



**UNIVERSIDAD MICHOACANA DE SAN NICOLAS DE
HIDALGO**

**FACULTAD DE CONTADURIA Y CIENCIAS
ADMINISTRATIVAS**

CASO PRÁCTICO:

***ESTUDIO DE LAS MICROFINANZAS Y SU CONTRIBUCION
AL SECTOR ECONOMICO MEXICANO***

PARA OBTENER EL TITULO DE:
CONTADOR PUBLICO

PRESENTA
JESUS RAMON MORAS MARTINEZ

ASESOR
C.P. GERARDO FIGUEROA BENAVIDES

MORELIA MICH. FEBRERO 2012



AGRADECIMIENTO

Dios gracias por permitirme culminar después de tanto tiempo de esfuerzo y sacrificio esta meta.

Madre algún día te dije que tu ejemplo me ha servido para nunca claudicar en la vida pese a las dificultades que crucen en el camino. Gracias por estar presente en este momento tan importante en mi vida. Te admiro mucho mamá
Te amo.

Estudio de las Microfinanzas y su contribución al Sector Económico Mexicano

INDICE

Introducción	
1 Marco Teórico.....	7
1.1 Concepto General de las Finanzas.....	10
1.2 El origen de las Microfinanzas.....	12
1.3 Organismos que conforman el Sistema Financiero Mexicano.....	14
1.4 Surgimiento de las Microfinancieras en México.....	30
1.5 Impacto de las Microfinanzas para el desarrollo socioeconómico.....	32
2. Microcréditos	
2.1 Concepto y características.....	34
2.2 Normas y Políticas de crédito para una Sociedad Financiera de objeto Múltiple (SOFOM).....	36
2.3 Requisitos para solicitar Financiamiento de una Microempresa.....	39
2.4 Destino, Plazo, Garantías y condiciones de tasa para un financiamiento.....	44
2.5 Cuotas, Frecuencias de Pago y Periodos de Gracia.....	45
3. Estado de Resultados y Balance de una empresa Micro	
3.1 Objetivos de la elaboración de Estados Financieros de una empresa Micro.....	46
3.2 Importancia de las Normas de Información Financiera en la evaluación del crédito Microempresa.....	53
3.3 Aplicación de las NIF para la estructura de estados financieros.....	57
4. Análisis Financiero de una Empresa Micro.....	60
4.1 Indicadores de liquidez.....	61
4.2 Indicadores de Gestión o actividad.....	63
4.3 Indicadores de Endeudamiento.....	67
4.4 Indicadores de Rentabilidad.....	69
4.5 Consideraciones Generales para evitar el riesgo de cartera vencida.....	71
5 Conclusiones.....	73

6 Anexos..... 76

7 Bibliografía..... 81



INTRODUCCION

El ser humano preocupado en su evolución económica ha observado en las últimas décadas la importancia de apoyar el sector de las Microfinanzas, facilitando acceso a servicios financieros formales para la mayoría de los pobres en el mundo. Las instituciones de Microfinanzas, atienden un número cada vez mayor de clientes de escasos recursos, pero la demanda de dichos servicios es aún muy superior a la capacidad de las instituciones. Cada vez estas instituciones hacen a través de la competencia mejora en sus servicios ofreciendo al beneficiario final una gama de oportunidades para hacer crecer sus negocios, así mismo esta necesidades del micro empresario genera una dinámica importante en el sector financiero actual para algunas instituciones preocupadas en atender aquellos empresarios que no solo ven su fuente de ingreso como una alternativa de sustento diario familiar, si no también como una oportunidad para contribuir a la sociedad, con fuentes de empleo, bienes y servicios para el beneficiario final, visualizan un futuro de desarrollo, y se ven así mismos en un nivel empresarial más acorde a su entorno de mercado.

Aún cuando se reconoce en América latina el impresionante crecimiento en el número de clientes de las Microfinancieras de cada región, el sector enfrenta serias críticas. En Colombia y Brasil, países que hacen 30 años operaron las primeras transacciones financieras con el sector de las Microfinanzas, brindando el ejemplo al resto de las economías en América Latina, aún descuidan a un gran número de su población. Claramente se evidencia en países más grandes como lo son en Argentina y Venezuela, donde hay siete millones de usuarios potenciales de las Microfinanzas, cuando éstas solo llegan a 300,000 personas atendidas. Estos países donde habita el 70% de los pobres no cuentan con un modelo para prestar estos servicios en gran escala.

Fue en la década de los noventas cuando en México se observo que el Sector de las Microfinanzas albergaba un nicho importante, necesario de atender por el Sistema Financiero, desarrollando cada vez más programas financieros viables. Este trabajo tiene como objetivo comprender el grado de responsabilidad de atender un segmento de mercado aún discriminado por muchas Instituciones Financieras que solo voltean a ver a los grandes empresarios como una oportunidad redituable para sus ingresos financieros. De esta manera si bien México es un país que día a día va a la conquista de nuevos mercados, es necesario que ubiquemos como

enfrentar las nuevas adversidades que pueden surgir en el mundo en general. Hoy los mercados han generado apertura a nuevas tendencias compartiendo sus experiencias económicas, demostrando que la competencia es un factor clave para la mejora de servicios al usuario final al sector de la economía de los países donde las Microfinanzas operan.

Es por ello importante comprender porque no solo en países como el nuestro sino en aquellos altamente desarrollados, los empresarios y la gente han optado por crear empresas que no requieren grandes infraestructuras para subsistir pero al mismo tiempo luchan por mantenerse a flote.

Siendo así la hipótesis del presente estudio de las Microfinanzas se centra en que a pesar de que existen alternativas de financiamiento en México para este tipo de establecimientos no se accede fácilmente a un apoyo financiero por el Sistema Financiero tradicional, si no se cumplen con ciertos requisitos mínimos para su otorgamiento.

Dentro de este estudio encontrará la importancia de la aplicación de las Normas de Información Financiera para la toma de decisiones en el otorgamiento del financiamiento de un crédito Micro, los requisitos que deben reunir quienes desean ser sujetos de crédito y el grado de responsabilidad con el cual deben operar las instituciones orientadas a este segmento de mercado, teniendo como ejemplo las normas y principios de una Sociedad Financiera de Objeto Múltiple (SOFOM) basado en la experiencia laboral, dentro de una institución de esta naturaleza denominada Financiera PROCREDIT SA. De CV. SOFOM ENR.

1. Marco Teórico

En un principio, el esfuerzo en nuestro país por canalizar el crédito se concentró en el sector rural, ya que el sector agropecuario representa en los países en vías de desarrollo, una mayor proporción de su producción total y además concentraba un porcentaje alto de la población. En ese entonces se pensaba que el crédito barato consistía en préstamos con tasas de interés bajas y que esa era la herramienta necesaria para liberar a los agricultores de su dependencia de sus prestamistas informales.

El apoyo por parte de gobiernos, organismos internacionales y agencias multilaterales a programas de crédito dirigidos a sectores marginados ha sido una práctica, que después de la segunda guerra mundial, y en la década de los cincuenta, tomo gran relevancia.

Posteriormente en la medida que la importancia de la agricultura se reduce dando paso a economías predominantemente urbanas, los sectores económicos industria, comercio y servicios van empleando cada vez mayor cantidad de mano de obra e insumos. La economía se concentra en apoyar la creación y consolidación de programas de crédito ya no en zonas rurales, sino más bien en las zonas urbanas.

En medida en que el sector agrícola pierde importancia en cuanto a participación en el PIB, en el empleo y en las importaciones, el interés de fomentar intermediarios financieros que atienden a ese sector, también disminuye. Simultáneamente a este fenómeno de desplazamiento del sector agrícola, las inmigraciones rurales a las ciudades crearon una sobre oferta de mano de obra. A no poder ser absorbida por el sector formal, se convierten en desempleo y subempleo. Su única forma de sobrevivencia consiste en la operación de alguna actividad informal, operación de una microempresa o la emigración hacia otros países.

En todo el mundo existen más de 7,000 instituciones dedicadas a las Microfinanzas que brindan Microcréditos a 20 millones de personas, sin embargo, el número de usuarios potenciales de este tipo de servicios financieros se calcula en alrededor de 500 millones, en su gran mayoría pobres, es por eso que el Microfinanciamiento ha sido considerado uno de los instrumentos más efectivos y utilizados en los programas para el alivio de la pobreza.

Desafortunadamente los pobres carecen de acceso a servicios financieros formales y sus alternativas informales como, los préstamos familiares, clubes de ahorro y los prestamistas son generalmente limitadas por monto, están rígidamente administradas o solo disponibles a tasas de interés exorbitantes, en el presente es un gran desafío asegurar el acceso a servicios financieros al sector Microempresarial, a tasas de interés razonables.

La importancia del Microfinanciamiento se hace evidente cuando millones de clientes demuestran que el acceso a estos servicios financieros les permita incrementar sus ingresos familiares, reducir su vulnerabilidad frente a las crisis que constituyen parte de su vida diaria, en mejora de salud, educación para sus hijos, y en una adecuada planificación para su futuro, con confianza y la seguridad en si mismas de las mujeres empresarias permitiéndoles enfrentar más adecuadamente las desigualdades de género.

En México la Micro, Pequeña y Mediana empresa (MIPyME) revisten gran importancia como generadoras de empleo y riqueza. A pesar de que constituyen el 99.2 % del total de las empresas, uno de los principales problemas a los que se enfrentan es la falta de financiamiento, a lo que se suele sumar la falta de integración o articulación, debido a la inadecuada organización y planeación, así como la falta de competitividad, varias han sido las muestra de lo vulnerables que han sido la mayoría de las empresas en México ante distintos factores. Las Microempresas carecen de líneas de innovación tecnológica no implantan nuevos modelos administrativos al carecer de divisiones gerenciales y administrativos alternativos a la composición y dirección familiar.

Tradicionalmente muchas empresas dependieron del Estado como benefactor a través de subsidios indirectos al salario, por medio de apoyos para el consumo familiar popular, servicios públicos subsidiados, apoyos financieros sin objetivos concretos y viables, proteccionismo comercial, entre otros. Apoyos que no están disponibles para todos los empresarios. De esto se genero una visión y trato global e integral hacia las empresas, considerando diferentes ramas económicas y aún dentro de cada sector productivo, con estrategias acordes a las necesidades de cada región.

A partir de la década de los 80's el Estado a parte de negociar el costo de los intereses ante el Fondo Monetario Internacional (FMI) y la banca internacional, tuvo que solicitar mayores préstamos externos, mismos que se dirigieron hacia los sectores y las empresas que sí

estuvieron con posibilidades de exportar. En sí, los créditos blandos ya precios preferenciales para las Pequeñas y Medianas Empresas (PyMES) y a pesar de una banca recién estatizada, se hicieron mucho más selectivos, escasos y privilegiados.

1.1 Concepto General de las Finanzas

Para poder abordar el tema de Microfinanzas es importante partir del origen del concepto. Se entiende por Finanzas el conjunto de actividades y decisiones administrativas que conducen a una empresa a la adquisición y financiamiento de sus activos fijos (terreno, edificio, mobiliario, etc.) y circulante (efectivo, cuentas y efectos por cobrar, etc). El análisis de estas decisiones se basa en los flujos de sus ingresos y gastos y en sus efectos sobre los objetivos administrativos que la empresa se proponga alcanzar.

Clasificación de las Finanzas

- Finanzas Públicas
- Finanzas Privadas

Las Finanzas Públicas: Constituyen la actividad económica del sector público, con su particular característica estructura que convive con la economía de mercado, de la cual obtiene los recursos y a la cual le presta un marco de acción. Comprende los bienes, rentas y deudas que forman el activo y el pasivo de la Nación y todos los demás bienes y rentas cuya administración corresponde al Poder Nacional a través de las distintas instituciones creadas por el estado para tal fin. El estado para poder realizar sus funciones y afrontar sus necesidades públicas, debe contar con recursos, y los mismos se obtienen a través de los diferentes procedimientos legalmente estatuidos y preceptuados en principios legales constitucionales.

Estas necesidades se fundamentan en la creación de recursos; Ingresos, Gastos, provenientes de la gestión política para desarrollar actividades financieras a través de la explotación y distribución de las riquezas para satisfacer necesidades públicas (individuales y colectivas), en materia de educación salud, seguridad social, para el desarrollo de nuevas fuentes de trabajo, para crear tecnología, y mejorar las estructuras políticas, desarrollar estrategias y acciones para la protección ciudadana.

Las Finanzas Privadas: Están relacionadas con las funciones de las empresas privadas y aquellas empresas del estado que funcionan bajo la teoría de la optima productividad para la maximización de las ganancias y sus recursos, entendiendo como recursos el conjunto de

bienes y derechos con que cuenta una entidad para alcanzar sus objetivos. Toda entidad necesita recursos para su existencia y consecución de sus fines.

Fuentes de los recursos

Los recursos de una entidad provienen de dos fuentes:

1. Propios: Los recursos (dinero, mercancías, mobiliario, etc) que aportan los miembros de la entidad.
2. Ajenos: Los recursos (dinero, mercancías, préstamos, etc.) que aportan personas ajenas a la entidad (bancos, proveedores, etc.)

Según las Normas de información Financieras **NIF A-2** una entidad que persigue fines económicos particulares y que es independiente de otras entidades es una unidad identificable cuando:

a) Existe un conjunto de recursos disponibles con estructura y operación propios, encaminados al cumplimiento de fines específicos. Además, el postulado dualidad económica establece que esta dualidad se constituye de: Recursos los que dispone la entidad para la realización de sus fines y las fuentes de dichos recursos, que a su vez son la especificación de los derechos que sobre los mismos existen, considerados en su conjunto.

Relación de las Finanzas con la Administración

Esta es infinita, partiendo del dinero y hasta qué punto sabemos utilizarlo. Es evidente que el objetivo de una empresa, negocio o individuo, es conseguir retener dinero, sino utilizarlo en el intento de alcanzar las metas fijadas por la gerencia, accionistas o cualquier individuo, bien sea en la administración pública, comercial o individual. Esta relación consiste en administrar los bienes, ingresos y gastos con sentido común. En cuanto al Estado se refiere, éste debe regirse por los principios de la administración, a fin de determinar la obtención de los ingresos requeridos para la elaboración y asignación de las diversas partidas presupuestarias, mediante la planificación. De esta forma para empresas cuyas necesidades son las del sustento de sus necesidades de acuerdo a su nivel patrimonial y capacidad de pago son denominadas las Microfinanzas cuyo concepto y surgimiento es tratado en el presente estudio.

1.2 El origen de las Microfinanzas

Una empresa de Microfinanzas se ocupa de facilitar el acceso de los pobres hacia actividades productivas orientadas al mercado mediante la concesión de pequeños créditos que deben ser honrados y que como resultado indirecto posibilita el mejoramiento de la calidad de vida de las personas.

Una institución de Microfinanzas tiene un rol muy importante en el fomento de la cultura de ahorro de sus clientes y beneficiarios, debido a que están muy cerca de sus comunidades y por esta característica les puede ofrecer servicios financieros de una manera ágil y oportuna.

Debe entenderse que generalmente la noción de Microfinanzas se asocia únicamente al microcrédito, el microfinanciamiento va mucho más allá al acercar servicios financieros como: préstamos, ahorro, seguros o transferencia a hogares con bajos ingresos.

Si bien el concepto Microfinanzas pareciera ser reciente desde los años 70's se conoce del éxito de estas instituciones, el economista Muhammad Yunus (fundador de Grameen Bank) implementó a partir de 1976, un proyecto de investigación para promover servicios bancarios dirigidos a los pobres en zonas rurales de Bangladesh, entre los objetivos de esta iniciativa se encontraban los de generar oportunidades de autoempleo en una población con altos índices de desocupación y terminar con la acción de usureros.

¿Cómo el Microfinanciamiento puede hacer todo esto?

La idea de las Microfinanzas surge como una alternativa para romper “el círculo vicioso de la pobreza” bajo la lógica que los hogares pobres se caracterizan por la falta de ingresos y que consecuentemente se traduce en escasez de capital, para realizar alguna actividad productiva y para invertir en el mejoramiento del capital humano (educación, salud), como consecuencia esto se traduce en falta de garantías reales para acceder a servicios financieros en la banca tradicional, por tanto continua la baja capitalización que se traducirá en bajos ingresos y nuevamente se continua el círculo vicioso de la pobreza. Este círculo vicioso puede romperse interviniendo en alguno de los distintos eslabones que la componen, las Microfinanzas le apuestan a interrumpir el ciclo a partir de pequeños incrementos en el capital de las familias pobres, canalizados hacia el financiamiento de actividades productivas por medio de créditos

de bajo monto que no requieren de la existencia previa de garantías reales por parte de los prestatarios.

Además de este beneficio algunas fomentan la cultura del ahorro, contribuyendo con ello a aumentar su capitalización de las Microempresas y a disminuir la vulnerabilidad de las familias pobres frente a situaciones no previstas (enfermedades, catástrofes naturales, etc.)

Antes de conocer el contexto de las Microfinanzas en nuestro país hay que hacer notar las diferencias existentes entre el sector de las Microfinanzas y las Finanzas tradicionales, a continuación se presenta algunas de ellas:

- La banca Tradicional tiende a basarse en activos y dependen en gran medida de “garantías reales” para asegurar el reembolso de un préstamo y el microcrédito se basa en la solvencia moral y sus evaluaciones se concentran en la disposición y capacidad del cliente de pagar.
- Otra diferencia fundamental suele explicarse sobre la base del tipo de cliente, la metodología crediticia aplicada por las instituciones Microfinancieras para compensar la ausencia de garantías de sus clientes es intensiva en trabajo e información y por lo general depende de referencias sobre el carácter de la persona, de contratos de responsabilidad solidaria y del acceso condicionado a préstamos a largo plazo, más que de una garantía física y documentación formal.
- Su naturaleza impacta las características de la cartera de préstamos, los préstamos otorgados a las Microempresas por lo general vencen en un tiempo relativamente corto, por lo que el índice de la rotación de la cartera es bastante elevado, además las carteras son menos diversificadas en cuanto a producto, tipo de cliente, sector y área geográfica que las convencionales.
- En las instituciones de Microfinanzas los reembolsos se realizan en pagos semanales o bimensuales, u otros convenientes de ambas partes, estos planes de pagos tienen relación con el ciclo económico del microempresario cuyos ingresos y gastos por lo general suceden en estos intervalos.
- Finalmente, la institucionalidad y el fin por el que se crea la institución son diferentes, pues mientras la finanza tradicional busca la optimización de las ganancias, la microfinanza tiene una visión de desarrollo para el sector Microempresarial.

Resumiendo, el sector de las Microfinanzas posee características propias que difieren sustancialmente de la banca tradicional, como la constitución de reservas, el tratamiento de las aportaciones, la forma de propiedad, la gobernabilidad y los fines que persigue entre otros. (*Ver en sección 6 anexos: Estructura del Sistema Financiero Mexicano*)

1.3 Organismos que conforman el Sistema Financiero Mexicano

Actualmente el sector financiero mexicano presenta una dinámica de transformación, han surgido nuevos organismos dentro de la estructura del Sistema Financiero Mexicano tendiente a derribar barreras de entrada (nuevos bancos), desregulación de financieras (sofoles – sofomes), todo con la finalidad de promover la competencia, desarrollar sectores, bajar los niveles de intermediación, y consecuentemente mejoría en las tasas de interés. Por tal motivo para el presente estudio de las Microfinanzas y comprensión de la contribución dentro del sistema económico Mexicano, es importante conocer la estructura actual del Sistema Financiero (ver organigrama en sección 5 anexos emitido por la Secretaria de Hacienda y Crédito Público) (SHCP)

Sistema Financiero Mexicano

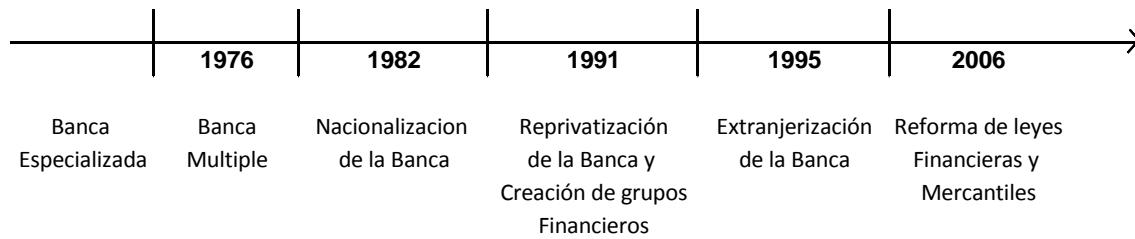
El sistema financiero mexicano es el conjunto de personas y organizaciones, tanto públicas como privadas, por medio de las cuales se captan, administran, regulan y dirigen los recursos financieros que se negocian entre los diversos agentes económicos, dentro del marco de la legislación correspondiente.

Importancia del Sistema Financiero Mexicano dentro de la economía del país

La importancia de cualquier sistema financiero radica en que permite llevar a cabo la captación de recursos económicos de algunas personas u organizaciones para ponerlo a disposición de otras empresas o instituciones gubernamentales que lo requieren para invertirlo. Éstas últimas harán negocios y devolverán el dinero que obtuvieron además de una cantidad extra (rendimiento), como pago, lo cual genera una dinámica en la que el capital es el motor principal del movimiento dentro del sistema. Esto conlleva a que se pueda alcanzar un mayor desarrollo y crecimiento económico, a través de la generación de un mayor número de empleos, derivado de la inversión productiva que realizan las empresas o instituciones gubernamentales con el financiamiento obtenido a través del sistema financiero.

En la siguiente línea de tiempo puede resumirse la evolución de la banca en México.

Esquema de la evolución de la banca en México



La estructura del sistema financiero mexicano está conformada de la siguiente manera:

a) Organismos reguladores y supervisores:

Son instituciones públicas que reglamentan y supervisan las operaciones y las actividades financieras que se llevan a cabo en nuestro país y por otro lado, definen y ponen en práctica las políticas monetarias y financieras fijadas por el gobierno.

- Secretaría de Hacienda y Crédito Público (SHCP)
- Banco de México (BANXICO)
- Comisión Nacional Bancaria y de Valores (CNBV)
- Comisión Nacional de Seguros y Fianzas (CNSF)
- Comisión Nacional del Sistema de Ahorro para el Retiro (CON SAR)
- Comisión Nacional para la Defensa de los Usuarios de Servicios Financieros (CONDUSEF)
- Instituto de Protección al Ahorro Bancario (IPAB)

b) Organismos operativos:

Son las instituciones que realizan las operaciones y las actividades financieras.

Instituciones de crédito

- Banca múltiple
- Banca de desarrollo
- Sociedades financieras de objeto limitado (SOFOLLES)
- Sociedades financieras de objeto Múltiple (SOFOMES)

Organizaciones y actividades auxiliares de crédito

- Almacenes generales de depósito
- Arrendadoras financieras

- Empresas de factoraje financiero
- Uniones de crédito
- Sociedades de ahorro y préstamo (SAPs)
- Casas de cambio

Organizaciones Bursátiles

- Bolsa mexicana de valores (BMV)
- Casas de bolsa
- Sociedades operadoras de sociedades de inversión
- Sociedades de inversión
- Instituto para el Depósito de Valores (INDEVAL)
- Registro nacional de valores e intermediarios (RNVI)
- Calificadoras de Valores
- Asociación mexicana de intermediarios bursátiles
- Academia mexicana de derecho financiero
- Fondo de apoyo al mercado de valores
- Mercado mexicano de derivados (MEXDER)
- Asigna, compensación y liquidación

Instituciones de Seguros y Fianzas

- Aseguradoras
- Afianzadoras

Instituciones del Sistema de Ahorro para el Retiro

- Administradoras de fondos para el retiro (AFORES)
- Sociedades de inversión especializadas en fondos para el retiro (SIEFORES)

Otros organismos

- Entidades de ahorro y crédito popular
- Sociedades de información crediticia
- Controladoras de grupos financieros

Organismos reguladores y supervisores

Secretaría de Hacienda y Crédito Público (SHCP)



Es la autoridad máxima del Sistema Financiero Mexicano que ejerce sus funciones de supervisión y control por medio de la Subsecretaría de Hacienda y Crédito Público, así como de las comisiones nacionales correspondientes.

Banco de México (BANXICO)



Es el banco central del país, encargado de la política monetaria. A partir de 1993 goza de autonomía. Sus funciones principales son:

- Regular la emisión y circulación de la moneda, los cambios, la intermediación y los servicios financieros, así como los sistemas de pago
- Operar con las instituciones de crédito como banco de reserva
- Prestar servicios de tesorería al gobierno federal
- Fungir como asesor del gobierno federal en materia económica y financiera
- Participar en el Fondo Monetario Internacional y en otros organismos de cooperación financiera internacional

Comisión Nacional Bancaria y de Valores (CNBV)



Es un órgano desconcentrado de la SHCP, con autonomía técnica y facultades ejecutivas. Su objeto es supervisar y regular a las entidades financieras de su competencia, (instituciones de crédito, organizaciones y actividades auxiliares de crédito y organismos bursátiles) a fin de procurar su estabilidad y correcto funcionamiento, así como mantener y fomentar el sano y equilibrado desarrollo del sistema financiero en su conjunto, en protección de los intereses del público.

Comisión Nacional de Seguros y Fianzas (CNSF)



Es un órgano desconcentrado de la SHCP y goza de las facultades y atribuciones que le confiere la Ley General de Instituciones y Sociedades Mutualistas de Seguros, la Ley Federal de Instituciones de Fianzas, así como otras leyes, reglamentos y disposiciones administrativas aplicables al mercado asegurador y afianzador mexicano.

Su misión es garantizar al público usuario de los seguros y las fianzas, que los servicios y actividades que las instituciones y entidades autorizadas realizan, se apeguen a lo establecido por las leyes.

Comisión Nacional del Sistema de Ahorro para el Retiro (CONSAR)



Es un órgano desconcentrado de la SHCP y goza de las facultades y atribuciones que le confiere la Ley del Sistema de Ahorro para el Retiro.

Se encarga de la coordinación, regulación, supervisión y vigilancia de los sistemas de ahorro para el retiro.

Comisión Nacional para la Defensa de los Usuarios de Servicios Financieros (CONDUSEF)



Es un Organismo Público Descentralizado, cuyo objeto es promover, asesorar, proteger y defender los derechos e intereses de las personas que utilizan o contratan un producto o servicio financiero ofrecido por las Instituciones Financieras que operen dentro del territorio nacional, así como también crear y fomentar entre los usuarios una cultura adecuada respecto de las operaciones y servicios financieros.

Instituto de Protección al Ahorro Bancario (IPAB)



El Instituto para la Protección al Ahorro Bancario (IPAB) es un organismo descentralizado de la Administración Pública Federal, con personalidad jurídica y patrimonio propios, creado con fundamento en la Ley de Protección al Ahorro Bancario el 21 de mayo de 1999. Tiene como prioridad el mantener la confianza y la estabilidad del sistema bancario, además de establecer los incentivos necesarios para que exista mayor disciplina en el mercado.

Organismos Operativos

Instituciones de crédito

Banca múltiple

La banca múltiple, también conocida como banca de primer piso o banca comercial, son sociedades anónimas de propiedad privada a las que se les considera como intermediarios financieros indirectos, que se dedican a prestar el servicio de banca y crédito, ya que captan recursos del público ahorrador a través de certificados de depósito, pagarés, etc. (operaciones pasivas) y otorgan diferentes tipos de créditos (operaciones activas).

Banca de desarrollo

Las instituciones de banca de desarrollo son entidades de la Administración Pública Federal, con personalidad jurídica y patrimonios propios, constituidas con el carácter de sociedades nacionales de crédito, en los términos de sus correspondientes leyes orgánicas y de la Ley de Instituciones de Crédito. También es conocida como banca de segundo piso o banca de fomento (que también incluye órganos que no son propiamente bancos). Su finalidad es apoyar y promover el desarrollo de las fuerzas productivas del país y el crecimiento de la economía nacional, fomentando determinadas actividades económicas así como el ahorro en todos los sectores y regiones de la República, canalizando adecuadamente los recursos para tener una amplia cobertura regional que propicie la descentralización del sistema.

Sociedades financieras de objeto limitado (SOFOL)

Estas sociedades están contempladas en la Ley de Instituciones de Crédito. Tienen sus antecedentes históricos en la banca mexicana especializada que operó en nuestro país hasta

1970. Son sociedades anónimas, que tienen por objeto captar recursos provenientes de la colocación de instrumentos inscritos en el Registro Nacional de Valores e Intermediarios, con el propósito de otorgar créditos a determinada actividad o sector (consumo, refaccionario, hipotecario, etc.)

Sociedades financieras de objeto Múltiple (SOFOM)

Esta Sociedad puede tener por objeto la realización de operaciones de arrendamiento financiero y/o factoraje financiero y/o crédito para cualquier fin, sin necesidad de autorización de la SHCP y de carga regulatoria. En principio es una entidad no regulada. (E.N.R.). Es decir no les aplican normas financieras relativas a requerimientos de capital, límites de operación, reservas técnicas, límites de tenencia accionaria, estructura corporativa etc. En caso de que este la SOFOM vinculada con una institución de crédito, será regulada (E.R.), En consecuencia le aplicarán algunas normas bancarias y estará sujeta a la supervisión de la CNBV

Organizaciones y actividades auxiliares de crédito

Almacenes generales de depósito

De acuerdo a la Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares del Crédito, tienen por objeto el almacenamiento, guarda o conservación, manejo, control, distribución o comercialización de bienes o mercancías bajo su custodia o que se encuentren en tránsito, amparados por certificados de depósito y el otorgamiento de financiamientos con garantía de los mismos. Están facultados para expedir los certificados de depósito, los cuales acreditan la propiedad de las mercancías o bienes depositados en el almacén, así como los bonos de prenda que acreditan la constitución de un crédito prendario sobre las mercancías o bienes indicados en el certificado correspondiente.

Arrendadoras financieras

La Ley general de Organizaciones y Actividades Auxiliares del Crédito señala que son las organizaciones encargadas de celebrar contratos de arrendamiento financiero, mediante los cuales la arrendadora financiera se obliga a adquirir ciertos bienes y a conceder su uso o goce temporal, a plazo forzoso, a una persona física o moral, la cual se obliga a hacer pagos parciales a la arrendadora para cubrirle el valor de adquisición de los bienes, las cargas

financieras y de otro tipo. Al vencimiento del contrato, el arrendatario puede adoptar una de las siguientes tres opciones:

1. Comprar los bienes a un precio inferior al de su adquisición
2. Prorrogar el plazo para continuar con el uso o goce temporal, pagando una renta inferior.
3. Participar con la arrendadora financiera en el precio de venta de los bienes a un tercero.

Empresas de factoraje financiero

La Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares del Crédito señala que este tipo de empresas compran con descuento a un cliente, llamado cedente, que es proveedor de bienes y servicios, su cartera vigente de clientes, documentada con facturas, listados, contra recibos o documentos por cobrar, mediante la celebración de un contrato en el cual se debe especificarse si:

1. El cliente no queda obligado a responder por el pago de los derechos de crédito transmitidos a la empresa de factoraje financiero, o si
2. El cliente queda obligado solidariamente con el deudor a responder del pago oportuno de los derechos de crédito transmitidos.

Una vez que la empresa de factoraje financiero compra la cartera de clientes, es la encargada de realizar las actividades necesarias por la administración y la cobranza de los derechos de crédito, como por ejemplo: notificar al deudor de los derechos de su transmisión, así como obtener información sobre la solvencia moral y económica de los deudores.

Uniones de crédito

Las Uniones de crédito están reglamentadas en la Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares del Crédito. Operan en las ramas económicas en las que se ubican las actividades de sus socios y pueden realizar, entre otras, las siguientes actividades:

- Facilitar el uso del crédito a sus socios y prestar su garantía o aval en los créditos que contraten sus socios.
- Recibir de sus socios depósitos en dinero para el exclusivo objeto de prestar servicio de caja
- Recibir de sus socios depósitos de ahorro.
- Promover la organización y administrar empresas industriales o comerciales, para lo cual podrán asociarse con terceras personas.

- Encargarse de la compraventa de los frutos o productos obtenidos o elaborados por sus socios o por terceros.
- Comprar, vender y comercializar insumos, materias primas, mercancías y artículos diversos, así como alquilar bienes de capital necesarios para la explotación agropecuaria o industrial, por cuenta de sus socios o de terceros

Sociedades de ahorro y préstamo (SAPs)

Estas entidades tienen su origen en las cajas de ahorro, que a su vez tuvieron su origen en los Montes de Piedad. En un principio operaban con pleno apego a los principios cooperativistas, sin embargo no estaban constituidas formalmente como sociedades cooperativas, ya que la legislación mexicana no reconocía la figura de la cooperativa de ahorro y crédito. Esto tuvo como consecuencia la búsqueda de otras formas asociativas, particularmente la de asociaciones civiles. Por tales motivos no se les consideraba como parte del sistema financiero mexicano formal. Fue hasta 1991 cuando las autoridades financieras crearon un marco regulatorio para las cajas de ahorro a fin de que se pudieran incorporar al sistema financiero formal y se publicó un decreto que reformó y adicionó a la Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares del Crédito la figura de la Sociedad de Ahorro y Préstamo como organización auxiliar del crédito.

Son personas morales con personalidad jurídica y patrimonio propios, de capital variable no lucrativas. La responsabilidad de los socios se limita al pago de sus aportaciones y tienen por objeto captar recursos exclusivamente entre sus socios, mediante actos causantes de pasivo directo o contingente, quedando la sociedad obligada a cubrir el principal y, en su caso, los accesorios financieros de los recursos captados. Los recursos de estas sociedades de ahorro y préstamo se utilizan exclusivamente en los socios mismos o en inversiones que propicien su beneficio mayoritario. Son la forma en la que pequeños comerciantes, profesionistas y cualquier persona tiene acceso al ahorro y al crédito

Casas de cambio

Las casas de cambio no están definidas específicamente en la Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares del Crédito como organizaciones auxiliares, sino que la ley define “la compraventa habitual y profesional de divisas”, como una actividad auxiliar del crédito y, por otro lado dispone que: “Las sociedades anónimas a quienes se les otorgue autorización

para realizar en forma habitual y profesional operaciones de compra, venta y cambio de divisas con el público dentro del territorio nacional, se les denominará casas de cambio.”

Las operaciones que pueden llevar a cabo son las siguientes:

- Compraventa de billetes y de piezas acuñadas en metales comunes, con curso legal en el país de emisión.
- Compraventa de cheques de viajero denominados en moneda extranjera.
- Compra de documentos a la vista denominados y pagaderos en moneda extranjera, a cargo de entidades financieras.
- Venta de documentos a la vista y pagaderos en moneda extranjera que las casas de cambio expidan a cargo de instituciones de crédito del país, sucursales y agencias en el exterior de estas últimas, o bancos del exterior.
- Compraventa de divisas mediante transferencia de fondos sobre cuentas bancarias.

Organizaciones Bursátiles

Bolsa mexicana de valores (BMV)

La Bolsa Mexicana de Valores es una sociedad anónima de capital variable con concesión de la SHCP, eje del mercado financiero más excitante en México.

Su objetivo es dar transparencia al mercado de valores, facilitar que sus socios, las casas de bolsa, realicen las operaciones de compra y venta ordenadas por sus clientes, hacer viable el financiamiento a las empresas y gobierno a través de la colocación primaria de títulos en el mercado y proveer el medio para que los tenedores de títulos inscritos en el Registro Nacional de Valores e Intermediarios intercambien sus valores (mercado secundario).

La Bolsa Mexicana de Valores no compra ni vende valores, sino que facilita la realización de estas operaciones que están a cargo de sus accionistas, las casas de bolsa, las cuales se realizan de manera automatizada tanto en el mercado de capitales como en el mercado de deuda, a través del BMV-SENTRA Capitales y el BMV-SENTRA Títulos de deuda.

Casas de bolsa

Son sociedades anónimas de capital variable que poseen concesión de la SHCP para fungir como agentes de valores. Algunas de sus funciones son las siguientes:

- Actuar como intermediarios directos en el mercado de valores
- Recibir fondos por concepto de las operaciones con valores que se les encomienden.

- Prestar asesoría en materia de valores.
- Recibir préstamos o créditos de instituciones de crédito o de organismos de apoyo al mercado de valores, para la realización de las actividades que les sean propias.
- Conceder préstamos o créditos para la adquisición de valores con garantía de éstos.
- Realizar operaciones por cuenta propia
- Proporcionar el servicio de guarda y administración de valores, depositando los títulos en la propia casa de bolsa, en una institución para el depósito de valores o, en su caso, depositándolos en la institución que señale la Comisión Nacional Bancaria y de Valores.

Sociedades operadoras de sociedades de inversión

Son entidades autorizadas por la CNBV para prestar a las sociedades de inversión, entre otros, los servicios de Administración de Activos, que consisten en la celebración de operaciones de compra, venta o inversión de Activos Objeto de Inversión a nombre y por cuenta de la sociedad de inversión, así como el manejo de carteras de valores en favor de sociedades de inversión y de terceros, ajustándose a lo establecido en la Ley del Mercado de Valores. Tales entidades contarán con todo tipo de facultades y obligaciones para administrar, como si se tratara de un apoderado con poder general para realizar actos de tal naturaleza, debiendo observar en todo caso, el régimen de inversión aplicable a la sociedad de inversión de que se trate, así como su prospecto de información al público inversionista, salvaguardando en todo momento los intereses de los accionistas de la misma, para lo cual deberán proporcionarles la información relevante, suficiente y necesaria para la toma de decisiones.

Sociedades de inversión

Es una sociedad anónima que tiene por objeto la adquisición de valores y documentos seleccionados de acuerdo con el criterio de diversificación de riesgo, con recursos provenientes de la colocación de las acciones representativas de su capital social entre el público inversionista. Para un inversionista ser dueño de las acciones de la sociedad de inversión significa ser propietario de una parte de la cartera de valores de esa empresa, que se dedica a invertir profesionalmente, es decir, representa la posibilidad de diversificarse con la aportación de todos en la cartera de inversión.

Las Sociedades de Inversión cumplen los siguientes objetivos fundamentales:

- Dar acceso a los pequeños y medianos inversionistas al mercado de valores.
- Fomentar el ahorro interno.

- Fortalecer y descentralizar el mercado de valores.
- Democratizar el capital.
- Contribuir al financiamiento de la planta productiva del país.

Instituto para el Depósito de Valores (INDEVAL)

Es una sociedad anónima de capital variable, creado en 1978 con la finalidad de prestar servicios de custodia, administración, compensación, liquidación y transferencia de valores, para que no sea necesario su traslado físico.

Registro Nacional de Valores e Intermediarios (RNVI)

El Registro Nacional de Valores e Intermediarios está a cargo de la Comisión Nacional Bancaria y de Valores, la cual lo organiza de acuerdo con lo dispuesto en la Ley del Mercado de Valores y en las reglas que al efecto dicte la propia Comisión.

Es de carácter público y se forma con tres secciones: la de valores, la de intermediarios, así como la especial.

Solo podrán ser materia de oferta pública los documentos inscritos en la sección de valores.

La oferta de suscripción o venta en el extranjero, de valores emitidos en México o por personas morales mexicanas, estará sujeta a la inscripción de los valores respectivos en la sección especial.

La intermediación en el mercado de valores únicamente podrá realizarse por sociedades inscritas en la sección de intermediarios.

Calificadoras de valores

El objeto de estas empresas es dar un dictamen, una opinión acerca de la capacidad de pago de las empresas que emiten cualquier tipo de títulos de deuda. La empresa que no reciba una calificación adecuada no podrá emitir deuda para colocarla entre el público inversionista.

Las empresas calificadoras hacen un dictamen de determinada emisión de deuda, no de la empresa que la emite. Las emisoras pueden tener diferentes calificaciones en cada emisión. La calificación refleja la opinión de la empresa calificadora sobre la posibilidad de pago de la emisora, para lo cual toma en cuenta tanto aspectos cuantitativos (estados financieros y flujos de caja) como cualitativos (liderazgo en el mercado, estrategia de negocios, recursos humanos). La calificación no es una garantía de que la empresa va a cubrir sus deudas, pero

reduce el riesgo. Las calificaciones van de más a menos. Cada calificadora tiene su propio sistema de tres o cuatro clasificaciones, aunque todas son semejantes.

Asociación Mexicana de Intermediarios Bursátiles (AMIB)

La Amib Agrupa las casas de bolsa que operan en México con el propósito de promover su crecimiento, desarrollo y consolidación. Además propicia condiciones que favorezcan su desempeño y las induce a que adopten medidas de autorregulación para satisfacer los parámetros internacionales, a que se conduzcan con profesionalismo y según la conducta ética que dicta el Código de Ética de la Comunidad Bursátil Mexicana.

Algunos de sus objetivos generales son:

- Realizar los estudios e investigaciones necesarios para identificar nuevas oportunidades de desarrollo de las casas de bolsa.
- Desarrollar y apoyar aquellos proyectos que se orienten a consolidar el mercado de valores y a sus intermediarios financieros.
- Promover la actualización e incorporación de nuevas tecnologías, para mantener un proceso de mejora continua del mercado de valores.

Academia mexicana de derecho financiero

Esta academia tuvo su origen en la Academia Mexicana de Derecho Bursátil; cambió su nombre porque el derecho bursátil se fundamenta en el derecho financiero, y este último es un concepto más amplio. Su finalidad es contribuir a la actualización y difusión del marco normativo bursátil, pues analiza y propaga de manera permanente el derecho financiero, específicamente el bursátil.

Fondo de apoyo al mercado de valores

Es un fondo constituido con aportaciones de las casas de bolsa y tiene por objetivo dar seguridad económica al público. Es una forma de garantizar indirectamente la solvencia económica del mercado de valores.

Mercado Mexicano de Derivados (MEXDER)

Es una sociedad anónima de capital variable, constituida oficialmente en 1997, posee una concesión de la SHCP y tiene los siguientes objetivos principales:

- Ofrecer la infraestructura física para la cotización, negociación y difusión de información de contratos de futuros y contratos de opciones.

- Establecer el marco reglamentario correspondiente.
- Vigilar la transparencia, corrección e integridad de los procesos de formación de precios, así como la observancia de la normatividad aplicable.
- Establecer los procedimientos disciplinarios para sancionar aquellas infracciones cometidas por los miembros y garantizar que las operaciones se lleven a cabo en un marco de transparencia y confidencialidad absoluta.

Los miembros del Mexder pueden ser casas de bolsa, instituciones de crédito, casas de cambio y personas morales no financieras. Además deben adquirir al menos una acción representativa del capital social del Mexder.

Asigna, compensación y liquidación

Es un complemento de Mexder. Se trata de una cámara de compensación cuyo objetivo es proveer la infraestructura para registrar, compensar y liquidar las operaciones que realicen los miembros de Mexder. Se constituyó como un fideicomiso de pago en una de las instituciones de crédito mexicana.

En sus funciones de cámara de compensación, Asigna debe generar seguridad y confianza; así, cuenta con un fondo de compensación para enfrentar las contingencias de mercado. Este fondo se integra como un porcentaje de las aportaciones de los socios liquidadores y se actualiza de acuerdo con los riesgos y posiciones de mercado.

Instituciones de Seguros y Fianzas

Aseguradoras

Las instituciones de seguros se obligan mediante la celebración de un contrato, en el momento de su aceptación y mediante el cobro de una prima, a resarcir un daño o pagar una suma de dinero si ocurre la eventualidad prevista en ese contrato. Los diferentes tipos de seguro que existe son los siguientes:

- Automóviles
- Vida
- Accidentes personales y enfermedades
- Gastos médicos mayores
- Agropecuario

- Diversos
- Transportes
- Incendio
- Responsabilidad civil y riesgos profesionales
- Crédito

Afianzadoras

Las instituciones de fianzas se encargan, mediante la celebración de un contrato y el pago de una prima, de cumplir a un acreedor la obligación de su deudor en caso de que éste no lo haga. Los participantes son: a) Fiado. Deudor principal por quien se obliga la institución afianzadora, b) Beneficiario. Acreedor ante quien se garantiza la obligación del fiado y c) Fiador. Institución de fianzas concesionada por el gobierno federal para expedir fianzas a título oneroso. Hay cuatro tipos de fianzas:

- Fidelidad. Garantiza a un patrón el desempeño fiel y honesto del trabajador.
- Judicial. Garantiza el cumplimiento de una resolución emitida por una autoridad judicial, como la libertad bajo fianza o condicional.
- Administrativa. Garantiza el cumplimiento de las obligaciones legales derivadas de un contrato.
- Crédito. Garantiza el pago de algún crédito otorgado.

Instituciones del Sistema de Ahorro para el Retiro

Administradoras de fondos para el retiro (AFORES)

Son entidades financieras dedicadas exclusivamente a administrar de manera habitual y profesional las cuentas individuales de los trabajadores; canalizan los recursos de acuerdo con las leyes de seguridad social y administran sociedades de inversión.

Algunas de sus actividades son:

- Abrir, administrar y operar las cuentas individuales de los trabajadores.
- Recibir las cuotas y aportaciones obligatorias correspondientes a las cuentas individuales, así como las voluntarias.
- Individualizar los rendimientos derivados de la inversión de las mismas.
- Enviar al domicilio que indiquen los trabajadores sus estados de cuenta.
- Administrar las sociedades de inversión.
- Pagar los retiros parciales de los trabajadores con cargo a sus cuentas individuales.

Sociedades de inversión especializadas en fondos para el retiro (SIEFORES)

Son sociedades anónimas de capital variable que tienen por objeto exclusivo invertir los recursos provenientes de las cuentas individuales que reciban de acuerdo con las leyes de seguridad social y los recursos de las administradoras. El régimen de inversión debe ser tal que ofrezca la mayor seguridad y una rentabilidad adecuada de los recursos de los trabajadores.

Otros organismos

Entidades de ahorro y crédito popular

Con los antecedentes y las experiencias tenidas en el sector de ahorro y crédito popular, primero con las cajas de ahorro que carecían de un marco regulatorio y luego con las sociedades de ahorro y préstamo que se rigen por la Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares del Crédito, se hizo impostergable dar orden y organizar a este sector, por lo que la SHCP retomó la iniciativa de crear una ley especial para estas entidades. En el año 2001 se publicó la Ley de Ahorro y Crédito Popular con lo que también se les considera intermediarios financieros, formando parte del Sistema Financiero Mexicano formal al igual que las Sociedades de Ahorro y Préstamo. El término entidades de ahorro y crédito popular es un genérico, específicamente este tipo de entidades actualmente sólo pueden adoptar una de dos figuras jurídicas: Sociedad Financiera Popular (SOFIPO) o bien, Sociedad Cooperativa de Ahorro y Préstamo.

En el caso de la Sociedad Financiera Popular la figura jurídica es la de sociedad anónima de capital variable; la Sociedad Cooperativa de Ahorro y Préstamo es precisamente una sociedad cooperativa.

Sociedades de información crediticia

Tienen como objetivo concentrar y proporcionar información sobre el perfil de crédito de personas físicas a las empresas afiliadas que lo soliciten. El perfil citado se refiere al comportamiento de pago de las personas que tengan o hayan tenido un crédito. Esta información se proporciona a las instituciones y organizaciones auxiliares de crédito y a empresas comerciales que la requieren para evaluar más objetivamente las solicitudes de crédito.

Controladoras de grupos financieros

Son dueñas de cuando menos el 51% del capital de las instituciones financieras que conforman al grupo y que debe tener el control de la asamblea de accionistas de todas las

empresas integrantes. Su objetivo es precisamente adquirir y controlar acciones de estas empresas, y no realizar las actividades de ellas.

Los grupos financieros se integran por:

- Una sociedad controladora y
- Por algunas de las siguientes entidades financieras:
 - Instituciones de banca múltiple
 - Sociedades financieras de objeto limitado
 - Sociedad financieras de objeto Múltiple
 - Almacenes generales de depósito
 - Arrendadoras financieras
 - Empresas de factoraje financiero
 - Casas de cambio
 - Aseguradoras
 - Afianzadoras
 - Casas de bolsa
 - Sociedades operadoras de sociedades de inversión.

El grupo financiero podrá formarse con cuando menos dos tipos diferentes de las entidades financieras siguientes: instituciones de banca múltiple, casas de bolsa y aseguradoras. Si no incluye dos de las entidades financieras anteriores, deberá contar por lo menos con tres, cualquiera que sea.

1.4 Surgimiento de las Microfinancieras en México

A principios de la década de los años 1990, en México al igual que el resto de los países en desarrollo donde se ha incursionado en el Sector de las Microfinanzas, estas han surgido como necesidad para combatir la pobreza y el apoyo al público que no cuenta con acceso al sistema financiero formal, al no ser atendido por la banca tradicional en nuestro país, por diversos factores o requisitos, entre ellos la cobertura de garantía y la atención a préstamos y operaciones de montos pequeños.

A pesar de que se observa que los usuarios de las Microfinanzas en México, no presentan cambios significativos en el ingreso económico, al menos hasta en los 30 meses en emplearlos, sin embargo se observa incrementos en los productos de consumo de la canasta

básica. Las Microfinancieras en México han contribuido en los últimos años intentando marcar una mejoría en el nivel de vida de las familias, creando una conciencia moderada de consumo y de finanzas internas para la mejoría de sus negocios, así como fomentando la cultura del ahorro, sobre todo en el status fiscal del negocio y en la reinversión de sus utilidades.

En México surge en 1960 el concepto de Microcréditos – componente fundamental de las Microfinanzas – como respuesta a la insolvencia y falta de capacidad para lograr la sostenibilidad por parte de los grandes bancos de desarrollo y es hasta finales de la década de 1980, a partir de un enfoque preponderantemente altruista, el cual se crearon diversas organizaciones que con el paso del tiempo adoptaron una posición netamente de apoyo empresarial, lo cual se puede constatar si se analizan estadísticas en cuanto a cobertura de clientes y manejo de cartera, así como elevadas tasas de interés que se ofrecen en este sector.

En general el auge que experimenta el Microfinanciamiento tanto en nuestro país como a nivel mundial es determinado por los siguientes aspectos:

- 1) La enorme demanda de servicios financieros por parte de personas de millones de personas de bajos ingresos
- 2) El diseño de una tecnología apropiada para acercar estos servicios a la población.
- 3) La presencia de agencias de cooperación e inversionistas dispuestos a invertir en esta industria.
- 4) La difusión mundial, como objetivo de milenio, que se le ha dado como combate a la pobreza.

Entre los datos interesantes que se pueden destacar en el empleo de las Microfinanzas en México se pueden mencionar los siguientes destinos obtenidos a través de una encuesta realizada por especialistas en Microfinanzas en nuestro país sobre los usuarios:

Adquisición de mercancías 66%

Mantenimiento 1%

Construir casa 3%

Ampliar negocio 24%

Saldar deuda 1%

Comprar equipo 5%

1.5 Impacto de las Microfinanzas para el desarrollo socioeconómico.

Se observa que las Microfinanzas contribuyen principalmente a las personas de bajos ingresos, en situaciones de vulnerabilidad, estos empresarios no cuentan con acceso a servicios financieros tradicionales, pues es limitado debido a su condición socioeconómica.

Sectores que atiende:

Comercio, Producción y Servicios.

Impacto Económico

Dentro de las economías regionales de nuestro país las Microempresas revelan una importancia que no puede ser descuidada por los gobiernos, aparte de esto se puede ver que inclusive en economías de barrio su presencia es tan fuerte que podría decirse que son el espíritu de la organización socioeconómica de la zona. En constante movimiento constituyen un intercambio de bienes y servicios para la comunidad. Al aumentar los ingresos mejoran el nivel de vida de las familias

Impacto Financiero

La Microempresa en general es consumidora de bienes de capital. De hecho es el comprador por excelencia en muchos casos de maquinaria que se produce en el país, además, como también suele suceder son demandantes de equipos desplazados por las empresas grandes y posibilitan la modernización de la industria. De igual forma son productoras de una buena parte de los bienes de consumo del país, así mismo es productora de bienes intermedios para las industrias. Como consumidora de bienes de capital la Microempresa es una palanca de desarrollo en la creación de una industria nacional, esto hace más cercano el desarrollo de nuevas tecnologías propias. Una Microempresa como hecho particular cumple un importante papel, sin embargo su trascendencia está en tomarlas en su conjunto, así son la clave para un adecuado equilibrio y desenvolvimiento económico, sin embargo se necesita la acción decidida del estado en brindar apoyo efectivo y la actuación organizada de las mismas Microempresas.

Impacto Social

La Microempresa puede considerarse una gran generadora de empleo, brindando oportunidad para que la mano de obra desplazada y los nuevos trabajadores que ingresan al mercado se

empleen, sin embargo no debe ser considerada una tabla de salvación para las políticas de empleo del gobierno, porque esto sobrepasaría la capacidad de respuesta de estas organizaciones. Es decir debe ser una opción más no la punta de lanza de la política.

Impacto Político

Las Microempresas, Pequeñas y Medianas empresas (MIPyMES) han cobrado una alta importancia ciertamente, pero ¿Qué hay del apoyo que se les puede ofrecer?. Es impresionante la cantidad de apoyos que se han ido generando para dichas empresas. La Secretaría de Economía tiene un apartado específico para ellas, organismos como Banco del Comercio Exterior (Bancomext), Nacional Financiera (NAFIN), así como empresas que han visto en asesoría, consultorías de las PyMEs una fuente de negocio que puede brindar más utilidades. Algunas dependencias cuentan con más de un programa, aquí el inconveniente o el esfuerzo debe de hacerse en la propagación de dichos apoyos para que realmente sean conocidos y solicitados por los gerentes o dueños de las empresas.

Tiempo atrás, difícilmente existían organismos que confiaran tanto en otorgarles préstamos y facilidades para un buen crecimiento a este tipo de empresas, ya que estas carecían de credibilidad, de estructura administrativa, sus garantías eran limitadas, no tenían información suficiente, su historial crediticio era nulo o casi nulo y las solicitudes eran sobre montos muy pequeños, lo cual no era conveniente para las sociedades financieras o bancarias.

Ante este entorno el gobierno decide crear la Subsecretaría para la pequeña y mediana empresa, de ahí se promulga la **Ley para el Desarrollo de la competitividad de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa** y se establece el Consejo Nacional para la Competitividad de las PyMEs, una vez establecidos estos programas es como se asignan los fondos para los Programas de Apoyo a las PyMEs.

Actualmente las empresas Micro, Pequeñas y Medianas son estudiadas por la Secretaría de Economía reconociendo su contribución al desarrollo de nuestro país mediante evaluaciones censales y ubicándolas en un peldaño más con su aportación a la economía de nuestro país en materia de los resultados del Producto Interno Bruto. (PIB), del crecimiento anual, con la finalidad de que México sea reconocido mundialmente.

2. Microcréditos

2.1 Concepto y características.

El concepto de las Microfinanzas es el *Microcredito*, supone una contribución en el concepto tradicional de ayuda al desarrollo, se trata de préstamos de pequeña cuantía para ayudar a que las personas puedan crear y mantener su pequeño negocio, generalmente son personas excluidas del crédito de la banca formal. Como es natural, el crédito dirigido a microempresas y hogares relativamente pobres, tendrá un efecto positivo sobre los mismos cuando éste sea con concedido de manera profesional, de lo contrario, el acceso al crédito puede devenir en un proceso de endeudamiento constante y en eventual pérdida de activos que el microempresario haya acumulado durante muchos años y que haya hasta hipotecado o prendado en garantía.

Para comprender un poco el contexto de las Microfinanzas en nuestro país se hacen notar las diferencias principales en este Sector y las Finanzas tradicionales (Banca Tradicional), a continuación se presentan algunas de ellas.

Rasgos distintivos de las finanzas tradicionales y las Microfinanzas

Área	Finanzas Tradicionales	Microfinanzas
Metodología Crediticia	(1) Basada en garantías (2) Más documentación (3) Menor coeficiente de mano de obra (4) El servicio de los créditos suele atenderse mensual, trimestral o anualmente	(1) Basado en la reputación (2) Menos documentación (3) Mayor Coeficiente de mano de obra (4) El servicio / Pago de los préstamos suelen atenderse con pagos semanales o bimensuales
Cartera de préstamos	(1) Menos préstamos (2) Préstamos de mayor tamaño garantizados (3) Plazo más largo de vencimiento (4) Morosidad más estable	(1) Más préstamos (2) Préstamos de menor tamaño no garantizados (3) Plazo más corto de vencimiento (4) Morosidad más volátil
Estructura institucional y gobierno (de instituciones financieras reguladas)	(1) Beneficio maximizado por accionistas institucionales e individuales. (2) Creación mediante cesión de institución regulada existente (3) Organización centralizada con sucursales en ciudades	(1) Principalmente accionistas institucionales sin fines de lucro (2) Creación por conversión de ONG o formación de nueva entidad (3) Serie descentralizada de pequeñas unidades en áreas con infraestructura débil

Una de las principales características de las Microfinanzas y probablemente la principal es el hecho que se trata de empresa netamente *familiares*. Por tal motivo en el financiamiento del crédito es importante reflexionar sobre sus particularidades, sus fortalezas y sus debilidades, en especial por su importancia en la estructura empresarial michoacana.

Las empresas familiares tienen similitud con las no familiares, pero también difieren en una serie de aspectos de las organizaciones no familiares y funcionan de una manera distinta. Empresa familiar es aquella organización cuyo control accionario mayoritario está en poder de una familia (asociada a uno o varios apellidos), siendo ésta el grupo que dirige la empresa y ha comprometido por lo menos el 25% del patrimonio familiar total como activo empresarial.

Desde esta perspectiva, una empresa familiar puede ser de cualquier tamaño y no la podemos circunscribir sólo a los micros y pequeños negocios.

Características de una empresa familiar:

- **Compromiso:** Los individuos que construyen una empresa familiar pueden llegar a sentir pasión por la misma. La empresa es de su creación, la impulsan al desarrollo, y para muchos de estos empresarios su negocio es vida. Por tal motivo tienen a la lealtad como su fuerza laboral-
- **Conocimiento:** Frecuentemente son empresas familiares que heredan sus conocimientos productivos a través de las generaciones, son recelos en la información para la elaboración de sus bienes y servicios, por tal motivo refuerza todavía la voluntad para hacer bien las cosas.
- **Flexibilidad:** Si las circunstancias se lo exigen, la familia emplea el tiempo y el dinero necesarios para llevar a cabo algún trabajo, no hay requerimientos de horas extras, ni bonificaciones especiales por la tarea urgente. Rápidamente estas empresas pueden adaptarse a situaciones cambiantes
- **Planeación a largo plazo:** Claramente tienen una visión clara de sus objetivos comerciales para los próximos años, aunque no sean muy formales en sus planes ven a futuro su crecimiento patrimonial.
- **Estructura Estable:** Estas empresas familiares soportan las actividades entre sus miembros de tal forma que presentan una distribución adecuada de responsabilidades,

se tienen la confianza para exigirse entre ellos mismos, aunque en ocasiones no pueden no aceptar recomendaciones externas.

- Rapidez en la toma de decisiones: Este proceso al tener procesos definidos la toma de decisiones está deliberadamente circunscrito a una o dos personas claves. Esto también puede tomar un lado negativo, puede existir mayor rigidez en la toma de decisiones si se le compara con el caso de una empresa no familiar donde las decisiones se adoptan más colectivamente.
- Confiabilidad y orgullo. Se sienten en la mayoría de los casos socialmente comprometidas con la comunidad aportando sus bienes y servicios
- Afán de logro y formación empresarial: Es más intenso el afán de logro, o sea, el grado de intencionalidad y empeño de sus propietarios, también considerados como directivos y personal por alcanzar su objetivos y metas en diversas temporalidades. Además cuentan con un excelente entorno formativo de las capacidades directivas: Capacidad de síntesis, análisis, actitud de resolución rápida, centro receptor de presiones, imaginación realista, capacidad para innovar y otras tantas más cualidades.

2.2 Normas y Políticas de crédito para una Sociedad Financiera de objeto Múltiple (SOFOM)

El presente caso es tratado en base a la experiencia laboral desarrollada dentro de Financiera Procredit, S.A. de C.V. SOFOM ENR. Las Sociedades Financieras de Objeto Múltiple, de ahora en adelante SOFOMES E.N.R. cuentan con normas y políticas claramente definidas se trate de entidades reguladas o no. Por lo tanto deben contar por escrito con todo el procedimiento que origine el otorgamiento del crédito, desde su **promoción, evaluación y seguimiento de la cartera.**

Promoción

La promoción del crédito se realiza con el apoyo del Departamento de Marketing, mediante medios masivos publicitarios, prensa, radio, espectaculares etc., así como de forma individual o grupal por los Ejecutivos de Negocios, mediante la prospección directa con el cliente visitando sus negocios y descubriendo sus necesidades financieras.

Para ello e desarrolla un plan semanal el cual debe llevarse al pie de la letra, y consiste en ruteo específico por colonia y sectores en la ciudad. Este plan debe incluir atención a gremios

específicos como pueden ser transportistas, panaderos, artesanos, etc., se cuenta con al menos un par de estrategias grupales al mes.

En esta etapa el Ejecutivo de Negocios levanta la solicitud del crédito para su posterior evaluación, en la cual autoriza a la entidad financiera para dar inicio a la investigación de buró de crédito, referencias comerciales y personales del solicitante.

Evaluación

Se identifica dentro de la solicitud los criterios de elegibilidad de los posibles solicitantes de crédito, observando que cumplan con los requisitos básicos de acuerdo a las normas y procedimientos del Manual de Crédito emitido por el Departamento de Crédito y Departamento de Riesgos, mismo que se menciona en el presente estudio como parte de la Tecnología Crediticia implementada por Procredit S.A. de C.V. SOFOM ENR.

En esta etapa el Ejecutivo de Negocios visita al cliente en su negocio y domicilio, obtiene la información necesaria para la estructuración de un balance general y estado de resultados, mediante los formatos autorizados, realizando cruces de información que permiten conocer el núcleo familiar y la actividad empresarial de negocios del cliente, conociendo a detalle sus ingresos, nivel patrimonial, nivel de endeudamiento, con la finalidad de poder determinar la capacidad de pago del cliente y su compromiso frente a la adquisición de un compromiso de crédito. Dicha información obtenida y planteamiento de parte del cliente es estrictamente confidencial por lo cual se presenta con reservas su obtención y formulación para el presente estudio. Es el Departamento de Créditos en conjunto con el Departamento de Riesgos y Departamento Jurídico quienes describen el grado de gestión que deberán presentar los clientes. Existen políticas claramente definidas para la integración de expedientes de crédito.

Seguimiento de la cartera

Es la Agencia o Unidad de Crédito de atención a clientes la que controla y da seguimiento a la gestión de la cartera a través de la Jefatura de Agencia, y sus respectivos Ejecutivos de Negocios, apoyado también por agentes externos como es el Departamento de Cobranza, Departamento Legal y Departamento Jurídico.

El seguimiento a la cartera se lleva puntualmente mediante los reportes internos emitidos por el sistema de computo, se brinda un estricto seguimiento diario de los clientes en atraso, se

observan reportes de próximos vencimientos de cartera con la finalidad de otorgar un préstamo, clientes con pagos relevantes son investigados por el Departamento de Riesgo Crediticio y con el apoyo de la Gerencia de Sucursal para investigar la fuente de los recursos con los cuales el cliente pago anticipadamente.

En caso de contar con cartera vencida, se establecen políticas de recuperación y cobranza administrativa, extrajudicial, y judicial de la cartera de crédito. Asimismo existen normas para determinar reestructuraciones y castigos.

El marco regulatorio de Financiera Procredit, S.A. de C.V. SOFOM ENR, está comprendido dentro de la definición de Entidades Financieras y por lo tanto sujetas al mismo régimen que las Sociedades Financieras de Objeto Múltiple (SOFOMES), se encuentran solamente supervisadas por las autoridades del Sistema Bancario Mexicano por las Leyes y Reglamentos que norman las operaciones de crédito, de las cuales se mencionan las siguientes:

- Ley Orgánica del Banco de México (BANXICO)
- Legislación Mercantil (Código de comercio)
- Ley General de Operaciones y Títulos de Crédito
- Comisión Nacional para la Protección y Defensa de los Usuarios de Servicios Financieros (CONDUSEF)
- Código Fiscal de la Federación
- Código Civil para el Distrito Federal y similar para las entidades federativas

Estructura Organizacional

El organigrama General se distribuye de la Siguiete manera:

Asamblea de Accionistas

Consejo de Administración

Gerente General

Gerencia de Créditos, Marketing, Riesgos, Jurídico

Jefes de Agencia

Personal Operativo

Personal de Créditos.

Control Interno

El control interno es un sistema integrado por un esquema de organización, conjunto de planes, métodos, principios, normas y mecanismos de verificación y evaluación adoptados por una empresa, con el fin de procurar que todas las actividades, operaciones y actuaciones así como la administración de recursos humanos y materiales se realicen de acuerdo a las normas constitucionales y legales vigentes dentro de las políticas establecidas por el Consejo de Administración en base a los objetivos trazados por PROCREDIT HOLDING.

En Financiera Procredit S.A. de C.V. SOFOM ENR, se considera al sistema de control interno como el sistema que organiza, desarrolla y controla todos los procesos propios de la entidad en relación a los objetivos, políticas y estrategias de trabajo llevadas a cabo para el desempeño de la misma.

Asimismo en Financiera Procredit S.A. de C.V. SOFOM ENR, se diseñaron diversos formatos adoptando la metodología y de acuerdo las necesidades de mercado para la obtención de información y dictaminación del financiamiento, de esta forma se lleva un estricto proceso en los procedimientos así como Manuales Operativos internos para un adecuado control interno.

Principales Manuales implementados para el seguimiento del control interno.

Manual de Créditos

Manual de Garantías

Manual Operativo

Manual de Riesgos

Manual de Seguridad

Manual de Lavado de Dinero

Manual de Sistema

Manual de Recuperación

2.3 Requisitos para solicitar Financiamiento de una Microempresa

El financiamiento está limitado a los requisitos definidos en el Instructivo de Créditos, considerando varios factores importantes para la toma de información, destacando cinco

elementos básicos para la aprobación final del financiamiento como son: Voluntad de pago, Capacidad de pago, Destino del Crédito, Garantías y Gestión Empresarial.

Como aspectos mínimos dentro de la evaluación del crédito deben considerarse los flujos de efectivo del cliente, la relación entre sus ingresos, obligaciones de pago actuales de pago y el futuro del monto del crédito, la definición del plazo, la cobertura de garantía cuando sea necesario y su estado físico y en garantías personales, se debe evaluar el garante como cualquier otro acreditado.

Estos factores deben ser escrupulosamente investigados y analizados por el Ejecutivo de negocios quien primeramente tiene el contacto con el solicitante del crédito.

Voluntad de pago

Esta se obtiene mediante la información brindada por el cliente en materia de ingresos y gastos, investigación de buró de crédito y la investigación realizada por el Ejecutivo de Negocios sobre las referencias brindadas tanto personales, comerciales y familiares. Todas ellas deberán considerar a una persona física o moral con ética, solvencia moral y económica para poder ser candidato a solicitar un financiamiento. Existen estándares de evaluación de acuerdo al Reporte de Buró de Crédito.

Capacidad de pago

Una vez elaborado el balance general y el estado de resultados, donde se muestran los ingresos y egresos de la unidad empresarial evaluada, se concluye con una capacidad máxima disponible la cual no deberá ser sensibilizada del 60% al 85% para poder cubrir la cuota a pagar en forma semanal, quincenal o mensual elegida por el cliente ***Ver cuadro ejemplo de Estado de Resultados***

Gestión empresarial

Esta determinada por la actividad económica realizada por el solicitante del crédito. Específicamente se refiere al hecho de observar por parte del Ejecutivo de negocios la condición en la cual se desarrolla el entorno económico de la empresa. Desde su ubicación comercial, cartera de clientes, nivel de inventarios, cartera de proveedores, todo cuanto contribuya a determinar a través de la información brindada por el cliente para la toma de decisiones por parte del Ejecutivo de negocios y determine si el cliente está verdaderamente

involucrado con su actividad empresarial, en ocasiones el solicitante del crédito no conoce del todo su actividad comercial y puede ser un factor en contra para el éxito de su empresa.

Destino de Crédito y Garantías

Se describen en páginas siguientes y forman parte de la integración de información para su autorización final por parte de Comité de Créditos.

Lineamientos para la recolección de información:

1. Levantamiento de una solicitud de créditos.
 - a) Contiene un breve resumen del balance general y alguna información de los ingresos mensuales.
 - b) Contiene información de la personalidad del sujeto de crédito: Nombre, domicilio, teléfono,
 - c) Monto solicitado/Destino del Crédito
 - d) Cantidad de cuota mensual que puede pagar el solicitante
 - e) Ventas mensuales descontando los costos directos y gastos operativos.
2. El ejecutivo de negocios deberá platear las reglas de la institución: Presentar al cliente la filosofía del negocio, mencionando la importancia de brindar un crédito responsable y la explicación clara de tasas, plazos, obtención de información, tiempo de la evaluación, verificación de garantías en caso de ser necesario, comisiones y tiempos de resolución del crédito.
3. Vista panorámica del caso. Se debe obtener una idea clara acerca de las principales fuentes de ingresos de la unidad familiar, identificando la importancia de las actividades en caso de contar con varias, considerar claramente la operación de sus ventas y compras.
4. Adecuada comunicación con el cliente. El Ejecutivo de Negocios deberá asegurarse que todas las preguntas realizadas al cliente deben quedar perfectamente comprendidas, para contar con respuestas reales, deberá llevar coherencia en la toma de la información y tener paciencia en la toma de la información para el Análisis y estructura del Crédito. No solo se debe anotar la información del cliente, también ser perceptible en su razonabilidad.

Sujetos de Crédito

Serán sujetos de crédito las personas físicas o morales de los segmentos, Micro, Pequeña o Mediana Empresa, pertenecientes a los sectores comercio, producción o servicios.

Requisitos personas físicas:

- Mayor de edad
- Presentarse con identificación oficial (IFE. Credencial de Elector, Cartilla Militar, Pasaporte vigente)
- Un año de antigüedad comprobable con su actividad empresarial
- Perfecto comportamiento crediticio en buró de crédito.
- Comprobante en copia de domicilio casa y negocio, recibo predial
- Cuatro referencias

Requisitos personas Morales:

- Contar con un representante legal que cumpla con los requisitos anteriores para persona física.
- Dos años de antigüedad comprobable con la actividad empresarial de la Sociedad
- Adicionalmente copia del Acta constitutiva de la Sociedad, Carta o poder notarial para fungir como representante legal de la Sociedad.
- Fotocopia de la última declaración, estados de cuenta de inversión o cheques
- Comprobante del domicilio de la empresa, RFC, Licencia de funcionamiento

Ambas personalidades estarán sujetas a **los atributos de personalidad** y deberán llenar una solicitud de crédito, firmando la misma adicionalmente al formato de investigación de buró de crédito, así como un formato de seguro de deuda. Ambos casos deberán sujetarse a la investigación socioeconómica para la evaluación, análisis y resolución del financiamiento.

Atributos Jurídicos de la Personalidad

PERSONAS FISICAS

Nombre.- El nombre se identifica con el Acta de Nacimiento o el certificado de registro en el caso de extranjeros

Domicilio.- En materia de crédito el domicilio deberá ser el pago de las obligaciones contraídas y recibir notificaciones de acuerdo a la información declarada donde se desarrolle la actividad preponderante o fuente de ingreso. El domicilio deberá tener nombre de calle, número exterior e interior, colonia, código postal, delegación o municipio, ciudad, entidad federativa y país.

Nacionalidad.- Es la relación que guardan las personas respecto a un país y puede ser por nacimiento o por naturalización

Estado Civil.- Una persona puede estar soltera o casada. Dentro del patrimonio exige un régimen el cual puede ser separación de bienes o sociedad conyugal

Patrimonio.- Es el conjunto de bienes, derechos y obligaciones que pertenecen a una persona susceptible de ser cuantificados en dinero, es decir es el acervo material que responde por las obligaciones que la persona contraiga

PERSONAS MORALES

Además de los asentados para las personas físicas, ha excepción del estado civil, tienen como atributo el objeto social.

Denominación o razón social.- Es el nombre legal de la empresa que aparece en su Acta Constitutiva o en sus reformas y éstas estén debidamente registradas en el Registro Público de la Propiedad.

Domicilio.- El declarado en el Alta o Licencia de funcionamiento mismo que le brinda personalidad jurídica, para obligarse a celebrar cualquier contrato.

Nacionalidad.- Es empresa Mexicana siempre y cuando se haya constituido en territorio nacional conforme a las leyes de la República Mexicana y tengan en ella su domicilio fiscal.

Objeto Social.- Marca las Actividades a las que puede dedicarse una sociedad, la cual es importante entre otras razones para determinar el tipo de crédito que podría ser sujeta.

Patrimonio.- Las sociedades tendrán un patrimonio con el cual pueden responder a su deudas. Este patrimonio será demostrado en los Estados Financieros, debidamente firmados por el Representante Legal, Contador o Administrador único.

2.4 Destino, Plazo, Garantías y condiciones de tasa para un Financiamiento

Los créditos podrán ser otorgados para satisfacer necesidades empresariales o familiares, siempre con responsabilidad por parte del otorgante y del sujeto del crédito, cuyo destino de crédito deberá ser supervisado posterior al desembolso por el Ejecutivo de negocios, Coordinador de Créditos o Gerente de Sucursal según el siguiente detalle:

- Capital de Trabajo
- Activo Fijo
- Vivienda

Los montos de los créditos siempre estarán en función de la necesidad financiera, la capacidad de pago y riesgos de la unidad socioeconómica del cliente.

El monto determinará el plazo del crédito y la tasa a otorgar estarán sujetos al *tarifario de créditos y comisiones* por apertura del crédito vigente emitido por el Departamento de Créditos, autorizado por Comité Gerencial, y Procredit Holding, considerando plazos relativos a su destino de crédito: Capital de trabajo (Máximo 3 años de amortización), Capital de Trabajo (Máximo 5 años de amortización), Vivienda (Máximo 8 años de amortización). Es importante mencionar que cada financiamiento requiere una cobertura de garantías por tal motivo el esquema es el siguiente:

Garantías

Para determinar el valor de las garantías requeridas se debe considerar el endeudamiento total del cliente con la institución, es decir, deben sumarse los saldos actuales de los créditos vigentes al importe del nuevo crédito propuesto.

- a) Crédito sin Garantía Prendaria con obligado solidario y/o Aval. Créditos de los \$25,000.00 m.n. hasta los \$150,000.00 m.n, no requieren ninguna cobertura adicional

salvo la firma de un obligado solidario vinculado con el negocio, familiar, socio o amigo de cuya fuente de ingreso dependa el negocio por el cual se está solicitando el crédito. Aval que cumpla con los requisitos de la persona física con actividad económica independiente o asalariado.

- b) Crédito con garantía Prendaria con firma de contrato de obligado solidario y/o Aval de los \$150,001.00 m.n. a los \$ 350,000.00 m.n. Se considerará el 100% del valor estimado de venta comercial de la prenda para dar cobertura al crédito con una relación 1 a 1, es decir por cada peso financiado el valor de un peso en cobertura. La responsabilidad de la valorización queda bajo responsabilidad del Ejecutivo de negocios. Se podrá tomar el inventario de mercancías hasta en un 25% del mismo al momento de la evaluación.
- c) Documento en custodia de bienes muebles, propiedad del solicitante del crédito o del obligado solidario y/o Aval. Se valorará los bienes al valor referencial de mercado, como pueden ser vehículos, facturas de maquinaria, etc., todas las facturas deberán recibir endoso en garantía al momento del desembolso del crédito. La misma queda en documento en custodia hasta la terminación del contrato de crédito.
- d) Garantía Hipotecaria. Prenda inscrita ante notario público de bienes inmuebles y vehículos, se deberá contar con un avalúo realizado por un perito calificado. Para determinar la relación de Garantía/Préstamo en todos los casos se considera el valor comercial al 100% del bien del valor determinado por el perito. No obstante, es responsabilidad del Ejecutivo de Negocios de visitar y/o verificar la garantía, debiendo incluir su opinión y comentarios acerca de la razonabilidad de los valores del avalúo en el informe de Análisis crédito puesto a consideración del comité de créditos y nivel de aprobación.
- e) Todos los créditos firmarán pagarés por periodos semestrales de acuerdo a la vida del crédito.

2.5 Cuotas, Frecuencias de Pago y Periodos de Gracia

Los créditos se pagarán en cuotas que incluirán amortización al capital e intereses devengados, según el plan de pagos establecido. Las cuotas podrán ser constantes de igual importe o variable (decrecientes, crecientes; irregulares) siempre y cuando sea coherente con el flujo de fondos del cliente. Son constantes cuando el capital es dividido en el plazo a otorgar al cliente al igual que los intereses durante la vida del crédito, decreciente cuando el

capital en sus plazos va de monto mayor a menor, crecientes cuando el capital va de menor a mayor e irregulares cuando se establecen cuotas de capital en plazos elegidos por el cliente de acuerdo a su ciclo productivo, este último no podrá ser amortizado con un plazo mayor a seis meses en cada cuota, los intereses son pagados mensualmente en todo caso y son prorrateados por el sistema en forma automática por el programa de acuerdo al plazo elegido. (*Ver en sección 6 anexos: Plan de pagos cuotas constantes.*)

Las cuotas para el microempresario podrán ser de frecuencia semanal, quincenal hasta mensual. Podrán considerarse periodos de gracia que no superarán :

- ° Seis meses para el financiamiento de Activos Fijos, y
- ° Tres meses para el financiamiento de Capital de Trabajo

El cliente contará en su poder un contrato de crédito inscrito ante la CONDUSEF así como un plan de pagos que ampara las amortizaciones de capital, intereses y sus accesorios. (*Ver en sección 6 anexos: Ciclo del Proceso de crédito.*)

3. Estado de Resultados y Balance General de una empresa Micro

3.1 Objetivos de la elaboración de Estados Financieros de una empresa Micro

Una empresa es viable cuando es capaz de generar la fuerza suficiente para seguir viviendo, cuando cubre sus gastos corrientes y a la vez mantiene su valor patrimonial. Para ello es importante analizar sus fuentes de ingreso, trátase de empresas formales, semiformales e informales.

La visita a la empresa y la unidad familiar constituyen la primera fase del análisis del crédito, con la obtención de información se toma la decisión para la aprobar el crédito mediante la elaboración de Estados Financieros: Balance General y Estado de Resultados.

Con la elaboración del balance general se pretende medir su nivel patrimonial, considerando sus bienes y derechos contra deudas y obligaciones con terceros.

Con el estado de Resultados cuantificar su capacidad de pago de acuerdo a la capacidad disponible posterior a sus ingresos y egresos. Es muy importante la calidad de la información

para poder estimar con el menor grado de error la situación financiera actual del solicitante de crédito.

La capacidad de pago es la parte más amplia del análisis. La finalidad es obtener una idea muy concreta de la situación económica del negocio. Para la obtención de esta capacidad de pago se procede al análisis de la unidad familiar, balance general, estado de resultados y flujo de caja de la familia-empresa.

Balance General.

Mide el tamaño del negocio, muestra la estructura financiera de la empresa y puede considerarse una fuente para calcular la capacidad de endeudamiento de la empresa. En una empresa Micro deben considerarse un Balance General que permita identificar esencialmente los siguientes renglones importantes:

- Disponible
- Cuentas por Cobrar
- Inventarios
- Activos Fijos
- Deudas a Proveedores
- Deudas Bancarias
- Patrimonio

Estado de Resultados

Las consideraciones más importantes para la elaboración de un estado de resultado de una Microfinanciera es informar sobre los ingresos como resultado de su gestión empresarial, incorpora las inter.-relaciones financieras de la empresa y la unidad familiar, determina la capacidad de pago de la unidad familiar a través de los siguientes renglones:

- Ventas
- Costo de Ventas
- Gastos Operativos
- Ingresos Familiares
- Gastos Familiares
- Disponible de la unidad familiar

Para estimar las Ventas es importante tener cruces de información de forma semanal, quincenal, mensual, por estacionalidad, por producto, por notas de venta, por compras y proyecciones a futuro, etc. (*Ver en sección 6 anexos: Ejercicios de cruces de Información Financiera Procredit*)

Para la determinación de costos es muy importante revisar los inventarios, consultando al cliente e investigando a través de sus notas de compra o experiencia del cliente, según su declaración jurada de precio de compra y precio de venta, con ello se determinará un margen simple o si sus precios de compra y ventas son muy disparados un margen bruto ponderado.

A continuación se ejemplifican los datos esenciales que deben contener los Estados Financieros para el análisis e interpretación de información financiera de una Microempresa:

Balance

Balance General

Fecha Análisis: _____ Hora de visita: _____

I. ACTIVO

a) Disponible Institución: _____ \$ _____
 _____ \$ _____
 Total Disponible \$ _____

b) Cuentas por Cobrar - Clientes
 Incobrables \$ _____
 Total deudas de clientes \$ _____
 Adelanto a Proveedores \$ _____
 Total Cuentas por Cobrar \$ _____

c) Inventarios
 Materia Prima \$ _____
 Productos en Proceso \$ _____
 Productos Terminados \$ _____
 Total inventario \$ _____

TOTAL ACTIVO CIRCULANTE (a+b+c) \$ _____

d) Activo Fijo Empresarial: (Muebles y enseres, Maq., Equipo, Inmuebles)
 \$ _____
 \$ _____
 \$ _____
 Total activo fijo empresarial \$ _____

e) Activo Fijo Familiar
 \$ _____
 \$ _____
 \$ _____
 Total activo fijo familiar \$ _____

TOTAL ACTIVO FIJO (d+e) \$ _____

TOTAL ACTIVO \$ _____

II. PASIVO Y PATRIMONIO

PASIVO

f) Proveedores \$ _____
 g) Acelantos de Clientes \$ _____
 h) Préstamos Personales \$ _____
 i) Préstamos de ProCredit \$ _____
 j) Préstamos de Instituciones Financieras/ y tiendas departamentales \$ _____
 \$ _____
 \$ _____
 \$ _____

TOTAL PASIVO ((f+g+h+i+j)) \$ _____

PATRIMONIO \$ _____

TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO \$ _____

Resultados

Ingresos y Egresos Mensuales de la Empresa			
I) Ingresos			
a) Ventas (Contado)			
_____	\$	_____	
_____	\$	_____	
_____	\$	_____	
_____	\$	_____	
Total Ingresos por Ventas		\$	_____
b) Recuperación de cuentas por cobrar		\$	_____
TOTAL INGRESOS DE LA EMPRESA (a+b)			\$ _____
II) Egresos			
c) Costo de Venta / Producción			
_____	\$	_____	
_____	\$	_____	
_____	\$	_____	
_____	\$	_____	
Total Egresos por Costo de Venta/Producción		\$	_____
		Margen Bruto (%):	_____
d) Otros Egresos Operativos			
Mano de Obra, Personal	\$	_____	
Alimentación del personal	\$	_____	
Subcontratación / Servicios	\$	_____	
Alquiler depósito / negocio	\$	_____	
Agua () / Luz () / Tel. ()	\$	_____	
Combustible / Lubricantes	\$	_____	
Transporte / Flete / Carga	\$	_____	
Pagos de Deudas	\$	_____	
Impuestos / Licencias	\$	_____	
Mantenimiento	\$	_____	
Otros	\$	_____	
Total Egresos Operativos		\$	_____
TOTAL EGRESOS DE LA EMPRESA (c+d)			\$ (_____)
III) Resultado Líquido (Ingresos-Egresos)			\$ _____
Resumen Financiero Mensual de la Unidad Familiar			
Resultado Líquido de la Empresa (III)	\$	_____	
- Consumo Familiar mensual	(\$	_____)	
+ Ingresos Estables Fuera del Negocio	\$	_____	
= Saldo Disponible Unidad Familiar	\$	_____	
Máx. disponible para cubrir la cuota (85 % del saldo)	\$	_____	

Las Normas de Información Financieras NIF A-1 define la estructura de las normas de información financiera y establece el alcance describiendo que son aplicables para todas las entidades que emitan estados financieros con base a las NIF y aunque no se describe el balance general se puede conceptualizar de la siguiente manera:

Balance general o estado de situación financiera es un estado financiero que muestra la información relativa a los recursos y sus fuentes a una fecha determinada.

Los objetivos de los estados financieros se derivan principalmente de las necesidades de los usuarios en general, las cuales dependen significativamente de la naturaleza de las actividades de la entidad y de la relación que dicho usuario tenga con esta. Debe ser evaluado el comportamiento económico-financiero, su estabilidad, vulnerabilidad así como su efectividad y eficiencia.

La capacidad de la entidad para optimizar sus recursos, obtener financiamientos adecuados, retribuir a sus fuentes de financiamiento y, en consecuencia determinar la viabilidad de la entidad como negocio en marcha. Son estados financieros básicos el balance general, también llamado estado de situación financiera o estado de posición financiera, el estado de resultados para entidades lucrativas o, en su caso, el estado de actividades, para entidades con propósitos no lucrativos, el estado de flujos de efectivo o, en su caso el estado de cambios en la situación financiera.

Los elementos básicos de los estados financieros son:

- a) Los activos, pasivos y el capital contable presentados en el balance general
- b) Los ingresos, costos, gastos y la utilidad o pérdida presentados en el estado de resultados
- c) Los movimientos de los propietarios, la creación de reservas y la utilidad o pérdida integral los cuales se presentan en el estado de variaciones de capital contable
- d) El origen y la aplicación de recursos los cuales se presentan en el flujo de efectivo.

Cada entidad debe emitir uno de los estados, atendiendo a lo establecido en las NIF particulares **A-3** considerando las necesidades de los usuarios y objetivos de los estados financieros dependiendo si la entidad es lucrativa o no lucrativa, tomando como partida la actividad económica y la utilización de recursos de interés para los dueños, accionistas,

patrocinadores, órganos de supervisión y vigilancia, administradores, proveedores, acreedores, empleados, clientes y beneficiarios, unidades gubernamentales contribuyentes de impuestos organismos reguladores y otros usuarios.

Por consiguiente y de acuerdo a la **NIF A-3** los estados financieros deben ser útiles para:

- Tomar decisiones de inversión
- Tomar decisiones de otorgar crédito
- Evaluar la capacidad de la entidad para generar recursos
- Distinguir el origen y características de los recursos financieros y rendimiento de los mismos
- Tomar un juicio de cómo se ha manejado la entidad para evaluar la gestión de la administración.
- Conocer la capacidad de crecimiento, flujos de efectivo, productividad y cambio de recursos.

Por consiguiente se pueden establecer juicios de solvencia, liquidez, eficiencia operativa, riesgo financiero y rentabilidad.

Aún cuando en estricto sentido la **NIF B-3** “Estado de Resultados” no define este estado financiero, podemos tomar como tal lo señalado en el párrafo 5, de la sección normas generales de presentación dentro de sus aspectos generales:

El estado de resultados debe mostrar la información relativa a las operaciones de una entidad lucrativa, mediante un adecuado enfrentamiento de los ingresos con los costos y gastos relativos, para así determinar la utilidad o pérdida neta del periodo, la cual forma parte del capital ganado de dichas entidades.

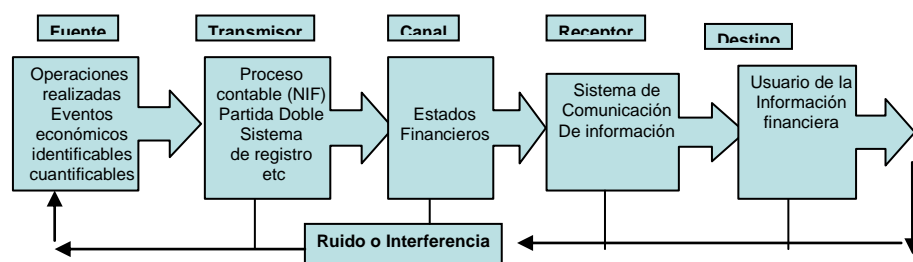
También señala en su párrafo 9 que la determinación de la utilidad o pérdida neta debe incluir todos los ingresos costos y gastos de la entidad devengados durante el periodo contable.

3.2 Importancia de las Normas de Información Financiera en la evaluación del crédito Microempresa.

El Consejo Mexicano para la Investigación y Desarrollo de Normas de Información Financiera (CINIF), determinó que los objetivos de los estados financieros de las entidades con propósitos lucrativos y no lucrativos, antes contemplados en la serie de los boletines emitidos por la Comisión de Principios de Contabilidad del IMCP, formen parte de los conceptos del Marco Conceptual de la serie A de las Normas de información Financiera NIF.

Como ya se vió, los objetivos de la información financiera derivan principalmente de las necesidades del usuario, por ende, la información financiera que la contabilidad produce, de conformidad con la **NIF A-3**, es cualquier tipo de declaración que exprese la posición y desempeño financiero de la entidad, integrada por la información cuantitativa expresada en unidades monetarias y de información cualitativa, siendo “su objetivo esencial ser útil al usuario en general en la toma de decisiones económicas”.

La información financiera de una empresa no es un fin en sí mismo, pues no trata de convencer al lector de cierto punto de vista o de la validez de una posición, sino que más bien es un medio de comunicar información útil para la toma de decisiones económicas sobre todo para el análisis de una empresa Micro. Asimismo la contabilidad es una técnica mediante la cual se registran, clasifican y resumen las operaciones, transacciones y eventos económicos, naturales y de cualquier tipo, identificables y cuantificables que afectan a la entidad económica, que le permite establecer medios de control para comunicar información cuantitativa expresada en unidades monetarias e información cualitativa analizada e interpretada para que los interesados tomen decisiones en relación con dicha entidad.



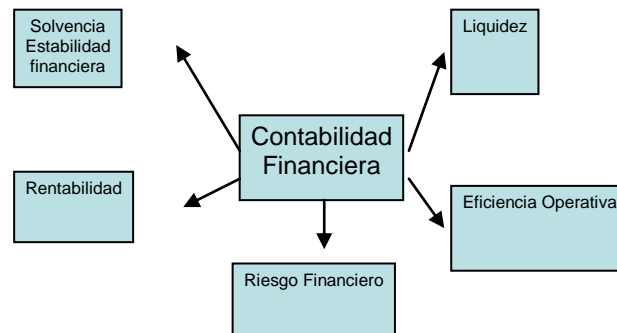
Las mismas **NIF A-3** afirma que la información debe ser clara y precisa y contener elementos de juicio confiables que permitan:

- a) evaluar el comportamiento económico-financiero de la entidad, su vulnerabilidad, efectividad y eficiencia en el cumplimiento de los objetivos de la entidad y
- b) evaluar la capacidad de la entidad para mantener y optimizar sus recursos, financiarlos adecuadamente, retribuir a sus fuentes de financiamiento y, en consecuencia, determinar la viabilidad de la entidad como negocio en marcha

Un punto importante a considerar en la toma de información de una empresa Micro son los recursos con los cuales cuenta, es decir su fuente u origen, la forma en la cual son utilizados en sus actividades cotidianas, mismos que pueden afectar su liquidez, es importante conocer sus flujos de efectivo información que también puede ser útil para tomar decisiones sobre:

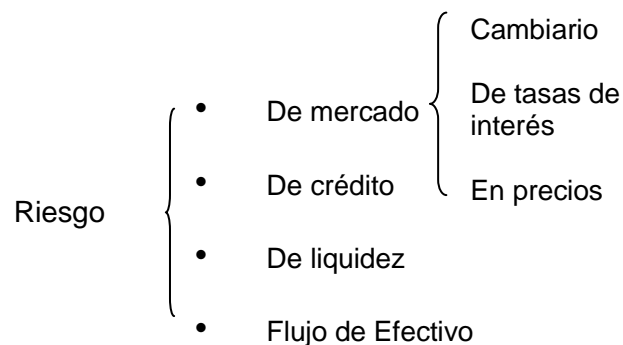
- a) Inversión o asignación de recursos. Los inversionistas en su carácter de socios, están interesados en evaluar la capacidad de crecimiento, estabilidad y rentabilidad de la entidad, para asegurar que obtendrán rendimientos o recuperarán su inversión.
- b) Otorgamiento de crédito de los proveedores y acreedores, quienes esperan una retribución justa por ser fuente de recursos. Su interés se centra sobre la solvencia y liquidez, grado de endeudamiento, capacidad de generación de flujos de efectivo para pagar intereses y recuperar inversiones o crédito por parte de la entidad.
- c) Evaluación de la capacidad de la entidad para generar recursos o ingresos por sus actividades operativas
- d) Distinción del origen y las características de los recursos financieros de la entidad y su rendimiento.
- e) La conducción de la entidad mediante un análisis de su rentabilidad, solvencia, liquidez, eficacia operativa, riesgo financiero y capacidad de crecimiento para lograr sus objetivos
- f) Conocer de la entidad, entre otras cosas, su capacidad de crecimiento, la generación y aplicación del flujo de efectivo su productividad, los cambios en los recursos y en sus obligaciones, el desempeño de la administración, su capacidad para mantener el capital contable o patrimonio contable, el potencial para continuar operando en condiciones normales, la facultad para cumplir con su responsabilidad social a un nivel satisfactorio.

Se dice que la información financiera satisface al usuario en general si le comunica elementos de juicio sobre estos factores:



De conformidad con la **NIF A-3**, cada uno de ellos le comunica información al usuario sobre el estado de la entidad.

1. La Solvencia o estabilidad financiera sirve para examinar la estructura de capital contable de la entidad en términos de la mezcla de sus recursos financieros y las habilidades de la entidad para satisfacer sus compromisos a largo plazo y sus obligaciones de inversión.
2. La liquidez sirve para evaluar la suficiencia de los recursos de la entidad con el fin de satisfacer sus compromisos de efectivo en el corto plazo.
3. La eficiencia operativa sirve para evaluar los niveles de producción o rendimiento de recursos a ser generados por los activos utilizados por la entidad.
4. El riesgo financiero sirve para evaluar las posibilidades de que ocurra algún evento en el futuro que cambie las circunstancias actuales o esperadas que han servido de fundamento en la cuantificación en términos monetarios de activos y pasivos o en la valuación de sus estimaciones y que, de ocurrir dicho evento, puede originar una pérdida o, en su caso, una utilidad atribuible a cambios en el valor del activo o pasivo y, por ende, cambios en los efectos económicos relativos. Los riesgos financieros pueden ser de los siguientes tipos:



5. La rentabilidad sirve para valorar la utilidad neta o los cambios de los activos netos de la entidad, en relación con sus ingresos, su capital contable o patrimonio contable y sus propios activos.

Siendo así la relación que existe en las Normas de Información financiera y la elaboración de Estados Financieros de una Microfinanciera es muy estrecha y de vital importancia pues gracias al planteamiento adecuado de la estructura y elaboración de una apropiada contabilidad financiera, la finalidad es la de producir y comunicar dicha información de forma comprensible, útil y confiable que sirva de base para la toma de decisiones. En resumen, podemos decir, de conformidad con la **NIF A-3** que los estados financieros comunican información de las entidades relativas a:

- a) Su situación financiera
 - b) Su actividad operativa
 - c) Sus Flujos de efectivo, o en su caso, los cambios en su situación financiera
 - d) Sus revelaciones sobre políticas contables, entorno y viabilidad como negocio en marcha.
- a) La situación financiera es, por una parte, al manejo de los recursos económicos que la entidad controla y, por otra, la estructura de sus fuentes de financiamiento, es decir, qué recursos posee y de dónde provienen. Esta información es útil para tomar decisiones racionales sobre inversión y de crédito.
- b) La actividad operativa de la entidad se refiere esencialmente a la generación de utilidades, derivada de la obtención de ingresos y su enfrentamiento de costos y gastos y al conocimiento de su rentabilidad. Tal información es útil para evaluar los cambios potenciales a futuro, para estimar la efectividad y eficiencia con que puede utilizar sus recursos. De esta forma los inversionistas decidirán si la empresa les retribuirá utilidades en el corto o largo plazo. Los acreedores tomarán la decisión de incrementar, disminuir o cancelar las líneas de crédito y los plazos, y los propietarios determinarán si reinvierten sus utilidades o las retiran
- c) El conocimiento de la liquidez permite al usuario general evaluar la capacidad de la entidad para pagar a sus fuentes de financiamiento, esta información ayuda a los usuarios a determinar los montos, la oportunidad y la incertidumbre de los proyectos de entrada de efectivo asociados con la realización de inversiones dentro de la empresa. Respecto a las NIF A-3 se agrega que la información de los flujos de efectivo o, en su caso, de los cambios en la situación financiera de la entidad es válida para evaluar el comportamiento de sus actividades de operación, inversión y financiamiento, en un periodo determinado.

d) Las revelaciones de políticas contables, entorno y viabilidad de la entidad como negocio en marcha, permiten que el usuario entienda la información comunicada por los estados financieros y le tenga confianza.

3.3 Aplicación de las NIF para la estructura de Estados Financieros

Los estados financieros son la expresión fundamental de la contabilidad financiera, pues contienen información sobre la situación y desarrollo de la entidad a una fecha determinada o periodo. Su objetivo es comunicar información útil en la toma de decisiones relativa a la situación financiera, el resultado de sus operaciones, cambios en las cuentas de capital contable o patrimonio, aumentos o disminuciones en la situación financiera, o sea en sus recursos y sus fuentes. Para alcanzar este objetivo de que la información comunicada sea útil, es necesario que los estados financieros revelen los movimientos, su evolución y el desarrollo de :

- Activos
- Pasivos
- Capital Contable o patrimonio contable
- Ingresos y costos o gastos
- Variaciones en el capital contable o patrimonio contable
- Flujos de efectivo o en su caso, los cambios de situación financiera

Es muy importante preparar la información que satisfaga las necesidades del usuario final, en nuestro caso para la evaluación de una empresa Micro, pues de ello depende la aprobación o rechazo de una solicitud de crédito. Para ello y de acuerdo a las Normas de Información Financiera en la **NIF A-4**. Las características cualitativas de los estados financieros menciona que la utilidad como característica fundamental de los estados financieros es la cualidad de adecuarse a las necesidades comunes del usuario general y constituye el punto de partida para derivar las características cualitativas.

Conviene destacar que estas características cualitativas no deben verse o aplicarse de manera individual ni de manera fortuita, sino que deben considerarse en conjunto como un todo o suma de cualidades que guiarán la preparación y comunicación de la información financiera. Nos permitirá seleccionar métodos contables alternativos o determinar la cantidad de

información a revelar, todo ello encaminado a presentar finalmente información útil en su toma de decisiones, siempre teniendo cuidado de actuar con juicio profesional que permita alcanzar un equilibrio óptimo de estos requisitos de calidad.

Según las Normas de Información Financiera **NIF A-4**. Las características cualitativas o requisitos de calidad se pueden clasificar en: Características cualitativas primarias y Secundarias.

Características cualitativas primarias

Las características cualitativas primarias establecen que la información financiera debe ser confiable, relevante, comprensible y comparable.

Confiable. La confiabilidad como característica cualitativa primaria de la información financiera es aquella que se manifiesta cuando su contenido es congruente con las transacciones, transformaciones internas y eventos sucedidos, por lo que el usuario la acepta y utiliza para tomar decisiones basándose en ella.

Relevante. La relevancia como característica cualitativa primaria de la información financiera se manifiesta cuando su efecto es capaz de influir en las decisiones económicas del usuario.

Comprensible. Una cualidad esencial de la información contenida en los estados financieros es que el mensaje sea correctamente comunicado para facilitar su comprensión por parte de los usuarios.

Comparable. La información debe ser elaborada de modo tal que le permita al usuario compararla a lo largo del tiempo, es decir, identificar y analizar las diferencias y similitudes con la información de la misma entidad y la de otras entidades, para apreciar la evolución, mantenimiento o retroceso de la entidad.

Características cualitativas secundarias

Las características cualitativas primarias se basan en características cualitativas secundarias asociadas a ellas. Se debe cumplir una serie de elementos o requisitos para ser válida y realizar su función dentro de la información financiera en su conjunto. No deben ser

excluyentes por el contrario deben cumplirse todas ellas en todos los casos, en la medida de lo posible, lo que los contadores la denomina “razonablemente correcto”

Estas características cualitativas secundarias de la confiabilidad son: Veracidad, representatividad, objetividad, verificabilidad e información suficiente.

Veracidad. La NIF A-4 refiere la veracidad mencionando que la información deberá reflejar las transacciones, transformaciones internas y eventos realmente sucedidos. La verdad acredita la confianza y credibilidad del usuario en la información financiera.

Representatividad. Para que la información financiera sea representativa, su contenido debe corresponder con las operaciones y eventos económicos que afectaron a la entidad, por tanto, para que los estados financieros transmitan una imagen fiel o una presentación razonable de la situación financiera de la entidad deben elaborarse con base en las normas.

Objetividad. De conformidad con la NIF A-4: La información financiera debe presentarse de manera imparcial, es decir, que no se encuentre equivocada, manipulada o distorsionada para beneficio de grupos o sectores que puedan perseguir intereses particulares diferentes a los del usuario general de la información financiera. Los estados financieros deben estar libres de sesgo, es decir, no deben estar influidos por juicios que orillen a un resultado predeterminado, ya que de no ser así, la información perdería la credibilidad.

Verificabilidad. La información financiera es verificable si puede ser comprobada y validada por terceros independientes a la entidad. La verificabilidad se refiere a que el sistema de control interno y de operación pueda ser confirmado por otras personas, aplicando pruebas para comprobar la información producida.

Información suficiente. La información suficiente precisa que el efecto de las operaciones y los eventos que afectaron a la entidad en un determinado periodo contable sean comunicados en los estados financieros y sus notas, de tal forma que sean capaces de ejercer influencia en el usuario en el momento de tomar decisiones respecto de la situación financiera y sus cambios en los flujos de efectivo, en el resultado de sus operaciones y cambios en el patrimonio.

4. Análisis Financiero de una Empresa Micro

La palabra balance es una derivación de balanza, la cual proviene del latín bilancis, que se compone de bis, que significa dos, y lancis, que quiere decir platos o platillos, es decir, la palabra “balance” representa siempre la igualdad de dos cosas o grupos de cosas que se colocan en dichos platos.

De esta forma en contabilidad, la igualdad se da entre la suma del activo (recursos de que dispone la entidad para la realización de sus fines) y la suma del pasivo y el capital contable (fuentes de recursos, externas e internas). La **NIF A-1** refiere a los elementos de los estados financieros, señala que incluyen los recursos poseídos por la entidad económica (activos), las obligaciones contraídas por la posesión de tales recursos (pasivos) y el derecho de los propietarios sobre la diferencia entre los activos y pasivos (capital contable), los cuales se presentan en el balance general o estado de situación financiera de una empresa Micro. Con este conocimiento de información existe la posibilidad del usuario de evaluar la obtención de los rendimientos y la evolución de los recursos, para conocer la estructura de las fuentes de financiamiento y la capacidad de la empresa para retribuir y pagar dichas fuentes de financiamiento, y estar en condiciones de prevenir las necesidades de recursos en el corto o el largo plazo y analizar la capacidad de la entidad para realizar inversiones a futuro.

En concordancia, el análisis conjunto de los recursos y fuentes de financiamiento, especialmente en el corto plazo (liquidez), es útil para evaluar la capacidad de la entidad, para solventar, amortizar y negociar sus fuentes de financiamiento (estabilidad), así como para analizar la capacidad de realizar futuras inversiones. Además permite conocer la solvencia de la entidad, es decir, la disponibilidad de efectivo con una perspectiva a largo plazo para cumplir con los compromisos financieros según vengán las deudas.

Por tanto si los estados financieros constituyen una herramienta útil para evaluar las diferentes áreas de cualquier negocio, es importante que el Ejecutivo de Negocios no se base sólo en el análisis numérico de estos, sino que también, interrelacione éstos a la “zona gris o imprecisa” de la unidad familiar para realizar una interpretación adecuada que contemple además, la moral crediticia del solicitante.

Para presentar y sostener la propuesta de financiamiento de una Microempresa, el Ejecutivo de Negocios debe realizar un análisis e interpretación de los estados financieros que son indicadores que comprenden el ámbito “**REAL**” de una empresa o negocio. Se clasifican en cuatro tipos fundamentales para la toma de decisiones en una empresa Micro:

4.1 Indicadores de liquidez

Miden la capacidad de la empresa para respaldar sus obligaciones de corto plazo. Exploran si los activos circulantes cubren adecuadamente los pasivos circulantes.

La razón circulante o razón de capital de trabajo. Expresa el número de veces que los activos corrientes cubren al pasivo de corto plazo. Normalmente en la Microempresa del sector informal y semi formal no existen pasivos a largo plazo, por consiguiente, el pasivo circulante equivale al total del pasivo del negocio. Para calcular este índice no se tomarán en cuenta las obligaciones familiares. Cuanta más alta sea la razón circulante, mayor será la posición de liquidez del negocio, sin embargo, su alto valor puede perjudicar el rendimiento del mismo, especialmente si los inventarios son difíciles de convertir en dinero en efectivo. No existen estándares para recomendar un número, todo depende del tipo de negocio.

Si al inverso de la razón circulante se multiplica por cien, se obtiene el porcentaje que debe liquidarse del activo circulante para cubrir la totalidad del pasivo a corto plazo. El restante porcentaje del activo circulante quedaría como respaldo adicional a los acreedores de corto plazo. Este indicador se obtiene aplicando la siguiente fórmula:

$$\text{Razón circulante} = \text{Activo circulante} / \text{Pasivo Circulante}$$

$$\text{RCT} = \text{AC/PC}$$

Supongamos:

Activo		Subtotal	AC/PC =
Disponible	\$ 800.00		
cuentas por cobrar	\$ 200.00		
Inventarios	\$ 1,000.00	\$ 2,000.00	
Pasivo		Subtotal	AC/PC =
Proveedores	\$ 500.00		

Adelanto a clientes | \$ 200.00 | \$ 700.00 | \$ 1,300.00 |

La empresa cuenta con \$2,000 de activos circulantes para pagar \$700 de pasivos a corto plazo, o bien puede cubrir hasta 2.85 veces sus obligaciones a corto plazo con sus activos circulantes.

El apéndice C de la **NIF A-3**, “Necesidades de los usuarios y objetivos de los estados financieros”, emplea tres razones para analizar el capital de trabajo, una de ellas es la que se denomina prueba de liquidez.

La razón prueba del ácido . El nivel de liquidez de los inventarios depende de su naturaleza y de de sus ciclos de transformación, en otras palabras, depende del tipo del negocio. Este índice expresa el número de veces que los activos más líquidos cubren a los pasivos de corto plazo, sin tener que recurrir a la venta de inventario. La comparación de resultados de la razón circulante con la prueba del ácido permite observar el efecto del inventario sobre la liquidez y cobertura del pasivo corriente. Sin embargo, su aceptabilidad depende del tipo de negocio y si los inventarios de los negocios se consideran muy líquidos (fácilmente convertibles a dinero en efectivo), este índice pierde importancia. Este indicador se obtiene aplicando la siguiente fórmula:

$$\text{La razón prueba del ácido} = \frac{\text{Activo circulante} - (\text{inventarios} + \text{pagos anticipados})}{\text{Pasivo Circulante}}$$

$$\text{PA} = \frac{\text{AC} - (\text{I} + \text{PA})}{\text{PC}}$$

Supongamos:

Activo		Subtotal	PA =
Disponible	\$ 800.00		
cuentas por cobrar	\$ 200.00		
adelanto a proveedores	\$ 100.00		
Inventarios	\$ 1,000.00	\$ 2,100.00	
Pasivo			
Proveedores	\$ 500.00		
Adelanto a clientes	\$ 200.00	\$ 700.00	\$ 1,400.00

La empresa cuenta con 0.71 centavos de activos casi líquidos, o sea, activos circulantes, sin considerar inventarios ni pagos anticipados para pagar \$700 de pasivos a corto plazo o bien, cuenta con un 71% inmediato para pagar sus pasivos a corto plazo.

Razón de liquidez o de pago inmediato. Denominada por la NIF A-3 como de liquidez inmediata, cuyo resultado nos informa cuántas veces el efectivo puede cubrir una deuda a corto plazo, entiende por liquidez la posesión de efectivo necesario en el momento oportuno para poder efectuar los pagos por los compromisos contraídos, la fórmula, que considera sólo el renglón de efectivo, comprende los saldos en caja, bancos e instrumentos financieros de inmediata disponibilidad, relacionados con el pasivo circulante, se expresa de la siguiente manera

$$\text{Razón de Liquidez o de pago inmediato} = \text{Efectivo} / \text{Pasivo Circulante}$$

RL o RPI = E/PC

Suponga que el resultado fue de \$1000, lo cual para efectos del análisis y la interpretación tendría el siguiente significado: La empresa cuenta con \$1,000.00 de efectivo, para pagar \$1,000 de pasivos a corto plazo, o bien: Para pagar \$1,000 de pasivos a corto plazo, la empresa dispone de \$1,000.00 de efectivo.

4.2 Indicadores de Gestión o Actividad

Proporcionan una medida del grado de efectividad con que se maneja el negocio, es decir, como se trabajan los diferentes activos para alcanzar la máxima utilidad. Los índices de rotación que se calculen deberán interpretarse considerando el propósito que el empresario se planteó al movilizar más inventarios, incrementar su venta al crédito, adquirir activo fijo, etc.

Rotación de inventario. Su resultado expresa el número de veces que los inventarios se transforman a ventas durante determinado periodo. A menor valor en una serie histórica los inventarios reducen la eficiencia y disminuyen la capacidad de generar ventas, o probablemente se cuente con excesivas existencias. Un resultado alto relación al mercado significa eficiencia en la rotación de inventarios. Este indicador pierde importancia para el caso de los negocios del sector de producción, ya que el resultado produce un promedio que no pondera la importancia y transformación de cada parte del inventario. Lo correcto sería calcular la rotación para cada tipo de inventario con el fin de observar los desequilibrios en el componente específico. Este indicador se obtiene aplicando la siguiente fórmula:

$$\text{Rotación de inventario} = \text{Costo de ventas} / \text{Inventario}$$

$$RI = CV/I$$

Permite conocer cuántas veces en promedio la empresa vende sus inventarios

Supongamos:

Activo		Subtotal	RI =
Disponible	\$ 800.00		
cuentas por cobrar	\$ 200.00		
Inventarios	\$ 1,000.00	\$ 2,100.00	
Pasivo			
Proveedores	\$ 500.00		
Adelanto a clientes	\$ 200.00	\$ 700.00	\$ 1,400.00
Ventas	\$ 3,000.00		
Costo de Ventas	\$ 1,500.00	\$ 1,500.00	0.66

El inventario actual de \$1,000.00 se transforma a ventas en 0.66 veces

Período Medio de duración de inventario. Este índice expresa el número promedio de días que tarde el inventario para ser vendido. Se utiliza 30 días porque el análisis será estandarizado mensualmente. Su valor siempre es inverso a la rotación, una alta rotación de inventarios significa el tiempo que duran almacenados las mercancías. Para los negocios de producción este período determina el tiempo desde que la materia prima entró al taller del empresario hasta que vende el producto terminado. El resultado numérico de este índice depende de la naturaleza de los productos a vender o a producir. Una empresa de venta de productos perecederos como leche, carne, legumbres, frutas, etc. Posee alta rotación y un período promedio corto de inventarios en relación a una empresa que trabaja artesanías en oro o plata. Este indicador se obtiene aplicando la siguiente fórmula:

$$\text{Período medio de duración del inventario} = (\text{Inventario} / \text{Costo de ventas}) * 30$$

$$PMDI = I/CV * 30$$

Supongamos:

Tomando las partidas en el ejemplo anterior podríamos determinar que el inventario actual lleva 20 días en ser vendido completamente.

Rotación de cuentas por cobrar. Nos permite conocer cuántas veces en promedio la empresa recupera o cobra sus cuentas por cobrar en relación con las ventas netas. Este indicador evalúa la velocidad con que son transformadas a dinero en efectivo las ventas al crédito. También expresa el número de veces que durante el período se cobran los saldos a los clientes. La rotación determina el grado de liquidez que poseen las cuentas por cobrar. Una alta rotación indica que las cuentas a los clientes son cobradas rápidamente, lo cual denota un alto grado de liquidez. Una baja rotación denota que las cuentas se cobran lentamente, lo que puede llevar a una situación de iliquidez. Normalmente cuanto mayor sea la rotación, mejor será la situación de la empresa. Este indicador se obtiene aplicando la siguiente fórmula:

$$\text{Rotación de las cuentas por cobrar} = \text{Ventas netas al crédito} / \text{Cuentas por cobrar}$$

$$\text{RCC} = \text{VNC} / \text{CC}$$

Supongamos:

Activo		Subtotal	RCC =
Disponible	\$ 800.00		
cuentas por cobrar	\$ 200.00		
Inventarios	\$ 1,000.00	\$ 2,000.00	
Ventas			
Contado	\$ 500.00		
Crédito	\$ 100.00	\$ 600.00	0.5

Las cuentas por cobrar producto de ventas a crédito se recuperan en 0.5 veces dentro del ejercicio mostrado.

Periodo medio de cobro. Señala el número de días que tarde el negocio en cobrar sus ventas al crédito. Representa el tiempo pendiente de cobro de los saldos a los clientes, comprendido desde la venta al crédito hasta que se recibe el efectivo producto del cobro. Para interpretar este resultado hay que analizar el crecimiento de las ventas. Un período corto no es necesariamente bueno porque puede frenar las ventas o se pueden perder a los mejores clientes. Por otra parte, puede que un extenso período de cobro puede que aumente las ventas, pero habría que analizar que se reduce la liquidez de las cuentas por cobrar y aumenta el riesgo de morosidad. Sólo si el crecimiento de las cuentas por cobrar guarda coherencia con el crecimiento de las recuperaciones puede considerarse como una situación adecuada.

Por ser un promedio, este índice también presenta limitaciones ya que pueden existir cuentas muy vencidas que se compensan con cuentas que se cobran muy rápidamente. Por consiguiente, es conveniente que el oficial comercial complemente este índice a través de un muestreo de antigüedad de saldos. Este indicador se obtiene aplicando la siguiente fórmula:

$$\text{Período medio de cobro} = (\text{cuentas por cobrar} / \text{Ventas Netas al crédito}) * 30$$

Definida en la **NIF A-3** como antigüedad de cuentas por cobrar, íntimamente relacionada con la rotación de cuentas por cobrar, expresada en días, indica el promedio cada cuántos días se cobran las cuentas por cobrar.

$$\text{PMC} = (\text{CC/VNC}) * 30$$

Supongamos:

Activo		Subtotal	PMC =
Disponible	\$ 800.00		
cuentas por cobrar	\$ 200.00		
Inventarios	\$ 1,000.00	\$ 2,000.00	
Ventas			
Contado	\$ 500.00		
Crédito	\$ 100.00	\$ 600.00	60

De esta forma la empresa tardará hasta 60 días en promedio para cobrar sus cuentas por cobrar producto de sus ventas a crédito.

Período medio de pago. Representa el tiempo promedio que tarda el negocio para pagar sus compras a crédito. Este índice también indica la antigüedad promedio de las cuentas por pagar del negocio y el plazo medio de pago a los proveedores. Este resultado debe compararse con las condiciones usuales de crédito que conceden al negocio, para determinar su puntualidad de pago. Los beneficios o perjuicios derivados de un período de pago extenso están determinados en gran medida por el grado de dependencia entre el cliente y el proveedor. Este indicador se obtiene aplicando la siguiente fórmula:

$$\text{Período medio de pago} = (\text{Promedio de cuentas por pagar} / \text{Compras al Crédito}) * 30$$

$$\text{PMP} = (\text{PCXP} / \text{CM CRED}) * 30$$

Supongamos:

Activo		Subtotal	PMP =
Disponible	\$ 800.00		
cuentas por cobrar	\$ 200.00		
Inventarios	\$ 1,000.00	\$ 2,000.00	
Pasivo			
Proveedores	\$ 500.00		
Prestamos personales	\$ 200.00	\$ 700.00	42 DIAS

De esta forma la empresa tarda hasta 42 días en pagar a sus proveedores la adquisición de mercancías a crédito.

4.3 Indicadores de Endeudamiento

Miden el nivel de endeudamiento que emplean los negocios para financiar sus operaciones. El resultado de estas razones expresan el grado y la proporción en que un negocio ha sido financiado mediante deudas. Para el caso de las Micro, del sector informal y semi formal es muy importante detectar el crédito del sector financiero informal y no solamente el endeudamiento de las fuentes de crédito formales.

Una de las consideraciones básicas en la política de Financiera Procredit, SA. De CV. SOFOM ENR., es nunca financiar a sus clientes si la razón de endeudamiento supera los 2.5 veces más sobre el valor del patrimonio menos el pasivo actual. Es decir. Si un cliente cuenta con un patrimonio mas pasivos por \$37,000 y su patrimonio neto es de \$33,000 su razón es de 1.12 veces por tal motivo puede financiarse la empresa.

Razón de endeudamiento. Miden el porcentaje de financiamiento aportado por los acreedores dentro del negocio. Su resultado expresa que proporción del activo total ha sido financiado mediante deudas. El beneficio o el perjuicio de un elevado endeudamiento depende de que el uso de la deuda en el negocio produzca un rendimiento mayor al interés pagado por el endeudamiento. Incluida en la NIF A-3 dentro de las razones de solvencia (estabilidad financiera), forma parte del grupo de las razones de apalancamiento y permite medir la porción de activos financiados por deuda, cuyo resultado, expresado normalmente en porcentaje, relaciona la cantidad de recursos aportada por fuentes externas a la entidad, tanto a corto como a largo plazos. Su fórmula es la siguiente:

$$\text{Razón de endeudamiento} = \text{Pasivo Total} / \text{Activo Total}$$

$$\text{RE} = \text{PT/AT}$$

Supongamos:

Activo		Subtotal	RE =
Disponible	\$ 800.00		
cuentas por cobrar	\$ 200.00		
Inventarios	\$ 1,000.00	\$ 2,000.00	
Activo fijo empresarial	\$ 2,000.00		
Activo fijo familiar	\$ 1,000.00	\$ 3,000.00	
Pasivo			
Proveedores	\$ 500.00		
Prestamos personales	\$ 200.00	\$ 700.00	
Patrimonio		\$ 4,300.00	
Total pasivo y patrimonio		\$ 5,000.00	0.14

En este caso, el resultado es un 14% se puede interpretar de cada peso o de cada 100% de los recursos que dispone la entidad, es decir, de activos \$0.14 o 14% tuvieron su origen o fueron aportados por las fuentes externas a la entidad, o sea por el pasivo.

Razón de deuda a patrimonio. Representa el número de veces que el patrimonio puede hacer a los pasivos totales de corto plazo.

$$\text{Razón de deuda a patrimonio} = \text{Pasivo Total} / \text{Patrimonio}$$

$$\text{RDP} = \text{PT/PATRIMONIO}$$

Supongamos; De acuerdo a las cifras anteriores por cada peso adeudado a corto plazo se cuentan con \$16 pesos para hacer frente a sus pasivos a corto plazo o bien la cobertura del patrimonio representa un 16% sobre el total de sus pasivos a corto plazo.

Endeudamiento Futuro. El enfoque del financiamiento a la Microempresa del sector

$$\text{Endeudamiento futuro} = (\text{Pasivo Total} + \text{crédito a otorgar}) / \text{Patrimonio}$$

informal y semi informal, especialmente cuando el mantenimiento de la unidad familiar solo depende de un negocio, debe considerar que el crédito no sólo es para invertirse en el negocio. Puede suceder que el crédito se utilice para otro aspecto de la unidad familiar, en este caso es importante conocer el nivel de riesgo futuro de la operación crediticia. Este indicador se obtiene aplicando la siguiente fórmula:

$$EF = (PT + CREDITO NUEVO) / PATRIMONIO$$

Supongamos considerando las cifras mostradas anteriormente sumamos un financiamiento solicitado por \$10,000. De esta forma el resultado sería 2.48 veces. Es decir se endeudaría al negocio por cada peso financiado más sus pasivos total en un futuro 2.48 veces más de su situación actual. La empresa se encontraría en el límite permitido de acuerdo a política interna de Financiera Procredit S.A. de CV. SOFOM ENR.

4.4 Indicadores de Rentabilidad

Las razones de rentabilidad miden el rendimiento y rentabilidad que genera un negocio. Para el caso de las Microempresas del sector informal y semi formal, el rendimiento generalmente proviene sólo de ventas –no existen inversiones- debido a que con frecuencia opera en la informalidad y no tiene cargas tributarias.

Margen de utilidad . Cuyo resultado se expresa como porcentaje, permite conocer la cantidad de utilidad que se obtuvo sobre cada peso de ventas netas realizadas. La **NIF A-3** la ubica dentro de las razones de rentabilidad y la denomina margen de utilidad neta. Su fórmula es:

$$\text{Margen de utilidad} = \text{utilidad neta} / \text{ventas netas}$$

$$MU = UN / VN$$

Supongamos que la razón arroja un resultado del 20% el cual se interpreta diciendo que por cada \$1.00 o 100% de ventas netas, la empresa obtiene \$0.20 o 20% de utilidad neta.

Tasa de Retorno (ROE). También por sus siglas Return on Equity o Rentabilidad Financiera. Mide la capacidad de la empresa de generar beneficios con los recursos de los accionistas. Indica el nivel de utilidad en pesos que genera cada peso propiedad de los

accionistas, se obtiene con la siguiente fórmula:

$$\text{Tasa de retorno (ROE)} = \text{Utilidad Neta} / \text{Patrimonio}$$

ROE = UN/PATRIMONIO

Supongamos que el resultado fue de 5%, lo que significa que la empresa obtiene un 5% sobre la inversión total realizada por los accionistas de cada peso \$ 0.05 centavos fue la utilidad percibida.

Retorno de Activos (ROA). Return of Assets. Muestra la rentabilidad sobre los activos totales. Se expresa en porcentaje y representa las utilidades en relación con la inversión necesaria para obtenerlas, o la utilidad generada por los activos, a esta razón la NIF A-3 la refiere como retorno de activos, su fórmula es:

$$\text{Retorno de Activos (ROA)} = \text{Utilidad Neta} / \text{Activos Totales}$$

ROA = UN/AT

Suponga que el resultado fue de 6% lo que tendría la interpretación siguiente: la empresa obtiene una rentabilidad de 6% sobre la inversión total en activos, o bien que cada \$1.00 de activos generó una renta de \$0.06. Para el caso de la Microempresa ésta no debe ser necesariamente positiva ni alta, ya que el microempresario muchas veces tiene simplemente que sobrevivir. Aunque la rentabilidad sea baja, las empresas tendrán continuidad ya que muchas veces la utilidad se canaliza al ahorro real (educación de los hijos, ampliación de la vivienda, sobrevivir con tasas de prestamistas etc.)

Con estos indicadores financieros, y el resto de la información obtenida por parte del Ejecutivo de Negocios es tomada la decisión final, por parte de los miembros de comité del crédito quienes aprueban o desaprueban el otorgamiento del financiamiento al microempresario.

Este Comité de Crédito presenta niveles de aprobación mismos que están autorizados por la Gerencia General y Procredit HOLDING. El criterio para distinguir los niveles de comité de crédito básicamente se define en la toma de decisiones por personal que no está involucrado

en la obtención de información, formulación y elaboración de estados financieros. Estos niveles se clasifican por monto de solicitud de crédito. La toma de decisiones se lleva a cabo por dos a tres miembros de comités con voto favorable.

4.5 Consideraciones Generales para evitar el riesgo de la cartera vencida.

En el presente estudio se ha tratado la importancia de una evaluación y estructuración de estados financieros responsables y acorde a la unidad de negocios para distinguir el flujo de transacciones y el flujo de fondos de la empresa respecto a la economía familiar. Principalmente con la finalidad de definir el monto del crédito, sobre la base de la capacidad de pago, voluntad de brindar información y necesidades del cliente. Con un análisis apropiado la relación crediticia durará largo plazo entre el Microempresario y el ente Financiero, brindando confianza recíproca a través del tiempo, si uno falla, la relación se deteriora. De esta forma la capacidad y la voluntad de pago si bien son la mejor garantía de pago, nunca se debe descuidar la existencia de otros mecanismos para estimular el pago puntual como es el rol de la presión psicológica.

Las exigencias de garantías sirven en primera instancia, como sanción potencial ante el cliente para motivarlo a reembolsar el crédito, pero nunca deberá ser una regla que a mayor monto financiado deberá coberturarse con mayor garantía. El Ejecutivo de Negocios deberá establecer trato directo con el prestatario y en casos en los cuales presente saldo vencido deberá dar seguimiento gradual y constante a la presión de pago sobre el cliente.

Entre las causas principales en el deterioro de una cartera sana se encuentran la irresponsabilidad de no haber éticamente considerado cualquier aspecto mínimo que lleve a tomar la decisión de aprobar o rechazar el crédito, ha pesar de haber encontrado anomalías en la entrega de la información, no haber profundizado en el análisis de la unidad socio-económica, ausencia de independencia mental en la propuesta de financiamiento, no respetar políticas escritas, etc.

Por ende se puede determinar que “no existe el cliente moroso, lo que existe es un mal otorgamiento y un mal seguimiento de los créditos”.

Entre las consecuencias de una cartera morosa y sus afectaciones a la Institución Financiera podemos resaltar: Desfase de las recuperaciones de capital, disminución del margen financiero, pérdida de credibilidad y confiabilidad de organismos externos, alto costo en honorarios a abogados, disminución en la colocación y mayor constitución de reservas.

Entre los mecanismos de cobranza que deben ser implementados se encuentran, la cobranza telefónica, visita personalizada, notas de cobranza, correo electrónico, dichas notas de cobro deberán proceder en forma escalonada y dependiendo de los días en atraso ejerciendo mayor presión de cobro hacia el cliente. Entre los principios éticos en la cobranza es muy importante saber escuchar detenidamente al cliente, agradecer al contactar y despedirse del mismo, dirigirse por el nombre a los clientes, mirar directamente a la cara, ser rápido en la atención,, responder adecuadamente a las estrategias defensivas del cliente, verificar con el cliente si existen acuerdos pactados de pago con anterioridad de visitas anteriores, ofrecer alternativas de solución y controlar los impulsos así como el lenguaje corporal.

Toda gestión debe recabarse y ser registrada en el expediente para gestiones posteriores. Asimismo se deberá dar seguimiento diario a los acuerdos de pago no cumplidos por parte del Ejecutivo de Negocio.

Es muy importante considerar políticas de recuperación y cobranza administrativa, extrajudicial y judicial de la cartera de crédito, definidas a partir de los plazos de vencimiento del crédito. Se debe considerar establecer normas para realizar reestructuras, tratamientos de cartera, quitas, castigos y penalizaciones. La existencia de un Departamento de riesgos es de vital importancia para identificar los aspectos relevantes dentro de la institución, estableciendo un mapa de riesgos y un respectivo plan de acción, el cual ayudará a identificar y visualizar de manera más certera los riesgos existentes.

5. Conclusiones

La intención del presente estudio es la de conocer múltiples aspectos en la aprobación final de un financiamiento a Microempresa, los puntos esenciales a considerar en la toma de decisiones para su resolución y la contribución del Mercado Micro en la economía de nuestro país. En particular se ubicó a una Sociedad Financiera de Objeto Múltiple denominada FINANCIERA PROCREDIT SA. De CV. SOFOM ENR, y su noble labor de apoyar dentro de la economía formal y semi informal a los empresarios con el otorgamiento de un crédito responsable de acuerdo a sus políticas y ética de financiamiento.

Se pudo constatar con las literaturas revisadas, que aún existen múltiples factores que delimitan al empresario en pequeño en nuestro mercado actual. Estos factores que dependen del giro, tamaño, región y circunstancias económicas y sociopolíticas, finalmente afectan al empresario dentro de nuestra estructura económica, volviendo un tanto volátil dentro de la economía Micro y endeble ante competidores potenciales, con necesidades más agresivas de mercado, empresas que si bien no tienen claramente definida una visión de desarrollo, un plan de acción para generar los cambios pertinentes en su organización, terminarán fracasando al no tener una orientación adecuada por parte de instituciones financieras, que solo observan al Microempresario como una cifra más para obtener utilidades. El empresario Micro actual requiere un apoyo mayor a sus conocimientos y requerimientos para subsistir con principios propios, filosofía de negocio y conceptos definidos como puede ser una Administración Estratégica. Se puede constatar que estos empresarios al vivir al día desconocen en la mayoría de los casos el grado de asociación existente entre competitividad y el desempeño de sus empresas (fortalezas y debilidades internas) en las áreas de estilo de dirección, tipo de organización, producción tecnología, finanzas y mercadotecnia.

Se observa que su desarrollo es mecánico, la toma de decisiones es centralizada y cuentan con una estructura familiar funcional solo de subsistencia, predominan las relaciones interpersonales e individuales y tienen importancia aspectos informales en la organización. Con las reservas del caso estos empresarios tienden más a percibir amenazas que oportunidades de su entorno de mercado, lo que puede estar afectando desfavorablemente a la competitividad empresarial. Esto evidencia que si no se consideran las variables del entorno externo, la toma de decisiones es menos satisfactoria.

Si bien se asocia una actitud defensiva del empresario respecto a su entorno y visión empresarial, concentrada básicamente en los problemas de costos, precios y ganancias, y la alta correlación detectada entre competitividad, finanzas y mercadotecnia, se puede concluir que predomina en el Mercado Micro una racionalidad empresarial de corto plazo, de poca perspectiva estratégica y de poco énfasis en la creación e innovación, pues existe poco interés en desarrollar nuevos y mejores productos o por las mejoras de calidad de producción o no desarrollar acciones de modernización administrativa o de asociación con otras empresas y registrar niveles de competitividad satisfactorios.

Es indudable que el entorno nacional y local desempeña un papel crucial en el éxito competitivo de las empresas locales. En México se encuentran empresas de una o más localidades que alcanzan un desproporcionado éxito y otras que tienen demasiadas dificultades para ser competitivas, dentro de sectores o giros específicos. Entonces algunos entornos nacionales y locales parecen más estimulantes del avance y el progreso que otros.

La composición de la demanda interna local conforma el modo en que las empresas perciben, e interpretan y dan respuesta a las necesidades del comprador local. Si existe por parte de los compradores locales presión para las empresas con la finalidad de que innoven más de prisa y alcancen ventajas competitivas más preocupación existirá en la creación de nuevos productos. De esta forma el tamaño absoluto y la tasa de crecimiento de la demanda interna local pueden conducir a ventajas competitivas en aquellos sectores donde se produzcan economías de escala o de aprendizaje, al animar a las empresas locales a invertir en instalaciones de gran escala, en desarrollo de tecnología y en mejoras de la productividad.

Las posibilidades de acción que puede desarrollar gobierno para fomentar la actividad empresarial son las siguientes:

- 1).- actividades que afecten a la oferta de los factores necesarios o favorables al establecimiento y expansión de nuevas empresas , promoción inmobiliaria, ayuda financiera, estímulo de las capacidades locales mediante una oferta formativa y educativa orientada principalmente a los grupos más desfavorecidos en el mercado de trabajo, formación para la gestión empresarial, asistencia técnica e información actualizada y profunda sobre mercados, proveedores, disponibilidad de capital y otros recursos.

2.- Actividades que ayudan a la creación o identificación de oportunidades de mercado para las empresas: compras y contrataciones públicas, desarrollo de empresas locales donde se haya detectado recursos ociosos y promoción de nuevas instituciones o empresas privadas

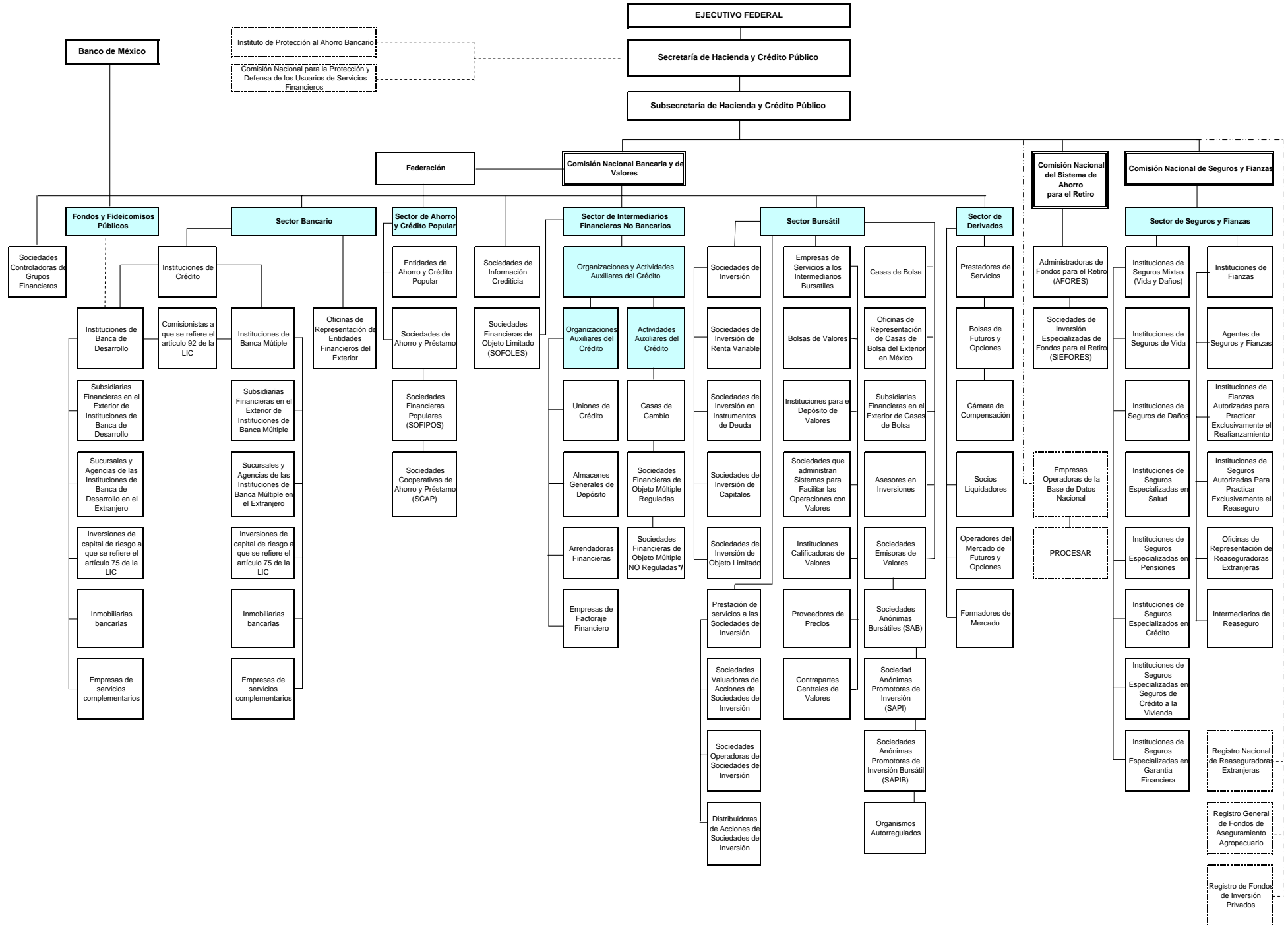
3.- Actividades que ayudan a la creación del ambiente necesario para el buen desarrollo de las empresas: Promoción de una cultura empresarial favorable para el autoempleo, animación socio-cultural para transformar las ideas en realizaciones concretas, y mejora de la flexibilidad y la accesibilidad administrativa de las organizaciones públicas locales ante las empresas de la zona.

En definitiva, las tareas a realizar por gobierno son el diseño de programas y actuaciones necesarias para potenciar el desarrollo lo más armónico posible de la comunidad local, la identificación de potenciales programas regionales y nacionales de desarrollo, con el apoyo de proyectos e iniciativas locales para la puesta en marcha de los servicios públicos apropiados, la estructuración de los intercambios entre los empresarios locales Micro y las instituciones educativas, científicas o financieras, la identificación de empresarios potenciales mediante la creación de servicios de comercialización y exportación de sus productos locales. Todo ello con la tendencia de crecimiento y contribución al entorno social que rodea a los Microempresarios.

A n e x o s

6. Temas:

- Estructura del Sistema Financiero
- Plan de pagos de cuotas constantes
- Ciclo del proceso de crédito
- Ejercicios de cruces de información financiera PROCREDIT



--- Organismos Descentralizados Coordinados por la SHCP
 -.-.-.-.- Instituciones Coordinadas por la SSHCP
 NOTA *: Entidades financieras NO reguladas (Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares del Crédito, Título V, Capítulos 1 y 2).

Fecha	Nº. de Cuota	Días	Cuota	Neg. de Deudor	Seg. de Cesantía	IYA	Otros Cargos	Seg. de Daño	A capital	A Interes	Saldo
30/06/2009	1	31	1,313.06	4.40	0.00	62.00	0.00	0.00	833.33	413.33	9,100.67
30/07/2009	2	30	1,259.11	4.11	0.00	55.00	0.00	0.00	833.33	366.67	8,333.34
31/08/2009	3	32	1,246.02	3.80	0.00	53.33	0.00	0.00	833.33	355.56	7,500.01
30/09/2009	4	30	1,181.83	3.50	0.00	45.00	0.00	0.00	833.33	300.00	6,666.68
30/10/2009	5	30	1,143.16	3.16	0.00	40.00	0.00	0.00	833.33	266.67	5,833.35
30/11/2009	6	31	1,113.43	2.82	0.00	36.17	0.00	0.00	833.33	241.11	5,000.02
30/12/2009	7	30	1,065.80	2.47	0.00	30.00	0.00	0.00	833.33	200.00	4,166.69
30/01/2010	8	31	1,033.47	2.09	0.00	25.83	0.00	0.00	833.33	172.22	3,333.36
01/03/2010	9	30	990.08	1.42	0.00	20.00	0.00	0.00	833.33	133.33	2,500.03
30/03/2010	10	29	944.50	0.00	0.00	14.50	0.00	0.00	833.33	96.67	1,666.70
30/04/2010	11	31	913.44	0.89	0.00	10.33	0.00	0.00	833.33	68.89	833.37
31/05/2010	12	31	873.44	0.45	0.00	5.17	0.00	0.00	833.33	34.45	0.00
Totales			13,077.34	31.11	0.00	397.33	0.00	0.00	10,000.00	2,648.90	

Firma Cliente

Firma Oficial de Creditos

Firma Coacreditado

Firma Obligado Solidario y/o Avalista

Firma Obligado Solidario y/o Avalista

Plan de Pagos

Ciclo del Proceso Crediticio Financiera Procredit. SA. De CV SOFOM ENR.

- 1. Asistente Comercial
- 2. Solicitud de Crédito
- 3. Coordinador de créditos



- 2. Asignacion de solicitudes, Gcia., Coord Créd, por criterios
- 3. Auxiliar de Operaciones captura datos



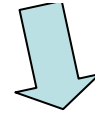
- 3. Visita del ejecutivo de Negocios
- 1. Evaluación Socioeconómico



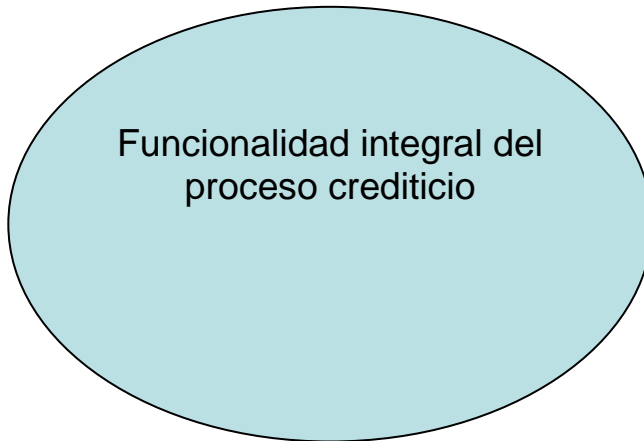
- 4. Gerencia de Sucursal.
- 1. Comité-defensa del crédito



- 9. Cancelación
- 1. Cajas
- 2. Coord de oper



- 5. Desembolso
- 1. Firma de contrato
- 2. Coord de oper



- 6. Cajas
- 1. Retiro de efectivo
- 2. Reporte de Desembolso
- 3. Coord. de Oper



- 8. Comité de Mora
- 1. Coord. De Créditos



- 7. Control de Mora, Analistas
- 1. Emisión de Reportes
- 2. Auxiliar de Operaciones



**EJERCICIOS DE CRUCE DE INFORMACION FINANCIERA PROCREDIT SA DE
CV SOFOM ENR**

Nomenclatura:

DB = Días Buenos

SB = Semanas Buenas

MB = Meses Buenos

DR = Días Regulares

SR = Semanas Regulares

MR = Meses Regulares

DM = Días Malos

SM = Semanas Malas

MM = Meses Malos

<p><u>1. Según Ventas Diarias:</u> DB 200 x 1 200 DR 300 x 4 1,200 DM 100 x 2 200</p>	<p><u>2. Según Ventas Semanales:</u> SB 2,500 x 1 2,500 SR 1,800 x 2 18,000 SM 1,000 x1 1,000</p>												
<p><u>3. Según Ventas Mensuales:</u> MB 4,000 x 2 8,000 MR 2,000 x 9 18,000 MM 1,000 x 1 1,000</p>	<p><u>4. Ventas Mensuales Según Productos:</u> (carpintería) Prec. Venta 3 Mesas de Madera sem \$15x3x4s = \$245 4 Sillas Madera al día \$ 15x4x6dx4s = \$ 480 6 Ropero de Madera mes \$85x6 = \$ 510 Mensual = R/\$1,235</p>												
<p><u>5. Ventas según Servicio:</u> (Sala de belleza) Venta Venta T. 10 tintes sem \$15x10x4s = \$ 600 5 cortes diario \$5x5x6dx4s = \$ 600 10 Pedicure mes \$5x10 = \$ 50 10 Manicure mes \$5x10 = \$ 50 8 peinados mes \$ 8x8 = \$ 64</p> <p>total Mensual = R/\$1,364</p>	<p><u>6. Ventas según consumo de materia prima :</u> (Panadería) Consumo de harina 2.5 @ diario x 30 días 75@ mensuales producción por @: Conchas 200 x \$0.25 = \$50 Semita 70 x \$0.45 = \$31.50 Pañuelo 100 x \$0.15 = \$15</p> <p>\$95.5 x 2.5@ = \$241.25 x 30 d Mensual = R/ \$7,237.50</p>												
<p><u>7. Ventas según número de clientes:</u></p> <table border="0"> <thead> <tr> <th></th> <th><u>Ventas</u></th> <th><u>Venta. T</u></th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>Cliente 1. Diario</td> <td>\$ 100 = x 30d</td> <td>\$3,000</td> </tr> <tr> <td>Cliente 2. Sem</td> <td>\$ 250 = x 4 s</td> <td>\$1,000</td> </tr> <tr> <td>Cliente 3, Men</td> <td>\$1,500=</td> <td>\$1,500</td> </tr> </tbody> </table> <p>Mensual = R/\$ 5,500</p>		<u>Ventas</u>	<u>Venta. T</u>	Cliente 1. Diario	\$ 100 = x 30d	\$3,000	Cliente 2. Sem	\$ 250 = x 4 s	\$1,000	Cliente 3, Men	\$1,500=	\$1,500	<p><u>8. Ventas según rutas o zonas:</u> Ruta 1. diario \$ 200 x 6 x 4 = \$4,800 Ruta 2. Sem \$ 500 x 4s = 2,000 Ruta 3. Mensual = 3,000</p> <p>Total = R/\$9,800</p>
	<u>Ventas</u>	<u>Venta. T</u>											
Cliente 1. Diario	\$ 100 = x 30d	\$3,000											
Cliente 2. Sem	\$ 250 = x 4 s	\$1,000											
Cliente 3, Men	\$1,500=	\$1,500											
<p><u>9. Ventas según comisiones pagadas a vendedores: (Almacén) (comisión pagada)</u> Ven 1 = 3% s/ vta créd\$180 Vtas = 6,000 Ven 2 = 4% s/ vta créd\$400 Vtas = 10,000 Ven 3 = 5% s/ vta créd\$600 Vtas = 12,000</p> <p>Ventas mensuales = R/\$28,000</p>													

7. Bibliografía

- **Santandreu Pol Santandreu., Eliseo**, Barcelona 2000. Manual de Finanzas. Ed. Gestión 2000 S.A. primera Edición
- **Manual SOFOM COPARMEX**
- **Arriaga Conchas, Enrique**, 1996. “Finanzas Públicas de México”. Instituto Politécnico Nacional. Primera Edición, México D.F.
- **Ley General de Organizaciones y Actividades Generales Auxiliares de Crédito.**
- **Revista CONDUSEF** , Número 95, febrero del 2008
- **Villa F Ibarnegaray, Marcelo**. El sector Bancario y las Finanzas Populares Mexicanas.
- **Condiciones Generales de operación directa con Intermediarios Financieros No Bancarios – FIRA**
- **Desarrollo y perspectivas de las SOFOMES**, Convención Anual de Entidades Financieras Especializadas 2007.
- **Bruno Santillan, Maria de la Luz**, Año 2007, Introducción a las finanzas, editorial Pearsun – México.
- **Vásquez Sánchez, J.R.** “Microempresas: estructura y fuentes de financiamiento en México” en observatorio de la Economía Latinoamericana No. 120, 2009.
- **Romero López Álvaro Javier**, “Principios de Contabilidad” 2010, Editorial McGrawHill, cuarta edición