo: esto ya es intervenir».

Los Parámetros de la Estrategia de la Empresa

Con frecuencia, la rentabilidad, el crecimiento y la seguridad se consideran los tres parámetros esenciales de la estrategia de toda empresa.

En efecto, ésta debe poner en funcionamiento un programa de acción que asegure:

- *Su rentabilidad*, medida de la eficacia de sus actividades;
- *Su crecimiento*, que le permitirá asegurar su rentabilidad futura y posición en el mercado;
- *Su seguridad*, es decir, su supervivencia.

¿Qué Tipo de Previsiones Necesita la Empresa para Asegurarse la Supervivencia, el Crecimiento y la Seguridad?

La empresa puede determinar sus necesidades de previsión en cinco niveles:

- 1) En primer lugar, es preciso que conozca (y prevea) sus costes y sus gastos:
 - El conocimiento de los costes de las diferentes actividades asumidas por la empresa permite elaborar las previsiones de explotación;
 - También permite fijar los precios (o verificarlos a través de un periodo extenso), determinar los productos rentables, prever los resultados futuros, gestionar mejor las posibles interacciones entre la venta de un producto y de otros productos, etc.
- 2) A continuación, es preciso prever su resultado inmediato con el fin de analizar si puede asumir la rentabilidad en el periodo siguiente: para ello, será preciso determinar sus gastos e ingresos de explotación para dicho periodo.
Asimismo, es preciso, en la medida de lo posible, elaborar previsiones a un plazo más largo en materia de resultados y balances financieros con el fin de analizar el crecimiento de la actividad o determinar si la supervivencia de la empresa está asegurada.

Por otra parte, este análisis puede ser necesario para presentar el informe de financiación de una inversión o para apoyar demandas de subvenciones u otras ayudas. En caso de

dificultades de la empresa, este análisis puede ser indispensable para solicitar una prórroga de deuda en el caso de una solución amistosa o para iniciar un procedimiento legal de saneamiento.

Además, a otro nivel y siempre en la medida de lo posible, es necesario prever las actividades de manera racional, con el fin de asumir un seguimiento (control) de gestión eficaz:

- 1) Prever las ventas y determinar el efecto del mercado sobre la empresa;
- 2) Prever la producción, teniendo en cuenta sus capacidades;
- 3) Prever las compras y las existencias, en función de la producción y de las ventas;
- 4) Prever los gastos;
- 5) Prever la tesorería global, su resultado y situación financiera.

Por último, es necesario prever de forma detallada (por periodos, incluso por días) la tesorería con el fin de analizar el equilibrio financiero.

Todas estas previsiones son necesarias para la empresa. Ahora bien, todos los datos de las previsiones son aleatorios, y esto es particularmente cierto para las pequeñas y medianas empresas, más sensibles a un entorno en el que no ejercen suficiente influencia. Lo importante «no es tanto tener razón o equivocarse como conocer las diferencias entre las previsiones y las realizaciones con el fin de dirigir mejor la empresa. La previsión es el antiazar».²

Planes, Presupuestos y Planificación Financiera

En general, la elaboración de las previsiones traduce en términos financieros los objetivos a corto y largo plazo de la empresa. Los planes y presupuestos, bases de las previsiones, son los elementos concretos de todo sistema de planificación y, en particular, de la planificación: elaborar documentos de previsiones financieras es ser capaz de concretar una gestión de previsiones.

La planificación financiera puede considerarse como el resultado y la síntesis de todas las planificaciones:³ permite prefigurar la situación de la empresa en términos de rentabilidad, de liquidez y equilibrio estructural.

La planificación financiera implica generalmente una parte plurianual y una parte anual.

La parte plurianual es «el plan financiero estratégico»: contiene principalmente cuentas de resultados e incluso balances de previsiones elaborados año por año y a medio plazo, es decir, de tres a cinco años.

² Gerges GELLY, *La revue de l'Ordre des experts comptables SIC* (n.º79, marzo 1990). En *Planificación Financiera de la Empresa*

³ A. Quintar: *Encyclopédique de gestion, Éditions Économica, página 2050. Op cit*

En cuanto a la parte anual, corresponde al «plan financiero táctico» (diseñado frecuentemente bajo el nombre de presupuesto anual) y detalla, mes a mes, el primer año del plan plurianual: consiste en la conversión de toda una serie de presupuestos parciales (ventas, compras, salarios, inversiones del año) en cuenta de resultados y balances mensuales, y permite una síntesis que se presenta bajo la forma de un presupuesto de tesorería.

Los planes y presupuestos corresponden de hecho a:

- a) *Un acto de gestión*, en la medida en que las decisiones de hoy se traducen en lo que se hará mañana y las consecuencias de estas decisiones.
- b) *Herramientas de dirección*, pues permiten a la empresa implicar a los directivos en la preparación y estudio de estas decisiones y definen las bases de responsabilidad.
- c) *Herramientas de control de gestión*, pues las operativas se ocupan de los objetivos y planes de acción incluidos en los planes y presupuestos. Estos últimos servirán de base para el seguimiento de las realizaciones.

Control A Priori-Control A Posteriori-Previsiones y Control de Gestión

Las previsiones y el control (a priori o a posteriori) están íntimamente ligados. El control *a priori* se justifica por la frecuente necesidad de elaborar varios planes. En la confección de estados financieros de previsiones pueden llegarse a concebir diferentes escenarios de financiación, lo que supone otros tantos estados financieros diferentes. Del mismo modo, puede elaborarse un estudio de sensibilidad modificando las variables cruciales del plan (volumen de ventas, necesidad de fondos de rotación, etc.), lo que desemboca en otros estados financieros.

Esta serie de balances y cuentas de resultados deben estudiarse con la ayuda de métodos y técnicas clásicas de análisis de estados (ratios, tablas de flujo) con el objetivo de seleccionar el plan financiero con más probabilidades de éxito.

El control *a posteriori* se justifica por la imperiosa obligación de revisar la planificación con regularidad debido a las diferencias que aparecen en un momento dado, sea entre las realizaciones y las previsiones iniciales, sea entre las previsiones iniciales y las nuevas previsiones que pudieran elaborarse. En la práctica, es habitual revisar el plan financiero estratégico todos los años o cada seis meses y el plan financiero táctico cada dos o tres meses, incluso todos los meses en el caso de grandes alteraciones.

El control de gestión puede definirse como un sistema global de información interna de la empresa que permite la centralización, la síntesis y la interpretación de un conjunto de datos mediante los que se evalúa el rendimiento de la empresa.

¿Qué Tipo de Previsiones hay que Elaborar en Primer Lugar?

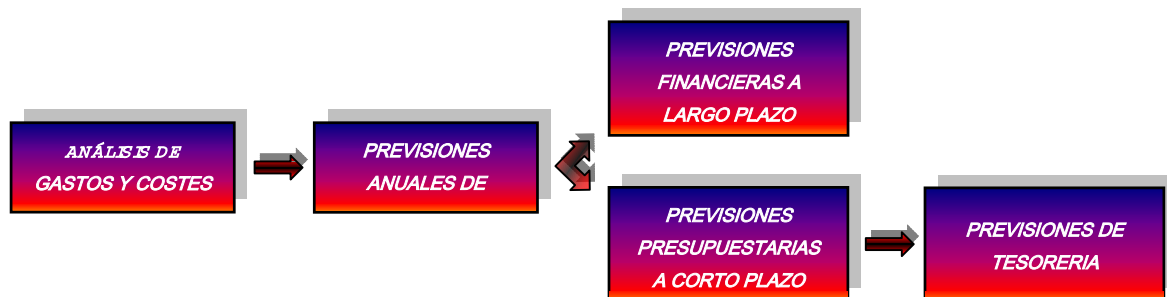
Es absolutamente necesario conocer, ante todo, la realidad de la empresa y analizar sus gastos y costes si deseamos elaborar las previsiones pertinentes.

El método más sencillo y rápido de poner en práctica es el relativo a las previsiones de explotación realizadas sobre un ejercicio o un periodo corto: permite programar la actividad de la empresa durante un año menos, sin demasiados riesgos, y puede basarse fácilmente en la contabilidad existente.

A partir de aquí, y según las prioridades de la empresa, podrán elaborarse:

- Las previsiones financieras a largo plazo,
- Un sistema presupuestario a corto plazo,
- Las previsiones de tesorería, etc.

La organización de este conjunto de previsiones puede efectuarse según el siguiente esquema:



Las Previsiones a largo Plazo: Una Herramienta Estratégica

George A. Steiner, profesor de administración de empresas de la Universidad de California, Los Angeles⁴, escribe que para cada empresa «**la previsión a largo plazo consiste en pensar en el futuro de forma sistemática y tomar cada una de las decisiones sobre esta base**».

Por tanto, no es suficiente hacer previsiones sino que es preciso mirar hacia el futuro de forma metódica, consciente y organizada.

⁴ *La direction par objectifs et ses applications*, Éditions Publi-Union. En: “Las Previsiones en la Empresa”

El procedimiento utilizado para hacer una planificación y llegar a formular previsiones, generalmente es el siguiente:

- a) Examinar el entorno (mercados futuros, tecnología, empresas competidoras) y apreciar los puntos fuertes y débiles internos de la empresa (**fase denominada de diagnóstico**);
- b) Fijar los objetivos;
- c) Determinar las estrategias diferentes a seguir con el fin de lograr estos objetivos;
- d) Examinar las estrategias una por una;
- e) Elegir
- f) Poner el plan en marcha
- g) Revisar los planes de forma periódica.

Metodología General de las Previsiones a Largo Plazo

Fijación de los objetivos

En un sistema económico como el nuestro, el objetivo fundamental de las empresas debe consistir en obtener el máximo rendimiento posible de los recursos empleados.

A este primer objetivo pueden añadirse unos objetivos paralelos:

- Dimensión internacional,
- Mejora de las condiciones de trabajo,
- Medio ambiente,
- Aumento del nivel cultural de la empresa, etc.

Antes de fijar las posibles estrategias, es necesario elaborar una lista de los objetivos a alcanzar y cuantificados en la medida de lo posible, según Michel Gervais⁵, la determinación de los objetivos generales de una empresa principalmente se refiere a:

- a) Los fines de la empresa,
- b) La vocación de la empresa: rama de actividad a la que va dirigida,
- c) Los fines a largo plazo: el nivel de rendimiento que la empresa debe intentar alcanzar de forma continuada.

El cuestionario siguiente, extraído de la obra citada puede presentarse a los principales responsables de la empresa con el fin de fijar los objetivos generales.

De esta forma, una empresa dada puede delimitar los siguientes objetivos:

Finalidades

- a) Rentabilidad a largo plazo
- b) Seguridad

⁵ Op cit pag.17

- c) Independencia financiera
- d) Pleno empleo
- e) Crecimiento

Rama de actividad

Proyectar la diversificación de las actividades: creación de una rama nueva que deberá representar en cinco años el 30 % del volumen de ventas.

Indicadores

- Rentabilidad sobre el volumen de ventas: 5 %
- Rentabilidad del capital invertido: 10 %
- Una cuota del mercado del 25 % en los sectores principales de la empresa
- Tasa de crecimiento del volumen de ventas: 10 %
- Desarrollo de las exportaciones que deben alcanzar en cinco años el 30 % del volumen de ventas.

Determinación de las Estrategias

Los autores acostumbran utilizar dos enfoques diferentes para clasificar los tipos principales de estrategias: El primero toma como criterio los procedimientos utilizados y el segundo se basa en los medios puestos a disposición de las empresas para aplicar sus estrategias con éxito.

Según los procedimientos utilizados se distinguen tres tipos de estrategias: *la especialización, la diversificación y la desinversión.*

Dependiendo de los medios puestos a su disposición se diferencian dos tipos de estrategias:

- a) Los medios son internos (ampliación o conversión de unidades existentes, creación de nuevas unidades).
- b) Los medios son externos: concentraciones: fusión, absorción, toma de control; acuerdos, asociaciones, participación en un *holding*.

Desde un punto de vista práctico, pueden ponerse en marcha varias estrategias para alcanzar los objetivos apuntados en el párrafo que precede, por ejemplo:

- a) Realizar una inversión inicial sustancial financiada por un aumento de capital por el 50% y un préstamo a largo plazo por el resto,
- b) Adquirir la mayoría del capital de una sociedad competidora,
- c) Realizar una inversión de menor envergadura sobre varios ejercicios para
- d) No pedir préstamos y financiada por medio de los beneficios obtenidos,
- e) Disminuir la actividad de una rama aumentando la de otra y, eventualmente, subcontratar las producciones necesarias, y;
- f) Crear filiales encargadas de distribuir el producto.

Es necesario formular para cada una de estas estrategias uno o varios supuestos para N años futuros (N representa el número de años sobre el que se efectúa la previsión a largo plazo, generalmente entre 5 y 8):

- a) La cuenta de resultados de cada año futuro,
- b) Los planes de financiación de cada uno de estos años, y
- c) Los balances al final de cada uno de estos años.

Las Previsiones Detalladas a Corto Plazo: Un Sistema Elaborado de Control de Gestión

Se refiere, en particular, a la gestión de existencias, operaciones de compra y de venta, créditos de clientes, créditos de proveedores y tesorería.

Las decisiones a corto plazo se refieren a un futuro más inmediato. En general, el periodo de tiempo considerado se limita al ejercicio y se dedica a la renovación de los activos y pasivos «circulantes». Las decisiones a corto plazo sólo comprometen el futuro inmediato, son reversibles con más facilidad.

Las decisiones a corto plazo pueden determinarse por los presupuestos. El presupuesto⁶ se define como «un conjunto coordinado de previsiones que, considerando las condiciones internas y externas que pueden incidir en la actividad de la empresa, va dirigido a adaptar los medios a los fines perseguidos. Por tanto, es el instrumento por excelencia de la dirección por objetivos. Implica la determinación de programas de acción en términos de cantidad, de valor, de plazos».

El Capital

La palabra capital se emplea tanto para designar las fuentes o medios financieros como para referirse a los bienes contenidos en el activo de la empresa.

La mayor parte de la economía se desarrolla hoy en régimen capitalista, es decir, que el empresario es, o está designado por el capitalista, sea éste un particular, el Estado u otra entidad pública. Son temas de candente actualidad el si realmente la empresa es gobernada por el capital conjunto de la misma, o más bien por una minoría; la determinación exacta de quien es el empresario, la formación de la llamada clase directorial.

La Inversión en la Empresa

Concepto de inversión

El concepto de inversión es uno de los conceptos económicos más difícil de delimitar. Son

⁶ Pierre LAUZEL y Robert TELLER en *contrôle de gestion et budgets* (Éditions Sirey). En: “Las Previsiones en la Empresa”

muchos los autores que utilizan el vocablo “inversión” con diferente sentido y amplitud, existiendo incluso autores que utilizan la palabra “inversión” con diferentes acepciones en las distintas partes de una obra. “La definición más general que se puede dar del acto de invertir, es que, mediante el mismo, tiene lugar el cambio de una satisfacción inmediata y cierta a la que se renuncia, contra una esperanza que se adquiere y de la cual el bien invertido es el soporte”⁷. Por lo tanto, en todo acto de invertir intervienen los siguientes elementos:

- Un sujeto que invierta, ya sea persona física o moral.
- Un objeto en que se invierte que puede ser de naturaleza muy diversa.
- El coste que supone la renuncia a una satisfacción en el presente.
- La esperanza de una recompensa en el futuro.

Distintos Puntos de Vista desde los que cabe hablar de Capital e Inversión

Los conceptos de inversión y capital están estrechamente relacionados que no se puede hablar de ellos separadamente. Inversión significa formación o incremento neto de capital. La inversión de un determinado periodo de tiempo viene dada por la diferencia entre el stock de capital existente al final y al comienzo del periodo de tiempo correspondiente, que cuando es positiva esta diferencia habrá desinversión o consumo de capital. El concepto de capital responde a la idea de “stock”, mientras que el concepto de inversión responde a la idea de “flujo”.

En sentido jurídico se entiende por capital todo aquello que puede ser objeto de un derecho de propiedad y ser susceptible, por tanto, de formar parte del patrimonio de una persona física o jurídica. Por inversión en sentido jurídico se entiende la adquisición o apropiación de fincas rústicas y urbanas, equipos productivos, naves industriales, automóviles, valores mobiliarios, dinero en metálico, bienes inmateriales, etc.

Capital en sentido financiero es toda suma de dinero que no ha sido consumida por su propietario, sino que ha sido ahorrada y “colocada” en el mercado financiero con la esperanza de obtener una renta posterior

Por inversión en sentido financiero se entiende la “colocación” en el mercado financiero de los excedentes de renta no consumidos.

Invertir en sentido económico consiste en afectar bienes económicos a tareas productivas. Una empresa invierte en sentido económico cuando adquiere elementos productivos, es decir, cuando incrementa sus activos de producción. Toda inversión financiera o económica es a su vez una inversión en sentido jurídico, porque se adquiere la propiedad del elemento correspondiente, sea material o inmaterial (un derecho de crédito por ejemplo). Existen inversiones jurídicas que no son financieras ni económicas, por ejemplo la compra de una

⁷ P. Massé, *La elección de las inversiones*, Sagitario, Barcelona, 1963, pag. 1. En: “Decisiones Optimas de Inversión y Financiación en la Empresa”

finca de recreo o de un frigorífico por parte de una familia sería una inversión en sentido jurídico, pero no en sentido financiero ni económico. Existen ciertas inversiones financieras que son a su vez inversiones económicas, pero no todas las inversiones financieras son al mismo tiempo inversiones económicas, ni viceversa.

El Enfoque Micro y Macroeconómico de la Inversión

A nivel empresarial el capital productivo se halla recogido en el activo del balance, mientras que en el pasivo se recogen las fuentes o recursos financieros de la empresa. En el activo, que es donde se concretan las inversiones de la empresa, hay que distinguir dos partes fundamentales: el activo (o capital) fijo y el activo (o capital) circulante. Las inversiones en activo fijo son las típicas inversiones a largo plazo, tales como naves industriales, almacenes, equipos industriales, mobiliario, etc., porque comprometen a la empresa durante un largo periodo de tiempo, y se van recuperando lenta y gradualmente a través del tiempo, y se van recuperando lenta y gradualmente a través del proceso de amortización. En cambio, las inversiones en activo circulante tales como dinero disponible en caja y bancos para hacer frente a los pagos corrientes, saldo de clientes, stock de materias primas, productos en curso de fabricación y productos terminados, etc., son las típicas inversiones a corto plazo, porque se recuperan al final del ciclo “dinero-mercancías-dinero”, que suele ser de corta duración. La inversión en activo fijo viene determinada fundamentalmente por la demanda del producto terminado objeto de la actividad empresarial. ***Lo primero que se hay que hacer cuando se va a crear una empresa es hacer una estimación de la demanda, y con base a este dato se debe estructurar la composición del activo fijo.*** El activo circulante viene determinado por el activo fijo y el periodo medio de maduración (duración del ciclo “dinero-mercancías-dinero²). Para muchos autores, la verdadera inversión es sólo la inversión en activo fijo o inmovilizado, pero no la inversión en activo circulante.

Clasificación de las Inversiones

Las inversiones se pueden clasificar desde diferentes puntos de vista. Atendiendo a la función de las inversiones en el seno de la empresa, Joel Deán⁸ hace la siguiente clasificación:

- a) Inversiones de *renovación o reemplazo*, que se llevan a cabo con el objeto de sustituir un equipo o elemento productivo antiguo por otro nuevo.
- b) Inversiones de *expansión*, que son las que se efectúan para hacer frente a una demanda creciente.
- c) Inversiones de *modernización o innovación*, que son las que se hacen para mejorar los productos existentes o para la puesta a punto y lanzamiento de productos nuevos.
- d) Inversiones *estratégicas*, que son aquellas que tratan de reafirmar la empresa en el mercado, reduciendo los riesgos que resultan del progreso técnico y de la competencia.

⁸ J. Deán, *Política de Inversiones, Labor, Barcelona, 1973, Págs. 79-138. En Gestión de la Tesorería de Empresas*

Según los efectos de la inversión en el tiempo, se puede hablar de inversiones *a corto* y *a largo plazo*. Las inversiones a corto plazo son aquellas que comprometen a la empresa durante un corto período de tiempo, generalmente inferior al año, mientras que las inversiones a largo plazo comprometen a la empresa durante un largo periodo de tiempo. Las inversiones también se pueden clasificar atendiendo al objeto en que se concreta la inversión, y así se puede hablar de inversiones en equipos industriales, almacenes, mobiliario, materias primas, etc.

Atendiendo a la relación que guardan entre sí las inversiones, éstas se pueden clasificar en *complementarias*, *sustitutivas* e *independientes*. Dos o más inversiones son complementarias cuando la realización de una de ellas facilita la realización de las restantes; si la realización de una inversión exige la realización de otra u otras, se habla entonces de inversiones *acopladas*. Varias inversiones son sustitutivas cuando la realización de una de ellas dificulta la realización de las restantes; si la aceptación de última o varias inversiones excluye automáticamente la realización de las restantes, se dice que las inversiones son incompatibles o mutuamente excluyentes. Las inversiones son independientes cuando no guardan ninguna relación entre sí.

Por último, y atendiendo a la corriente de cobros y pago, F. y V. Lutz⁹ hacen la siguiente clasificación de las inversiones:

- a) Inversiones con un solo pago o *input* y un solo cobro u *output*.
- b) Inversiones con varios pagos o *inputs* y un solo cobro u *output*.
- c) Inversiones con un solo pago o *input* y varios cobros u *outputs*.
- d) Inversiones con varios *inputs* y varios *outputs*.

El Nacimiento de la Teoría de la Inversión y sus Analogías y Diferencias con el Análisis Coste-Beneficio

El problema de la determinación de la rentabilidad de un conjunto de oportunidad de inversión, con el objeto de determinar cuáles inversiones conviene realizar y cuales no, es tan antiguo como la propia historia de la Ciencia Económica. En todas sus obras de los grandes economistas se encuentran consideraciones sobre la inversión, y muchos de ellos han hecho valiosas aportaciones, como por ejemplo Bohm-Bawerk, Wicksell, Irving Fisher e incluso el propio Keynes. Sin embargo, coinciden con Eugenio Prieto¹⁰ en que la teoría de la inversión como tal no aparece hasta que Erich Schneider publica en 1944 su obra sobre *Teoría de la Inversión*¹¹. Se trata ciertamente del primer estudio sistemático sobre la materia, y en el cual se recogen los modelos de decisión de inversiones más importantes que existían por entonces. La obra parte de la hipótesis de previsión perfecta y trabaja con

⁹ F. y V. Lutz, Pág. 5 *Op cit*

¹⁰ E. Prieto Pérez, *Teoría de la inversión*, ICE, Madrid, 1973, Pág. 15. *Op cit*. Pág. 22

¹¹ Publicada originalmente en lengua danesa en 1944, y publicada después en alemán en 1951. En 1956 el Ateneo de Buenos Aires traduce al castellano la primera versión alemana de esta obra, y en 1970 dicha editorial presenta en castellano la séptima edición alemana.

las diferentes variables que definen la inversión como si se pudieran conocer con certeza, se trata de una obra para el cálculo de economicidad de las inversiones privadas fundamentalmente, aunque sus modelos de decisión sean aplicables también al caso de las inversiones públicas, y al igual que la obra de F. y V. Lutz *Theory Of Investment Of the Firm*, ya citada, olvida los problemas financieros de la empresa y sólo considera los de inversión. Sería Joel Dean precisamente en 1951, con su obra sobre *Capital Budgeting*, el primero en estudiar conjuntamente los problemas de inversión y financiación, iniciando de esta forma una tendencia que en los momentos actuales tiene plena vigencia.

La evaluación de las inversiones en la empresa privada se facilita considerablemente porque los ingresos y los gastos que origina el proyecto se valoran a precios de mercado, lo que no ocurre en las inversiones públicas, porque existen innumerables factores de ingreso o gasto no susceptibles de valoración a precios de mercado. En las Inversiones públicas se valoran aspectos que para la empresa privada serían irrelevantes. Sin embargo:

- Una inversión privada se debe llevar a cabo cuando contribuye a incrementar el beneficio de la empresa, y de esta forma aumenta la riqueza de los accionista, así, *La teoría de la inversión* nos proporciona los criterios de racionalidad para llevar acabo los proyectos de inversión en el sector privado.
- Una inversión pública se debe llevar a cabo si aumenta la felicidad o bienestar social. El *análisis coste-beneficio* nos proporciona los criterios de racionalidad para llevar a cabo los proyectos de inversión.
- El *análisis coste-beneficio* ha tomado múltiples ideas, conceptos y métodos de la *teoría de la inversión*. Los llamados criterios de decisión en el análisis coste-beneficio son precisamente los llamados criterios clásicos de valoración y selección en teoría de la inversión, concretamente el método del valor capital y el del tipo de rendimiento interno o tasa de retorno. La necesidad del análisis coste-beneficio ha sido debida a la disparidad entre el beneficio neto privado y el beneficio neto social. Si esta disparidad no hubiera existido, los métodos de valoración y selección de inversiones privadas serían perfectamente aplicables a las inversiones públicas, pero tal disparidad es incuestionable debido a la incapacidad del mercado para valorar una gran parte de 1m servicios públicos fundamentales: defensa, seguridad interior, sanidad, educación, etc. Por ello, en el análisis coste-beneficio parecen vislumbrarse dos tendencias fundamentales:
- Una tendencia que trata de valorar los efectos indirectos, positivos y negativos del proyecto sobre la situación de bienestar social. A los conceptos de ingresos y gastos que vienen expresados directamente por el mercado en términos monetarios, hay que añadir el valor de las llamadas externalidades, en cuya valoración juega un importante papel el concepto de excedente del consumidor.
- Una segunda tendencia que trata de suplantar el sistema de precios de mercado por otro sistema de precios, llamados "teóricos", "sombra" o de "referencia", que responda a una situación de bienestar social óptima. De esta forma, no tendría que apelarse a la valoración de los efectos indirectos o secundarios (externalidades) del proyecto, porque su valor vendría expresado directamente por el sistema de precios "sombra".

El análisis coste-beneficio tiene su origen en la economía del bienestar, que nació durante el siglo XIX. La primera aplicación práctica tuvo lugar dentro de la década de los años treinta (en Estados Unidos), en la legislación sobre recursos hidráulicos, intentando maximizar el beneficio neto social. En 1962 el Harvard Water Resourceprogram (Programa Harvard sobre Recursos Hidráulicos) publica una gran obra sobre el análisis coste-beneficio, que todavía sigue siendo la mejor exposición sobre el tema. A Francia, sin embargo, le cabe el honor de la paternidad intelectual del análisis coste-beneficio, ya que en 1844 James Dupuit lo estudió por primera vez. En los últimos diez años, casi todos los gobiernos del mundo occidental han introducido el análisis coste-beneficio en determinados programas de inversión pública, aunque unos en mayor medida que otros, desde luego. No obstante, y a pesar de todo ello, la aplicación del análisis coste-beneficio presenta importantes dificultades, que no podrán salvarse de forma satisfactoria hasta que ciertos problemas fundamentales de la economía del bienestar sean resueltos.

Un problema fundamental que se presenta en toda decisión de invertir es el consistente en determinar la rentabilidad del proyecto de inversión. Al disponer de una medida de rentabilidad del proyecto, se podrá decidir si éste conviene o no llevarlo a cabo, y además cuando se dispone de una lista de alternativas de inversión, éstas se podrán ordenar de mayor a menor rentabilidad, con el objeto de realizar en primer término aquellas inversiones más rentables. Esta jerarquización o *ranking* de las oportunidades de inversión tiene especial interés cuando la empresa dispone de unos recursos financieros inferiores a los que hubieran sido necesarios para realizar todas las inversiones que superan la rentabilidad mínima aceptable (o “suelo” mínimo de rentabilidad, por debajo del cual la inversión no interesa aunque se dispongan de recursos financieros suficientes para afrontarla), porque la empresa debe de ir afectando o asignando los recursos financieros en primer término a aquellas inversiones más rentables.

En la literatura sobre elección de inversiones se pueden encontrar múltiples criterios para fundamentar las decisiones de inversión. Según Terborgh¹², ya en 1948 existían varias docenas de reglas o criterios para fundamentar las decisiones de inversión en bienes de equipo, muchos de los cuales estaban faltos de toda teoría y otros se hallaban al límite de la superstición. A partir de 1984 han aparecido nuevos criterios que pretenden fundamentar la racionalidad de las inversiones. David Quirin dice que “los conflictos que surgen entre los diferentes criterios se deben en parte a la multiplicidad de objetivos perseguidos”¹³ El objetivo principal de la empresa es el consistente en maximizar el valor de la misma. Los criterios de valoración y selección de inversiones se pueden clasificar en dos grupos fundamentales:

- Criterios o métodos aproximados que no tienen en cuenta la cronología de los distintos flujos de caja, y operan con ellos como si se tratara de cantidades de dinero percibidas en el mismo momento del tiempo. Se trata de unos métodos aproximados pero que en muchos casos resultan útiles en la práctica.

¹² G. Terborgh, *Dynamic Equipment Policy*, McGraw Hill, 1949, pag. 2. En *Moneda, Banca y Mercados Financieros*

¹³ G. David Quirin, *L'investissement*, Dunod, Paris, 1973, pag. 2. *Op Cit* Pág. 22

- Criterios o métodos que tienen en cuenta la cronología de los flujos de caja, y utilizan por ello el procedimiento de la actualización o descuento, con el objeto
- de homogeneizar las cantidades de dinero percibidas en diferentes momentos del tiempo. Estos métodos son más refinados desde el punto de vista científico, y entre los cuales hay que destacar el criterio del valor capital y el de la tasa de retorno o tipo de rendimiento interno.

Concepto de Valor Capital

El “valor capital” de una inversión es igual al valor actualizado de todos los rendimientos esperados; es decir, es igual a la diferencia entre el valor actualizado de los ingresos esperados y el valor, también actualizado, de los pagos previstos.

El término de “valor capital” ha sido acuñado por Erich Schnneider¹⁴ en 1994, dice que hay que llevar a cabo aquellas inversiones cuyo valor capital sea positivo, puesto que son las únicas que contribuyen a la consecución del objetivo general de la empresa, que consiste precisamente en aumentar el valor de la misma.

La Paradoja de los Financiamientos a Empresas

Todas las empresas necesitan dinero para desarrollarse. Ningún hombre de negocios puede limitar permanentemente sus operaciones tan solo a las de fabricante, distribuidor o detallista; es preciso que también se convierta en una persona que busca capitales.

Es una paradoja que, a pesar de haber numerosas fuentes de capitales, no se conocen generalmente los medios de acudir a ellas. Esto se debe, para muchas personas, a que el campo de las finanzas es un terreno misterioso.

Los bancos, así como otras instituciones financieras, no han ofrecido en el pasado explicaciones claras de las bases sobre las cuales hacen asequible los capitales. Mientras tanto se ha agudizado cada vez más la necesidad de los financiamientos adecuados para el desarrollo de las empresas. Los impuestos han acaparado una porción mayor de las ganancias, haciendo disminuir la disponibilidad de fondos provenientes de las utilidades de la compañía, que de otra manera podrían aplicarse a financiamientos de desarrollos.

La formulación de planes para adquirir capitales se ha convertido inevitablemente (y en grado mucho mayor que antes) en factor que exige atención casi constante durante el desarrollo de cualquier empresa.

Estructura Financiera

Para tener una estructura financiera sana es necesario observar las siguientes reglas:

- El capital de trabajo inicial de la empresa debe ser aportado por los propietarios.
- Al ocurrir la expansión o desarrollo de la empresa, el capital de trabajo adicional, con carácter permanente o regular, debe también ser aportado por los propietarios (generalmente reinvertiendo sus utilidades), o bien ser financiado por medio de préstamos a largo plazo. El capital de trabajo permanente o regular es aquel que se

¹⁴ E. Schnneider, *Teoría de la inversión*, El Ateneo, Buenos Aires, 19670. Op Cit Pág. 22

requiere para la operación de la empresa dentro del ciclo financiero a corto plazo, sin tomar en cuenta necesidades temporales de trabajo:

- a) El capital de trabajo temporal puede financiarse a través de préstamos a corto plazo y es aquel que la mayoría de las empresas requieren a periodos de tiempo corto para cubrir necesidades de trabajo y de fecha de pago. Este tipo de financiamiento no incrementa el capital de trabajo.
- b) Las inversiones permanentes (terrenos, edificios, maquinaria y equipo) iniciales de la empresa deben ser aportados por los propietarios.
- c) Las inversiones permanentes adicionales requeridas por la expansión o desarrollo de la empresa, también deberían ser aportadas por los propietarios, generalmente mediante la reinversión de sus utilidades, o mediante pueden financiarse por medio de préstamos a largo plazo.

Se puede observar claramente que las fuentes de financiamiento más usuales en los negocios son las que provienen de proveedores, banca, emisión de acciones y obligaciones, arrendamiento y la retención de utilidades para reinversión.

Medios Financieros

Toda empresa, ya sea comercial, industrial o de servicios, para poder funcionar necesita medios, humanos unos (actuación de sus directores, trabajo de sus empleados, obreros, etc.), y materiales otros (edificios, maquinaria...). Ambos le cuestan dinero; parte de este dinero podrá irlo obteniendo al realizar su actividad mediante los cobros que efectúe a sus clientes, pero una gran proporción de estos recursos le son necesarios deberá conseguirlos de otras fuentes distintas al desarrollo de su actividad, ya que, antes de comenzar a ejercer ésta, deberá de hallarse preparada con edificios, maquinaria, vehículos, primeras materias, etc., y con fondos suficientes para hacer frente a los gastos que se le presenten durante el período que media desde que se producen hasta que pueden ser enjugados por los correspondientes ingresos en caja.

La obtención de estos recursos que la sociedad necesita es lo que se denomina financiación. Financiación, es en sentido genérico, la consecución de dinero por la empresa, y a la empresa pueden proporcionarle ese dinero, esos fondos que necesita para el desarrollo de su actividad específica, tanto los dueños de la misma (socios o accionistas), como personas ajenas a ella (obligacionistas o entidades bancarias o de crédito). En los dos casos diremos que la financiación se ha realizado con medios exteriores, aunque difieran en sus grados ya que en el último supuesto los denominaríamos exteriores de segundo grado.

Algunos de los medios financieros a que la empresa puede recurrir para cubrir sus necesidades de fondos:

- A sus propios recursos: autofinanciación.
- A recursos de sus propietarios o socios: aportaciones o acciones.
- A recursos de otras personas y entidades: empréstito, crédito, etc.

Los tres sistemas de financiación se entrecruzan en la vida de la empresa adquiriendo

diversas formas, de acuerdo con los fines y necesidades que cubre la financiación, con el tamaño de la empresa, etcétera. Igualmente se van marcando nuevas formas de financiación a lo largo del desarrollo de la empresa, desde sus primeros planes hasta las diversas situaciones que atraviesa en su explotación.

La forma de la empresa individual o colectiva, y dentro de ésta las distintas formas de compañía o agrupación, determinan que los propietarios o socios aporten sus capitales también en forma distinta.

El propio fin concreto de los fondos, determina, en cierto modo, el modo en que deben ser obtenidos. Especialmente sucede este con el último en el crédito.

Vamos a estudiar cada uno de estos medios financieros:

Autofinanciación

Autofinanciación, palabra compuesta de «auto», que significa a si mismo y «financiación», ya definida, es la financiación de una empresa con medios propios, o, dicho de otra forma, se produce autofinanciación en una empresa cuando ésta aplica en ella recursos financieros que proceden de sí misma, sin recurrir a medios exteriores.

De aquí que, para que una empresa pueda autofinanciarse, es preciso que exista ya y, por consiguiente, no es posible la autofinanciación cuando se trata de crear una empresa. Por tanto, siempre que hablemos de autofinanciación nos referimos a ampliaciones de medios de acción y no a creación del patrimonio de una empresa.

Tiene gran importancia la solución del problema que se le presenta a una sociedad cuando, por necesidad o conveniencia, decide ampliar sus medios de acción y debe elegir entre la financiación exterior y la autofinanciación. La elección del sistema es cuestión que puede tener vital importancia en la marcha posterior de la empresa y que habrá de resolverse en cada caso concreto según las circunstancias particulares que concurren en el mismo.

Sin embargo, este problema no se presenta siempre, ya que a veces no hay posibilidad de elección. En muchísimas ocasiones se podrá obtener y simultanear la financiación exterior y la autofinanciación.

La autofinanciación ha de proceder de ingresos obtenidos por la empresa y no repartidos, como reservas, provisiones y amortizaciones. Existe autofinanciación en una empresa cuando ésta aplica el producto de la venta de sus mercancías o servicios como fuente primaria para la adquisición de primeras materias y pago de los gastos corrientes, aunque esta idea no se halla muy extendida debido a que, al hablar de autofinanciación, la mayoría coinciden en referirse a la adopción de recursos propios para la adquisición y ampliación de los llamados activos fijos.

En principio, debe considerarse la autofinanciación como un índice de prosperidad en una empresa, puesto que esta obtiene beneficios en cuantía suficiente como para dejar una parte

de ellos sin repartir. Ahora bien, no podría considerarse como próspera la empresa que obtuviera escasos beneficios aunque éstos queden incorporados al negocio para su autofinanciación.

Sin embargo, la autofinanciación no implica enriquecimiento para la sociedad, ya que el activo permanece inalterable; cuando se invierten las reservas o provisiones, o el fondo de amortización, hay solamente mutación de valores, transformación de realizable en inmovilizable.

Dado que se produce autofinanciación siempre que la empresa invierta sus recursos en sí misma, aunque no lo haga de forma permanente, se admiten dos clases de autofinanciación: definitiva y provisional¹⁵.

En el caso de que materialice las reservas constituidas en inmovilizaciones, etc., podemos hablar de una autofinanciación definitiva ya que, prácticamente, estos fondos permanecerán durante un período indefinido a disposición de la sociedad.

Por el contrario, cuando la empresa se autofinancia aplicando fondos que tienen a su disposición por un tiempo limitado, pasado el cual están destinados a desaparecer (amortizaciones, provisiones específicas, etc.), diremos que la autofinanciación es provisional. Estos fondos habrá de reinvertirlos en bienes dotados de cierto grado de liquidez. para poder hacer frente a sus obligaciones cuando éstas se presenten.

Formas que puede revestir la autofinanciación.

Aquella parte de beneficios que la empresa reparte queda sustraída a la autofinanciación, pero no podemos decir que una empresa se autofinancia o se va a autofinanciar porque veamos que en el pasivo no exigible de su balance existen grandes cantidades de beneficios sin repartir. Es decir, en una sociedad que haya constituido importantes reservas, si las invierte en otras empresas adquiriendo acciones de ellas, o en cualquier otra inversión externa o, sencillamente, las deja inactivas, no se produce autofinanciación. Veamos ahora las formas que puede revestir ésta:

- a) Ampliación de capital. De ordinario una ampliación se realiza mediante una aportación del exterior a la empresa. Existe autofinanciación en el caso de que esta aportación exterior no tenga lugar, sino que es sustituida por un no reparto de beneficios. Por ejemplo, si se trata de una Sociedad Anónima, esto ocurre cuando en vez de repartir beneficios a los accionistas, les entrega acciones completamente liberadas. Contablemente esta operación se reflejaría con las siguientes anotaciones:
 - Acciones a Capital, al crear las nuevas;
 - Accionistas a Acciones, al entregarlas, y
 - Reservas a Accionistas, reflejando este asiento la autofinanciación, toda vez que las

¹⁵ Jean Valley, *Amortización, autofinanciamiento, devaluación*, pag. 64. Aguilar. Madrid, 1954. En *Las Finanzas en la Empresa: información, análisis, recursos y planeación*

- reservas no específicas correspondían precisamente a unos beneficios que no se repartieron a los accionistas.
- b) Constitución de reservas.-La ampliación de capital, de no ser en empresas individuales, supone cambios profundos, complicados y costosos en la empresa. De ahí que no sea éste el medio que más emplean las empresas que se auto financian. La autofinanciación, generalmente, está representada por la formación de toda clase de reservas, invertidas en activos.
- c) Cuando se va amortizando un préstamo o un empréstito con cargo a beneficios, se constituyen unas reservas que suponen la transformación de una financiación anterior en autofinanciación.

Los fondos de amortización, puesto que dejan ingresos sin repartir a disposición de la empresa se consideran también como fuentes de autofinanciación. Sin embargo, si bien es cierto que dejan remanente a disposición de la empresa, dicho remanente tiene la misión concreta de evitar que desaparezcan los medios de acción de la sociedad, compensando su desgaste.

Las retenciones de ingresos realizadas con objeto de compensar un activo que desaparece al emplearse en la actividad normal de la empresa, cumplen este cometido cuando este fondo de amortización formado se invierte en nuevas inmobilizaciones, es decir, cuando sirve para que la empresa se autofinancie. Por ello, para que la sustancia misma del fondo de amortización no se vea depreciada al ser invertida, es preciso que la rentabilidad que produzca como mínimo, sea capaz de asegurar la conservación propia de las nuevas inmobilizaciones. Además, deberá proporcionar a la sociedad un interés, por lo menos, igual al que normalmente obtendría invirtiendo dicho fondo en el mercado exterior.

Cuando la amortización es innecesaria o excesiva, hay una reserva de forma no expresa, bajo la denominación inexacta de amortización, que al estar invertida en la empresa será autofinanciación.

No hay autofinanciación, aunque exista reserva oculta, cuando un bien de activo está contabilizado por debajo de su valor, si esta diferencia entre valor contable y real se debe a disminución en el poder adquisitivo de la moneda en que se adquirió y contabilizó, ya que, no porque se revalorice aumentarán los medios de la acción de la empresa.

Ventajas e inconvenientes de la autofinanciación.

Desde el punto de vista de la empresa cuando precisa ampliar sus medios de acción, si puede auto financiarse este será el mejor medio para aumentar su patrimonio. Se supone pues que la rentabilidad de la empresa será superior a la que pueda obtener colocando los beneficios no repartidos en cualquier otra inversión. Si la marcha de la empresa no. es satisfactoria por falta de medios, también será preferible autofinanciarse que recibir fondos del exterior, pues una ampliación de capital será difícil que tenga éxito en esas circunstancias y, por tanto, habría que acudir al crédito, a la emisión de obligaciones o a cualquier otro sistema, lo cual supondría un aumento de las cargas financieras. Además, el acudir al

crédito tiene el grave inconveniente de que la empresa podrá verse obligada a sufrir el control de sus acreedores, lo cual puede dificultar de forma considerable su libertad de acción. La autofinanciación, sin embargo, proporciona a la empresa una gran autonomía financiera y una fuerte independencia de gestión, ventajas ambas que tienen considerable importancia.

También se considera como ventaja de la autofinanciación el que parcialmente permite a la sociedad salvaguardarse de devaluaciones monetarias sobre todo en épocas en que se prevén. Si la empresa materializa sus fondos superabundantes dentro de ella, en inmovilizaciones, por ejemplo, conserva en primer lugar la integridad de su patrimonio, en caso de una devaluación y, aunque contablemente pueda o no reflejarse; esta particularidad es bien cierta. Además, le evita la gran responsabilidad que supone colocar estos fondos de que dispone fuera de su negocio, en inversiones en que el cálculo de su rentabilidad en períodos económicos poco estables no es fruto de una ponderada experiencia financiera, sino que muchas veces se produce aleatoria mente.

Deberán evitarse las autofinanciaciones excesivas que supondrían una inmovilización de fondos que a nadie beneficiaría, y que invertidos fuera de la empresa podrían proporcionarle beneficios sin correr grandes riesgos, si la inversión se realiza cuidadosamente. Por tanto, antes de decidir un aumento de recursos financieros debe estudiarse con sumo detalle la cuantía de los mismos; teniendo en cuenta que el fallo puede producirse no sólo por exceso, sino también por defecto.

Desde el punto de vista del dueño de la empresa, socio o accionista, la autofinanciación tiene el inconveniente de que le resta dividendos, aunque aumente el valor de su participación en la empresa. No será esto inconveniente para aquellos que no precisen de esos beneficios, pero sí para quienes los necesitan. Así, si un accionista contaba para cubrir sus necesidades con unos dividendos que la empresa no reparte, se verá precisado a, buscar recursos por otro camino o a vender parte de sus acciones.

Crédito

El significado común que se tiene de la palabra crédito es confianza o fe en una persona o entidad. Se confía en que se cumplirá su obligación de acuerdo a lo convenido. Es decir, que se concede un crédito cuando se presta una cantidad de dinero o cuando el vendedor consiente en el aplazamiento de un pago o bien cuando el comprador entrega una cantidad a cuenta de lo que recibirá y también cuando se garantiza el cumplimiento de una obligación de otra persona.

En general, la palabra crédito significa «confianza», pero esta no es suficiente para describir en forma correcta al crédito. Es decir, que la persona que otorga el crédito puede asegurarse por otros medios la confianza es superflua ya que, por lo que respecta al otorgante del crédito, la confianza sólo supone una garantía de que la persona que solicito el crédito cumplirá con sus obligaciones y que, por tanto, el otorgante no sufrirá pérdida.

Una definición acertada de la palabra crédito la da el autor Albrecht Forstmann¹⁶: “Transferencia temporal limitada del poder de disposición de capitales reales, al efecto de poderlos explotar mediante el pago de unos intereses”.

Clases de crédito

Existen diferentes tipos de crédito, entre los que se pueden mencionar están el **crédito “mediador”** en el caso de que los fondos sean ajenos y el otorgante del crédito actúe solamente de intermediario entre aquel que originariamente los presta y el que los recibe por la operación crediticia, o el **crédito “adicional”** si los medios acreditados son puestos a disposición de la “nada”, es decir, “pseudo-capital-monetario”, que se refiere al capital generado con objeto de la concesión de créditos.

Por otro lado, tenemos que se pueden distinguir otras clases de crédito los cuales se refieren a sus distintas manifestaciones. Según su finalidad, se divide en **crédito consuntivo**, que no se dedica a producir nuevos bienes sino al consumo, es decir, a la satisfacción de necesidades corrientes o para la satisfacción de necesidades corrientes o para la manutención, y crédito productivo. Que a su vez hay que dividirlo en **crédito de explotación** que se toma con objeto de mantener normal la explotación del negocio cuando, por no haber tenido suficientes ingresos, se le presentan a la empresa, necesidades de tesorería; y **crédito de inversión** que se emplea para la construcción o ampliación de edificios, para la adquisición de maquinaria y para mejora de las instalaciones, etc.

Teniendo en cuenta su importancia para el modo de financiar, y considerando el elemento tiempo, se diferenciará entre créditos a corto, mediano y largo plazos. La diferencia en el tiempo que el capital necesita para reproducirse es de gran importancia para el problema de el crédito, por tener que ser la función del crédito una función del tiempo en que el capital se reproduce. Por este motivo, el crédito de tiempo en que el capital se reproduce. Por este motivo, el crédito de explotación debe ser otorgado a corto plazo, mientras que el de inversión se otorga a largo plazo. Entra en consideración además el mediano plazo para la adquisición de maquinaria y equipo entre otras cosas.

Según la garantía que se contrapone a la concesión de un crédito, se diferenciará entre créditos reales y personales. El **crédito real** se concede en consideraciones a los bienes del deudor y puede ser: hipotecario cuando se garantiza con un bien que continua en posesión del deudor o del tercero (crédito inmobiliario e hipoteca inmobiliaria), y pignoraticio, cuando se concede sobre valores, mercancías, etc., que por lo general (salvo en el caso de la prenda sin desplazamiento), pasan a poder del otorgante del crédito. Por último el **crédito personal**, que se concede en atención a condicionantes que reúne la persona como capacidad económica, honorabilidad, etc., puede ser simple y colectivo. En el primer caso responde el deudor únicamente y en el segundo, junto a este una o varias personas se obligan al pago puntual del interés y devolución del capital.

¹⁶ Albrecht Forstmann: *Dinero y Crédito*, pág 239. Ed. “El Ateneo”. Buenos Aires, 1960. En *Moneda, Banca y Mercados Financieros*

Crédito de prefinanciación

Cuando una empresa observa que no existe un buen mercado para absorber una emisión de títulos de cuantía suficiente como para cubrir sus obras o adquisiciones en curso, y recurre a un Banco solicitando un crédito con objeto de esperar un mejor mercado o la formación de una cifra adecuada para la emisión, tenemos un crédito de prefinanciación.

La utilización de este sistema de crédito le permite a veces a la empresa obtener el consiguiente ahorro que se produce al colocar las emisiones pequeñas en una de mayor amplitud que se pondría en circulación en tiempo oportuno.

Obtención y Condicionantes de los Recursos Financieros

La elasticidad de los medios financieros puede permitir afirmar que la previa selección de las inversiones, según los criterios, da garantías y abre el camino para el planteamiento definitivo de la inversión.

Objetivos que debe cubrir la obtención de recursos

Los dos objetivos fundamentales que debe cubrir la obtención de recursos son:

- a) Mínimo Coste.
- b) Mínima tensión financiera.

Una de las condicionantes de la inversión es que la empresa sea capaz de mantener y garantizar los recursos necesarios. Es decir, que debe de existir una flexibilidad en el límite de los recursos y de la existencia de un límite absoluto.

Ahora bien, se comprende que un uso limitado de los servicios hasta el agotamiento de dicho límite absoluto, la empresa puede pasar de una problemática financiera de carácter puramente estimulante, a una obsesionante de problemas y situaciones que absorben el mejor tiempo de los directores y que ponen, o pueden poner en cada momento, la situación de la empresa en un callejón de difícil salida.

Las circunstancias exteriores a la empresa llegan a crear por si estas situaciones que una vez superadas parecen dejar a la empresa más fuerte. Pero tienen el riesgo de que se unan fuerzas externas de una depresión general, y que la situación llegue a ser incontrolable o deje a la empresa agotada y con una fuerte parálisis en su crecimiento.

Como lograr una financiación armónica

La consecución del primer y segundo objetivos de la financiación se realiza en la planificación y presupuesto financieros. Ahora bien, para llegar a dicha planificación con aproximación suficiente, primero: se debe de analizar la forma en la que lograremos una financiación armónica y luego, cómo conseguir el menor costo de los medios financieros.

Son tres factores que se deben encontrar en los recursos de una empresa:

- Cantidades
- Plazos
- Garantías.

Las cantidades suelen ser origen de muchas dificultades: se planean recursos externos escasos con la esperanza de una autofinanciación o de una sincronización posibles, pero no probables. Los recursos se agotan y a la mitad de un plan hay que abandonarlo por falta de recursos. El control de la confiabilidad de los proyectos, cuidando que todos los gastos sean tenidos en cuenta y que la eficacia tanto industrial como comercial de la empresa estén debidamente ponderadas puede evitar sorpresas frecuentes.

Esto es un problema difícil que requiere una técnica. Respecto a los plazos, pueden establecerse las siguientes consideraciones:

- 1) Los plazos de los inversores por los medios financieros aportados deben guardar correlación con el rendimiento efectivo de la inversión.
- 2) Los pagos y los cobros respecto de los inversores en una inversión determinada tienen complementario de los demás originados por las inversiones presentes y futuras de la empresa y de la evolución financiera de la misma.

Lo esencial de esto, es que la inversión ha de financiarse con medios financieros cuya devolución e incluso cuya retribución se originarán de la propia inversión. Así, los compromisos de pago a los inversores deben tener plazos no más próximos que dichos vencimientos, salvo que existan otros medios disponibles.

Así, una empresa puede tener unos recursos acumulados y sobre todo puede tener otras inversiones que produzcan excedentes temporales o definitivos; en este caso se trataría probablemente de una autofinanciación en sentido estricto.

Las garantías de la inversión para el inversor se refieren a dos puntos fundamentales: Liquidez y Garantía en sentido estricto. La garantía de la liquidez está ya planteada en el plazo. Siempre que se haga un análisis de los problemas financieros de la empresa se tendrá que establecer una relación entre cobros y pagos.

La garantía en su más amplio sentido reclama la existencia de bienes (o rentas) suficientes para el pago del principal, interés, dividendos... de los recursos. Por ello, cuanto más abundante sea la autofinanciación queda un margen más amplio de activo como garantía de los demás inversores. Para el acreedor se unirán además las aportaciones de los socios a la garantía.

La garantía y la sincronización se hallan estrechamente unidas porque la garantía aumenta la capacidad financiera y esta cobertura es el mayor de los beneficios para la sincronización.

El financiamiento es una de las funciones principales que realizan las unidades económicas, ya que toda entidad requiere de recursos humanos, materiales y financieros para cumplir sus objetivos. De esta forma, el financiamiento se concibe como el proceso que permite obtener recursos financieros para la empresa, sean estos propios o ajenos. Es decir, el financiamiento analiza la obtención de fondos; las instituciones financieras que aportan los fondos; el incremento de los costos por el financiamiento; los efectos del financiamiento sobre la estructura financiera de la empresa; y la utilización de los fondos en el proceso de inversión.

En la actualidad, el departamento de finanzas de la empresa es muy importante porque analiza todo el proceso de financiamiento, no solo en cuanto a la obtención de recursos sino en su correcta aplicación. De esta manera, el departamento se encarga de analizar los diversos usos posibles de los recursos, así como sus respectivos costos, de modo que se apliquen en la forma más ventajosa que permita obtener los objetivos financieros de la empresa.

El departamento financiero que se encarga de las funciones derivadas del financiamiento se divide en:

- a) Obtención de recursos financieros;
- b) Análisis de la obtención de fondos en forma alternativa ;
- c) Análisis de las posibilidades de inversión y decisión de efectuar la más adecuada
- d) Análisis de la planeación financiera con base en los objetivos generales y financieros de la empresa;
- e) Orientación sobre las decisiones financieras con base en el uso más rentable de los fondos.

Con base en todo lo anterior, el departamento financiero debe estudiar las fuentes y formas de financiamiento de la empresa, es decir, el conjunto de recursos económicos propios y ajenos que la empresa posee y utiliza en determinado momento con el objeto de desarrollar sus actividades que le permitan cumplir con sus objetivos.

Diferentes Tipos de Capital

Durante el último cuarto de siglo se han realizado cambios considerables en los métodos de financiamiento de empresas. Esta evolución, tanto en las esferas mercantiles nacionales como en las internacionales, recibió su impulso básico por obra del crecimiento constante por nuevos programas del gobierno y, del acrecentamiento en la intensa competencia entre las instituciones de préstamos para idear nuevas aplicaciones de financiamiento, al esforzarse por poner a trabajar su dinero. El resultado ha sido crear una amplia gama de financiamientos a empresas, cuyo análisis es un requisito previo para todo aquel que busca capitales.

En los círculos financieros se clasifican generalmente los capitales de acuerdo con sus fuentes y sus funciones. En su forma más simplificada, el análisis proviene de dos

preguntas que se formulan: ¿de dónde provendrá el dinero? ¿Para qué va a usarse?

Por lo tanto, enfrentándose a estas preguntas se deberá empezar determinando las diferencias entre las tres fuentes genéricas de capitales: las de financiamientos “públicos”, “institucionales” y “privados”.

El financiamiento público se obtiene mediante la emisión de valores a un grupo más pequeño de inversionistas; y requiere registro en la Comisión de Valores y Bolsas.

El financiamiento de instituciones contiene la serie más extensa de variantes en el ramo de los préstamos que pueden utilizar las empresas de negocios. A continuación se presentan los tipos de instituciones que pueden servir de fuentes:

- a) Bancos mercantiles
- b) Compañías de seguros
- c) Compañías financieras comerciales
- d) Fondos de jubilaciones y de beneficencia
- e) Compañías SBIC, o sea, compañías de inversiones en empresas pequeñas
- f) Compradores de cuentas por cobrar
- g) Compañías de capitales especulativos
- h) Bancos de préstamos industriales
- i) Banqueros de inversiones

Todas estas instituciones prestamistas se hallan situadas de un lado de una línea limítrofe claramente determinada. Está línea se halla situada muy cerca de lo que pudiéramos llamar “financiamiento ciento por ciento”.

Muchas personas de negocios tienen la idea equivocada de que las instituciones financieras pueden de vez en cuando suministrar en calidad de préstamo todo el dinero requerido para iniciar operaciones de un tipo particular. Otro medio de financiamiento son las fuentes de financiamiento privado en las que pueden obtenerse los demás incrementos de capital. Este grupo abarca desde parientes y amigos o un grupo de inversionistas entusiasmados, hasta patrocinadores importantes de nuevas ideas y operaciones. Existen profesionales en las grandes ciudades (abogados, contadores y, especialmente, consultores financieros) que a menudo ayudan a entablar contactos con inversionistas privados.

Los financieros frecuentemente aluden a las inversiones como provenientes de “capitales especulativos”. Esta frase describe el dinero invertido sobre la base de riesgo abierto, con exigua garantía tangible al principio, en que se corre una aventura con vistas a obtener en el futuro ganancias de capital o ingreso sustancioso como rendimiento. A diferencia de las instituciones que buscan primordialmente mayores ingresos por concepto de intereses nominales, participando poco o nada en ingresos cuantiosos que podrían resultar en el futuro, los inversionistas en operaciones aventuradas se interesan más por participar en las utilidades futuras de un negocio y en las ganancias provenientes del monto de su participación.

Asociación como financiamiento

Una alternativa de financiamiento que a veces resulta muy provechosa es la asociación de una empresa en una compañía integradora. Una asociación estratégica se establece mediante la firma de un tratado o convenio de colaboración.

Uniones de crédito

México es un país de pequeñas y medianas empresas, y como tal tiene problemas de definición en cuanto a la etapa del proceso productivo en que éstas se encuentran. Unas empresas que están en la etapa del Taylorismo, la que arrebató al trabajador el conocimiento de su oficio y lo hizo especializarse. Otras se encuentran en la etapa en la etapa del fordismo, en la que se especializó la maquinaria. Más evolucionada es la etapa del neofordismo, la automatización en la que el “obrero del cuello blanco” (contadores y administradores) ya no se sabe cómo se realiza el proceso productivo en las empresas, que son más eficientes y rentables por el uso intensivo de capital.

Ahora bien, si se parte de que la pequeña y mediana empresa representa alrededor de 90% de la empresa mexicana, tenemos:

- a) Ineficiencias contables que impiden que las empresas cumplan con sus obligaciones fiscales por su complejidad.
- b) Ineficiencias administrativas, que ocasionan que las empresas no puedan competir en el nuevo entorno de México.
- c) Ineficiencias financieras, que obstaculizan el acceso a las mejores fuentes de financiamiento que brinda el Sistema Financiero Mexicano.
- d) Ineficiencias en compras, que hacen que las empresas no puedan comprar a los mejores precios ni con la mejor calidad.
- e) Ineficiencias en ventas, por las que las empresas no pueden vender en el volumen ni en las condiciones adecuadas.
- f) Ineficiencias tecnológicas, que son producto o causa de las anteriores.

Este es un listado enunciativo, de ninguna manera exhaustiva, y es el resultado de una realidad: en México tenemos varios países, tanto por el desarrollo de las regiones como por el desarrollo de las clases, no las clases sociales, sino las empresariales, que se dividen cuando menos en dos¹⁷:

- a) La clase empresarial profesional, una minoría que participa en el capital multinacional o algún grupo privado nacional que supo aprovechar las ventajas que México ofreció y que cuenta con los mejores administradores, contadores, abogados e ingenieros formados en universidades mexicanas o extranjeras.
- b) La clase empresarial pragmática, cuyos miembros se formaron en la empresa
- c) ineficiente, producto de una visión limitada de un México protegido, cerrado a toda competencia extranjera y carente de una infraestructura adecuada, que tiene que enfrentar diariamente el riesgo de la modernidad. Sin embargo, tiene a su favor la flexibilidad y capacidad de adaptación que le da el tamaño de sus empresas.

¹⁷ Ortega Ochoa Rosa María y Eduardo Villegas, *Sistema Financiero de México*, 346 Pág.

Así, los pequeños empresarios, con su espíritu empresarial pujante pero latente, no encuentran fácilmente la solución a sus problemas. Entre sus características principales también está cierta capacidad de liderazgo que a un tiempo les permitió desarrollar sus empresas pero no los deja agruparse alrededor de un patrón.

Una de las formas de financiamiento y organización con la que logran mantener su independencia y al mismo tiempo formar grupos económicos de relativo tamaño para suplir muchas de sus carencias es la **unión de crédito**, una estructura jurídica que no ha sido explotada plenamente, pero que ayuda a resolver las dificultades que enfrenta la mayoría de las empresas mexicanas.

Empresas integradoras

Las empresas integradoras son otra forma de agrupación en México que asocia empresas, personas físicas o morales, preferentemente de tamaño micro, pequeño o mediano. Sus objetivos son:

- a) Elevar la competitividad de las sociedades.
- b) inducir la especialización de las empresas.
- c) consolidar la presencia de la micro, pequeña y mediana empresa en el mercado interno e incrementar su participación en el de exportación.

Las empresas integradoras prestan servicios especializados en los siguientes temas:

- Tecnológicos, para seleccionar maquinaria y mejor calidad.
- Promoción y comercialización de nuevos mercados en México.
- Diseño de modelos según las tendencias de la moda.
- Subcontratación para producir partes o componentes, en arcas de la especialización.
- Asesoría y promoción de financiamiento.
- Aprovechamiento de residuos industriales.
- Gestiones administrativas.
- Las que realizan las uniones de crédito, dando ventajas similares. Además, tienen la ventaja fiscal del régimen simplificado de tributación por 10 años.

Financiamiento con emisión de obligaciones o pagarés

La obligación es un título de crédito que forma parte de un crédito colectivo y tiene vencimiento a largo plazo, más de cinco años. El título es emitido por una sociedad anónima y presenta diferentes características. En primer lugar, puede tener una garantía hipotecaria o quirografaria. La garantía hipotecaria significa que el título está amparado por un bien inmueble (no únicamente el terreno) y la garantía quirografaria que sólo lo respalda la buena firma (Quirón, “mano”, grafos, “escrito”).

Además, la emisión de obligaciones puede ser en moneda nacional o estar indizada a algún tipo de cambio, en general al dólar estadounidense, lo que significa que a su vencimiento será liquidada al equivalente en pesos que amparen su importe en dólares. Emitir deuda en una moneda extranjera puede abaratar las tasas de interés y representar una cobertura

cambiaría para el que invierte en ella.

Las obligaciones pueden ser múltiples, es decir, que se colocan varias series en diferentes periodos, o bien se coloca en una sola exhibición. La característica principal es que pueden amortizar en una sola exhibición a su vencimiento, con lo que se reduce el costo de financiamiento. También se amortizan mediante conversión en acciones; así, en la fecha de vencimiento, en lugar de pagarles dinero a los tenedores de los títulos, se les entrega cierto número de acciones de la empresa.

Financiamiento con préstamo bancario

Una característica de los préstamos bancarios es que normalmente no ofrecen ningún periodo de gracia y el deudor tiene que empezar a pagar desde el primer año tanto capital o principal como interés.

Esta situación impone que la cantidad solicitada sea mayor, ya que el préstamo debe ser suficiente para empezar a pagar y para el proyecto en sí mismo, con lo que el costo de la deuda se eleva.

Después de estudiar el financiamiento y el endeudamiento, no es fácil pedir prestado. De hecho, muchas veces se hace sin estar al tanto de los probables resultados. Es fácil decir que se perdió el patrimonio por culpa de los banqueros, pero se olvida que uno acudió a solicitar este financiamiento sin analizar el gran riesgo que es obtener un crédito, y uno debe pagarlo. No es que los créditos sean malos, sino que tal vez no era la fuente correcta de financiamiento.

La empresa depende de la banca para disfrutar de una amplia diversidad de servicios, como fuente de financiamiento para los negocios, lo que representa la fuente de crédito dominante que se negocia a corto plazo.

Para las empresas pequeñas y medianas, los préstamos bancarios representan la fuente más importante de crédito a corto, mediano y largo plazo, no así para las grandes empresas, que con frecuencia obtienen su financiamiento mediante la emisión de obligaciones, colocación de acciones en la Bolsa, etc.

Se pueden solicitar créditos a las diferentes instituciones bancarias en las cuales se encuentra dividida la banca de México como lo son:

1) Instituciones de crédito Privadas:

- Bancos de depósito
- Bancos de depósito de ahorro
- Sociedades financieras
- Sociedades de crédito hipotecario
- Bancos de capitalización
- Bancos fiduciarios

2) Organizaciones auxiliares de crédito:

- Almacenes generales de depósito
- Bolsa de valores
- Uniones de crédito

3) Instituciones y organizaciones auxiliares nacionales, con participación del gobierno federal o ejerciendo control del consejo de administración.

Las principales son:

- Banco de México, S.A. (Banco central)
- Bancos Nacionales de Comercio Exterior, S.A.
- Nacional Financiera, S.A.
- Banco Nacional Hipotecario Urbano y de Obras Públicas, S.A.

4) Los tipos de financiamiento más comunes que ofrece el sistema bancario en México son los siguientes:

- Préstamo personal
- Préstamo quirografario
- Descuento
- Préstamo con colateral
- Préstamo prendario
- Crédito documentario
- Crédito en cuenta corriente
- Préstamos para la adquisición de bienes de consumo duradero
- Crédito de habilitación o avío
- Crédito refaccionario
- Crédito con garantía inmobiliaria
- Préstamo con garantía de unidades industriales

Arrendamiento

El arrendamiento es financiamiento de inversiones en bienes de carácter permanente que pueden contratarse a corto, mediano y largo plazo, evitando la necesidad de comprometer fondos en el momento de adquirir el uso del bien. Para empresas con problemas financieros es una buena forma para hacer uso de equipo nuevo.

Existen dos clases de arrendamiento. En el primero, no es permisible que se vaya adquiriendo derecho de propiedad sobre el bien; mediante el segundo tipo de arrendamiento se va adquiriendo en propiedad el bien arrendado a medida que se vayan pagando las rentas.

Arrendamiento puro

El arrendamiento puro es el contrato por el medio del cual el arrendatario tiene derecho a utilizar los activos a cambio del pago de rentas y en el cual no es permisible que se vaya

adquiriendo un derecho de propiedad sobre el bien rentado.

Este tipo de arrendamiento es frecuentemente utilizado cuando los bienes arrendados tienen un alto índice de obsolescencia debido entre otras cosas al avance tecnológico que mejora, hace más rápidas, eficientes a la maquinaria y equipo, o también cuando se fabrican productos que, por su naturaleza, se tenga planeada su permanencia en el mercado únicamente por poco tiempo.

Arrendamiento Financiero

Este contrato de arrendamiento prevé que el arrendatario vaya adquiriendo en propiedad los bienes arrendados. Este tipo de arrendamiento financiero es un poco más costoso que el anterior, debido a que las arrendadoras cargan una tasa de interés mayor que la bancaria, además de trasladar un impuesto federal sobre el arrendamiento.

Retención de utilidades para reinversión

Esta fuente de fondos es la más importante de la empresa, y tiene su origen en la retención de utilidades. Por ser una fuente natural generada internamente como resultado de las operaciones, es el recurso de fondos más importante para la expansión de las empresas. En México, la Ley General de Sociedades Mercantiles ordena que debe separarse de las utilidades anuales netas el 5%, como mínimo, para formar un fondo de reserva hasta que su importe represente la quinta parte del capital social de la empresa. Esta separación de utilidades, aunque tenga como finalidad proteger los intereses de los acreedores en adición al capital social, incrementa el capital no distribuible de la empresa, separándolo y reinvertiendo las utilidades libres.

Se recomienda, desde el punto de vista de continuidad de la vida de la empresa, que retengan utilidades suficientes para que la expansión de la misma así como para tener un sobrante suficientemente seguro aunque se tuviera un mal año, para garantizar a los accionistas un dividendo que guarde relación con los años anteriores y el mercado.

Una política de sana reinversión de utilidades y decreto de dividendos debe tomar en cuenta el problema de la descapitalización que sufren las empresas cuando obtienen sus resultados aplicando el costo histórico original para cuantificar sus operaciones.

La administración de la empresa debe tener en mente que la reinversión de utilidades tiene un costo, ya que de hecho representa una inversión permanente adicional de los accionistas, la cual debe tener su retribución correspondiente (dividendo) aunque algunos administradores consideren equivocadamente que las utilidades retenidas son esencialmente una fuente de recursos libre de costos.

Apalancamiento

Al mejoramiento de la rentabilidad de una empresa a través de su estructura financiera y operativa se llama *apalancamiento*.

Los elementos que juegan en la estructura financiera son los recursos permanentes de la empresa que pueden ser propios, de los accionistas o tomados en préstamo, y también los

elementos operativos en la composición de los ingresos, costos fijos, variables que la empresa tiene y por tanto la relación de los mismos da como resultado la rentabilidad óptima. Existen dos clases de apalancamiento: el operativo y el financiero.

Apalancamiento operativo

Este apalancamiento mide la utilidad antes de interés e impuestos y puede definirse como el cambio porcentual en las utilidades generadas en la operación excluyendo los costos de financiamiento e impuestos.

Apalancamiento financiero

El apalancamiento financiero mide el efecto de la relación entre el porcentaje del crecimiento de la utilidad antes de intereses e impuestos y el porcentaje de crecimiento de la deuda, o bien el número de veces que la utilidad antes de impuestos contiene la carga de la deuda.

Apalancamiento óptimo

En el apalancamiento óptimo interviene una mezcla de deuda, recursos propios y rendimientos operativos que maximizan el valor de una compañía a precio de mercado. Por lo tanto, se trata de un problema complejo que requiere alcanzar el uso óptimo de los recursos económicos, mediante la mejor combinación de insumos, tomando en cuenta las condiciones y precios prevalecientes en el mercado.

Préstamos de habilitación o avío

Este crédito con garantía lo otorga la banca de depósito a un término de dos años y las instituciones financieras a un término de tres años. La liquidación se efectúa por medio de amortizaciones mensuales, trimestrales, semestrales o anuales. La tasa de interés es semejante a los intereses prevalecientes para los préstamos con un plazo no mayor a 180 días.

Préstamos refaccionarios

Este préstamo con garantía lo otorga la banca a un término generalmente de cinco años. La forma de pago y los intereses son semejantes a los préstamos de habilitación o avío.

Préstamos directos sin garantía

Los otorga la banca de depósito y se conceden a un plazo no mayor de 180 días, que puede renovarse a su vencimiento por otros 180 con un cargo adicional por comisión.

El tipo de interés generalmente es menor en uno o dos puntos al de cualquier otra clase de préstamos otorgados por la banca privada.

Los créditos otorgados por sociedades financieras se conceden a un plazo no mayor de un año, renovable por otro año. El tipo de interés es superior en dos o tres puntos al interés de los préstamos otorgados por la banca de depósito.

Préstamos directos con garantía

Estos préstamos tienen las mismas características que los préstamos directos sin garantía, excepto que aquí, se dan en garantía bienes que son propiedad de la empresa, y el monto

del préstamo no puede ser superior al 70% del valor de la garantía otorgada.

Préstamo hipotecario industrial

Este préstamo se otorga con garantía hipotecaria de la unidad industrial no menor del 50% del importe del crédito a un plazo máximo de 7 años con dos años de gracia sin pago de capital. El interés es ajustable y fluctúa generalmente de acuerdo con los intereses que las instituciones financieras paguen en sus operaciones pasivas más el 1% al 2%.

FOGAIN

Fondo de Garantía y Fomento a la Industria Mediana y Pequeña. Este financiamiento se otorga a los medianos y pequeños industriales de la industria de la transformación, así como a empresas de servicios como: talleres mecánicos, lavanderías, restaurantes. Es un préstamo con garantía que puede ser de habilitación o avío, refaccionario o hipotecario industrial.

Es necesario que las empresas reúnan ciertos requisitos, como por ejemplo un capital contable mínimo y otro máximo. En zonas de concentración industrial, el capital requerido aumenta con respecto a otras de menor concentración. No existe límite mínimo en cuanto a la cantidad de financiamiento requerido, pero sí un máximo según sea para crédito de habilitación o avío, refaccionario o para un crédito hipotecario industrial.

Proveedores

Esta es la fuente más común y la que más frecuentemente se utiliza. Se genera a través de la adquisición o compra de bienes y servicios que la empresa utiliza en su operación a largo plazo. El efecto de este financiamiento es que generalmente crece o disminuye en la medida que crece o disminuye la oferta debido a excesos de producción o mercados competitivos.

Sociedades financieras de objeto limitado (SOFOL)

Es una Sociedad Anónima que tiene por objeto captar recursos provenientes de la colocación de valores inscritos en el Registro Nacional de Valores e Intermediarios (RNVI) y otorgar créditos para determinada actividad o sector.

Una Sofol obtiene un financiamiento por la aportación equivalente al 25% del capital mínimo que se determine para las instituciones de banca múltiple, de parte de sus propietarios y por la colocación de deuda a mediano o largo plazo. Con este capital puede otorgar crédito para consumo, financiamiento de maquinaria (refaccionario), financiamiento de vivienda (hipotecario) o algún otro crédito especializado. La primera Sofol que se autorizó fue Independencia, S.A. de C.V., especializada en financiamiento al consumo para personas físicas y micro y pequeñas empresas. La aparición de Sofoles aumentó las opciones de financiamiento en México.

Crédito de habilitación o avío

El importe del préstamo debe de ser destinado a la adquisición de materias primas y materiales, pago de jornales, salarios y gastos directos de explotación, indispensables para la empresa. La garantía del crédito está dada con las materias primas y materiales

adquiridos y con los productos o artefactos que permita obtener. Este crédito se paga con preferencia al refaccionario.

Factoraje financiero

En el caso del factoraje, la garantía son los créditos que el factor (la empresa de factoraje) adquirió de sus clientes derivados de operaciones mercantiles normales. La adquisición de estos créditos puede ser con recurso o sin recurso. Son con recurso cuando el cliente del factor garantiza el pago, es decir, si su cliente no paga, paga el. Son sin recurso cuando el factor compra la cartera del cliente y asume el riesgo de la cobranza.

Es posible tener garantías adicionales, como un aval, una fianza o un fideicomiso de garantía. El aval garantiza el pago de títulos de crédito, la fianza garantiza cualquier obligación y el fiador se compromete por la persona que quedo a deber si este no lo hace; en el fideicomiso de garantía, el fideicomitente entrega las garantías (los bienes) a un fideicomiso creado específicamente para garantizar un crédito.

Préstamo de parientes o amigos

Son préstamos solidarios que casi nunca pagan interés. Es común encontrar que un padre le prestó al hijo para que comprara lo que necesitaba y le cobra la tasa de interés que le pagaría el banco. Esta tasa es siempre menor que la habitual en cualquier institución, en caso de ser sujeto de crédito. También son préstamos que alguna persona con mayores ingresos otorga a otra. Estos préstamos tienen la ventaja del buen cobro.

El crédito de los agiotistas

Estas personas, que tiene dinero sobrante para prestar son muy mal vistos y de hecho, aunque se considere una operación ilegal, documentan sus préstamos para garantizarlos, aparte de que solicitan una garantía, como joyas, autos o bienes inmuebles. Su importancia es tal que son la única alternativa de financiamiento para mucha gente.

La característica de los agiotistas es que otorgan créditos sin fomentar la actividad productiva o solidaria; simplemente buscan el beneficio económico de cobrar un interés muy elevado o quedarse con el bien empeñado.

Crédito de una caja popular

Otorga préstamos a sus miembros a menor tasa y sin todos los requisitos que exige un banco.

Programas del Gobierno Federal, la Secretaría de Economía y NAFINSA

Por último, tenemos los programas por parte del gobierno federal el cual consiste en otorgar una cierta cantidad de dinero a las micro y pequeñas empresas con una mínima tasa de interés y con ciertos requisitos, así también la Secretaría de Economía ofrece diferentes montos de capital para las MYPES que están encaminados a financiarlas o ayudarlas acrecer, por último tenemos el apoyo de Nacional Financiera (NAFINSA) la cuál proporciona diferentes montos de capital para las micro y pequeñas, también para las medianas y también ofrece capacitación y asesoría para que las MYPES crezcan y se desarrollen. Así, tenemos diferentes alternativas de financiamiento que podemos utilizar

para nuestro beneficio, claro, evaluando los montos, intereses y requisitos, a partir de esto podemos hacer una evaluación y elegir la que más nos convenga.

Ahora haremos un pequeño análisis de las ventajas y desventajas de las Micro y Pequeñas Empresas para saber a que problemas se enfrentan, sus oportunidades, limitaciones y lo que puede hacer una empresa de este tipo para solucionar sus problemas.

Empresas Micro y Pequeñas

“La empresa es la célula del sistema económico capitalista, es la unidad básica de producción, representa un tipo de organización económica que se dedica a cualquiera de las actividades económicas fundamentales en alguna de las ramas productivas de los sectores económicos”.¹⁸

Una **micro empresa** es una empresa que ocupa hasta quince personas y realiza ventas anuales de hasta 80 millones de pesos,

Una **pequeña empresa** es una empresa que ocupa de 16 a 100 personas y realiza ventas hasta de mil millones de pesos al año.¹⁹

Algunas características generales que comparten las micro empresas son:

- Su organización es de tipo familiar;
- El dueño es quien proporciona el capital;
- Es dirigida y organizada por el propio dueño;
- Generalmente su administración es empírica;
- El mercado que domina y abastece es pequeño, ya sea local o cuando mucho regional;
- Su producción no es muy maquinizada;
- Su número de trabajadores es muy bajo y muchas veces está integrado por los propios familiares del dueño y
- Para el pago de impuestos son considerados como causantes menores.

Algunas características importantes de las pequeñas y medianas empresas son;

- El capital es proporcionado por una o dos personas que establecen una sociedad;
- Los propios dueños dirigen la marcha de la empresa; su administración es empírica;
- Su número de trabajadores empleados en el negocio crece y va desde 16 a 250 personas;
- Utiliza más maquinaria y equipo, aunque se sigan basando más en el trabajo que en el capital;

¹⁸ MENDEZ Morales, José, y otros, *Dinámica social de las organizaciones*, México, Interamericana, 1986, p.169. *En Economía y la empresa*

¹⁹ Méndez Morales, José Silvestre. *Economía y la empresa*, México, Mc GrawHill, 2000, 357p.

- Dominan y abastecen un mercado más amplio, aunque no necesariamente tiene que ser local o regional, ya que muchas veces llegan a producir para el mercado nacional e incluso para el mercado internacional;
- Esta en proceso de crecimiento, la pequeña tiende a ser media y esta aspira a ser grande;;
- Obtienen algunas ventajas fiscales por parte del Estado que algunas veces las considera causantes menores dependiendo de sus ventas y utilidades;
- Su tamaño es pequeño o mediano en relación con las otras empresas que operan en el ramo.

“La importancia de la micro y pequeña empresa radica entre otros factores, en su capacidad para generar empleos, en su flexibilidad para aumentar la oferta de satisfactores y en su habilidad para adaptarse a regiones que es necesario promover dentro de un programa que tome en cuenta el desarrollo geográfico equilibrado. El sector de la micro y pequeña empresa en México representa una parte importante en el desarrollo y crecimiento del país. Existen información que muestra que hay 111 800 empresas industriales en la república Mexicana, de las cuales 98% son medianas, pequeñas y micro industrias, responsables del 51% de los empleos en el sector industrial y el 40% del valor agregado industrial”.²⁰

Ventajas de las micro empresas

- Sus necesidades de capital son mínimas, por lo que pueden iniciar y desarrollar un negocio;
- Se adaptan con facilidad a los cambios estructurales y tecnológicos; es decir, asimilan con rapidez los cambios;
- Un empresario posee totalmente el capital de la empresa, lo cual le permite una dirección y conducción centralizada de la misma;
- La organización de la empresa puede cambiar con facilidad cuando se observan cambios en el mercado;
- Por su tamaño, los procedimientos administrativos también pueden cambiar y adaptarse a las circunstancias;
- Dan una mejor atención al cliente, la cual muchas veces es personalizada al mismo tiempo, no se requiere de mucho papeleo y las funciones y servicios no están burocratizados;
- Tienen facilidad para establecerse en diversas regiones del país, con lo cual contribuyen a la descentralización de la industria, al mismo tiempo contribuyen al desarrollo local y regional por sus efectos multiplicadores.

Desventajas de las micro empresas

- Obtienen ganancias muy bajas por lo reducido de sus operaciones;

²⁰ “Seminario técnico de mejoramiento de la productividad en la industria pequeña y mediana”, en *El Mercado de valores*, año XLVII, mín 15, México, Nafinsa, abril 13 de 1987, p. 373.

- Su funcionamiento se adapta a las condiciones del mercado, faltándoles iniciativa y mayor audacia en todos los planos de sus actividades;
- Se encuentran rezagadas en términos comparativos con las demás empresas, tanto en la esfera productiva como en la tecnología y administrativa;
- Su administración es empírica y generalmente la lleva a cabo el dueño de la empresa, lo que acarrea muchas fallas e ineficiencia en el proceso productivo;
- No pueden absorber otras empresas, lo que les ayudará a ser más competitivos, por el contrario, son absorbidas por empresas mayores;
- Se centran en sus propias actividades y se desvinculan de los centros de investigación y desarrollo tecnológico, con lo cual se siguen rezagando;
- Por su propio tamaño enfrentan problemas de diversa índole, tanto de financiamiento como de recursos humanos e incluso de construcción de las plantas y de transporte.

Ventajas de las pequeñas empresas

- Tiene gran capacidad para generar empleos, absorben una parte importante de la población económicamente activa;
- Asimilan y adaptan con facilidad tecnologías de diverso tipo;
- Producen artículos que generalmente están destinados a surtir los mercados locales y son bienes de consumo básico;
- Se establecen en diversas regiones geográficas, lo cual les permite contribuir al desarrollo regional;
- Mantienen una gran flexibilidad por lo que se adaptan con facilidad al tamaño del mercado, aumentan o reducen su oferta cuando se hace necesario;
- El personal ocupado por la empresa es bajo, por lo cual, el gerente –que generalmente es el dueño- conoce a sus trabajadores y empleados, lo que le permite resolver con facilidad los problemas que se presenten;
- La planeación y organización del negocio no requiere de grandes erogaciones de capital, inclusive los problemas que se presenten se van resolviendo sobre la marcha;
- Mantienen una unidad de mando, lo que les permite una adecuada vinculación entre las funciones administrativas y las operativas;
- Producen y venden artículos a precios competitivos, ya que sus gastos no son muy grandes y sus ganancias no son excesivas;
- Existe un contacto directo y personal con los consumidores a los cuales sirve;
- Los dueños, generalmente tienen un gran conocimiento del área en que operan, permitiéndoles aplicar su ingenio, talento y capacidades para la adecuada marcha del negocio.

Desventajas de las pequeñas empresas

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

- Viven al día y no pueden soportar periodos largos de crisis en los cuales disminuyen las ventas;
- Son más vulnerables a la fiscalización y control gubernamental, siempre se encuentran temerosos de las visitas de los inspectores;
- La falta de recursos financieros los limita, ya que no tiene facilidad de acceso a las fuentes de financiamiento;
- Tienen pocas o nulas posibilidades de fusionarse o absorber a otras empresas; es muy difícil que pasen al rango de medianas empresas;
- Mantienen una gran tensión política ya que los grandes empresarios tratan por todos los medios de eliminar a estas empresas, por lo que la libre competencia se limita o de plano desaparece;
- Su administración no es especializada, es empírica y por lo general la llevan a cabo los propios dueños;
- Por la propia inexperiencia administrativa del dueño, éste dedica un mayor número de horas al trabajo, aunque su rendimiento no es muy alto.

Así, entonces tenemos que el financiamiento, la obtención de capital no es más que la mera solicitud de un préstamo, pues debe ser el resultado de un análisis de las necesidades de la empresa y del entorno económico. Cuando una persona recurre a solicitar un financiamiento se deben de analizar primero las necesidades que tiene la empresa.

Una vez establecidas las necesidades de la empresa, se calcula el monto del financiamiento o del capital que se va a pedir prestado tomando en cuenta la inflación anticipada, los resultados esperados, las características impositivas y las condiciones de cada alternativa de financiamiento: con capital contable, con pagarés o con un préstamo bancario.

El financiamiento con capital contable consta de aportaciones de los socios. Una opción de financiamiento también es la asociación estratégica de empresas en una compañía integradora, con lo que se puede ahorrar en los gastos de la empresa. Otra forma de financiarse sin perder la independencia son las uniones de crédito, sociedades anónimas con personalidad jurídica propia y autorizada para operar en el mismo ramo de sus socios. Una forma más son las integradoras de micro, pequeñas o medianas empresas, con las que se pretende elevar la competitividad de los socios, favorecer su especialización y consolidar su presencia. Prestan servicios especializados de asesoría, técnicos y tecnológicos.

El financiamiento con préstamo bancario no ofrece ningún periodo de gracia, por lo que la cantidad solicitada debe ser mayor a la necesaria, para empezar a pagarlo de inmediato, por lo que el costo de la deuda se eleva.

A pesar de que el financiamiento de la banca de desarrollo enfrenta crisis y dificultades, Nacional Financiera y el Banco de Comercio Exterior cumplen con la misión de financiar el desarrollo de las empresas de México.

En el sistema financiero informal hay alternativas como los préstamos de parientes o amigos, el crédito de abonos, el crédito de agiotistas y las cajas populares.

CAPITULO II

MARCO DE REFERENCIA

La presente investigación se llevara a cabo en empresas micro y pequeñas dedicadas a diferentes actividades.

Debido a políticas, considerando que no todas las estaciones del año son iguales para estas y dependiendo de cuanto trabajo tengan al año y sobre todo por la propia seguridad de las empresas, no se nos dieron a conocer las cifras reales del capital que perciben, así también por seguridad de los dueños y la falta de confianza que se tiene al realizar una encuesta en la que se le pide el nombre de la empresa, número de trabajadores y si ha pedido algún tipo de financiamiento.

La visita a estas empresas constará de un cuestionario que incluirá la historia de la empresa y asimismo saber si los dueños de estas pequeñas y micro empresas, en algún momento de su vida como empresarios han recurrido a una de las diferentes formas financiamiento que hemos visto y si es así, entonces preguntar a cuanto ascendió el monto del préstamo y si este préstamo le fue suficiente para realizar lo que tenía planeado hacer con él, de no ser así entonces tendremos que saber como es que lograron establecer su negocio o pequeña empresa.

La primer empresa pequeña que se visitó se llama **“Bonditel”** está ubicada en la calle cerrada de Mateo Almanza de la Delegación Iztapalapa, dedicada al bondeado (pegado) de telas, esta es una pequeña empresa, ya que no cuenta con muchos trabajadores, pero es un taller más o menos grande, tiene sucursales en varios estados de la República Mexicana entre los que figuran Puebla, Guanajuato, Celaya, Zacatecas y Chihuahua, propiedad del señor Francisco Escobar, sus principales clientes son Vicky Form y Playtex.

La siguiente es una micro empresa llamada **“La Fortuna”**, Propiedad del Sr. Jorge Raya se dedica a confección de ropa para dama, cuenta con 15 trabajadores.

“Relojería Citizen”, propiedad de la señora Juana López y se dedica a la venta y reparación de relojes de todo tipo, no cuenta con trabajadores más que la propia dueña y un sobrino que le ayuda cuando lo requiere la dueña.

“Tortas Locas Hipocampo” ubicada en Tepito, propiedad del señor Álvaro Rodríguez que se dedica ala venta de tortas y cuenta con 5 trabajadores.

“Vidriería Orozco” propiedad de la señora Beatriz Orozco que se dedica a la colocación de cancelería de aluminio y vidrios en general.

“Taquería Hermanos Ochoa” propiedad del señor Alfredo Ochoa dedicado a la venta de tacos.

“**Corchetes Agrafe**”, es un taller dedicado a la fabricación de corclet (broches metálicos para brasier), cuenta con cuatro máquinas diferentes para elaborar los broches, su número de trabajadoras es de 6 personas, propiedad del señor Juan Domingo.

El siguiente es un taller dedicado a la **fabricación de batas y mandiles**, propiedad del señor Mario Téllez, cuenta con 5 trabajadores.

“**La net@**” es un café Internet hay cuatro socios, su tecnología es de las más actualizadas en cuanto a equipo de cómputo se refiere, cuenta con dos encargados

“**Tintorería Serví moda**” dedicada a lavar y planchar ropa cuenta con tres trabajadores.

“**Parabrisas Económicos**” dedicada a la colocación, reparación y venta de cristales automotrices, cuenta con tres trabajadores.

“**Tortillería la 29**” dedicada a la elaboración de tortillas, cuenta con tres trabajadores.

“**Pollerías y rosticerías OS-BOR**” dedicada a la venta y distribución de pollo cuenta con 6 establecimientos dentro de los cuales laboran 5 personas por cada local.

“**Patricia Ortiz**” es una micro empresa dedicada a brindar Asesoría en sistemas de cómputo y cuenta con dos empleados.

“**Servicio Gráfico Ibáñez**” es una empresa dedicada a la serigrafía textil cuenta con seis trabajadores.

“**Café los Arcos**” es un restaurante dedicado a la venta de comida a la carta y un menú al día y su número de empleados es de tres.

“**Bar Spartacus**” es un centro nocturno que lleva ocho años establecido, propiedad del señor Juan Pérez su grado de estudios es la preparatoria y cuenta con 15 empleados.

“**Taller de mecánica automotriz**” es una microempresa dedicada a componer automóviles, su grado de estudios es la preparatoria automotriz y su número de empleados es de cuatro.

“**ENCOT-SCI**” es una empresa de ingenieros que lleva operando 10 años y su grado de estudios es de licenciatura y cuenta con 50 empleados.

“**Azteca Mueblería**” es una micro empresa dedicada a la venta de muebles, lleva 4 años establecida y su grado de estudios es la secundaria y cuenta con cuatro empleados.

“**ITAP (Ingeniería de Tapas y Artículos de Plástico)**” es una micro empresa dedicada a la fabricación de tapas y tapones de plástico, lleva operando cinco años su número de empleados es de 40. El grado de estudios del dueño son de ingeniería.

“Eléctrica Rendón” es una micro empresa dedicada a la compra y venta de material eléctrico, lleva 15 años establecida, el grado de estudios del dueño son de ingeniería y cuenta con un empleado.

CAPITULO III

NACIONAL FINANCIERA (NAFINSA)

Antecedentes

Movilización productiva del ahorro nacional 1934 – 1940

Nafinsa se crea en 1934 como instrumento ejecutor de importantes transformaciones socioeconómicas que cambiarían el rumbo del país. En un principio su propósito principal fue promover el mercado de valores y propiciar la movilización de los recursos financieros hacia las actividades productivas, proporcionando liquidez al sistema financiero nacional mediante la desamortización de los inmuebles adjudicados como garantía en la etapa revolucionaria.

En 1937 inicia la colocación de los primeros títulos de deuda pública en el mercado de valores, como parte de un proceso de rehabilitación de los valores gubernamentales. Asimismo y por primera vez, Nafinsa capta el ahorro nacional emitiendo sus propios títulos financieros, fortaleciendo el incipiente mercado de valores de ese entonces, con lo que éste pronto adquiere importancia dentro del sistema económico. Como parte del marco institucional creado por el Estado mexicano para promover el desarrollo económico del país, se convirtió en el instrumento central para financiar el desarrollo de la infraestructura económica de México. El desarrollo de sus operaciones durante el periodo 1934-1940 contribuye a un proceso general de consolidación del aparato bancario nacional y, en un contexto más amplio, del sistema mexicano de economía mixta.

Desarrollo de la infraestructura y la industria básica 1940 – 1945 Segunda etapa

Hacia 1940, dos inquietudes eran apremiantes en la política económica del gobierno de México: la industrialización del país y la creación de un mecanismo eficaz para movilizar masivamente el ahorro hacia la promoción de la inversión productiva. En ese año, y con la idea de crear una institución oficial que pudiera operar en esos dos sentidos, se dota a Nafinsa de una nueva ley orgánica, expedida el 30 de diciembre de 1940, que la define como banca de fomento, otorgándole facultades para promover, crear y auxiliar financieramente a empresas prioritarias, formar un mercado nacional de valores, y actuar como agente financiero del gobierno federal.

La circunstancia histórica de aquellos años exigía cubrir huecos profundos en materia de capitalización, por lo que se otorgaron a Nafinsa los medios necesarios para promover la inversión de grandes capitales en obras de infraestructura e industria básica, que requerían de cuantiosos recursos y de plazos largos para complementar su ciclo de maduración.

La institución cumplió plenamente los importantes objetivos que le fueron asignados y que sirvieron de base para la etapa subsiguiente.

Fomento a la industrialización, impulso al mercado de valores y consolidación del sistema financiero 1945 – 1980

I) Fomento a la industrialización

Un quinquenio después de su constitución como banca de desarrollo, al terminar la Segunda Guerra Mundial y al adoptarse el modelo de industrialización basado en la sustitución de importaciones, Nafinsa comienza a madurar una serie de proyectos industriales que darían como resultado la creación de importantes empresas estratégicas para el desarrollo económico del país.

El apoyo de Nafinsa al proceso de industrialización de México ha sido fundamental y se ha orientado hacia múltiples sectores básicos. Su participación no ha sido solamente de carácter financiero, ya que también ha jugado un importante papel en la asesoría, formulación y evaluación de proyectos, selección de tecnología, puesta en marcha, operación y venta de grandes proyectos y empresas industriales.

II) Impulso al mercado de valores y consolidación del sistema financiero

En forma simultánea, Nafinsa se ha caracterizado por ser la pionera en el impulso y desarrollo del mercado de valores. Modificó y diversificó sus instrumentos de captación y participó en la creación del Fondo de Apoyo al Mercado de Valores y del Fondo México, como primer esfuerzo para captar capitales de riesgo en el extranjero.

Cabe señalar que a partir de 1975 se transformó en banca múltiple, asociándose con el Grupo Financiero Internacional, lo que le permitió diversificar sus fuentes de recursos y llevar las acciones de fomento a muchas regiones del país, cuyo gran potencial de crecimiento económico se puso en marcha.

En su papel de agente financiero del gobierno federal, Nafinsa ha contratado líneas de crédito en el mercado internacional de capitales en condiciones ventajosas para el desarrollo del país, en términos de plazos, años de gracia y tasas de interés.

Con firmeza, Nafinsa ha realizado su proceso de internacionalización estableciendo oficinas en los centros financieros más importantes, participando en grupos bancarios mundiales y creando nuevos esquemas y procedimientos de coinversión, lo que ha dado lugar a la materialización de proyectos realizados mediante la cooperación internacional.

La actividad fiduciaria de Nafinsa se inicia en 1953, y en este campo ha realizado importantes actividades en favor de áreas y agentes productivos marginados o bien considerados estratégicos, al instrumentar la política de control selectivo del crédito con base en recursos públicos.

Mediante la administración de estos fondos y fideicomisos de fomento, Nafinsa ha movilizado, como fiduciaria, importantes montos de recursos patrimoniales por cuenta de terceros hacia actividades o regiones que se buscaba promover, en condiciones preferenciales en tasas de interés y plazos.

Dentro de la actividad bursátil, Nafinsa ha jugado también un papel importante, ya que ha ideado y puesto en marcha un novedoso instrumento denominado Fondo Neutro para la Inversión Extranjera, cuyo propósito es permitir a los extranjeros adquirir acciones preferenciales de compañías mexicanas registradas en la bolsa de valores. Este mecanismo permite convertir una acción "A" regular, destinada a mexicanos, en una acción neutra llamada Certificado de Participación Ordinaria, adquirible por extranjeros.

En resumen, durante esta etapa Nafinsa se convirtió en la más importante banca de desarrollo del país y de América Latina y en un agente fundamental de impulso y equilibrio del mercado de valores del sistema financiero nacional. Cumplió plenamente los importantes objetivos que le fueron asignados y que sirvieron de base para la etapa subsiguiente.

Cuarta Etapa

La apertura de la economía mexicana ha significado la transformación acelerada de un mercado en el que la planta productiva nacional, antes protegida, requiere desarrollarse y mantenerse en condiciones similares a las de sus competidores en el exterior. Ante esta nueva realidad, constituye un reto importante la modernización y el cambio estructural de la industria del país, siendo tarea de Nafinsa impulsar la competitividad de las empresas, para que asuman los compromisos y oportunidades del nuevo milenio.

Así, Nafinsa ha enfocado sus esfuerzos para ajustar sus políticas y diseñar nuevos esquemas e instrumentos, con el fin de apoyar de manera efectiva las necesidades de la industria y, en forma particular, fomentar la integración de las micro, pequeñas y medianas empresas a los grandes consorcios.

Algunos ejemplos de ellos son: créditos a tasa fija, que permiten a las empresas una adecuada planeación financiera en épocas de volatilidad en las tasas de interés; la garantía automática que complementa la que puede ofrecer la pequeña empresa para tener acceso al crédito; las subastas en dólares que ofrecen fondeo accesible a bancos para financiar operaciones internacionales de empresas y programas como desarrollo de proveedores; y subcontratación, que busca la integración y crecimiento conjunto de la gran empresa con sus proveedores nacionales.

La vasta experiencia de Nafinsa en el desarrollo del sistema bancario y el mercado de valores, en el financiamiento de la infraestructura básica, el fomento al desarrollo industrial, y posteriormente la apertura a la competencia global de nuestros días, le permiten contar con un compromiso de servicio y excelencia en el desarrollo de México.

La mayoría de las empresas requieren de financiamiento para lograr sus objetivos y crecer. Por esta razón, Nafinsa ofrece una amplia gama de productos y servicios que son verdaderos trajes a la medida para los diversos tipos de empresas y sus necesidades respectivas.

Sabemos que no es fácil conseguir un crédito, por eso Nacional Financiera te presenta herramientas innovadoras que te ayudan y asesoran en este proceso.

Tomar la decisión de contratar un crédito es un paso difícil. Nafinsa te ofrece una gran cantidad de servicios que te pueden ayudar y los daré a conocer a continuación.

Uno de sus principales objetivos es brindar financiamiento a los micro negocios reconocidos como las unidades económicas más pequeñas del país para que mejoren su oferta y competitividad, además brinda capacitación y asistencia técnica que permite un mejor desarrollo del negocio, como he mencionado, este programa va dirigido principalmente a las microempresas dedicadas al comercio al detalle.

Entre las ventajas podemos encontrar las siguientes:

- Brinda acceso al financiamiento a un sector no atendido por la banca, en condiciones adecuadas, oportunas y competitivas
- Ofrece la profesionalización de la actividad
- Promueve la generación del empleo
- Otorga la posibilidad de desarrollar el negocio de manera integral

Dentro de sus características se encuentran las siguientes:

- El crédito que ofrece está entre 20 mil y 300 mil empleados
- Financiamiento del 100% de las inversiones en capital de trabajo o activos fijos
- Tasa fija, con pagos semanales o quincenales
- Plazo hasta 36 meses
- Garantías, las propias del crédito mal aval u obligado solidario

Dentro de la asesoría que proporciona se encuentra primeramente una introducción de la importancia que tienen para el país las pequeñas empresas, sus características, las causas de éxito y fracaso, los riesgos a los que se enfrenta el empresario desde el riesgo financiero, el riesgo profesional, familiares y sociales y el más importante de todos, el riesgo psicológico de fracasar el negocio y que pueda acarrear consecuencias desastrosas.

Asimismo se nos habla de las motivaciones que hay detrás de una persona para emprender un negocio, cuáles son sus características y las causas o motivos que se tengan para querer emprender un negocio.

Proporciona las ventajas y las desventajas a las que se puede enfrentar una persona al adquirir un negocio ya establecido, de las ventajas y desventajas de la compra de una franquicia entre otras.

Dentro del desarrollo del plan de negocios se encuentra una serie de pasos entre los que destacan la realización o una investigación de mercado para saber nuestras fuerzas, oportunidades, debilidades y fortalezas, saber que es lo que vamos a ofrecer al cliente, si vamos a ofrecer un producto o servicio y lo más importante de todo esto es hacer una estimación de las ventas que estimamos tener primeramente de manera mensual para el primer año, al segundo año de manera trimestral y al tercer año de manera anual.

Se debe de seleccionar el lugar para establecer el negocio, si el negocio es de manufactura se debe de analizar el tamaño del negocio, la forma en que se va a dividir, la maquinaria y el equipo que se necesita, la cantidad y como se van a controlar los desperdicios, la calidad y los inventarios.

Como se van a crear los clientes, los precios, la publicidad si es que tengo que hacer y cómo se van a hacer las ventas, las habilidades que se necesitan para emprender el negocio, el organigrama de la empresa, negocio o changarro, analizar si se va a ser persona física con actividades empresariales, sociedad anónima, etc. Si se necesitan seguros o fianzas y de que tipo y sobre todo quien me los puede ofrecer, si hay necesidad de tener equipo de cómputo y para qué se va a utilizar, hacer o desarrollar un plan financiero que incluya un presupuesto de efectivo para tres años, identificar cuanto dinero se necesita antes de abrir el negocio, las entradas y salidas de efectivo una vez que el negocio está en marcha, desglosadas para el primer año de forma mensual, par el segundo año trimestral, para el tercer año anual, se debe de elaborar un estado de resultados para el primer año, un balance para el inicio y final del primer año y una gráfica de punto de equilibrio y finalmente escribir una carta que describa el plan de negocios enfatizando su propósito y compromiso.

El desarrollo del plan de negocios como se explica cumple varios propósitos para la persona que tiene en mente la creación de un negocio o si se tiene en mente pedir un financiamiento, entre ellos se encuentra que ayuda a la persona a detectar aspectos fundamentales del negocio y a identificar posibles riesgos, sirve de documento base ante las instituciones financieras para la negociación de créditos, sirve de guía para el desempeño y generar respeto y credibilidad para el proyecto.

Otro aspecto fundamental y de gran importancia es la forma en la que se van a adquirir los recursos, si alguna persona está pensando obtener un financiamiento, lo importante es que tenga bien claro quienes o quien es la persona a la que se acudiría en dado momento, la o las instituciones a las que ofrecen este servicio, las tasas de interés la forma de pago entre otras mechas cosas más.

Nafinsa ofrece este tipo de información de manera explícita y detallada, da una introducción sobre lo que significa la obtención de recursos y de donde se obtienen, principalmente es de los dueños o de terceras personas, la forma en que se le denomina al dinero cuando es propio o de los dueños (capital) y el dinero que es de terceras personas (deuda).

Pasando a otro punto y que del cual se trata este tema de investigación Nafinsa ofrece información de lo que es una micro empresa familiar, sus características y además estas no necesariamente son pequeñas sino que pueden ser de cualquier tamaño y desarrollar cualquier tipo de actividad, como por ejemplo hay grandes corporaciones alimentarias nacionales y extranjeras que son 100% familiares, como también hay compañías automotrices, restaurantes, escuelas, relojerías, tiendas de abarrotes, imprentas, etc. Nos dice cuáles son sus ventajas y desventajas a las que se enfrentan este tipo de empresas, su organización y la forma de obtención del capital en la que igual a lo anterior se tiene que hacer una valuación del capital necesario ya sea para obtener un financiamiento o para

emprender un negocio, la determinación de la inversión inicial, las posibles fuentes de obtención de capital entre las que destacan:

- Inversión personal
- Familia y amigos
- Socios
- Accionistas
- Bonos
- Bancos comerciales
- Asociaciones de ahorro y préstamo

Asimismo, se debe de hacer o tener la información financiera de la empresa, esta se puede hacer mediante la utilización de los estados financieros y nos dice cuál es su importancia entre las que se encuentran el conocer quienes son nuestros clientes, bancos, proveedores, acreedores, accionistas entre otros.

Todas estas personas se conocen como usuarios de la información, y la información útil para la toma de decisiones que se llama información financiera, misma que comprende ciertos documentos básicos los cuales se denominan estados financieros.

Estados Financieros Básicos

Los principales estados financieros que ayudan a conocer la situación financiera de una empresa son los siguientes:

- a) Balance general
- b) Estado de resultados
- c) Estado de cambios en la situación financiera
- d) Estado de cambios en el capital contable

En cada uno de estos puntos se dan a conocer sus conceptos y que es la que conforma a cada uno de estos. Se da asesoría en la forma en la que se deben de utilizar cada uno de estos conceptos y también la forma en la que se pueden utilizar las razones financieras, este método consiste en determinar las relaciones existentes entre los diferentes rubros de los estados financieros, para que mediante una correcta interpretación, se pueda obtener información acerca del desempeño anterior de la empresa y su postura financiera par el futuro cercano. Las razones financieras que hay son las siguientes:²¹

- Razones de solvencia. Son las que miden la capacidad de la empresa para cumplir con sus obligaciones de corto plazo.
- Razones de estabilidad. Miden el grado en que una empresa ha sido financiada mediante deudas.

²¹ Fuente Nacional Financiera, 03/ octubre/2003

- Razones de productividad. Miden la eficiencia con que una empresa utiliza sus recursos.
- Razones de rentabilidad. Miden la eficacia de la administración de la empresa, la cual se ve reflejada en las utilidades de la empresa.

Otro sistema de información que brinda esta institución es la referida a una serie de preguntas encaminadas a la obtención del capital necesario para emprender el negocio.

- ¿Has determinado el monto de la inversión inicial necesaria para la empresa?
- ¿Incluyes un cojín financiero en el estimado?
- ¿Decidiste cuánto dinero personal invertir en la empresa?
- ¿Has evaluado los pros y contras del financiamiento por deuda frente al financiamiento del propietario?

1) ¿Has investigado cada una de las siguientes fuentes de capital?

- a) Familia
- b) Amigos
- c) Socios
- d) Accionistas
- e) Inversionistas en bonos
- f) Bancos
- g) Asociaciones
- h) Asociaciones de ahorro y préstamo
- i) Proveedores

2) ¿Has hablado con tu banquero sobre la obtención de un préstamo?

3) ¿Te otorgarías a ti mismo una calificación en cada una de las “6 C” del crédito?

4) ¿Estás consciente de las exigencias de un banco para otorgar créditos?

5) ¿Has consultado a un contador sobre las diversas opciones financieras que se te presentan?

Esto es una pequeña parte de la gran variedad de servicios y atención que proporciona esta institución que a simple vista pues no puede resultar de mucha importancia pero que si se analiza a detalle cada uno de los puntos encontraremos que resulta de gran importancia para la persona que necesita un financiamiento o quiere iniciar un negocio y que si se quiere tener más información sobre la capacitación y asistencia que se ofrece se puede consultar la página de NAFINSA y que es www.nafinsa.com y ahí se encontrará solución a los muchos problemas y dudas que se tienen sobre la forma en la que se quiere administrar un negocio o empresa.

Su sistema de financiamiento, son programas de apoyo en donde Nafinsa Facilita la relación con los intermediarios financieros, para que le ofrezcan un mejor servicio y mejores tasas de interés, así como mejores oportunidades.²²

²² <http://www.nafin.com/portalnf>

Para que esta institución le pueda asistir mejor se puede poner en contacto con algún ejecutivo al centro de atención telefónica 50-89-61-07 en donde se analizarán las necesidades de financiamiento que se tengan y se le proporcionará información que usted necesite. Al momento de que una persona trate de comunicarse en necesario:

- Estar registrado ante SHCP como persona física con actividad empresarial o persona moral;
- Tiempo de constitución de la empresa a partir de que se registró formalmente en la SHCP;
- Conocer las ventas promedio (anuales);
- Tener experiencia en el ramo de la empresa o la actividad que se realizará para el negocio;
- No tener problemas crediticios (Buró de Crédito);
- No poseer números rojos (quiebra técnica)

También se pueden tomar talleres virtuales de capacitación sobre créditos registrándose en la página mencionada en la cita anterior, al registrarse en la página de Internet, se tiene acceso al **Evalu@te**, que determina la posibilidad de ser sujeto de financiamiento.

BANCO NACIONAL DE MEXICO (BANAMEX)

Dentro de los servicios de préstamo para un negocio que ofrece esta institución se encuentran los siguientes:

Arrendamiento Financiero

- Financiamiento hasta por el 100% del valor factura del bien (sin IVA).
- Podrá incluir en el financiamiento gastos de instalación, transporte y seguros.
- Financiamiento en moneda nacional y en moneda extranjera.
- Mediano y largo plazo (a partir de 6 meses).
- Tasas de interés flexibles (en base fija o variable).
- Puede estructurarse sobre bienes nuevos o usados.
- Esquemas de rentas acorde a las necesidades de cada empresa.
- Seguro de los activos arrendados en condiciones preferenciales.
- La facturación de los bienes es a favor de la Arrendadora.
- La empresa goza de los beneficios fiscales de la posesión del activo arrendado así como de los gastos financieros (en un contrato de arrendamiento financiero, la porción de la renta que corresponde a la carga financiera es deducible).
- Se cobra IVA de la renta, sólo sobre la parte de interés real.
- Experiencia y respaldo de la empresa arrendadora más grande del país y con reconocimiento mundial.
- Permite rápidamente la posesión y puesta en marcha de los bienes arrendados y otorga una opción sobre la propiedad del bien al arrendatario.
- Es una herramienta de negociación ante proveedores de equipo, por ser la compra al contado.

Tarifas

Tasa de interés y comisión de apertura de acuerdo a condiciones de mercado.

Requisitos

- Ser personas físicas con actividad empresarial o morales de comprobada calidad crediticia dedicadas a la industria o al comercio
- Contar con una línea de crédito autorizada

Documentación

- Contrato y pagarés

Arrendamiento Puro

Descripción

Es un producto de financiamiento a través del cual las empresas y/o personas físicas con actividad empresarial pueden hacer uso o gozar temporalmente de bienes "arrendables" a un plazo determinado mediante la firma de un contrato.

El Banco (arrendador) se obliga a comprar el bien, y la empresa (arrendataria) se obliga a liquidar, en pagos parciales como prestación, una cantidad de dinero (renta) determinada o determinable que cubra el valor de adquisición de los bienes, las cargas financieras y accesorios.

Al vencimiento, la empresa debe ejercer alguna de las siguientes opciones terminales:

- Comprar los bienes a un valor simbólico preestablecido
- Prorrogar el plazo pagando una renta inferior a lo que se venía pagando
- Participar con la arrendadora financiera en el precio de venta de los bienes a un tercero

También existe la figura del "Lease Back" el cual es un arrendamiento sobre los activos existentes de la arrendataria para la obtención de recursos frescos para capital de trabajo.

Características

- El pago de las rentas "no se pierde", funciona a manera de compra a plazo del bien arrendado
- Permite que la generación de recursos del bien arrendado provea su propia fuente de repago
- Provee a través de la tasa fija, una certeza en el pago de la renta y protección contra la inflación y volatilidad en los mercados
- Es posible hacer anticipos a proveedores a través del arrendamiento financiero
- Ayuda a conservar su capital de trabajo y sus otras fuentes de financiamiento
- El activo a financiar respalda parte del riesgo de crédito, favoreciendo su autorización y condiciones financieras

Beneficios

- Las rentas son deducibles al 100% en su totalidad
- No implica registrar un pasivo en las cuentas de Balance de su empresa
- Alternativa para hacerse de la posesión, uso y goce temporal del bien arrendado, no de la propiedad
- Ayuda a hacerse de bienes sin consumir sus límites presupuestales y de inversión en equipo
- Ayuda a conservar su capital de trabajo y sus otras fuentes de financiamiento
- Renovación continua de sus activos productivos
- Le protege contra la obsolescencia tecnológica del bien arrendado
- Menores desembolsos de rentas de acuerdo al valor residual
- No se registra como pasivo en los balances del cliente

Tarifas

Tasa de interés y comisión de apertura de acuerdo a condiciones de mercado.

Descripción

- A través del arrendamiento puro el cliente (arrendatario) contrata el uso y goce del bien arrendado (adquirido por el arrendador -Banco-) por un período de tiempo menor al período de vida útil de dicho bien
- El uso del bien arrendado es a cambio de un pago denominado renta
- Usualmente el arrendatario no tiene la opción a compra de dicho bien (en los casos en donde la tiene, este es siempre de acuerdo al valor de mercado de dicho bien)
- El Arrendatario típicamente asume los riesgos y beneficios inherentes a la propiedad del activo y no tiene la obligación de adquirir el equipo al fin del plazo del arrendamiento

Requisitos

- Ser personas físicas con actividad empresarial o morales de comprobada calidad crediticia dedicadas a la industria o al comercio
- Contar con una línea de crédito autorizada

Documentación

- Contrato y pagarés

Préstamo Refaccionario

Es un crédito contractual a mediano o largo plazo destinado a fortalecer o incrementar los activos fijos de empresas agrícolas, ganaderas e industriales.

El acreditado queda obligado a invertir el importe del crédito en la adquisición de:

- Aperos
- Instrumentos útiles de labranza
- Abonos

En la realización de:

- Plantaciones o cultivos cíclicos o permanentes

En la apertura de:

- Tierras para el cultivo

En la compra e instalación de:

- Maquinaria

En la construcción o realización de:

- Obras materiales necesarias para el fomento de la empresa del acreditado

Donde el activo adquirido se constituye en garantía del crédito, pudiendo ser requeridas garantías adicionales.

Tarifas

- Tasa de interés y comisión de apertura de acuerdo a condiciones de mercado.

Características

- Mediano y largo plazo (normalmente de 1 a 7 años)
- Tasas de interés flexibles, en base fija o variable
- Financiamiento hasta por el 100% del activo financiado
- Financiamiento en moneda nacional y en moneda extranjera
- Diferentes esquemas de amortizaciones acordes con las necesidades de las empresas
- Crédito que apoya la adquisición de activos fijos que permitan a la empresa mantenerse a la vanguardia, renovar su infraestructura o equipo productivo fomentando el crecimiento y fortalecimiento de su negocio

Requisitos

- Ser personas físicas con actividad empresarial o morales de comprobada calidad crediticia dedicadas a la industria o al comercio
- Contar con una línea de crédito autorizada

Documentación

- Contrato y pagarés

Apertura de Crédito con Garantía Hipotecaria

La apertura de crédito es un contrato por medio del cual el Acreditante (Banamex) pone a disposición del acreditado una suma de dinero. La hipoteca es una garantía real, constituida sobre bienes, generalmente inmuebles, que no se entregan al acreedor.

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, plantas, etc.)
- Cubrir necesidades financieras de diversa índole, es decir, por definición de producto no hay destino específico

Tarifas

- Tasa de interés y comisión de apertura de acuerdo a condiciones de mercado.

Requisitos

- Ser personas físicas con actividad empresarial o morales de comprobada calidad crediticia dedicadas a la industria o al comercio
- Contar con una línea de crédito autorizada
- Para el caso de crédito puente, ser desarrollador inmobiliario y dejar en garantía los terrenos donde se fincarán los inmuebles

Documentación

- Contrato y pagarés

Préstamo Hipotecario Industrial

Los préstamos hipotecarios industriales son préstamos con garantías reales constituidas sobre los activos de las unidades industriales, los cuales por su flexibilidad de destino y plazo pueden utilizarse para cubrir necesidades financieras de largo plazo de diversa índole, de las empresas dedicadas a la transformación de bienes.

El propósito del P.H.I. es:

- Cubrir necesidades de adquisición de activos fijos, como maquinaria y obras de ampliación de la unidad industrial, incluyendo la adquisición de terrenos necesarios para la explotación industrial.
- Adquisición de inventarios de materias primas y materiales, pago de jornales, salarios y gastos directos de explotación indispensables para el fomento del negocio industrial dentro de su ciclo de producción.

Tarifas

- Tasa de interés y comisión de apertura de acuerdo a condiciones de mercado.

Características

- Largo plazo (normalmente de 5 a 7 años)
- Tasas de interés flexibles, en base fija o variable
- Financiamiento en moneda nacional y en moneda extranjera
- Diferentes esquemas de amortizaciones acordes con las necesidades de las empresas
- Crédito que apoya la adquisición de activos fijos que permitan a la empresa mantenerse a la vanguardia, renovar su infraestructura o equipo productivo fomentando el crecimiento y fortalecimiento de su negocio

Requisitos

- Ser personas físicas con actividad empresarial o morales de comprobada calidad crediticia dedicadas a la industria o al comercio
- Contar con una línea de crédito autorizada

Documentación

- Contrato y pagarés

Préstamo De Habilitación O Avío

Es el instrumento específico para financiar la adquisición de materias primas y materiales, pago de jornales, salarios, inventarios y gastos directos de explotación y operación; fortaleciendo el ciclo productivo de las empresas dedicadas a la industria, agricultura y ganadería.

Tarifas

- Tasa de interés y comisión de apertura de acuerdo a condiciones de mercado.

Plazo

Es variable en función del ciclo productivo, incluyendo el plazo de comercialización del producto y la capacidad de pago de la empresa:

- En cultivos cíclicos el plazo promedio es de 8 a 10 meses
- En avíos avícolas podrá ser de hasta 18 meses
- En cultivos bianuales y en ganado bovino productor de carne, el plazo no podrá exceder de dos años

Beneficios

- El monto, plazo y amortizaciones del crédito se adecuan a la generación de fondos, ciclo productivo y necesidades de cada cliente
- Reducción de costos por contratación
- Factibilidad de establecer contratos hasta por 3 años (siempre y cuando el cliente cumpla con las condiciones de los contratos)
- Oportunidad y agilidad en la disposición de los recursos
- Se constituyen en garantía los productos obtenidos con el crédito

Requisitos

- Contar con un estudio de crédito aprobado
- Establecer un contrato de Apertura de Crédito de Habilitación o Avío
- Contratar seguros contra los riesgos mas frecuentes de acuerdo a la actividad
- Contar con la suficiente infraestructura y tecnología para la actividad que se realiza
- Contar con los canales de comercialización que garanticen en forma suficiente y oportuna la venta de sus productos

Crédito Prendario

Beneficios

- Puede contratar el crédito a un costo financiero menor al de un crédito directo
- Es un financiamiento atractivo, sencillo y seguro para las empresas mediante la aceptación de una garantía con valor real
- Es un crédito revolvente que le proporciona liquidez inmediata proporcional al valor de los bienes otorgados en prenda y sin estar atado a plazos rígidos
- El cliente cuenta con el beneficio de ir pagando el crédito conforme va disponiendo de la mercancía, sin hacerse acreedor a comisiones por concepto de prepagos
- No compromete sus activos fijos para obtener créditos a corto y a mediano plazo

- No realiza gastos adicionales por trámites como la inscripción del crédito en el Registro Público de la Propiedad
- Le permite diversificar y aumentar sus créditos globales con diferentes instituciones financieras
- Obtiene seguridad y calidad en el manejo de sus inventarios a través de un Almacén General de Depósito, quien además le ofrece los beneficios de Depósito Fiscal y logística tanto para importadores, proveedores extranjeros y exportadores

Características

Es un crédito a corto plazo que consiste en otorgar un porcentaje de financiamiento sobre el valor comercial de los bienes que los acreditados entregan al Banco en garantía.

Tiene como finalidad proporcionar los recursos financieros necesarios para adquirir o comercializar productos primarios o terminados en mejores condiciones de precio ante situaciones temporales de desequilibrio en el mercado.

Aún cuando el crédito se otorga en base a los flujos y ciclo productivo de la empresa, el crédito se encuentra respaldado por los bienes otorgados en prenda

Requisitos

- Dirigido tanto a Productores, Comercializadores e Industriales, con experiencia mínima de 5 años dentro de su actividad principal e historial comprobable de comercialización de la mercancía que se otorgue en garantía prendaria
- Contar con un estudio de crédito aprobado
- Celebrar contrato de apertura de crédito con garantía prendaria
- Contar con contrato de venta de la mercancía otorgada en garantía prendaria
- Formalización de la prenda mediante Certificado de Depósito y Bono de Prenda

Tarifas

- Tasa de interés y comisión de apertura de acuerdo a condiciones de mercado.

Plazo

180 días en promedio, susceptible de prorrogarse por otro período de 180 días

Financiamiento A Proveedores

Es una opción de financiamiento ágil y sencilla, que le otorga un financiamiento de sus cuentas por cobrar derivadas de la proveeduría de bienes y servicios, y a cargo de Grandes Compradores autorizados por Banamex.

Beneficios

- Fortalece su capital de trabajo
- Es un excelente nivelador del flujo de efectivo
- Le ofrece una alternativa de financiamiento, sin contratar nuevos pasivos
- Disminuye sus cargas administrativas por gestiones de cobranza
- Le ofrece tasas de interés competitivas
- No requiere una línea de crédito

¿Como puedo disponer del Financiamiento? A través de oficinas autorizadas.

Características

- Hasta el 100% del valor de la cuenta por cobrar
- Hasta 180 días (dependiendo del plazo establecido con cada Gran Comprador*)
- Banamex le ofrece las tasas más bajas de descuento por los días de financiamiento
- Nacional

* Para conocer la lista de Grandes Compradores autorizados, consultar Ejecutivo en cualquier Sucursal Banamex.

Requisitos

- Ser proveedor de un Gran Comprador autorizado por Banamex
- Que documente sus cuentas por cobrar en papel autorizado por el Gran Comprador
- Ser Persona Moral o Persona Física con Actividad Empresarial
- Contar con una cuenta de cheques Banamex
- Contratar el producto de Financiamiento a Proveedores en su Sucursal Banamex

Documentos

- Copia del Acta Constitutiva con sus reformas y Poderes Notariales (sólo para Personas Morales) donde conste que los apoderados o representantes legales cuenten con facultades para actos de administración y suscripción de títulos de crédito, con datos de inscripción en el RPPC
- Copia de la cédula del RFC
- Copia del alta ante la SHCP
- Copia del comprobante de domicilio de la empresa (con antigüedad no mayor a 90 días)
- Copia de identificación oficial vigente de los apoderados (pasaporte, credencial de elector)

Cadenas Productivas Nafin

Es una opción de financiamiento ágil y sencilla, que le proporciona de manera electrónica, liquidez inmediata a Micro, Pequeñas y Medianas Empresas, proveedoras de Empresas de Primer Orden (EPO's) autorizados por Banamex.

Beneficios

- Obtenga financiamiento desde cualquier parte del mundo en forma ágil y segura
- Obtenga liquidez inmediata: fortalezca su capital de trabajo y mejore su estructura financiera
- Tasas de interés más bajas del mercado
- No requiere una línea de crédito
- Acceso inmediato a sus cuentas por cobrar a través de www.nafin.gob.mx

- Disminuya sus cargas administrativas por gestiones de cobranza
- Elimine el uso de documentos

¿Como puedo disponer del Financiamiento? ingrese a www.nafin.gob.mx, siga las instrucciones para seleccionar las cuentas por cobrar que decida y el monto del financiamiento será abonado a su Cuenta de Cheques de Banamex.

Características

- 100% del valor de la Cuenta por Cobrar
- Hasta 120 días *
- Banamex le ofrece las tasas más bajas de descuento por los días de financiamiento
- Nacional

*Dependiendo del plazo establecido con cada Empresa de Primer Orden (EPO).

Requisitos

- Ser proveedor de una Empresa de Primer Orden (EPO) *
- Ser Persona Moral o Persona Física con Actividad Empresarial
- Contar con una cuenta de cheques Banamex
- Requisitar por duplicado el "Contrato de Financiamiento a Proveedores-Cadenas Productivas NAFIN" y el "Convenio Pequeña y Mediana Empresa Cadenas Productivas"

*Para conocer la lista de Empresas de Primer Orden (EPO's) autorizadas por NAFIN y Banamex, consulte a su Ejecutivo en cualquier Sucursal Banamex

Documentos

- (2) Copias del Acta Constitutiva con sus reformas y Poderes Notariales (sólo para Personas Morales) donde conste que los apoderados o representantes legales cuenten con facultades para actos de administración
- (2) Copias de la Cédula de identificación fiscal y del alta ante SHCP
- (2) Copias de Comprobante de domicilio de la empresa*
- (2) Copias de Identificación oficial vigente, de los apoderados (credencial de elector, pasaporte)

*Con antigüedad no mayor a 90 días.

Línea Automática Banamex

Es una línea de crédito revolvente, que se otorga a negocios afiliados de Banamex para satisfacer sus necesidades de capital de trabajo; cuyo límite se fija con base en el promedio mensual de facturación de ventas del negocio, realizadas con Tarjetas Visa y MasterCard.

Beneficios

- Obtención de recursos en forma oportuna: Le permite renovar e incrementar inventarios, dar mantenimiento a las instalaciones de su Negocio, realizar pagos urgentes a proveedores o cubrir cualquier otra necesidad.
- Atractivo periodo de pago: Usted cuenta con un periodo de 12 meses para cubrir cada disposición.
- Tasa de interés altamente atractiva: Disfrute de una de las mejores tasas del mercado
- Disponibilidad inmediata: Disponga desde cualquier teléfono por medio de nuestro servicio de Audiomático, o bien desde su oficina, utilizando Línea Banamex Digitem o BancaNet.
- Facilidad en la administración de su crédito: Al contar con un estado de cuenta mensual con el detalle de sus disposiciones y pagos aplicados.
- Comodidad para realizar pagos: Gracias a un esquema de cobro automático del pago mínimo, a la cuenta de cheques asociada a su Negocio.
- Sin cobro de comisiones: Línea Automática Banamex no cobra comisión por apertura, por disposición o por pagos anticipados.
- Seguro de vida sin costo: Que cubre al Obligado Solidario por los posibles saldos insolutos de su LAB (edad mínima 25 años y máxima 68 años 11 meses).

Características

- 5 meses para hacer uso de la línea revolvente
- Un mes para generar el primer pago mínimo
- 12 meses para realizar el pago de cada disposición
- Nacional
- A través de invitación a aquellos clientes preseleccionados
- Debido a que el crédito es garantizado a través de la aplicación del porcentaje de descuento sobre la facturación de sus ventas con Tarjetas, es necesario que sus depósitos se efectúen exclusivamente con Banamex
- No es necesario contar con aval o contratar fianza, únicamente deberá contar con un Obligado Solidario, que deberá ser el principal accionista del negocio.

Requisitos

Si su empresa cumple con las características para este producto, Banamex le hará llegar una invitación informándole la PRE-autorización* de su crédito LAB, en caso de no ser así acuda con su Ejecutivo en la Sucursal Banamex que le corresponda.

- Ser Persona Moral
- Antigüedad mínima de 1 año depositando pagarés con Banamex
- Contar con Terminal Punto de Venta para realizar sus transacciones
- Facturación promedio durante el último año mayor a \$30,000.00
- Contar con el servicio de Banca Electrónica (Audiomático, BancaNet Empresarial o Línea Banamex Digitem)
- Contar con una cuenta de cheques BANAMEX

- Contar con Obligado Solidario (cuya edad debe ser mayor de 25 años y menor de 68 años 11 meses)**
- Buen historial crediticio
- Requisar la solicitud-contrato LAB
- Presentar la documentación requerida en original y copia

* La autorización del crédito es una facultad discrecional de Banco Nacional de México,S.A

**Principal Accionista del negocio.

Documentos

- Cédula de identificación fiscal y alta ante SHCP
- Identificación oficial con fotografía y firma vigente de los firmantes
- Comprobante de domicilio de la empresa y de los firmantes
- Acta Constitutiva y Poderes Notariales donde conste que los apoderados o representantes legales cuentan con facultades para actos de administración y sin restricción para contratar créditos

¿Cómo lo obtengo?

Llenar solicitud y entregarla junto con sus documentos al Ejecutivo que le informó la invitación, quien lo guiará durante el proceso.

Crédito Simple Banamex

Descripción:

Crédito Revolvente a corto plazo, sin garantía real, en pesos, disponible a través de una cuenta de cheques.

Beneficios

- Forma de disposición : Mediante giro de cheque, transferencia electrónica y cargo a cuenta.
- Amplios horarios: De acuerdo al medio de disposición.
- Pagos: Cargo automático a la cuenta de cheques.
- Prepagos: Sin costo, aplicación automática de los saldos de la cuenta de cheques.
- Administración: Producto de "autoservicio".
- Esquema de pagos: Capital al vencimiento de la línea, intereses mensuales (exigibles el segundo día hábil de cada mes).

Tarifas

Tasas de interés y comisiones de mercado

Plazo

Plazo máximo de financiamiento hasta de 1 año.

Requisitos

- Ser personas morales de comprobada calidad crediticia.
- Contar con una línea de crédito autorizada por Banamex para el producto
- Contrato de Apertura de Crédito firmado.
- Documentación Corporativa y Legal.
- Aperturar una cuenta de cheques tradicional

Documentación de Crédito

- Sencilla, sólo un contrato, sin necesidad de pagarés

Préstamo Quirografario

Características

Financiamiento de corto plazo para satisfacer necesidades eventuales de efectivo de una empresa, sin que exista una garantía real.

Beneficios

- Satisface las necesidades transitorias de efectivo, proporcionando liquidez inmediata para cubrir gastos imprevistos o necesidades eventuales
- No requiere garantías reales o tangibles
- En algunos casos pueden ser revolventes
- Puede otorgarse tanto en moneda nacional como en moneda extranjera
- Tasas y condiciones financieras competitivas

Tarifas

- Tasas de interés y comisiones de mercado.

Plazo

Hasta de 1 año con operaciones entre 30 y 180 días normalmente, dependiendo de la capacidad de pago y características del acreditado.

Requisitos

Los siguientes requisitos son enunciativos más no limitativos

- Ser personas físicas con actividad empresarial o morales de comprobada calidad crediticia dedicadas a la industria o al comercio
- Podrán solicitarse uno o varios avales
- Contar con una línea de crédito autorizada por Banamex para el producto

Documentación de Crédito

- Pagaré firmado
- Documentación Corporativa y Legal

Apertura de Crédito

Características

Contrato de crédito, por medio del cual el acreditante pone a disposición del acreditado una suma determinada de dinero para cubrir necesidades crediticias.

Modalidades

- Puede ser o no una línea revolvente
- Diversos esquemas de pago

Beneficios

- Proporciona fondos al acreditado para adquisición de bienes y servicios
- En algunos casos pueden ser revolventes, para satisfacer necesidades transitorias de tesorería
- Puede otorgarse tanto en moneda nacional como en moneda extranjera
- Tasas y condiciones financieras competitivas

Tasas

Tasas de interés y comisiones de mercado.

Plazo

Se determinarán en función a las características del acreditado incluyendo su capacidad de pago y del propósito del crédito.

Requisitos

Los siguientes requisitos son enunciativos más no limitativos

- Ser personas físicas con actividad empresarial o morales de comprobada calidad crediticia dedicadas a la producción de bienes, prestación de servicios, o al comercio
- Contar con una línea de crédito autorizada por Banamex para el producto

Documentación de Crédito

- Contrato de Apertura de Crédito firmado e inscrito en el Registro Público (elevado a escritura pública cuando existan garantías sobre inmuebles)
- Pagaré firmado
- Documentación Corporativa y Legal

Hay más tipos de financiamiento que ofrece esta institución como lo es también para los transportistas, financiamiento a las importaciones, a las exportaciones, cartas de crédito, cartas de crédito con provisión de fondos, sistema electrónico cartas de crédito entre otras si alguna persona desea obtener más información sobre los requisitos, documentos, montos, etc. pueden llamar a:

Teléfonos en la Ciudad de México:

2226 7894

2226 7151

2226 7122

SANTANDER SERFIN

Este banco ofrece crédito en línea que es una línea de crédito revolvente, especialmente diseñada para cubrir las necesidades de liquidez y apoyar el crecimiento de tu empresa. Puedes disponer del crédito a través de nuestro Enlace por Internet, o por Enlace Tradicional, o mediante la expedición de cheques. La línea de crédito tiene vigencia de un año.

Características:

Disponición continua de recursos:

Podrás usar tu línea de crédito autorizado en el momento que lo requieras, sin necesidad de firmar pagarés o avisos de disposición.

Liquidez inmediata:

En el caso de cualquier necesidad de fondos por parte de tu tesorería, tendrás acceso inmediato a recursos frescos.

Facilidad de operación:

Las disposiciones de crédito se realizan a través de Enlace por Internet, por Enlace Tradicional o mediante la expedición de cheques.

Posibilidad de establecer la línea en moneda nacional o en dólares:

Si tu empresa es generadora de divisas, tienes oportunidad de que se te autorice una línea de crédito en dólares.

Manejo y control absoluto:

Tu línea de crédito está vinculada a una Cuenta de Cheques mediante la cual dispones del crédito y realizas tus pagos.

Beneficios

Conveniencia

- El destino del crédito queda a tu total disposición.
- Posibilidad de realizar prepagos sin penalización alguna.
- Liquidez inmediata.
- Comodidad y sencillez
- No necesitas acudir a una sucursal para efectuar una disposición de crédito.
- No se requiere de una autorización especial, notificación al banco o firma de un pagaré por cada disposición.
- Seguridad y confianza
- Crédito en Línea te permite programar tus compromisos financieros.
- En todo momento tú decides cuándo y por cuánto tiempo deseas utilizar tu línea de crédito.

- Transparencia y calidad
- Crédito en Línea te da a conocer claramente las condiciones del crédito desde el momento mismo en que firmas el contrato.
- Mensualmente recibirás un estado de cuenta integral, con información clara y precisa, que te permitirá conciliar tus movimientos muy fácilmente.
- Innovación
- Crédito en Línea puede operarse a través de Enlace por Internet o por Enlace Tradicional.

Requisitos

- Ser cliente de Banco Santander Serfin.
- Contar con Enlace por Internet o con Enlace Tradicional.
- Tener una cuenta de cheques en Banco Santander Serfin.
- Tener una línea de crédito autorizada para este producto.

Preguntas frecuentes

1. ¿Por qué es la mejor opción el utilizar Crédito en Línea Santander Serfin?

A diferencia de otras opciones, Crédito en Línea Santander Serfin se adapta perfectamente a los ciclos operativos. Por ejemplo, se pueden solicitar recursos y prepagarlos sin penalización en el instante mismo en que se requiera.

Aunque los déficit de efectivo en una empresa crecen y disminuyen continuamente, los créditos que ofrecen otros bancos se otorgan en una sola exhibición y por el total solicitado; esto significa que se debe pedir una suma muy grande para cubrir el nivel máximo de déficit que se dará más adelante, a pesar de que en ese momento no necesites la totalidad de los recursos. Se estará pagando por un dinero que no se necesita.

En otras opciones bancarias se comienzan a pagar intereses sobre recursos que no se necesitan en ese momento. Y por si fuera poco, se te penaliza si quieres realizar un prepago. Esto representa un gasto innecesario por pago de intereses.

2. ¿Qué ventajas tiene Crédito en Línea Santander Serfin sobre los que ofrecen otros Bancos?

Este banco te ofrece un crédito del que se puedes disponer desde una computadora o mediante la expedición de cheques. Esto a su vez, permite hacer frente a las necesidades cíclicas de capital de trabajo sin tener que acudir a una sucursal para firmar pagarés o disponer de los recursos de tu línea autorizada.

3. ¿Con qué frecuencia puedo realizar las disposiciones de recursos?

Puedes realizar tantas disposiciones como quieras mientras no se exceda el límite de la línea de crédito. Esto garantiza tranquilidad absoluta para poder hacer frente a las necesidades financieras cíclicas.

4. ¿Cuándo debo pagar el crédito?

Puedes hacer prepagos en el momento en que lo desees sin penalización alguna. Deberás pagar los intereses mensualmente y al final del plazo de la línea deberás haber cubierto todos los adeudos.

5. ¿Hay un monto mínimo por cada disposición que realice?

No, mientras tengas capacidad dentro de tu línea de crédito, podrás hacer disposiciones tan grandes o tan pequeñas como tus necesidades de efectivo lo requieran.

6. ¿Cualquier empresa puede obtener un Crédito en Línea en dólares?

No, es necesario que tu empresa sea generadora de divisas para obtener esta modalidad.

ASESORIA FINANCIERA DE NEGOCIOS (AFINE)

Afine es una empresa dedicada a la asesorar a la Micro, Pequeña y Mediana Empresa en materia de servicios bancarios y crédito, el principal objetivo es que los clientes que se acerquen o acudan a esta institución tengan la mejor alternativa de acuerdo a sus necesidades.

Cuenta con dos características principales que le diferencian de los otros entre las que se encuentran:

- Contar con personal con un alto nivel en conocimientos actualizados en finanzas y productos bancarios.
- Sus asesorías se basan en calidad y actitud de servicio, asimismo, su propósito es proporcionar los conocimientos suficientes para que la empresa obtenga un mayor beneficio de los servicios y productos bancarios.

Los servicios que ofrece esta institución son los siguientes:

Servicios de crédito:

- Asesorías en proyectos de inversión, (solicitudes de crédito para bancos, valuación de proyectos y empresas, negociaciones bancarias, proyecciones financieras, flujos de efectivo, reestructuras, revisión de contratos de crédito)

Servicios y productos bancarios:

- Asesorías en selección y manejo eficiente en cuentas de cheques, mesa de dinero, sociedades de inversión, banca electrónica, terminales de tarjetas de crédito y nómina automatizada.

MICROCREDITOS

La secretaría de economía pone a disposición de las pequeñas y micro empresas la siguiente información que resulta de gran utilidad, para ello y para entender un poco más de este tema de los microcréditos se dan unas definiciones para entender un poco más de lo que se trata el tema.

Micro finanzas

Significa otorgar a las familias más pobres, pequeños prestamos (micro crédito) para apoyarlos económicamente en actividades productivas (negocios-autoempleo).

Micro financieras

Son organizaciones e instituciones, que brindan servicios financieros (ahorro y crédito) a los más pobres.

Ofrecen servicios financieros sólo a sus clientes, a través de pequeñas cuentas de ahorro, individuales o grupales, y créditos que van de acuerdo a sus necesidades y a su situación económica.

Clientes de las Micro financieras

Las personas más pobres y vulnerables y que solicitan participar en el programa de una institución de Micro crédito.

Las micro financieras tienen diferentes requisitos y distintas formas de participación, porque se adaptan a las necesidades de la comunidad a la cual le ofrecen el servicio financiero. Las Micro financieras no prestan grandes cantidades, tienen metodologías muy específicas para colaborar con sus clientes e ir incrementando las sumas de prestamos para evitar el endeudamiento desmedido y la incapacidad de pago. Por lo general, inician con pequeñas cantidades de crédito y en algunas también de ahorro, que se incrementan gradualmente hasta lograr establecer un historial crediticio exitoso y un patrimonio para cada persona o grupo.

Las Micro financieras ofrecen

Prestamos: (crédito) por cantidades pequeñas, que se incrementan de acuerdo a los plazos de pago fijos. Los montos crecen escalonadamente de acuerdo al cumplimiento de pago en cantidad y tiempo.

Capacitación: para aprender cómo se maneja el crédito.

Ahorro: para formar un patrimonio individual y/o familiar.

¿Cómo ayuda el micro crédito a los más pobres?

- Incrementando su capacidad de ahorro, y con ello su patrimonio
- Enseñando la forma de ahorrar
- Creyendo en ellos y en sus capacidades para salir adelante
- Acercándolos a servicios financieros institucionales
- Servicios financieros oportunos y a su alcance
- Enseñando la forma de llevar un crédito.
- Compartiendo la responsabilidad del manejo de los créditos con otros clientes.

El objetivo de las micro finanzas es potenciar la capacidad de los clientes de iniciar un pequeño negocio, o instrumentar el autoempleo especialmente en las mujeres como agentes económicos del cambio.

Papel del gobierno en el apoyo a las Micro financieras

El Presidente Vicente Fox Quesada, interesado en apoyar las capacidades productivas de los más pobres para mejorar sus condiciones de vida, ha establecido en la Secretaría de Economía el Programa Nacional de Financiamiento al Microempresario, PRONAFIM

Que tiene como objetivo impulsar las iniciativas productivas de los individuos y grupos sociales en condiciones de pobreza, mediante el fomento y promoción de un sistema de micro finanzas con la participación de Instituciones de Micro financiamiento 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.

Esto significa que el Gobierno a través del PRONAFIM, otorga líneas de crédito a las Micro financieras que ya funcionan a fin de que ellas a su vez den crédito a los más pobres. La Micro financieras deben pagar estos préstamos para solicitar al PRONAFIM periódicamente líneas de crédito mayores y poder apoyar a mayor cantidad de clientes.

El gobierno no otorga directamente a los ciudadanos los micro créditos, sino que en una revisión minuciosa, evalúa a las Micro financieras sujetas de crédito para que mediante ellas lleguen los recursos a los más pobres.

Además este año 2002, el PRONAFIM iniciará una fuerte campaña de promoción para poder incubar (hacer nacer) nuevas Micro financieras en todo el país.

Micro financieras que operan en el PRONAFIM

NOMBRE	ZONA DE INFLUENCIA
FUNDACIÓN LOS EMPRENDEDORES, I.A.P.	D.F. y Estado de México
"CAME", CENTRO DE APOYO AL MICROEMPRESARIO, I.A.P.	D.F. y Estado de México
"ADEM", ASOCIACIÓN DE EMPRESARIAS MEXICANAS, A.C.	Veracruz
ADMIC NACIONAL, A.C.	Nuevo León, Tamaulipas, Coahuila, Querétaro, San Luis Potosí y Yucatán
"FINCA", FUNDACIÓN INTEGRAL COMUNITARIA, A.C.	Morelos
"FINCOMUN", SERVICIOS FINANCIEROS COMUNITARIOS, S.A.	D.F. y Estado de México
SANTA FÉ DE GUANAJUATO, A.C.	Guanajuato
FAI SONORA, FUNDACIÓN DE APOYO INFANTIL, I.A.P.	Sonora
SANTA FÉ DE SAN LUIS POTOSÍ, A.C.	San Luis Potosí
"UCEPCO", UNIÓN DE CRÉDITO ESTATAL DE PRODUCTORES DE CAFÉ DE OAXACA, S.A. DE C.V.	Oaxaca
"FEDECOOP", FONDO SOLIDARIO DEL FRENTE DEMOCRÁTICO CAMPESINO, S.C.C., DE R.L.	Chihuahua
"DEMIC", DESARROLLO A LA MICROEMPRESA, A.C.	Chihuahua
"COPAME", FONDO 5 DE MAYO, A.C.	Puebla
SANTA FÉ DE JALISCO, A.C.	Jalisco
CAJA DEPAC POBLANA, S.C. DE R.L.	Puebla
ADMIC OAXACA, A.C.	Oaxaca
ADMIC SAN LUIS POTOSÍ, A.C.	San Luis Potosí
SANTA FÉ DE CUERNAVACA	Morelos
"ALSOL CHIAPAS", ALTERNATIVA SOLIDARIA CHIAPAS, A.C.	Chiapas
"DESMUNI", DESARROLLO SUSTENTABLE PARA LA MUJER Y LA NIÑEZ, A.C.	Chiapas
"ACCEDDE", ACCIÓN CIUDADANA PARA LA EDUCACIÓN, LA DEMOCRACIA Y EL DESARROLLO, A.C.	Jalisco
UNIÓN DE CRÉDITO PROGRESO, S.A. DE C.V.	Chihuahua
"CONEA", CONSULTORA PARA NEGOCIOS AGROINDUSTRIALES, S.C.	Campeche, Chiapas y Yucatán
"COBANARAS", FEDERACIÓN ESTATAL DE SOCIEDADES DE SOLIDARIDAD SOCIAL	Sonora
"CONSERVA", CONSULTORES DE SERVICIOS VARIOS, A.C.	Chiapas e Hidalgo
EMPRENDEDORES DE NUEVO LEON, A.C.	Nuevo León
FONDO ASUNCIÓN	Aguascalientes
"DESPENO", DEPÓSITO Y SERVICIOS PECUARIOS DEL NORESTE, S.A. DE C.V.	Sinaloa
"AUGE", DESARROLLO AUTOGESTIONARIO, A.C.	Veracruz
"SIEMBRA", SERVICIOS INTEGRALES A MUJERES EMPRENDEDORAS	Estado de México
ESPACIOS ALTERNATIVOS, S.C.	Oaxaca
"SOLIDUM", SOCIEDAD COOPERATIVA DE AHORRO Y PRESTAMO, S.C. DE R.L.	Estado de México
"FES", FUNDACIÓN ECONOMÍA SOLIDARIA, A.C.	Estado de México, D.F. y Chiapas
"DEAC", DESARROLLADORA DE EMPRENDEDORES, A.C.	Estado de México
GRAMEEN TRUST CHIAPAS, A.C.	Chiapas
"SADEC", SALUD Y DESARROLLO COMUNITARIO DE CD. JUÁREZ, A.C.	Chihuahua
FUNDACIÓN REALIDAD, A.C.	Morelos, Estado de México, Oaxaca y Veracruz

El Banco Nacional de Comercio Exterior (Bancomext) y la Secretaría de Economía (SE) firmaron un convenio de colaboración que permitirá aplicar 10.2 millones de pesos para la internacionalización de las empresas pequeñas y medianas.

La suscripción del convenio, realizada en sesión del Consejo Directivo, fue efectuada por el director general de la institución bancaria, José Luis Romero Hicks y el subsecretario para la Pequeña y Mediana Empresa de la SE, Juan Bueno Torio.

En un comunicado, Bancomext precisa que la SE canalizará los recursos que se destinarán a las micro, pequeñas y medianas empresas para su desarrollo en el rubro de la exportación, a fin de lograr su consolidación en mercados internacionales.

El convenio comprende entre sus áreas de apoyo la internacionalización de las micro, pequeñas y medianas empresas mediante servicios de Consultoría Especializada para mejorar sus procesos productivos y estándares requeridos.

Además, señala el texto, prevé el desarrollo de campañas de imagen en el exterior, la elaboración de planes de negocio de exportación y catálogos promocionales.

Bancomext destaca que los apoyos serán otorgados en septiembre a través de la red de oficinas de esta institución bancaria ubicadas en todo el país, así como en las delegaciones federales de la Secretaría de Economía y de los centros PymeExporta.

El Gobierno del Distrito Federal y la Secretaría de Desarrollo Económico Presentan el Programa de Micro créditos 2001

Para mayor información o gestión del micro crédito, se debe acudir a:

- El promotor vecinal de cada unidad territorial.
- La Comisión de Desarrollo Económico nombrada por la Asamblea Vecinal.
- El representante de la Secretaría de Desarrollo Económico, ubicado en la Unidad Delegacional de Servicio del Empleo, en cada delegación.

Oficina de Información: 55 33 4760

RECUERDA... EL TRÁMITE ES TOTALMENTE GRATUITO

Plazo: 16 semanas

Esquema de Pagos

MONTO DEL CRÉDITO	PAGOS SEMANALES FIJOS
\$1,000.00	\$66
\$1,100.00	\$73
\$1,200.00	\$80
\$1,300.00	\$86
\$1,400.00	\$93
\$1,500.00	\$99
\$1,600.00	\$106
\$1,700.00	\$113
\$1,800.00	\$119
\$1,900.00	\$126
\$2,000.00	\$133
\$2,100.00	\$139
\$2,200.00	\$146
\$2,300.00	\$153
\$2,400.00	\$159
\$2,500.00	\$166
\$2,600.00	\$172
\$2,700.00	\$179
\$2,800.00	\$186
\$2,900.00	\$192
\$3,000.00	\$199

Objetivo

Fomentar los proyectos de negocio y de autoempleo, mediante el otorgamiento de micro créditos a grupos solidarios.

¿Qué es un grupo solidario?

Es un grupo formado por 5 a 15 personas, que funciona como aval solidario en el otorgamiento del micro crédito.

Requisitos

- Participar en un grupo solidario de 5 a 15 personas.
- Ser jefe (a) de familia de preferencia, y no contar con un empleo permanente.

- Vivir en una de las 778 Unidades Territoriales de las 16 delegaciones adscritas al Programa de Micro créditos, en una misma delegación política.
- Ser mayor de edad.
- Presentar original y copia de identificación oficial y comprobante de domicilio.
- Presentar un proyecto de negocio.

Ideas de Negocios

Cocina económica, taller de modas, reparación de calzado, carpintería, plomería, pastelería, servicios de limpieza y mantenimiento, cuidado de ancianos y/o enfermos, serigrafía, cerámica y reparación de artículos en general.

Restricciones

No se otorgarán créditos a:

- Personal de todas las dependencias del GDF que participen en este programa.
- Beneficiarios de otros programas otorgados por el Gobierno del Distrito Federal.

Esquema de Financiamiento

Destino:

Compra de mercancías, insumos, herramienta o equipo para un negocio.

Monto:

\$1,000.00 a \$3,000.00, en múltiplos de \$100.00

Plazo:

16 semanas.

Forma de pago:

Semanal.

Tasa de interés:

0.7% semanal.

Este Programa se llevará a cabo por la Dirección de Programas para la Juventud y el Fondo para la Consolidación de la Microempresa (FOCOMI).

Objetivo General

Implementar mecanismos de evaluación, seguimiento y acompañamiento a los micro créditos otorgados por el gobierno del distrito federal a organizaciones e iniciativas ciudadanas

Objetivos particulares

- Elaborar un diagnóstico general comunitario.
- Crear un modelo de seguimiento a cada uno de los créditos otorgados.

- Convocar, capacitar y monitorear a 20 promotores juveniles que acompañen el desempeño de cada una de las organizaciones beneficiadas.
- Asesorar y gestionar a los diferentes grupos beneficiados. Tal labor consistirá en dotarles de recursos logísticos y materiales para el adecuado desempeño en sus actividades productivas.
- Evaluar y seguir a estos grupos, para constatar el correcto uso de los recursos otorgados.
- Incorporar la perspectiva juvenil a los modelos productivos que desarrollen el FOCOMI y la Dirección de Programas para la Juventud parten de la convicción de que la Ciudad debe impulsar y apoyar a la micro, pequeña y mediana empresa; así como su reespecialización económica; y n desarrollo económico sustentable.
- Éstas direcciones tienen en común el trabajo en favor de la comunidad respetando sus formas específicas de identidad y organización así como reconociendo en la sociedad la fuerza transformadora de la construcción de una ciudad incluyente.

Programa de Créditos al Autoempleo de Apoyo a la Micro y Pequeña Empresa

Objetivo

Otorgar créditos a la población del Distrito Federal de bajos recursos que no tienen acceso a los servicios financieros de la banca comercial, a través de programas de financiamiento para el autoempleo y la formación y consolidación de la micro y pequeña empresa preferentemente, para fortalecer sus actividades productivas y mejorar su calidad de vida.

PRESUPUESTO EJERCIDO EN 2001

PROGRAMA	RECURSOS	CRÉDITOS	POBLACIÓN BENEFICIADA
APOYO A MYPES	21,661,033	490	9,800
CREDITO AL AUTOEMPLEO	107,069,404	34,405	172,025
TOTAL	128,730,437	34,895	181,825
Recuperación de cartera en 2001:		75%	
Cumplimiento de Meta 2001:		114%	

PRESUPUESTO A EJERCER EN 2002

PROGRAMA	RECURSOS	CRÉDITOS	POBLACIÓN BENEFICIADA
APOYO A MYPES	54,900,000	1,220	24,400
MICROCRÉDITOS	83,100,000	27,700	138,500
TOTAL	138,000,000	28,920	162,900

Estimando una recuperación de \$77 millones se podrían otorgar 13,100 créditos

más con monto promedio de \$5,500.00 **METAS**
PROGRAMA DE CRÉDITOS AL AUTOEMPLEO

- * 27,700 microcréditos
- * Monto: 83 millones 100 mil pesos
- * Promedio por crédito: \$3,000.001,220 créditos
- * Monto: 54 millones 900 mil pesos
- * Promedio por crédito: \$45,000.00

POBLACIÓN A BENEFICIAR EN AMBOS PROGRAMAS : 162,900 personas.

Sistema de Apertura Rápida de Empresas

La Cofemer realizó un diagnóstico sobre los trámites, requisitos y plazos de mayor impacto en el establecimiento e inicio de operaciones de las empresas. Con base en ese diagnóstico, propuso al Ejecutivo Federal el Acuerdo que establece el Sistema de Apertura Rápida de Empresas (SARE), que entro en vigor el 1° de marzo de 2002.

El SARE estableció como máximo dos trámites federales obligatorios para la constitución e inicio de operaciones de micro, pequeñas y medianas empresas de bajo riesgo público. No obstante, el éxito del SARE depende en gran parte de su instrumentación en estados y municipios, ya que ellos establecen las reglas para que una empresa opere en su territorio.

A partir de lo anterior, algunos de los estados y municipios más importantes del país han adoptado mecanismos similares que actualmente permiten que en un plazo no mayor a 48 horas se pueda cumplir con los trámites de los tres órdenes de gobierno para la apertura de una empresa.

En esta sección podrás conocer con mayor detalle qué es el SARE, su operación, las principales acciones y resultados de la federación, estados y municipios, así como documentos relacionados con el tema.

Acciones a Nivel Federal

A continuación se dará un resumen de las principales acciones del gobierno federal derivadas de la entrada en vigor del SARE. En el apartado de instrumentación jurídica se podrá consultar el texto de los instrumentos jurídicos emitidos para su instrumentación.

Apertura de empresas en 1 día hábil y 3 meses para cumplir otros trámites federales en actividades de bajo riesgo público

El esquema promueve la apertura de todo tipo de empresas en un 1 día hábil, a través de la identificación de los trámites federales mínimos para el establecimiento e inicio de operaciones, su simplificación, así como su resolución expedida por las autoridades federales. Además, las empresas que realicen alguna de las 685 actividades (agropecuarias, industriales, de comercio y servicios) consideradas de bajo riesgo público y que se precisan en el anexo del Acuerdo que establece el SARE, tendrán hasta 3 meses para cumplir con otros trámites federales obligatorios a partir de la obtención del RFC. Durante ese periodo, las autoridades federales no podrán requerir información o realizar visitas para comprobar el cumplimiento de dichos trámites.

Las actividades de bajo riesgo público abarcan el 80% de las actividades más frecuentes de PyMES

En lo que respecta a las actividades de bajo riesgo público y a los beneficios correspondientes, el esquema se basó en la clasificación mexicana de actividades productivas (CMAP) de 1999 del INEGI. Dichas actividades representan alrededor del 80% las actividades económicas de más alta frecuencia en nuestro país, y son susceptibles de ser desarrolladas principalmente por micro, pequeñas y medianas empresas.

Miscelánea Desregulatoria

El Acuerdo que establece el SARE instruyó a las autoridades federales implementar acciones de mejora y simplificación que fueron publicadas en el Diario Oficial de la Federación por las secretarías de Hacienda y Crédito Público, de Relaciones Exteriores, de Salud y de Medio Ambiente y Recursos Naturales, además del Instituto mexicano del Seguro Social. Por otro lado, se instruye a la SECODAM para utilizar el programa de usuario simulado y corroborar el cumplimiento del SARE.

Instrumentación Jurídica

Aquí se presenta el texto de todos los instrumentos jurídicos expedidos por el gobierno federal para el funcionamiento del Sistema de Apertura Rápida de Empresas en su parte federal.

Acuerdo que Establece el Sistema de Apertura Rápida de Empresas.

Listado de Actividades a las cuales es aplicable el SARE. Resolución Miscelánea Fiscal para 2003

- Acuerdo por el que se establece el plazo máximo para resolver las solicitudes a que se refieren los artículos 15 y 16 de la Ley de Inversión Extranjera, en relación con los trámites SRE-02-001 Permiso para la Constitución de Sociedades y SRE-02-002-A Modificación de Estatutos, Modalidad “A” Permiso de Cambio de Denominación, inscritos por la Secretaría de Relaciones Exteriores, en el Registro Federal de Trámites y Servicios.
- Acuerdo que modifica al diverso por el que se fijan criterios generales y se establecen los formatos correspondientes, para la realización de trámites administrativos en materia de capacitación y adiestramiento de los trabajadores, publicado el 18 de abril de 1997, y que establece un sistema para la realización del trámite de presentación de planes y programas de capacitación y adiestramiento de los trabajadores a través de medios electrónicos.
- Acuerdo por el que se dan a conocer los establecimientos que deberán presentar el trámite de Aviso de Funcionamiento, en el marco del Acuerdo que establece el Sistema de Apertura Rápida de Empresas.
- Acuerdo por el que se especifican las actividades que requieren de la presentación del trámite INE-04-004-A Aviso de inscripción como empresa generadora de

residuos peligrosos, modalidad A general, a que se refiere el Acuerdo que establece el sistema de apertura rápida de empresas, publicado el 28 de enero de 2002.

- Acuerdo que en cumplimiento del Acuerdo que establece la apertura rápida de empresas emite el Instituto Mexicano del Seguro Social para dar a conocer los trámites a realizar ante el Instituto Mexicano del Seguro Social, inscritos en el Registro Federal de Trámites y Servicios.

Operación A Nivel Federal

La apertura de nuevos negocios en México cuyo giro sea de bajo riesgo público puede hacerse en un solo día cumpliendo con un mínimo de trámites federales:

- para personas físicas
- para personas morales
- adicionales en caso de realizar contrataciones de personal
- Se cuenta hasta con tres meses para cumplir otros trámites federales.
- En los apartados de ésta sección podrás encontrar la información referente a los trámites necesarios para cada uno de los casos antes descritos.

A Nivel Estatal Y Municipal

Para implementar un esquema de apertura rápida de empresas a nivel nacional es necesario sumar esfuerzos con estados y municipios, ya que son ellos quienes establecen las reglas para que una empresa opere en su territorio.

La incorporación de los trámites de uso de suelo y licencia de funcionamiento resulta fundamental para la operación efectiva del SARE.

Por ello la Cofemer promueve la celebración de convenios de coordinación para incorporar a estados y municipios en el desarrollo del SARE.

La meta es que micro, pequeñas y medias empresas de bajo riesgo que cumplan con los trámites mínimos a nivel federal, estatal y municipal, puedan iniciar operaciones en un plazo máximo de 48 horas.

Personas Físicas

Estos son algunos de los requisitos o la información necesaria sobre los trámites que se deben de realizar ante el gobierno federal para abrir una empresa o iniciar una actividad profesional independiente conforme al SARE:

- Darse de alta en el Registro Federal de Contribuyentes ante el Servicio de Administración Tributaria.
- El RFC lo otorga el Servicio de Administración Tributaria de la de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público. Dicho trámite se resuelve al día hábil siguiente si se presenta directamente ante las autoridades fiscales.
- El trámite puede realizarse por los notarios y corredores públicos que intervengan en la constitución la sociedad, a través de medios electrónicos; en ese caso la resolución se obtiene el mismo día.

- Dependiendo del giro económico, presentar un aviso de funcionamiento ante la Secretaría de Salud o las instancias estatales correspondientes.
- Existen algunas actividades económicas, incluidas en el SARE, que precisan que las empresas deberán de presentar un aviso de funcionamiento ante la Secretaría de Salud o las instancias estatales correspondientes en un plazo de 10 días a partir de la obtención del Registro Federal de Contribuyentes.
- Dependiendo del giro económico, presentar un aviso como empresa generadora de residuos peligrosos ante la Secretaría de Medio Ambiente y Recursos Naturales.
- Existen algunas actividades económicas, incluidas en el SARE, que precisan que las empresas deberán de presentar un aviso como empresa generadora de residuos peligrosos ante la Secretaría de Medio Ambiente y Recursos Naturales dentro del mes siguiente a la obtención del Registro Federal de Contribuyentes.
- Es muy importante saber que las personas físicas que realicen alguna de las 685 actividades consideradas de bajo riesgo público que se precisan en el anexo del artículo 5 del SARE, tendrán hasta 3 meses para cumplir con otros trámites federales obligatorios a partir de la obtención del Registro Federal de Contribuyentes.
- Durante ese periodo, las autoridades federales no podrán requerir información o realizar visitas para comprobar el cumplimiento de dichos trámites.
- Inscripción de personas físicas en el Registro Federal de Causantes
- Inscripción de personas físicas en la modalidad de entrega de cédula de identificación fiscal al día hábil siguiente al de su recepción (ficha de trámite)
- Inscripción al RFC a través de fedatario público por medios remotos (ficha de trámite)

Conoce las 685 Actividades Consideradas de bajo riesgo público

Listado de actividades a las cuales es aplicable el SARE.

Actividades para las cuales se requiere presentar el aviso de funcionamiento y fichas de trámites correspondientes

Acuerdo por el que se dan a conocer los establecimientos que deberán presentar el trámite de Aviso de Funcionamiento, en el marco del Acuerdo que establece el Sistema de Apertura Rápida de Empresas.

- SSA-03-002-A Aviso de Funcionamiento de establecimientos de insumos para la salud A.) Alta (ficha de trámite)
- SSA-04-001-A Aviso de funcionamiento, modalidad A Aviso inicial (ficha de trámite)
- SSA-05-001 Aviso de funcionamiento de establecimientos que almacenan, comercializan o distribuyen plaguicidas, nutrientes vegetales o sustancias tóxicas o peligrosas para la salud (ficha de trámite)
- SSA-06-002 Aviso de funcionamiento (ficha de trámite)

- Actividades para las cuales se requiere presentar el aviso como empresa generadora de residuos peligrosos y ficha de trámite
- Acuerdo por el que se especifican las actividades que requieren de la presentación del trámite INE-04-004-A Aviso de inscripción como empresa generadora de residuos peligrosos, modalidad A general, a que se refiere el Acuerdo que establece el sistema de apertura rápida de empresas, publicado el 28 de enero de 2002.
- INE-04-004-A Aviso de inscripción como empresa generadora de residuos peligrosos, modalidad A general (ficha de trámite)

Personas Morales

A continuación se muestra la necesaria sobre los trámites que deberás realizar ante el gobierno federal para abrir tu empresa conforme al SARE:

- Obtener el permiso para la constitución de sociedades ante la Secretaría de Relaciones Exteriores.
- Dicho trámite se resuelve el mismo día si se presenta antes de las 11:00 horas, y al día siguiente hábil en caso de que se haga posteriormente. Si la autoridad no responde en ese plazo se entenderá aprobada la solicitud (afirmativa ficta).
- El trámite puede realizarse por los notarios y corredores públicos que intervengan en la constitución la sociedad, a través de medios electrónicos; en ese caso la resolución se obtiene el mismo día.
- Darse de alta en el Registro Federal de Contribuyentes ante el Servicio de Administración Tributaria.
- El RFC lo otorga el Servicio de Administración Tributaria de la de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público. Dicho trámite se resuelve al día hábil siguiente si se presenta directamente ante las autoridades fiscales.
- Además el trámite puede realizarse por los notarios y corredores públicos que intervengan en la constitución la sociedad, a través de medios electrónicos; en ese caso la resolución se obtiene el mismo día.
- Dependiendo del giro económico, presentar un aviso de funcionamiento ante la Secretaría de Salud o las instancias estatales correspondientes.
- Existen algunas actividades económicas, incluidas en el SARE, que precisan que las empresas deberán que presentar un aviso de funcionamiento ante la Secretaría de Salud o las instancias estatales correspondientes en un plazo de 10 días a partir de la obtención del Registro Federal de Contribuyentes.
- Dependiendo del giro económico, presentar un aviso como empresa generadora de Residuos peligrosos ante la Secretaría de Medio Ambiente y Recursos Naturales

Obtención del permiso para la constitución de sociedades

SRE-02-001 Permiso para la constitución de sociedades (ficha de trámite)

Realiza el trámite por medio de Internet (servicio prestado por la Secretaría de Relaciones Exteriores)

- Inscripción de personas morales en el Registro Federal de Causantes

- Inscripción de personas físicas en la modalidad de entrega de cédula de identificación fiscal al día hábil siguiente al de su recepción (ficha de trámite)
- Inscripción al RFC a través de fedatario público por medios remotos (ficha de trámite)
- Listados de fedatarios públicos ante quienes puedes realizar el trámite, proporcionados por el Servicio de Administración Tributaria.

Conoce Las 685 Actividades Consideradas de Bajo Riesgo Público

Listado de Actividades a las Cuales es Aplicable el SARE

Actividades para las cuales se requiere presentar el aviso de funcionamiento y fichas de trámites correspondientes

Acuerdo por el que se dan a conocer los establecimientos que deberán presentar el trámite de Aviso de Funcionamiento, en el marco del Acuerdo que establece el Sistema de Apertura Rápida de Empresas:

- SSA-03-002-A Aviso de Funcionamiento de establecimientos de insumos para la salud A.) Alta (ficha de trámite)
- SSA-04-001-A Aviso de funcionamiento, modalidad A Aviso inicial (ficha de trámite)
- SSA-05-001 Aviso de funcionamiento de establecimientos que almacenan, comercializan o distribuyen plaguicidas, nutrientes vegetales o sustancias tóxicas o peligrosas para la salud (ficha de trámite)
- SSA-06-002 Aviso de funcionamiento (ficha de trámite)
- Actividades para las cuales se requiere presentar el aviso como empresa generadora de residuos peligrosos y ficha de trámite
- Acuerdo por el que se especifican las actividades que requieren de la presentación del trámite INE-04-004-A Aviso de inscripción como empresa generadora de residuos peligrosos, modalidad A general, a que se refiere el Acuerdo que establece el sistema de apertura rápida de empresas, publicado el 28 de enero de 2002.
- INE-04-004-A Aviso de inscripción como empresa generadora de residuos peligrosos, modalidad A general (ficha de trámite)

Trámites Adicionales

Adicionalmente a los trámites que se deben cumplir, dependiendo si se es persona física o moral, si se contratan trabajadores para desarrollar la actividad económica se deberán cumplir con los siguientes trámites a nivel federal:

- Aprobación de planes y programas de capacitación y adiestramiento por parte de la Secretaría del Trabajo y Previsión Social.
- La aprobación de planes y programas de capacitación y adiestramiento será resuelta en un plazo no mayor a un día hábil y podrá presentarse en un formato simplificado a través de medios electrónicos. Si la autoridad no responde en ese plazo, se entenderá aprobada la solicitud (afirmativa ficta).
- Constitución de la Comisión Mixta de Capacitación y Adiestramiento, supervisada por la Secretaría del Trabajo y Previsión Social.
- Constitución de la Comisión de Seguridad e Higiene en los centros de trabajo, supervisada por la Secretaría del Trabajo y Previsión Social.
- No será necesario realizar una solicitud ni remitir información alguna a la STPS.
- Los documentos que comprueben la constitución de las comisiones de seguridad e higiene y mixta de capacitación y adiestramiento sólo deben de conservarse para una eventual inspección.
- Inscripción patronal ante el Instituto Mexicano del Seguro Social.
- Inscripción de empresas en el Seguro de Riesgos de Trabajo ante el Instituto

Acuerdo por el que se establece el plazo máximo para resolver las solicitudes a que se refieren los artículos 15 y 16 de la Ley de Inversión Extranjera, en relación con los trámites SRE-02-001 Permiso para la Constitución de Sociedades y SRE-02-002-A Modificación de Estatutos, Modalidad "A" Permiso de Cambio de Denominación, inscritos por la Secretaría de Relaciones Exteriores, en el Registro Federal de Trámites y Servicios.

Obtención del permiso para la constitución de sociedades

SRE-02-001 Permiso para la constitución de sociedades (ficha de trámite)

A continuación encontrarás la información necesaria sobre los trámites que deberás realizar ante el gobierno federal para abrir tu empresa conforme al SARE:

- Obtener el permiso para la constitución de sociedades ante la Secretaría de Relaciones Exteriores.
- Dicho trámite se resuelve el mismo día si se presenta antes de las 11:00 horas, y al día siguiente hábil en caso de que se haga posteriormente. Si la autoridad no responde en ese plazo se entenderá aprobada la solicitud (afirmativa ficta).
- El trámite puede realizarse por los notarios y corredores públicos que intervengan en la constitución la sociedad, a través de medios electrónicos; en ese caso la resolución se obtiene el mismo día.
- Darse de alta en el Registro Federal de Contribuyentes ante el Servicio de Administración Tributaria.
- El RFC lo otorga el Servicio de Administración Tributaria de la de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público. Dicho trámite se resuelve al día hábil siguiente si se presenta directamente ante las autoridades fiscales.
- Además el trámite puede realizarse por los notarios y corredores públicos que intervengan en la constitución la sociedad, a través de medios electrónicos; en ese caso la resolución se obtiene el mismo día.

- Dependiendo del giro económico, presentar un aviso de funcionamiento ante la Secretaría de Salud o las instancias estatales correspondientes.
- Existen algunas actividades económicas, incluidas en el SARE, que precisan que las empresas deberán que presentar un aviso de funcionamiento ante la Secretaría de Salud o las instancias estatales correspondientes en un plazo de 10 días a partir de la obtención del Registro Federal de Contribuyentes.
- Dependiendo del giro económico, presentar un aviso como empresa generadora de residuos peligrosos
- Existen algunas actividades económicas, incluidas en el SARE, que precisan que las empresas deberán que presentar un aviso como empresa generadora de residuos peligrosos ante la Secretaría de Medio Ambiente y Recursos Naturales dentro del mes siguiente a la obtención del Registro Federal de Contribuyentes.
- Es muy importante saber que las personas morales que realicen alguna de las 685 actividades consideradas de bajo riesgo público que se precisan en el anexo del artículo 5 del SARE, tendrán hasta 3 meses para cumplir con otros trámites federales obligatorios a partir de la obtención del Registro Federal de Contribuyentes.
- Durante ese periodo, las autoridades federales no podrán requerir información o realizar visitas para comprobar el cumplimiento de dichos trámites.

Acuerdo por el que se establece el plazo máximo para resolver las solicitudes a que se refieren los artículos 15 y 16 de la Ley de Inversión Extranjera, en relación con los trámites SRE-02-001 Permiso para la Constitución de Sociedades y SRE-02-002-A Modificación de Estatutos, Modalidad "A" Permiso de Cambio de Denominación, inscritos por la Secretaría de Relaciones Exteriores, en el Registro Federal de Trámites y Servicios.

Obtención del Permiso para la Constitución de Sociedades SRE-02-001

Permiso Para La Constitución De Sociedades (Ficha De Trámite)

A continuación encontrarás la información necesaria sobre los trámites que deberás realizar ante el gobierno federal para abrir tu empresa conforme al SARE:

- Obtener el permiso para la constitución de sociedades ante la Secretaría de Relaciones Exteriores.
- Dicho trámite se resuelve el mismo día si se presenta antes de las 11:00 horas, y al día siguiente hábil en caso de que se haga posteriormente. Si la autoridad no responde en ese plazo se entenderá aprobada la solicitud (afirmativa ficta).
- El trámite puede realizarse por los notarios y corredores públicos que intervengan en la constitución la sociedad, a través de medios electrónicos; en ese caso la resolución se obtiene el mismo día.
- Darse de alta en el Registro Federal de Contribuyentes ante el Servicio de Administración Tributaria.

- El RFC lo otorga el Servicio de Administración Tributaria de la de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público. Dicho trámite se resuelve al día hábil siguiente si se presenta directamente ante las autoridades fiscales.
- Además el trámite puede realizarse por los notarios y corredores públicos que intervengan en la constitución la sociedad, a través de medios electrónicos; en ese caso la resolución se obtiene el mismo día.
- Dependiendo del giro económico, presentar un aviso de funcionamiento ante la Secretaría de Salud o las instancias estatales correspondientes.
- Existen algunas actividades económicas, incluidas en el SARE, que precisan que las empresas deberán que presentar un aviso de funcionamiento ante la Secretaría de Salud o las instancias estatales correspondientes en un plazo de 10 días a partir de la obtención del Registro Federal de Contribuyentes.
- Dependiendo del giro económico, presentar un aviso como empresa generadora de residuos peligrosos
- Existen algunas actividades económicas, incluidas en el SARE, que precisan que las empresas deberán que presentar un aviso como empresa generadora de residuos peligrosos ante la Secretaría de Medio Ambiente y Recursos Naturales dentro del mes siguiente a la obtención del Registro Federal de Contribuyentes.
- Es muy importante saber que las personas morales que realicen alguna de las 685 actividades consideradas de bajo riesgo público que se precisan en el anexo del artículo 5 del SARE, tendrán hasta 3 meses para cumplir con otros trámites federales obligatorios a partir de la obtención del Registro Federal de Contribuyentes.
- Durante ese periodo, las autoridades federales no podrán requerir información o realizar visitas para comprobar el cumplimiento de dichos trámites.
- Estos trámites ante el IMSS deben realizarse dentro de los cinco días hábiles siguientes a la contratación de los trabajadores.
- Al realizar dicho trámite las empresas quedarán automáticamente registradas ante el Instituto del Fondo Nacional para la Vivienda de los Trabajadores y el Sistema de Ahorro para el Retiro.

Trámites ante la Secretaría del Trabajo y Previsión Social

- Acuerdo que modifica al diverso por el que se fijan criterios generales y se establecen los formatos correspondientes, para la realización de trámites administrativos en materia de capacitación y adiestramiento de los trabajadores, publicado el 18 de abril de 1997, y que estable un sistema para la realización del trámite de presentación de planes y programas de capacitación y adiestramiento de los trabajadores a través de medios electrónicos.
- STPS-04-001-A Planes y programas de capacitación y adiestramiento A.) Aprobación de planes y programas de capacitación (ficha de trámite y formato)
- STPS-04-004 Constitución de la Comisión Mixta de Capacitación y Adiestramiento (ficha de trámite y formato)

- STPS-05-001-A Comisión de Seguridad e Higiene en los centros de trabajo A.) Acta de integración (ficha de trámite)

Trámites ante el Instituto Mexicano del Seguro Social

- Acuerdo que en cumplimiento del Acuerdo que establece la apertura rápida de empresas emite el Instituto Mexicano del Seguro Social para dar a conocer los trámites a realizar ante el Instituto Mexicano del Seguro Social, inscritos en el Registro Federal de trámites y Servicios.
- IMSS-02-001-A Inscripción patronal A.) SARE (ficha de trámite)
- IMSS-06-002-A Inscripción de empresas en el Seguro de Riesgos de Trabajo A.) Presentación de inscripción (ficha de trámite)

Resultados a nivel Municipal

Estos son los municipios con los que trabajan con el SARE:

En operación	Con avance	Proyectados para 2003
Aguascalientes, Ags.	León, Gto.	Cancún, Q.R.
Guadalajara, Jal.	Naucalpan, Edo. Mex.	Coatzacoalcos, Ver.
Los Cabos, B.C.S.	Tlalnepantla, Edo. Mex.	Morelia, Mich.
Mexicali, B.C.	Toluca, Edo. Mex.	Oaxaca, Oax.
Tijuana, B.C.		Pachuca, Hgo.
Puebla, Pue.		Playa del Carmen, Camp.
Zapopan, Jal.		Tapachula, Chis.
		Torreón, Coah.

Aquí se te presentan algunos de los resultados obtenidos mediante la operación del SARE en tres municipios del país: Puebla, Pue. (8 de mayo de 2002 al 30 de mayo de 2003)

Comparativo antes y después del SARE

	Sin SARE	Con SARE
Número de días para la apertura de una empresa	58	2
Número de requisitos	27	5
Número de traslados a oficinas	5	1

Impacto económico:

Número de empresas creadas : 2,460

Número aproximado de empleos generados : 5,572

Monto aproximado de inversión generada : \$18,445,000

Los Cabos, B.C.S. (16 de octubre de 2002 al 30 de mayo de 2003)

Comparativo antes y después del SARE

	Sin SARE	Con SARE
Número de días para la apertura de una empresa	35	1
Número de requisitos	16	5
Número de traslados a oficinas	10	1

Impacto económico:

Número de empresas creadas : 329

Número aproximado de empleos generados : 639

Monto aproximado de inversión generada : \$51,897,500

Aguascalientes, Ags. (10 de abril de 2003 al 12 de junio de 2003)

Comparativo antes y después del SARE

	Sin SARE	Con SARE
Número de días para la apertura de una empresa	29	1
Número de requisitos	7	2 a 5*
Número de traslados a oficinas	6	1

* Dependiendo del giro y ubicación.

Impacto económico:

Número de empresas creadas : 85

Número aproximado de empleos generados : 165

Monto aproximado de inversión generada : \$ 4,546,050

CAPITULO IV

CASOS PRACTICOS

La empresa Bonditel dedicada al pegado de telas (fusionado) lleva 9 años operando, cuenta con quince trabajadores y la idea de poner su negocio surgió por conocer el segmento del mercado, el grado de estudios del propietario es la universidad, quien aporó el capital para iniciar el negocio fue el propio dueño y otro socio, cuenta con un sistema de administración y ha enfrentado una problemática en el manejo de los recursos humanos sobre todo por que la empresa es familiar y todos sus trabajadores son familiares es por ello que este es un problema al que la mayoría de estas empresas se están enfrentando sobre todo al momento de ir creciendo, a pesar de que tiene ya otras sucursales quiere poner más para ampliar su mercado, sus ganancias no han aumentado entre otras cosas a la recesión que se ha venido dando en lo que va del año, no ha solicitado ningún tipo de financiamiento porque hasta el momento no lo necesita y no conoce los diferentes tipos de financiamiento que ofrecen tanto las instituciones bancarias como el gobierno, no le interesa conocerlos y mucho menos adquirirlos debido a que su empresa es solvente.

La fortuna es una micro empresa dedicada a confeccionar ropa de dama, lleva operando 12 años y la idea de poner su micro empresa surgió debido a la falta de trabajo, el grado de estudios de la persona es la secundaria, el capital para iniciarlo lo aporó el propio dueño, cuenta con 15 empleados y si cuenta con un sistema de administración, su principal problemática es la falta de trabajo, tiene expectativas de crecimiento porque quiere progresar y sus ingresos no han aumentado debido a su falta de trabajo, no ha solicitado financiamiento por los altos intereses pero no conoce ningún tipo de financiamiento y sobre todo del gobierno debido a la falta de conocimiento que tiene sobre este tema pero le interesaría conocer más acerca de estos para poder solicitar algún tipo de financiamiento y progresar con su taller.

Relojería citizen se dedica a la venta y reparación de relojes, lleva funcionando 8 años y su grado de estudios son de primaria y el propietario fue quien aporó el capital para iniciarlo, no cuenta con un sistema de administración, la principal problemática a la que se ha enfrentado son los robos, tiene expectativas de crecimiento por superarse, sus ganancias no han incrementado debido a la alza del material, no ha solicitado ningún tipo de financiamiento debido a sus bajos ingresos y no conoce ningún tipo de financiamiento por su falta de interés pero está interesada en conocer más acerca del tema para solicitar un financiamiento y desarrollar su empresa.

Tortas locas hipocampo se dedica a la venta de tortas lleva a penas cinco meses funcionando y la idea de poner su negocio surgió por medio de su familia, su grado de estudios son secundaria terminada, hay un solo dueño que es quien aporó el capital para iniciar el negocio y cuenta con cinco trabajadores y si cuenta con un sistema de administración, no ha enfrentado problemática alguna y no tiene expectativas de crecimiento porque no tiene ganancias por lo que se deriva que no han incrementado sus ventas por el poco tiempo que lleva, no ha solicitado financiamiento porque lo considera

como una deuda más, no conoce los tipos de financiamiento existentes y no le interesaría conocer ni adquirir alguno porque no cuenta con los requisitos suficientes para solicitar un financiamiento.

Vidriería Orozco es una micro empresa dedicada a la colocación y venta de vidrios o aluminio lleva 25 años operando y su negocio es una herencia por lo que no tuvo que aportar capital para iniciarlo, su grado de estudios es el nivel medio superior, sus trabajadores son su cónyuge e hijas y cuenta con un sistema de administración, su principal problemática es la falta de trabajo así también como las ventas, tiene expectativas de crecimiento porque quiere superarse y sus ingresos no han aumentado debido a los gastos excesivos y el poco trabajo, en algún momento solicitó un financiamiento al banco pero no se lo asignaron por causas que el dueño desconoce, pero el dueño no sabe cuáles son los tipos de financiamiento que ofrecen las diferentes instituciones bancarias o al menos en la que solicitó el financiamiento ni los requisitos y mucho menos conoce los financiamientos por parte del gobierno porque no se ha informado pero si le interesaría conocer más sobre los diversos tipos de financiamiento para solicitar uno y así hacer crecer a su empresa o negocio.

Bar Spartacus es un centro nocturno que lleva ocho años establecido, la idea de poner su microempresa surgió por el capital con el que contaba el dueño y decidió invertirlo es este lugar, su grado de estudios es la preparatoria, hay dos dueños los cuales aportaron el capital y cuenta con 15 empleados, cuenta con un sistema de administración, no ha enfrentado ninguna problemática y tiene expectativas de crecimiento, sus ganancias han aumentado en lo que va del año pero no ha solicitado ningún tipo de financiamiento y no conoce ninguno ya que por el momento no le interesa pedir uno ya que su empresa es rentable.

Azteca Mueblera es una micro empresa dedicada a la venta de muebles lleva 4 años de establecida y la idea de poner su micro empresa surgió por negocios que ha tenido la familia, su grado de estudios son la secundaria y hay un solo dueño quien fue quien apporto el capital, cuenta con cuatro empleados y cuenta con un sistema de administración pero no ha enfrentado ningún tipo de problemática, no tiene expectativas de crecimiento porque considera que así esta bien, sus ganancias no han aumentado por la falta de capital y no ha solicitado ningún tipo de financiamiento porque no lo ha necesitado y no conoce hasta el momento ningún tipo de financiamiento y no le interesa conocer más sobre ellos.

ENCOT-SCI es una empresa que se dedica a dar asesorías de ingeniería lleva 10 años operando, su grado de estudios es de licenciatura, hay dos dueños, los cuales aportaron el 50% cada uno, cuenta con 50 empleados y un sistema de administración, su principal problemática es de tipo técnico-comercial, tiene expectativas de crecimiento ya que tiene planes de diversificación e incremento en el volumen de proyectos por lo cual sus ingresos han aumentado pero no han solicitado ningún tipo de financiamiento y no los conocen además de que no están interesados en ellos y mucho menos en los del gobierno ya que ellos no les interesa saber algo que tenga que ver con el gobierno.

Taller mecánico automotriz es un taller dedicado a la reparación de automóviles lleva tres años operando y la idea de poner su negocio surgió por su familia y amigos, estudio la

preparatoria automotriz, hay cuatro dueños los cuales aportaron el capital para abrir el negocio y cuenta con cuatro empleados pero no cuenta con un sistema de administración, no ha tenido ningún problema, tiene expectativas de crecimiento, sus ganancias no han aumentado, en ningún momento ha recurrido a un financiamiento, no conoce ningún tipo de financiamiento y no le interesaría conocer ni adquirir alguno de ellos.

Taquería Hermanos Ochoa, se dedica a la venta de tacos y lleva tres años operando y la idea de poner su negocio surgió por la falta de trabajo, su grado de estudios es la secundaria hay un solo dueño quien apporto el capital, cuenta con un sistema de administración y el número de empleados son cuatro, no ha tenido problemas de ningún tipo pero tiene expectativas de crecimiento pero sus ganancias no han incrementado, no ha solicitado financiamiento por falta de requisitos y porque se ha mantenido con las ganancias hasta el momento, no conoce ningún tipo de financiamiento pero le interesaría conocer más sobre ellos para solicitar en algún momento uno de ellos.

Corchetes agrafe, se dedica a la fabricación de corclet, lleva cuatro años operando, estudio hasta la primaria, hay un solo dueño quien fue quien apporto el capital y fabrico sus máquinas, cuenta con un sistema de administración y su número de empleados es de seis, no ha enfrentado problemáticas hasta el momento pero si tiene expectativas de crecimiento ya que esta poniendo otro taller, sus ganancias no han aumentado en lo que va del año pero tampoco ha recurrido a solicitar algún tipo de financiamiento, no conoce los tipos que ofrece el banco pero si del gobierno, pero no le interesa ninguno de ellos.

La desconocida es una micro empresa dedicada a la fabricación de batas y mandiles, lleva diez años de establecida y la idea de poner su micro surgió por medio de su familia, su grado de estudios es la preparatoria, hay tres dueños quienes fueron quienes aportaron el capital, cuenta con cinco empleados y con un sistema de administración pero debido a la falta de trabajo ha tenido que descansar a su personal, tiene expectativas de crecimiento, sus ganancias no han incrementado por la recesión del mercado, no tiene la más mínima idea de cómo pedir un financiamiento y no sabe los requisitos pero no le interesa saber nada de ellos.

La net@, es una micro empresa dedicada a la renta de equipos de cómputo, lleva establecida apenas seis meses, el grado de estudios es universidad tecnológica, son tres personas quienes aportaron el capital para iniciar el negocio, cuenta con dos empleados y con un sistema de administración, su problemática principal es la falta de espacio, tienen expectativas de crecimiento, sus ganancias no se han incrementado debido a la gran competencia que hay, no han solicitado ningún tipo de financiamiento ya que hasta el momento no lo necesitan, conocen los financiamientos bancarios así también como los requisitos, no conocen los financiamientos que ofrece el gobierno debido a la falta de difusión pero les interesaría conocer más sobre estos para saber sus ventajas y desventajas y en caso de encontrar ventajas les interesaría adquirir o solicitarlo para agrandar su negocio y adquirir más equipo.

Servi Moda, es una micro empresa dedicada a lavar y planchar ropa, el tiempo que lleva operando son cinco años, el grado de estudios es la preparatoria, hay un solo dueño quien

aporto el capital, no cuenta con un sistema de administración y tiene tres empleados, no ha enfrentado ningún tipo de problemática, tiene expectativas de crecimiento, sus ganancias no se han incrementado ni tampoco han solicitado financiamiento, sabe cuales son los tipos de financiamiento que ofrecen los bancos así como sus requisitos no siendo así para los del gobierno pero le interesaría conocer más sobre estos y en algún momento dado solicitarlo.

Parabrisas económicos, es una micro empresa dedicada a la venta, reparación y colocación de cristales automotrices, lleva establecida tres años, la idea de poner su negocio no existe ya que es un negocio heredado, el grado de estudios es secundaria, hay un solo dueño quien fue el que aporto el capital, cuenta con tres empleados y con un sistema de administración, hasta el momento no ha enfrentado ninguna problemática, no tiene expectativas de crecimiento, sus ingresos no han aumentado debido a la falta de trabajo, no ha solicitado ningún financiamiento porque no lo necesita y no conoce ningún tipo de financiamiento y no le interesaría conocer más sobre estos ya que hasta el momento no lo necesita.

Tortillería la 29, se dedica a hacer tortillas, lleva operando apenas dos años, la idea de poner su negocio fue por parte de su familia, su grado de estudios es la primaria, hay un solo dueño y su familia aporto el capital para iniciar, hay tres empleados, no cuenta con un sistema de administración porque según el dueño no lo necesita, no enfrenta problemática alguna, no tiene expectativas de crecimiento, sus ganancias se han incrementado ya que de estas ha puesto otros negocios, no ha solicitado ningún financiamiento porque no lo necesita y no conoce ningún tipo de estos hasta el momento pero no le interesa conocer más acerca de estos porque no le interesa.

Pollerías y rosticerías OS-BOR es una micro empresa dedicada a la venta y distribución de pollo lleva establecida 33 años aproximadamente, su grado de estudios es de licenciatura, hay un solo dueño quien fue quien aporto el capital, el negocio es una herencia, cuenta con 5 empleados por establecimiento y son seis los establecimientos, cuenta con un sistema de administración, no ha enfrentado problemática alguna, no tiene expectativas de crecimiento debido a la gran competencia por parte de la empresa Bachoco, sus ganancias si se han incrementado porque sabe manejar muy bien los recursos con los que cuentan, nunca han solicitado un financiamiento pero si conocen ambas posibilidades (gobierno y banco) así como los requisitos necesarios y les interesaría conocer más sobre estos por si lo llegasen a necesitar.

Patricia Ortiz (persona física con actividad empresarial) es una empresa dedicada a dar asesoría en sistemas de cómputo, lleva funcionando cinco años, su grado de estudios es licenciatura, hay dos dueños quienes aportaron 50% cada uno de ellos, cuenta con dos empleados y con un sistema de administración, la idea de poner su negocio fue por ser una persona emprendedora e independiente, su principal problemática ha sido obtener un financiamiento, por ello se derivan sus expectativas de crecimiento, sus ganancias no se han incrementado debido a la recesión del mercado, hasta el momento no han solicitado financiamiento porque no lo han necesitado, conoce ambos tipos de financiamiento y los requisitos del banco nada más, le interesaría adquirir algún financiamiento para hacer crecer su empresa y ser más competitiva.

Servicio gráfico Ibáñez se dedica a la serigrafía textil, lleva tres años, su grado de estudios es la preparatoria, hay un solo dueño quien fue el que aportó el capital, cuenta con dos empleados y un sistema de administración, no ha enfrentado problemática alguna, tiene expectativas de crecimiento ya que quiere tener más clientes y más productividad, no ha solicitado financiamiento porque no lo ha necesitado, no conoce ningún tipo de financiamiento pero le interesaría conocer más sobre estos por si en algún momento lo llegase a necesitar para invertir en equipo.

Café los arcos es un negocio dedicado a la venta de comida a la carta y un menú al día, lleva establecida un año diez meses, la idea de poner su negocio fue porque querían conocer más el giro, su grado de estudios es la universidad, hay tres dueños quienes aportaron el capital, cuenta con tres empleados, no cuenta con un sistema de administración por la falta de confianza entre los propios dueños, su principal problemática es esta, la falta de confianza, comunicación entre los dueños y la motivación en cuanto a trabajadores se refiere, tienen expectativas de crecimiento ya que para ellos es un buen giro lo de la comida y sobre todo por la zona en la que se encuentra ubicada, sus ganancias han ido en aumento, no han solicitado financiamiento porque no ha sido necesario, no conoce los diferentes tipos de financiamiento que ofrecen las instituciones bancarias ni el gobierno, le interesaría conocer más sobre estos por si en algún momento se requiere pero no por el momento.

ITAP (Ingeniería de Tapas y Artículos de Plástico) es una micro empresa dedicada a la fabricación de tapas y tapones de plástico, lleva operando cinco años, el dueño comenta que primero empezó con un taller de torno y luego tuvo el capital y los conectes para seguir creciendo, su grado de estudios son de ingeniería, hay un solo dueño quien fue el que aportó el capital, cuenta con 40 empleados y con un sistema de administración, su principal problemática a la cual se ha tenido que enfrentar es la competencia con empresas extranjeras principalmente. Quiere seguir creciendo para generar más empleos y por superación personal, sus ganancias se han venido incrementado en lo que va del año gracias a la calidad de sus productos y hasta el momento no ha solicitado ningún tipo de financiamiento porque no lo ha necesitado, conoce el tipo de financiamiento bancario y del gobierno pero no sus requisitos pero no le interesa saber más acerca de estos.

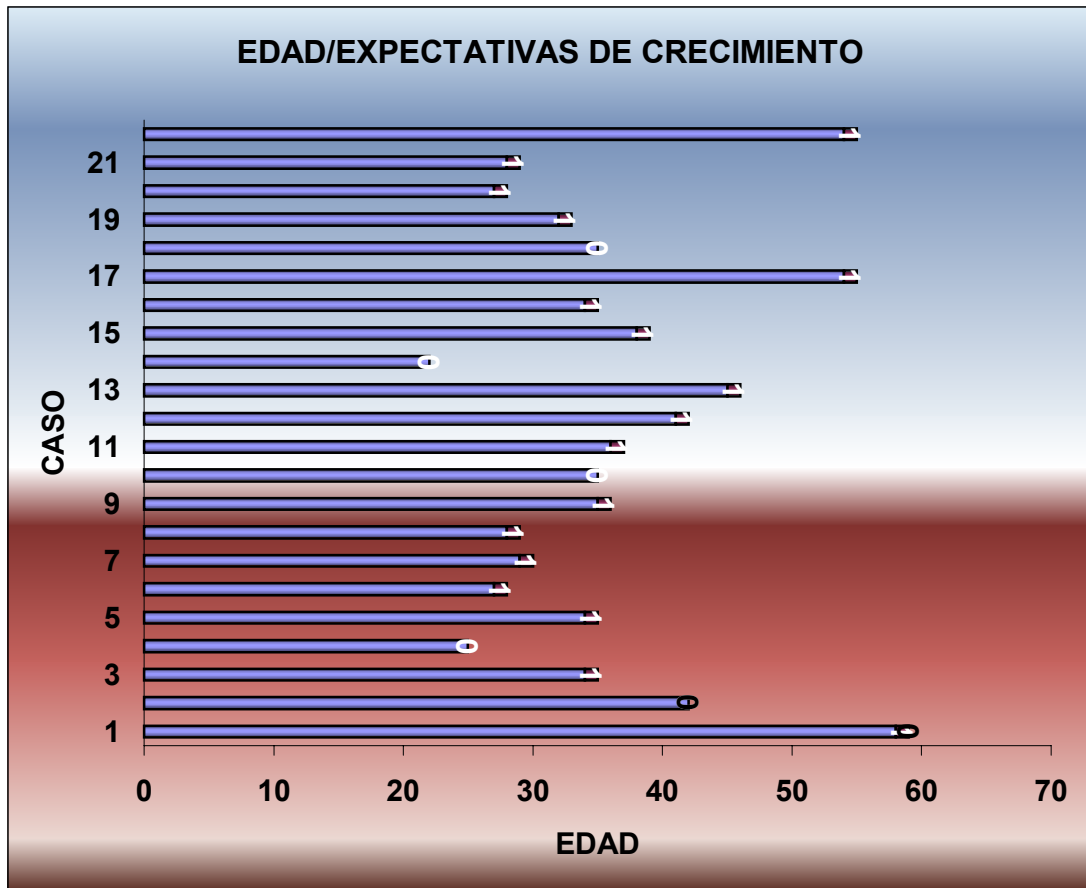
Eléctrica Rendón es una micro empresa dedicada a la compra y venta de material eléctrico, lleva establecida 15 años, puso esta ya que en donde trabajaba lo liquidaron y con el dinero que recibió compró un local, su grado de estudios son de ingeniería, el es el único dueño y cuenta con un empleado y con un sistema de administración, su principal problemática a la cual se ha tenido que enfrentar es de tipo económico y quiere que su micro empresa crezca más, sus ganancias no se han incrementado debido a gran recesión por la que esta atravesando el país comenta, si ha solicitado financiamiento al banco y si se lo otorgaron y también conoce el tipo de financiamiento que ofrece el gobierno.

Hasta el momento hemos visto las opiniones de los dueños de las micro empresas a los cuales se les aplicó un cuestionario para saber si en algún momento han solicitado algún tipo de financiamiento y si así fue a quien recurrieron para obtenerlo, saber si conocen el tipo de financiamiento que ofrecen los bancos y el gobierno y lo anterior son los resultados obtenidos, ahora daremos paso a ver unas gráficas comparativas de variables para saber si

alguna de estas tiene que ver con sus expectativas de crecimiento ya que si las tienen entonces podrán recurrir a solicitar algún tipo de financiamiento, las siguientes variables me resultaron interesantes para poder comprobar lo anterior dichas variables son el grado de estudios, la edad y el sexo. Pasemos a ver los resultados obtenidos.

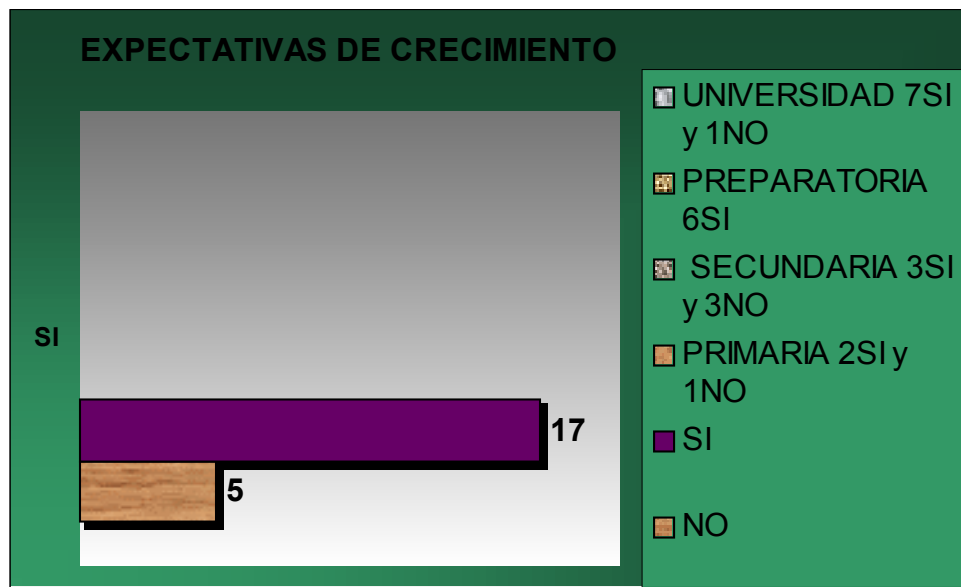
Comparación de Expectativas de Crecimiento contra Edad

Como se puede observar, de las 22 personas entrevistadas tenemos que solo 5 personas dijeron que no tienen expectativas de crecimiento ya que consideran que con lo que han hecho hasta el momento con eso es suficiente o simplemente su negocio les fue heredado y ya no quieren crecer, hay una excepción como lo es el caso de la vidriería Orozco la cual quiere crecer pero en el momento en que solicitó el financiamiento no se lo otorgaron por falta de requisitos, se deduce que su edad no importa mucho para que estas quieran crecer y solicitar un financiamiento pero no saben como hacerlo o no cumplen con los requisitos pero desearían poder hacerlo.



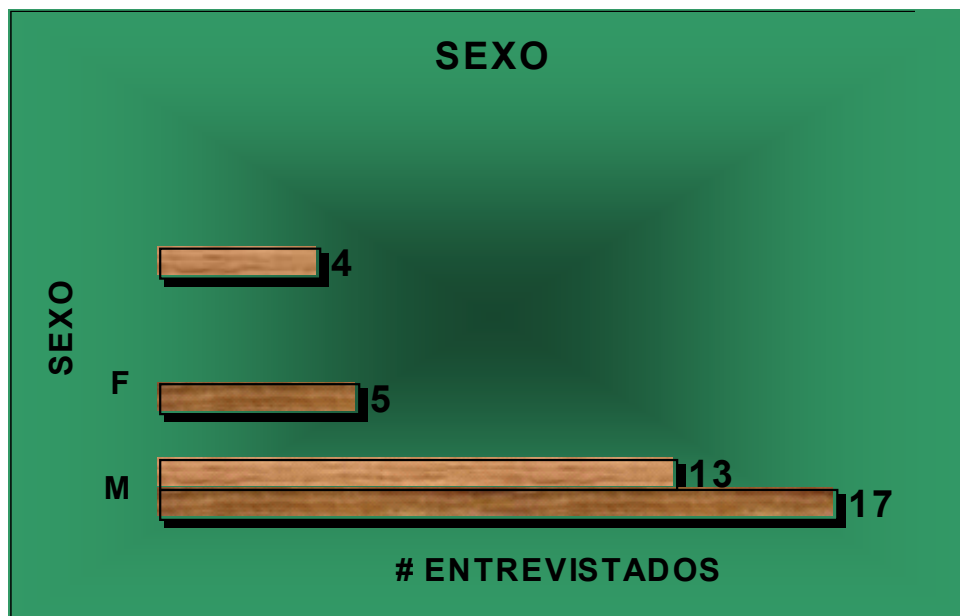
Comparación de las Expectativas de Crecimiento con el Grado de Estudios

En esta siguiente gráfica vemos claramente que el grado de estudios de la mayoría corresponde a la universidad y preparatoria mientras que el resto solo tiene la primaria o la secundaria, aquellos que tienen los primeros saben más acerca de los tipos de financiamiento y están informados mientras que el resto no los conoce y hay algunos a los que no les interesa conocerlos ya que su negocio es heredado o su familia aporta capital cuando se necesita como lo es el caso de la tortillería la 29, los parabrisas económicos o las tortas locas hipocampo , hay una excepción con la vidriería Orozco ya que a pesar de que su negocio fue heredado solicitó un crédito al banco para agrandar su negocio pero no se lo otorgaron porque no cumplía con los requisitos, de lo cual se deduce que el grado de estudios influye de una u otra forma en las expectativas de crecimiento.



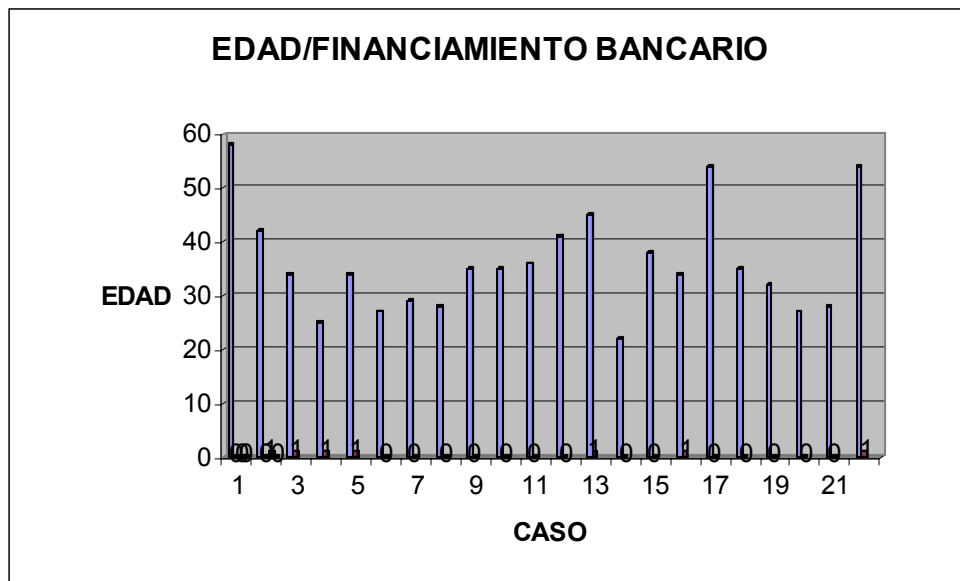
Comparación de las Expectativas de Crecimiento contra Sexo

En esta gráfica podemos observar que de los entrevistados 17 son hombres y 5 son mujeres dueños(as) de micro empresas, de los hombres 13 dijeron que si tienen expectativas de crecimiento y de las mujeres 4 también quieren crecer, resulta interesante que a la señora de la tortillería ya no le interese crecer, ya que por sus comentarios le ha ido muy bien pero considera que con lo que ha hecho es suficiente y no ha solicitado ningún tipo de financiamiento y no le interesa conocer más acerca de estos, ya que su familia es la que aportó el capital para iniciar su micro empresa, por otro lado aquellos que quieren hacer crecer su negocio no pueden ya que no saben como hacerlo o no cumplen con los requisitos. Puedo concluir de esta gráfica que el sexo influye de cierta manera en las expectativas ya que como en el caso de la relojería Citizen es la única dueña y no tiene quien la apoye no tiene expectativas de crecer además de los robos a los que se ha tenido que enfrentar, mientras que los hombres la mayoría quiere hacer crecer su negocio.



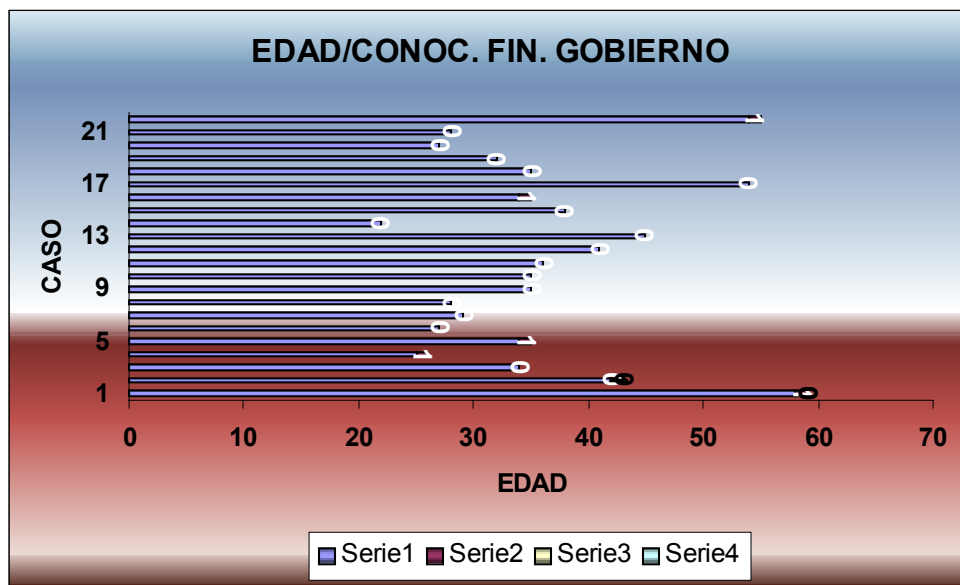
Comparación Edad contra Conocimiento de Financiamiento Bancario

Se puede observar en la siguiente gráfica que la edad de las personas entrevistadas si influye mucho en el conocimiento de los tipos de financiamiento que ofrecen las diferentes instituciones bancarias o ya que la mayoría de las personas están entre los 35 y 50 años quienes no los conocen, mientras que los más jóvenes de entre los 25 y 34 si conocen estos tipos de financiamiento que ofrecen las instituciones bancarias pero no por completo ya que no conocen los requisitos que deben cubrir y son contadas las personas que conocen los requisitos y los financiamientos, de lo cual se concluye que la edad influye demasiado en esta variable.



Comparación de La Edad contra Conocimiento de Financiamiento que ofrece el Gobierno

En esta última gráfica observamos que la mayoría de los entrevistados no conoce el tipo de financiamiento que ofrece el gobierno ya sean micro créditos por parte de la secretaría de economía, NAFINSA o el SARE (Sistema de Apertura Rápida de Empresas) COFEMER. Resulta interesante que para la mayoría estos sistemas de financiamiento sean desconocidos o no les interesen ya que el monto que ofrecen es muy poco y no les sirve de nada comentan la mayoría de los entrevistados, al parecer creo que falta una mayor difusión de este tipo de financiamiento para que la gente los conozca, influye de una u otra forma la edad de las personas para que se enteren de estos así también como el grado de estudios ya que no leen el periódico o no ven las noticias en las cuales se anuncian este tipo de financiamientos.



CAPITULO V

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

La conclusión a la que he llegado con mi investigación es que se disprobó la hipótesis planteada al inicio de la investigación debido a que la mayoría de las pequeñas empresas visitadas nunca han solicitado un financiamiento a ninguna de las instituciones analizadas y sobre todo porque lo consideran una deuda más, piden muchos requisitos y no les alcanzaría para nada el monto que ofrecen a las MYPES. A través del desarrollo de la presente investigación uno se va dando cuenta de muchas cosas que resultan de mucho interés como lo es el caso de que la gran mayoría de las personas entrevistadas nunca han solicitado un financiamiento ya que no saben como hacerlo, no cumplen con los requisitos mínimos como lo son propiedades, cuentas en el banco al cual se le quiere solicitar un financiamiento o simple y llanamente no se les brinda la información por las causas anteriores. Tenemos el caso de la vidriería Orozco y de Eléctrica Rendón los cuales solicitaron un préstamo (financiamiento) al banco a la vidriería no se lo otorgaron por falta de requisitos mientras que a la Eléctrica si se lo otorgaron, pero el resto de las MYPES acudieron a su familia o se asociaron varias personas para poder cumplir con su objetivo, tener una micro empresa y ser independientes, la gran mayoría no quisiera adquirir un financiamiento bancario porque consideran que se van a endeudar más ya que apenas si pueden sacar sus gastos adelante como lo son de la renta del local, la luz, el teléfono y para que coman.

Algunas personas con las que estuve platicando me comentaban que si yo les podía dar información de cómo obtener un financiamiento porque no sabían como hacerle, les comente que podían consultar la página de NAFINSA o en la COFEMER pero una de las grandes desventajas a las que se encuentran es que no cuentan con una computadora o la tienen pero no cuentan con Internet, entonces me comentaban que yo les diera esa información y me dio mucho gusto que la información que yo obtuve para mi investigación sirviera de algo, pero lo malo de esto es que estas Micro Empresas se enfrentan a muchas trabas al solicitar un financiamiento otra gran desventaja a la que se enfrentan es que no cumplen con los requisitos para que se les proporcione un crédito, he aquí lo que piden algunas instituciones como NAFINSA:

- Tiempo de constitución de su empresa a partir de que se registró formalmente en la SHCP;
- Conozca sus ventas promedio (anuales);
- Tenga experiencia en el ramo de la empresa o la actividad que realizará para su negocio;
- No tener problemas crediticios (Buró de Crédito);
- No poseer números rojos (quiebra técnica).
- Este registrado ante SHCP como Persona Física con Actividad Empresarial o Persona Moral

Desgraciadamente la mayoría de las instituciones financieras no les brindan información o una asesoría porque no cumplen con una serie de requisitos mínimos, además se que los dueños no conocen las razones financieras, el monto de ventas anuales, no llevan una contabilidad formal y ellos hacen una estimación para el monto del préstamo que quieren solicitar pero de acuerdo a lo que ellos creen que es necesario, una de las grandes ventajas que ofrece la página de NAFINSA es proporcionar las razones financieras para calcular el monto de sus ingresos, si se requiere un préstamo y en general para ver en que situación está la empresa, en pocas palabras, esto sirve para que una micro empresa se auto evalúe y determine si en realidad es indispensable un financiamiento; también esta institución podrá tomar talleres virtuales de Capacitación sobre Créditos registrándose en <http://www.nafin.com/portalfn>.

Hay que tener en cuenta que al registrarse en la página de Internet se podrá tener acceso al **Evalu@te**, que determina la posibilidad de ser sujeto de financiamiento.

La gran mayoría de las micro empresas no se encuentran registradas ante la SHCP y no es porque no se quieren registrar pero con sus ingresos apenas si les alcanza para vivir, no tienen cuentas en el banco y jamás han solicitado ninguna tarjeta de crédito o solicitado un financiamiento para que al menos tuvieran referencias bancarias y les otorgaran un crédito, hay algunos que piensan que llevar un sistema de administración no es indispensable en su micro empresa como lo es el caso de la tortillería, el taller de mecánica automotriz, la relojería y el café los arcos, en este último un gran problema al que se enfrentan es la falta de confianza entre los socios ya que como es familiar hay una disputa entre quien la va a llevar y si es la persona apropiada para llevarla a cabo, la gran mayoría de las empresas cuenta con un sistema de administración que resulta de gran importancia ya que sin esta, como se quiere llevar un control de los ingresos o egresos, es decir como saber si estoy ganando o estoy perdiendo o como solicitar un financiamiento si desconozco esas cifras.

Asimismo, uno de los principales problemas que enfrentan este tipo de micro empresas familiares es la falta de confianza, comunicación, manejo de personal sobre todo si los que laboran en esta son familiares y es por ello que no subsisten porque no saben como enfrentar esa problemática y peor tantito si es a la propia familia a quien se recurrió o se asocio para emprender el negocio, es por ello que creo conveniente que se tengan en cuenta estas problemáticas para que nuestra micro empresa no decaiga, no me cabe en la cabeza porque la gran mayoría de los entrevistados quieren solicitar un financiamiento pero no se enteran de los montos, los requisitos y las tasas de interés, es lo que menciono desde las gráficas, que quieren pero no saben como, deberían de informarse o al menos preguntar a la persona que les lleva la administración que por lo regular es un contador o al menos eso es lo que yo haría si quiero solicitar un financiamiento.

Uno de los grandes problemas a los que me tuve que enfrentar al realizar mi investigación es que no tenía acceso a la información de los bancos, NAFINSA y de la secretaría de economía, los dueños de las micro empresas desconfiaron acerca de lo que yo argumentaba para que me contestaran el cuestionario y me decían que esa información no me la podían proporcionar que para que la quería o simplemente porque pensaban que era algo relacionado con Hacienda y que en un dado momento les podía afectar, es por ello que

solamente logré aplicar 22 encuestas de las cuales espero que me hayan contestado con la verdad. Para solucionar mi problema sobre el acceso a la información tuve que ideármelas para conseguirla, mandaba correos a los ejecutivos de los bancos y me decían que no me podían dar esa información, querían el nombre de mi empresa, cuanto tiempo llevaba operando y que acudiera a la sucursal más cercana para que me dieran esa información, lo mismo con Nafinsa o la Secretaría de economía así que mi última alternativa fue inventar el nombre de una empresa y el registro de la SHCP y para mi suerte pego es así como pude tener acceso a la información y solo así me mandaron información.

Espero que la presente investigación le sirva a aquellas personas que tienen en mente pedir un financiamiento, ya sea al banco o a las demás instituciones que figuran en la presente investigación, asimismo les recomiendo que planeen muy bien que es lo que quieren, si realmente necesitan un financiamiento y a que van a destinar o que objetivo va a tener ese dinero, porque si no se sabe bien que es lo que se quiere ese dinero nos va a costar más de lo que teníamos pensado porque si no se destina a lo que se quiere o solo se pide porque se piensa que nos va a hacer falta que caso tiene, es como si yo me comprara un coche porque pienso que en un futuro lo voy a necesitar o porque tal vez voy aprender a manejar no tiene caso ya que a la larga se le puede pegar el motor, puede que entre un ladrón a mi casa y se lo lleve o simplemente se devalúe y me den menos de lo que me costo o simplemente nunca aprenda a manejar o me muera y ya no lo utilice, o si tengo dinero debajo del colchón no me sirve de nada ya que no obtengo ninguna ganancia o puede que entre un ladrón a mi casa y se lo lleva o simplemente se lo coman los ratones y es dinero mal invertido. Paso algo similar con un préstamo que no es necesario ya que voy a pagar más de lo que pedí sobre todo si me lo gasto en otra cosa que no era para lo que se tenía planeado o no se invirtió en algo que me dejara, mínimo para pagar los intereses, ya que si la empresa se encontraba mal la voy a dejar peor y más aún, de donde voy a sacar para pagar. Es por ello que yo recomiendo ampliamente hacer las provisiones convenientes para que no suceda algo que no queramos o que nos endeudemos más de lo que ya estamos.

Otra recomendación que quiero hacer es que debería de haber una mayor difusión de los préstamos que ofrece el gobierno y que se aumenten los montos ya que como he mencionado con anterioridad la gente dice que lo que ofrecen no sirve para nada porque los montos son relativamente pequeños y otra cosa que debería hacerse es dárselos a las personas que realmente lo necesiten y para que este a su vez les sirva para salir adelante y lo puedan pagar, ya que habrá personas que realmente no lo necesiten o que las personas que van a evaluar el proyecto lo hagan de una forma detallada porque que tal si el proyecto no es el adecuado y ese es dinero perdido porque como lo va a pagar la gente si su negocio se vino abajo o simplemente quebró.

En fin, hay una gran cantidad de problemas por las que están atravesando las micro y pequeñas empresas y más ahora con la apertura de los mercados, ya que estas no pueden competir frente a las empresas extranjeras y ahora más con la entrada de los productos chinos este sector se ve muy afectado en todos los aspectos, por ello creo que este sector tan importante como lo son las micro y pequeñas empresas no se debe de dejar de lado.

Es todo lo que puede mencionar por el momento y quiero hacer mucho énfasis en que se debe de hacer una previsión para saber si realmente se requiere un financiamiento o no,

además me resultó muy grato poder servir de algo con la información que proporcioné a los dueños de las MYPES y saber sus inquietudes, descontentos y opiniones acerca de los tipos de financiamientos que hay, espero que este trabajo les sirva de algo para aquellas personas que quieran iniciar un negocio, pedir un financiamiento o simplemente para estar informados de las diferentes opciones que tiene este sector económico que es de gran tamaño.

CAPITULO VI

ANEXOS

A continuación se muestran los formatos de la encuesta que se aplicó a las diferentes micro y pequeñas empresas así como también un formato del banco para obtener un préstamo, cabe resaltar que los requisitos que piden los bancos varían en ciertos aspectos, pero por lo general son los más importantes.

Edad:

Sexo:

1.- ¿Cuál es el nombre de su empresa?

2.- ¿A qué se dedica su empresa o negocio?

3.- ¿Cuánto tiempo lleva operando?

4.- ¿Cómo surgió la idea de poner su empresa o negocio?

5.- ¿Cuál es su grado de estudios?

6.- ¿Cuántos dueños hay en la empresa?

7.- ¿Quién aportó el capital para iniciar su empresa o negocio?

8.- ¿Número de trabajadores que laboran en su empresa?

9.- ¿Cuenta con un sistema de administración?

Si _____

no _____

¿Quién la lleva?

Porqué

10.- ¿Su empresa ha enfrentado algún tipo de problemática?

Si _____

No _____

¿De qué tipo?

11.- ¿Tiene usted expectativas de crecimiento para su empresa?

Si _____

No _____

¿Porqué?

¿Porqué?

12.- ¿Considera que sus ganancias han incrementado en lo que va del año?

Si _____

No _____

¿Porqué?

¿Porqué?

13.- ¿En algún momento de la vida de su empresa ha usted solicitado algún tipo de financiamiento?

Si _____

No _____

¿A quién recurrió para obtenerlo?

¿Porqué?

14.- ¿Conoce el tipo de financiamiento que ofrecen las instituciones bancarias así como los requisitos?

Si _____

No _____

¿Porqué?

15.- ¿Conoce usted cuáles son los tipos de financiamiento que otorga el gobierno y los requisitos que se le piden?

Si _____

No _____

¿Por qué?

16.- ¿Le interesaría conocer más sobre este tipo de financiamientos?

Si _____

No _____

¿Porqué?

¿Porqué?

18.- ¿Estaría usted interesado en adquirir alguno de estos financiamientos?

Si _____

No _____

¿Porqué?

¿Porqué?



Banco Santander Mexicano

Modelo Solicitud de PEQUEÑAS EMPRESAS

DATOS INTERNOS					DÍA	MES	AÑO
DIRECCIÓN REGIONAL	ZONA REGIONAL	No. SUCURSAL	NOMBRE DE LA SUCURSAL	EJECUTIVO DE SUCURSAL			
1) DATOS GENERALES DEL TITULAR (Persona Física con Actividad Empresarial)							
NOMBRE DEL TITULAR			R.F.C. (HOMOCLAVE)	FECHA DE NACIMIENTO			
NOMBRE DEL CÓNYUGE			R.F.C. (HOMOCLAVE)	FECHA DE NACIMIENTO			
NACIONALIDAD		CALIDAD MIGRATORIA		TIEMPO DE RESIDENCIA			
DOMICILIO				COLONIA			
CIUDAD		ESTADO	DELEGACIÓN / MUNICIPIO		CÓDIGO POSTAL		
TEL. CASA / TEL. OFNA. (EXT)					AÑOS DE RESIDENCIA ACTUAL		
REGIMEN MATRIMONIAL							
SOCIEDAD CONYUGAL <input type="checkbox"/> SEPARACION DE BIENES <input type="checkbox"/>							
ACTIVIDAD A LA QUE SE DEDICA (DESCRIBIR EN FORMA DETALLADA)							
BREVE HISTORIA DEL NEGOCIO							
AÑO DE INICIO DEL NEGOCIO							
AÑOS EN LA ACTIVIDAD		¿PERTENECE EL NEGOCIO A ALGÚN GRUPO? NO <input type="checkbox"/> SI <input type="checkbox"/> ¿A CUÁL?					
No DE EMPLEADOS		TOTAL NÓMINA ANUAL \$		¿CONSERVA EL NEGOCIO LA DENOMINACIÓN ORIGINAL? SI <input type="checkbox"/> NO <input type="checkbox"/> EN CASO DE CAMBIO, ¿CUÁL ES LA ANTERIOR DENOMINACIÓN?			
2) DATOS GENERALES DE LA PERSONA MORAL							
NOMBRE DE LA PERSONA MORAL (DENOMINACIÓN O RAZÓN SOCIAL)					R.F.C. (HOMOCLAVE)		
DOMICILIO				COLONIA			
CIUDAD		ESTADO	DELEGACIÓN / MUNICIPIO		CÓDIGO POSTAL		TELÉFONO Y EXTENSIÓN
ACTIVIDAD A LA QUE SE DEDICA (DESCRIBIR EN FORMA DETALLADA)							
BREVE HISTORIA DEL NEGOCIO							
AÑO DE INICIO DEL NEGOCIO							
AÑOS EN LA ACTIVIDAD		¿PERTENECE EL NEGOCIO A ALGÚN GRUPO? NO <input type="checkbox"/> SI <input type="checkbox"/> ¿A CUÁL?					
No DE EMPLEADOS		TOTAL NÓMINA ANUAL \$		¿CONSERVA EL NEGOCIO LA DENOMINACIÓN ORIGINAL? SI <input type="checkbox"/> NO <input type="checkbox"/> EN CASO DE CAMBIO, ¿CUÁL ES LA ANTERIOR DENOMINACIÓN?			
3) INSTALACIONES PRINCIPALES							
PROPIEDAD DE: NEGOCIO <input type="checkbox"/> DUEÑO /SOCIO <input type="checkbox"/>		VALOR DE MERCADO	GRAVAMEN EN SU CASO	DATOS DEL R.P.P.C.		ALQUILADO A TERCEROS SI <input type="checkbox"/> NO <input type="checkbox"/>	
VTO. CONTRATO DE ALQUILER EN AÑOS		IMPORTE ANUAL DEL ALQUILER	¿DESDE QUE FECHA SE UBICA EN ESTE LOCAL?		ARRENDADOR Y CUÁL ES LA RELACIÓN		
CUENTA CON SEGURO SI <input type="checkbox"/> NO <input type="checkbox"/>		COMPañIA DE SEGUROS	TIPO DE COBERTURA		VENCIMIENTO		

4) RELACIÓN DE SOCIOS/ACCIONISTAS (Personas Morales)

NOMBRE Y APELLIDOS/DENOMINACIÓN SOCIAL	R.F.C.	EDAD	ESTADO CIVIL	% DE PARTICIPACIÓN	AÑOS EN ESTE NEGOCIO

5) ADMINISTRACIÓN DEL NEGOCIO

NOMBRE Y APELLIDOS	PUESTO	EXPERIENCIA EN LA EMPRESA (AÑOS)	GRADO ACADÉMICO	EXPERIENCIA EN EL RAMO

6) BIENES INMUEBLES Y MAQUINARIA

DESCRIPCIÓN DE INMUEBLE/TERRENO/MAQUINARIA	PROPIA / ALQUILADA	VALOR ESTIMADO	ANTIGÜEDAD DEL BIEN	GRAVÁMENES (EN SU CASO)	DATOS DE INSCRIPCIÓN EN EL R.P.P.C.

7) PASIVOS FINANCIEROS (Acreditado)

INSTITUCIÓN	TIPO DE CRÉDITO	MONTO LÍMITE / DISPUESTO	VENCIMIENTO	GARANTÍA OTORGADA

8) SOLICITUD DE CRÉDITO

TIPO DE CRÉDITO / DESTINO	MONTO DEL CRÉDITO	PLAZO (EN MESES)	FUENTE DE PAGO

GARANTIAS, AVALES PROPUESTOS Y/U OBLIGADOS SOLIDARIOS

9) REFERENCIAS BANCARIAS

INSTITUCIÓN	SUCURSAL	CUENTA	TELÉFONO
1			
2			
3			

10) REFERENCIAS COMERCIALES

NOMBRE	RELACIÓN	FUNCIONARIO	TELÉFONO
1			
2			
3			

11) PRINCIPALES PROVEEDORES

NOMBRE	ANTIGÜEDAD	INSUMOS	% COMPRAS	POLÍTICA DE COMPRA

OTROS ACTIVOS (Efectivo, Inversiones en valores, etc.)

TOTAL ACTIVOS A	TOTAL PASIVOS B	TOTAL PATRIMONIO NETO A - B
<p>DECLARO QUE LA INFORMACIÓN PROPORCIONADA ES VERÍDICA EN TÉRMINOS DEL ARTÍCULO 112 DE LA LEY DE INSTITUCIONES DE CRÉDITO, ASIMISMO DECLARO QUE NO HA SIDO REVOCADO MI NOMBRAMIENTO NI LIMITADAS MIS FACULTADES EN FORMA ALGUNA A ESTA FECHA, EN ESTE ACTO AUTORIZO A BANCO SANTANDER MEXICANO, S.A. O A QUIEN ESTE DESIGNE, A VERIFICAR LA AUTENTICIDAD DE LOS DATOS PROPORCIONADOS EN CUALQUIER MOMENTO QUE LO JUZGUE NECESARIO, ASIMISMO A OBTENER INFORMACIÓN SOBRE OPERACIONES CREDITICIAS Y OTRAS DE NATURALEZA ANÁLOGA QUE HAYA CELEBRADO CON SOCIEDADES DE INFORMACIÓN CREDITICIA AUTORIZADAS. AL FIRMAR ESTA SOLICITUD CONSIENTO EN TODOS Y CADA UNO DE LOS TÉRMINOS Y CONDICIONES DE LA MISMA.</p>	<p>NOMBRE Y FIRMA DEL TITULAR Y/O REPRESENTANTE LEGAL DE LA EMPRESA</p>	<p>NOMBRE Y FIRMA DEL INTERVINIENTE (AVAL OBLIGADO SOLIARIO, FIADOR, Y/O GARANTE)</p>



**Banco
Santander Mexicano**

Cuestionario de Información Básica

DATOS GENERALES				DÍA	MES	AÑO
DIRECCION REGIONAL	ZONA REGIONAL	No. SUCURSAL	NOMBRE DE LA SUCURSAL			
EJECUTIVO DE CUENTA						

ANTECEDENTES (cuando la información requerida **NO** aplique en su caso, deberá cancelar el espacio con un guión)

NOMBRE O RAZON SOCIAL

GRUPO ECONOMICO

SECTOR

R.F.C. (con Homoclave)

FECHA DE CONSTITUCION DE LA EMPRESA

DURACION DE LA EMPRESA

No. DE INSCRIPCION EN EL REG. PUB. DE LA PROPIEDAD

FOLIO MERCANTIL

PRINCIPALES APODERADOS DE LA EMPRESA CON FACULTADES PARA SUSCRIBIR CONTRATOS

ACTIVIDAD O GIRO ESPECIFICO

BREVE HISTORIA DE LA EMPRESA

ACCIONISTAS		CONSEJO DE ADMINISTRACION	
NOMBRE	% DE PARTICIPACION	NOMBRE	PUESTO

PRINCIPALES FUNCIONARIOS

NOMBRE	PUESTO	AÑOS DE EXPERIENCIA

COMPAÑÍAS FILIALES, SUBSIDIARIAS O TENEDORAS (F,S,T)

NOMBRE	F/S/T	ACTIVIDAD	OTORGA O RECIBE FINANCIAMIENTO

DESGLOSE DE INMUEBLES

DESCRIPCION	P/R/A*	SUPERFICIE	GRAVAMEN	VALOR

*PROPIO/RENTADO/ARRENDADO

RECURSOS HUMANOS

PLANTA TOTAL	TECNICOS
OBREROS EN PLANTA	FUNCIONARIOS
EVENTUALES	EJECUTIVOS
FMP/ FADOS	

EXISTE SINDICATO SI <input type="checkbox"/> NO <input checked="" type="checkbox"/>	NOMBRE DEL SINDICATO
--	----------------------

TIPO DE CONTRATO COLECTIVO <input type="checkbox"/> LEY <input type="checkbox"/> INDIVIDUAL <input type="checkbox"/>	TURNOS DE TRABAJO
---	-------------------

No. TOTAL DE EMPLEADOS DE LOS TRES ULTIMOS AÑOS

19		19		19	
----	--	----	--	----	--

PRINCIPALES PROVEEDORES

NOMBRE	ANTIGÜEDAD	INSUMOS	% COMPRAS	POLITICA DE COMPRA

ORIGEN DE LOS INSUMOS NACIONALES % IMPORTADOS %

MERCADO

PRINCIPALES PRODUCTOS (últimos dos años)	VENTAS (\$)		
	AÑO 19	AÑO19	% SOBRE VENTAS TOTALES ULTIMO AÑO

SEGMENTO DEL MERCADO AL QUE SE DIRIGEN LOS PRODUCTOS

% DE PARTICIPACION EN EL MERCADO

MARCAS O PATENTES

CANALES DE DISTRIBUCION

MEDIOS DE TRANSPORTE No. DE VEHICULOS: PROPIOS RENTADOS

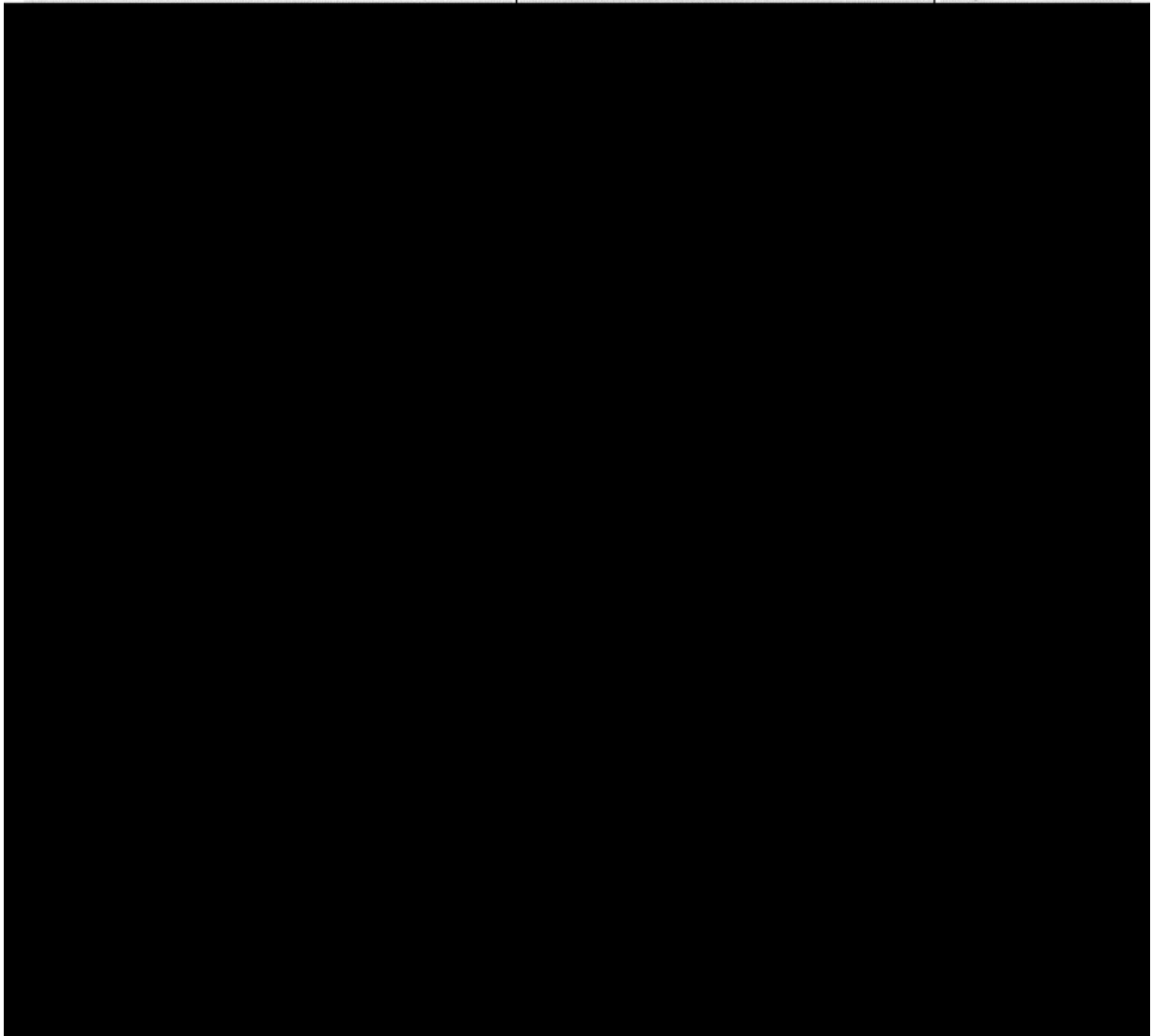
PAGA FLETE SI NO A QUIEN

PRINCIPALES COMPETIDORES

NOMBRE	% DE PARTICIPACION EN EL MERCADO

REFERENCIAS COMERCIALES (Esencialmente proveedores, evitese amigos, familiares y filiales)

NOMBRE	DOMICILIO	TELEFONO



PLANES DE EXPANSION

DESCRIPCION DE LOS PLANES DE EXPANSION

--

REFERENCIAS BANCARIAS

INSTITUCION	No. DE CUENTA	SUCURSAL (nombre y número)	FUNCIONARIO	TELEFONO

DETALLE DE PASIVOS BANCARIOS

INSTITUCION	MONTO	VENCIMIENTO	GARANTIAS

OTROS SERVICIOS BANCARIOS UTILIZADOS

--

Declaro bajo protesta de decir la verdad, que conozco el contenido y alcance del artículo 112 de la Ley de Instituciones de Crédito y que la información aquí proporcionada es correcta.

NOMBRE O REPRESENTANTE LEGAL	EJECUTIVO DE NEGOCIOS
NOMBRE Y FIRMA	NOMBRE, PUESTO Y FIRMA

BIBLIOGRAFÍA

Back, Philippa L.; *Gestión de la Tesorería de Empresas*; Ed. Díaz de Santos; Madrid; 1970; 214 p.

Diener, Royce; *Financiamiento de Empresas en Desarrollo*; Ed. Diana; México; 1979; 343 p.

Gerstenberg Charles, William; *Financiamiento y Administración de Empresa*; Ed. Continental; México, 770 p.

Méndez Morales, José Silvestre; *Economía y la Empresa*; Ed. Mc Graw-Hill; México; 1989; 360 p.

Moreno Fernández, Joaquín; *Las Finanzas en la Empresa: información, análisis, recursos y planeación*; Ed. IMEF; México; 1986; 454 p.

Obert, Robert; *Las Previsiones en la Empresa*; Ed. AlfaOmega; Colombia; 1995; 175 p.

García Echevarría Santiago; *Introducción a la Economía de la Empresa*; Ed. Díaz de Santos; Madrid, 1994; 365 p.

Ramírez Solano, Ernesto; *Moneda, Banca y Mercados Financieros*; Ed. Pearson Educación; México; 2001; 474 p.

Suárez Suárez, Andrés; *Decisiones Optimas de Inversión y Financiación en la Empresa*; Ed. Pirámide; Madrid; 1976; 374 p.

Urquijo y de la Puente, José Luis; *Planificación Financiera de la Empresa*; Ed. Deusto; Bilbao; 1974; 277 p.

“Seminario técnico de mejoramiento de la productividad en la industria pequeña y mediana”, en El Mercado de valores, año XLVII, mín 15, México, Nafinsa, abril 13 de 1987, p. 373.

www.nafinsa.com

www.santanderserfin.com

www.se.com

www.afine.com

www.cofemer.com