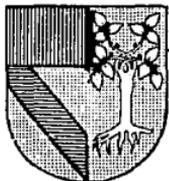


308908



UNIVERSIDAD PANAMERICANA

ESCUELA DE CONTADURIA
CON ESTUDIOS INCORPORADOS A LA
UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA DE MEXICO

Handwritten initials and a date stamp, possibly "25/11/94".

**APOYOS FINANCIEROS OTORGADOS POR LA
BANCA DE DESARROLLO PARA LA MICRO,
PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA**

**TRABAJO QUE COMO RESULTADO DEL
SEMINARIO DE INVESTIGACION
PRESENTA COMO TESIS
MARIA LEONOR PEREZ VAS
PARA OPTAR POR EL TITULO DE
LICENCIADO EN CONTADURIA**

DIRECTOR DE TESIS
C.P. MIGUEL ANGEL CABRERA MIR

MEXICO, D. F.

1994

**TESIS CON
FALLA DE ORIGEN**



Universidad Nacional
Autónoma de México



UNAM – Dirección General de Bibliotecas Tesis Digitales Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS © PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

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

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

GRACIAS

A DIOS:

Por el Don precioso de la vida, sin el cual no hubiera llegado hasta aquí.

A MIS PADRES RICARDO Y MARILUZ:

Por su amor y apoyo y en especial por el esfuerzo que hicieron para que pudiera terminar mi carrera en la **UNIVERSIDAD PANAMERICANA**

A TI GABRIEL:

Por tu colaboración y apoyo incondicional para que pudiera llegar hasta aquí y sobre todo por tu amor.

A MIS HERMANOS:

Ricardo, Mariluz y Fernando por su apoyo y cariño.

A MIS AMIGOS:

Por los ratos de estudio y diversión a lo largo de este camino.

A MIS MAESTROS:

Por compartir sus conocimientos y con mi reconocimiento especial al:
Contador Público Carlos Zapata por su valiosa ayuda en la realización de esta Tesis.

INDICE

INTRODUCCION.....	I
CAPITULO I. GENERALIDADES DE LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA.	
1.1. ¿Que es una empresa?.....	1
1.2. Clasificación.....	3
1.3. Características de la Micro empresa.....	5
1.4. Características de la Pequeña empresa.....	6
1.5. Características de la Mediana empresa.....	7
1.6. Situación actual.....	8
1.7. Problemática.....	12
CAPITULO II. BANCA DE DESARROLLO.	
2.1. ¿Qué es la Banca de Desarrollo?.....	17
2.2. Orígenes de la Banca de Desarrollo.....	19
2.3. Evolución de la Banca de Desarrollo.....	21
2.4. Papel que juega la Banca de Desarrollo.....	24
2.5. Mecanismos de obtención de recursos.....	27
CAPITULO III. APOYOS FINANCIEROS PARA LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA OTORGADOS POR NACIONAL FINANCIERA, S.N.C. (NAFIN).	
3.1. Antecedentes.....	28
3.2. Apoyo a la Micro y Pequeña empresa (PROMYP).....	28
3.3. Estudios y Asesoría.....	45
3.4. Modernización.....	47
3.5. Desarrollo Tecnológico.....	50
3.6. Mejoramiento del Medio Ambiente.....	54
3.7. Infraestructura y Desconcentración Industrial.....	56

**CAPITULO IV. APOYOS FINANCIEROS PARA LA PEQUEÑA Y
MEDIANA EMPRESA OTORGADOS POR EL BANCO NACIONAL DE
COMERCIO EXTERIOR, S. N. C . (BANCOMEXT)**

4.1. Antecedentes.....	64
4.2. Capital de Trabajo.....	66
4.2.1. Capital de Trabajo Integral (CTI).....	67
4.2.2. Capital de Trabajo Anual (CAPTA).....	68
4.2.3. Impuestos Temporales en Cuentas Aduaneras.....	68
4.2.4. Ventas Con Fondeo Automatico de Cartera (FACE).....	69
4.2.5. Ventas de Exportación (VEXPO).....	69
4.2.6. Ventas de Exportadores Indirectos (VENEXI).....	70
4.3. Ventas de Exportación de Largo Plazo.....	71
4.3.1. Unidades de Equipo de Exportación.....	71
4.3.2. Proyectos de Exportación.....	72
4.3.3. Fondeo Automático de Cartera Turística.....	72
4.4. Proyectos de Inversión en México.....	73
4.4.1. Unidades de Equipo Nacional.....	73
4.4.2. Equipo de Transporte de Carga	74
4.4.3. Proyectos de Inversión.....	75
4.4.4. Proyectos de Ahorro y/o Cogeneración de Energía.....	76
4.4.5. Desarrollo Turístico Inmobiliario.....	77
4.4.6. Inversión Accionaria en Empresas de Comercio Exterior.....	77
4.4.7. Inversión Accionaria en Empresas en el Extranjero.....	78
4.5. Reestructuración de Pasivos.....	78
4.6. Importaciones.....	79
4.6.1. Importación de Insumos (PROFIME).....	79
4.6.2. Importación de Insumos (CCI/PDP).....	80
4.6.3. Importación de Insumos Centroamericanos (FICE).....	80
4.6.4. Importación de Productos Básicos (CCC/EDC).....	81
4.6.5. Importación de Unidades de Equipo de E.U.A.....	81
4.6.6. Importación de Unidades de Equipo de España.....	82
4.6.7. Importación de Unidades de Equipo de Otros Países.....	82

4.7. Acciones Promocionales.....	83
4.7.1 Acciones de Promoción.....	84
4.7.1.1. Viajes de Promoción y Misiones de Vendedores.....	84
4.7.1.2. Organización de Ferias Mexicanas de Exportación.....	85
4.7.1.3. Participación en Ferias Mexicanas de Exportación.....	85
4.7.1.4. Participación en Ferias Internacionales.....	86
4.7.1.5. Envío de Muestras.....	87
4.7.1.6. Licitaciones Internacionales.....	87
4.7.1.7. Publicidad.....	88
4.7.2. Acciones de Comercialización.....	89
4.7.2.1. Estudios de Mercado.....	89
4.7.2.2. Establecimiento de Tiendas y Oficinas de de Representación en el Extranjero.....	90
4.7.2.3. Defensa del Comercio Exterior Mexicano.....	90
4.7.3. Acciones de Capacitación.....	91
4.7.3.1. Capacitación en Comercio Exterior y en Procesos Productivos.....	91
4.7.3.2. Asesoría en Comercio Exterior y en Procesos Productivos.....	92
4.7.4. Acciones de Desarrollo Tecnológico.....	93
4.7.4.1. Estudios de Factibilidad Técnica y Financiera de Proyectos de Exportación.....	93
4.7.4.2. Estudios para Desarrollar Nuevas Tecnologías.....	94
4.8. Tarjetas al Exportador.....	95
4.8.1. Tarjeta Exporta para Apoyo al Capital de Trabajo	96
4.8.2. Tarjeta Exorta para Apoyo al Equipamiento	96
4.9. Mecanismos de Factoraje a Exportadores Indirectos.....	97
4.10. Programa de Apoyo a Uniones de Crédito.....	98
 CAPITULO V. CASO PRACTICO.....	 107
 CONCLUSIONES.....	 150
ANEXOS.....	153
BIBLIOGRAFIA.....	159

INTRODUCCION.

INTRODUCCION

Ante la creciente globalización de la economía mundial, sobresale en México el sector de la Micro, Pequeña y Mediana empresa como una oportunidad para competir eficientemente en los diversos mercados, tanto nacionales como extranjeros, ya que estas empresas constituyen casi el 98 % del total de las empresas, siendo una gran fuerza generadora de empleos, pues el 60 % del personal ocupado lo proporcionan estas empresas, además de generarse por ellas el 58 % de los ingresos.

La interacción entre todos los países, la interdependencia entre sus industrias y procesos productivos, así como la eliminación de sus fronteras nos indican de forma objetiva que ya somos parte de un mundo económicamente creciente y por ende global.

En México, al pretender aprovechar las ventajas de la realidad existente, y de la realización comercial fuertemente competitiva surgen Programas de Apoyo para el sector industrial en sus diversos estratos, los cuales pretenden ayudar a cubrir las deficiencias con que cuentan las empresas Micro, Pequeñas y Medianas siendo entre otras: la limitada capacidad de negocio, deficiente gestión administrativa, escasa cultura tecnológica y falta de garantías para acceder al crédito que requiere para desarrollarse.

De hecho este tipo de empresas representan un alto potencial, el cual debe ser aprovechado y, por lo tanto es necesario otorgarles condiciones propicias para su expansión y mantenimiento de la planta productiva.

Para poder hablar de un desarrollo en la economía, se tiene que pensar y provocar un crecimiento de las empresas en todos los niveles, y en todos sus estratos, comenzando desde la Micro empresa por ser la más débil y propensa a desaparecer, hasta la Mediana que puede crecer y aprovechar la apertura como medio de diversificación para conquistar nuevos mercados o crecer en el que ya se encuentra, pero lo más importante es que para competir puede aprovechar la especialización o diferenciación necesaria por industrias más pequeñas para competir y subsistir, con lo cual se logrará crear una fuerte estrategia eficaz ante la apertura en lo que se refiere al sector económico y comercial, lo cual es importante, ya que una política de fomento permite el desarrollo de estos sectores potencialmente estratégicos para la economía nacional y se vuelva en una alternativa para los empresarios mexicanos que pretendan un mayor desarrollo en la realidad económica del país.

La realización del presente trabajo surge al percibir la oportunidad de conocer y aprovechar de manera óptima los Programas Integrales de Apoyo, Modernización y Desarrollo para la Micro, Pequeña y Mediana empresa, los cuales tienen como propósito contribuir a superar los problemas a los que se enfrenta este sector, favoreciendo la instalación, operación y crecimiento de estas entidades, redundando en el mejoramiento de la competitividad y, por ende, en el mejoramiento de la posición global del país. Estos programas son elaborados por la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (SECOFI), los cuales serán canalizados a través de la Banca de Desarrollo a quien se le ha encomendado la tarea de impulsar a este tipo de empresas, a través de medidas tales como: alargar sus plazos crediticios vía el redescuento; otorgar garantías, ofrecer tasas de interés preferenciales, entre otras.

El objetivo es dar a conocer los Programas de Apoyo otorgados por la Banca de Desarrollo para impulsar a las empresas Micro, Pequeñas y Medianas dentro del marco económico a nivel nacional e internacional, realizando un proceso de análisis.

Debido a que la información que contienen dichos programas se encuentra diseminada y es de difícil acceso, se consideró que sería de gran conveniencia realizar una recopilación de la misma en forma integral, ya que al sintetizarse se perderían algunos detalles de relevante importancia, los cuales no serían considerados por las personas interesadas en los programas, propiciando la falta de conocimiento, en su caso del financiamiento que se adecúe a sus necesidades; de esta forma se pretende evitar incurran en figuras no reglamentadas o con esquemas no adecuados al perfil de cada empresa.

Para lo cual presento el siguiente análisis desglosado de este trabajo a lo largo de los siguientes capítulos.

Capítulo I.- Se dan los lineamientos para definir el tipo de empresa a la cual nos referimos, sus características, situación actual y problemática.

Capítulo II.- Orígenes y evolución de la Banca de Desarrollo, el papel que juega en la economía, así como sus mecanismos de obtención de recursos, los cuales le permiten realizar su función.

Capítulo III.- Análisis de los diversos mecanismos de financiamiento otorgados por Nacional Financiera, S.N.C. (NAFIN).

Capítulo IV.- Análisis de los diversos mecanismos de financiamiento otorgados por el Banco Nacional de Comercio Exterior, S.N.C. (BANCOMEXT).

Capítulo V.- Caso práctico de una empresa solicitante de financiamiento a Nacional Financiera, S.N.C., analizando el proceso a seguir desde la presentación de la información requerida hasta su aprobación y la supervisión de su correcta utilización.

En las conclusiones se plantean los resultados finales de toda la información analizada y se establecen recomendaciones.

Toda investigación tiene dos fines primordiales: Conocer de la mejor manera posible lo expresado acerca de cierto tema de interés para uno, y tratar de aportar algo más acerca de ello. Es de esperarse que esta investigación cumpla con tales fines y que sirva no solo a cierto nivel de gente que pudiera considerarse especialista, sino también a aquella que necesita saber por primera vez, de ciertos aspectos relevantes de un tema como el aquí tratado.

CAPITULO I.

**GENERALIDADES DE LA MICRO, PEQUEÑA Y
MEDIAN EMPRESA**

CAPITULO I. GENERALIDADES DE LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA

1.1. ¿QUE ES UNA EMPRESA?

La palabra empresa deriva del vocablo emprender, es decir, iniciar algo; empezar un conjunto de actividades encaminadas a un fin específico y predeterminado.

Es una unidad o entidad económica, conformada por recursos humanos, materiales y económicos, que interrelacionados entre sí, producen y/u ofrecen bienes o servicios a terceros en base a sus objetivos planeados y por lo regular buscan el lucro.¹

Es una entidad que operando en forma organizada, utilizando sus conocimientos y recursos para elaborar productos o prestar servicios que se suministran a terceros, en la mayoría de los casos mediante lucro o ganancia.²

La palabra empresa se identifica con el esfuerzo y el riesgo, ya que se arriesgan los recursos con que se cuentan y en ocasiones el patrimonio familiar.

Para que una empresa pueda surgir y tener éxito es imprescindible la presencia del empresario, siendo el responsable de organizar los medios de producción, capital y trabajo. No limitándose a sumarlos, sino que los relaciona y ordena de acuerdo con un plan que él pensó previamente.

¹ "La Empresa y el Empresario", Colección de temas de Administración de Micro industrias.

² Rodríguez, Leonardo, Planeación, Organización y Dirección de la Pequeña Empresa, Grupo Editorial Iberoamérica, México, 1986, p.8

Para cumplir con sus objetivos, la empresa tiene que mantener un equilibrio con un conjunto de factores como proveedores, acreedores, distribuidores, personal, accionistas y el gobierno. Con todos ellos la empresa tiene que cumplir compromisos y competir por los recursos que le proporcionan. Deberá pagar a los acreedores en el tiempo convenido y con el interés predeterminado si desea seguir usando su crédito; a su personal deberá motivarlo, retribuirlo oportunamente y pagarle sueldos competitivos si desea seguir usando sus servicios; a los accionistas deberá rendirles utilidades si desea retener y seguir atrayendo capital; al gobierno deberá pagarle impuestos y operar dentro del marco legal que éste establezca como representante de la población.

El establecimiento y operación de empresas es el resultado del deseo humano de querer satisfacer necesidades de índole material. El propietario del negocio busca una utilidad a través de la manufactura y venta de un producto o de la realización de algún servicio, y a su vez el que adquiere dicho producto o servicio busca la satisfacción de una necesidad. El aspecto determinante que motiva al empresario a establecer la empresa y a aceptar el riesgo que conlleva esta decisión, es el de obtener cierta ganancia o utilidad a través de la operación del negocio.

La importancia del Micro, Pequeño y Mediano empresario radica en que participa en prácticamente todas las actividades del aspecto económico, crea fuentes de empleo, produce satisfactores tanto de consumo humano como de bienes intermedios y requiere de un lapso breve de gestación para su establecimiento.

1.2. CLASIFICACION

En México ciertas dependencias oficiales han realizado diversos estudios para clasificar a la empresa en Micro, Pequeña y Mediana, con el fin de otorgar estímulos y apoyo a las mismas.

En otros países, se consideran diversas características. A continuación presento algunos ejemplos:

El Comité Económico y Social de la Comunidad Económica Europea estableció que empresas Pequeñas son las que cuentan hasta con 100 trabajadores. En España, el Banco de Crédito Oficial considera Pequeña a la que tiene hasta 50 empleados.

En Brasil se define como Micro empresa a la que tiene ventas anuales inferiores a 2,000 veces el mayor salario mínimo del país.

La Ley Básica para Pequeñas y Medianas empresas de Japón las define con base en el capital y en el volumen de la fuerza de trabajo.

La Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (SECOFI) dio a conocer en el Diario Oficial del día 18 de mayo de 1990 la clasificación que empleará, definiendo como:

Micro Empresa es aquella que en su ejercicio inmediato anterior, simultáneamente haya ocupado en forma permanente hasta 15 personas, y obtenido ingresos por ventas netas hasta por el equivalente de 110 veces el salario mínimo general elevado al año.

Pequeña Empresa es aquella que en su ejercicio inmediato anterior, simultáneamente haya ocupado en forma permanente hasta 100 personas, y obtenido ingresos por ventas netas hasta por el equivalente de 1,115 veces el salario mínimo general elevado al año.

Mediana Empresa es aquella que en su ejercicio inmediato anterior, simultáneamente haya ocupado en forma permanente hasta 250 empleados, y obtenido ingresos por ventas netas hasta por el equivalente de 2,010 veces el salario mínimo general elevado al año.

En todos los casos, el salario mínimo corresponde al Area Geográfica "A".

Para ampliar el universo de empresas susceptibles de apoyo financiero otorgado por Nacional Financiera, S.N.C., quien hace suyo el criterio establecido por SECOFI, en cualquiera de sus programas, se reclasificó el concepto de Micro, Pequeña y Mediana empresa. La Micro es aquella que obtiene ingresos por ventas netas de hasta 900 mil nuevos pesos; la Pequeña hasta 9 millones y la Mediana empresa hasta 20 millones de nuevos pesos, manteniéndose el número de trabajadores señalado anteriormente.

Las cifras mencionadas serán las correspondientes al último ejercicio fiscal, siempre y cuando éste haya tenido una duración mínima de nueve meses. En caso de que el último ejercicio fiscal haya comprendido un periodo menor de nueve meses, se considerarán las ventas netas y el personal, proyectados para el siguiente ejercicio fiscal con duración de doce meses.

El Banco Nacional de Comercio Exterior (BANCOMEXT) las clasifica en:

Empresa	Exportación Directa o Indirecta (Millones de Dts. E.U.A.)
A Desarrollar	Hasta 2
Intermedia	De 2 a 20
Consolidada	Más de 20

La Pequeña y Mediana empresa se clasifica como "A Desarrollar", teniendo como finalidad que estas incrementen su participación en las exportaciones no petroleras.

1.3. CARACTERISTICAS DE LA MICRO EMPRESA

Dicho sector industrial es una fuente muy importante de empleo, coadyuvando al desarrollo de algunas comunidades de escasa infraestructura. Y en muchas ocasiones las empresas de este segmento se encuentran operando extralegalmente.

Está conformada por integrantes de la familia, generalmente dirigida por el jefe de ésta, quien es el dueño, director y al mismo tiempo administrador, siendo su *modus vivendi*. Dicha empresa está conformada a partir del ahorro familiar, debido a que requiere de modestos volúmenes de inversión para su operación. Además de que el acceso a las instituciones bancarias solo lo tiene como vía de ahorro.

Debido a su poca inversión se trabaja con maquinaria y equipo desechados por las Medianas y Grandes empresas, además de utilizar procedimientos y procesos obsoletos. Ante la falta de recursos para actualizar su tecnología ha apoyado su supervivencia en la imaginación y en la habilidad artesanal de sus obreros.

Dentro de su estructura no se tienen bien definidas las funciones y responsabilidades de cada persona, no se lleva una contabilidad adecuada lo cual le impide conocer su situación real, además en la mayoría de los casos quien prepara las declaraciones de impuestos son los directores o su secretaria debido a la escasez de recursos para poder contratar a un profesional, y dada la complejidad de las leyes esto se convierte en un obstáculo para facilitar el entendimiento de la mecánica de cálculo, lo cual trae como consecuencia el no realizar el pago de los impuestos correspondientes. Los servicios profesionales solo son utilizados ocasionalmente para el cálculo de sus impuestos y poder presentar la declaración anual, aunque por lo anteriormente mencionado algunas no se encuentran dadas de alta ante la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, por lo cual no presentan sus declaraciones fiscales.

Este tipo de empresas se caracteriza por generar un importante valor agregado, el uso intensivo de su mano de obra y utilizar aproximadamente el 50 % de su capacidad instalada.³

Utiliza materias primas nacionales en volúmenes reducidos, lo cual es un obstáculo para adquirirlas a crédito u obtener descuentos.

Como consecuencia de la tecnología atrasada que utilizan en sus procesos productivos, los rendimientos y la calidad son deficientes, por lo cual solo produce insumos de consumo local.

1.4. CARACTERISTICAS DE LA PEQUEÑA EMPRESA

Por medio de su actividad busca solucionar su diario sustento, pretende emplear a su familia y formar un patrimonio.

La complejidad del desempeño de sus funciones, así como la resolución de problemas que se le presentan, origina una mayor división del trabajo, requiriendo una adecuada distribución del mismo, ya que es sumamente difícil, el que solo una persona pueda atender todos los asuntos. Es aquí donde surge la necesidad de delegar funciones.

Dentro de su organización estructural están claramente definidas las líneas de mando y responsabilidad, pero su administración es centralista, ya que el mismo dueño es quien se encarga de manejar los recursos monetarios y materiales, además de decidir sobre todos los asuntos, sean importantes o no, lo que provoca que tenga sistemas inapropiados de contabilidad o financieros, de control de calidad, de control de la producción y de planeación financiera.

³ Información tomada de la revista "Ejecutivos de Finanzas" del mes de enero de 1991.

La contabilidad se efectúa normalmente a través de la contratación externa de algún profesional en la materia quien, además se responsabiliza del aspecto fiscal, o bien cuentan con personal para ello.

Ante la falta de organización, información y administración eficiente, muestran dificultades para programar su producción, así como para desarrollar métodos para la evaluación de costo y mercado.

Para obtener insumos, se ven en la necesidad de recurrir a intermediarios puesto que los volúmenes que manejan no son atractivos para que los productores les suministren directamente y sus ventas son eminentemente locales por lo que no cuentan con canales formales de distribución.

Por último, el Pequeño empresario siente más las medidas del Estado relativas a control de precios y otros instrumentos de supervisión que las establecidas para su beneficio.

1.5. CARACTERISTICAS DE LA MEDIANA EMPRESA

El empresario considera su actividad como el medio fundamental para sobrevivir, pero además para satisfacer aspiraciones más altas como son: mejorar la educación de sus hijos, mejorar su hábitat y tener la oportunidad de viajar.

Su organización continúa siendo de tipo familiar aún cuando se observan formas más complejas en la misma. Cuenta con líneas de mando y responsabilidad definidas; además de ya contar con un departamento de contabilidad y a través de los informes que se generen de ésta conocerá la evolución financiera de su negocio y le servirán de apoyo para la toma de decisiones.

Con respecto a su operación, ésta es más complicada que la observada en la Micro y Pequeña empresa, puesto que cuenta con maquinaria y equipo con partes de fabricación extranjera y, además, tiene conocimiento sobre los avances tecnológicos que afectan la operación de su empresa.

El Mediano empresario utiliza más los servicios bancarios ya sea como ahorrador, poseedor de cuentas de cheques y/o tarjetas de crédito, pero al igual que el Micro y Pequeño tiene difícil acceso al crédito que la Banca Comercial otorga ya que sus estados financieros no se encuentran dictaminados en muchas ocasiones y se les pide un aval.

Por otra parte, tanto el empresario como el personal que labora con él, cuenta con un grado de especialización y capacitación puesto que su actividad tiene características que se asemejan en complejidad a las de la Grande empresa y, además se enfrenta a una marcada competencia, ya que su mercado es regional y nacional por lo que necesita un amplio sistema de comercialización.

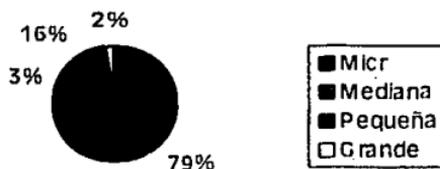
1.6. SITUACION ACTUAL

El sector de la Micro, Pequeña y Mediana empresa representa para México una gran fuerza generadora de empleos, constituyendo casi el 98 % del total de la empresa en México. El 60 % del personal ocupado lo proporcionan estas empresas, aportan el 43 % del PIB manufacturero que equivale al 11 % nacional, además de proporcionar el 58 % de los ingresos, y estos solo representan la tercera parte del total industrial⁴. Empero, se enfrenta a una problemática formada por diversos elementos: limitada capacidad de negocio, deficiente gestión administrativa, escasa cultura tecnológica, marginación con respecto a los apoyos institucionales y falta de garantías para acceder al crédito que requieren para desarrollarse.

⁴ Información tomada de: SECOFI "Programa para la Modernización de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa 1990-1994"

ESTRUCTURA INDUSTRIAL POR TAMAÑO DE EMPRESA

Establecimientos



Personal ocupado

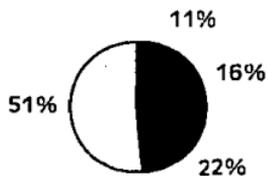


Figura 1. ESTRUCTURA INDUSTRIAL POR TAMAÑO DE EMPRESA

Datos recopilados de la revista "Ejecutivos de Finanzas" del mes de mayo de 1991, y de la revista "Expansión" del mes de septiembre de 1991.

De hecho este tipo de empresas representa un alto potencial que debe ser aprovechado y, por lo tanto es necesario otorgarle condiciones propicias para su expansión y mantenimiento de la planta productiva nacional.

En momentos como los actuales, en los que enfrentamos la apertura comercial y un acuerdo trilateral con Estados Unidos y Canadá, las oportunidades de prevalecer en el mercado interno son menores: es imprescindible fortalecer nuestra cadena productiva y ser más competitivos. De esta manera se logrará una participación más activa, tanto en el mercado mexicano como en el de la exportación.

Si una nación quiere hablar de desarrollo en general, tiene que pensar en su crecimiento industrial. Tiene que haber alguien que se ponga a producir, que le de valor agregado a las cosas y pueda abastecer al mercado interno. En la historia de la Micro, Pequeña y Mediana empresa, el Programa de Modernización y Desarrollo es un proyecto de apoyo y fomento, el cual busca fortalecer a este importante sector de la economía, otorgando recursos a bajo costo y de manera permanente, para que se pueda dar lo anteriormente mencionado.

Los efectos de la apertura a los que se enfrentarán repercuten sobre las empresas citadas, siendo los siguientes:

Una competencia agresiva

- Reducción del margen de contribución marginal en relación con el porcentaje que el año anterior se obtuvo.

Por lo cual, la mentalidad del país debe ser innovadora: en sus sistemas de financiamiento; en producción de bienes de capital necesarios para trabajar eficientemente; innovadora para promover e incentivar la exportación y en consecuencia podremos alcanzar mejores beneficios para la economía.

Al hablar de innovación en el financiamiento, me refiero a mayores plazos, tasas de interés equivalentes a las internacionales; entre otros puntos, un financiamiento orientado a la economía abierta, con base en un sistema de valores sólidos, que día con día fomente también a las empresas Medianas y Pequeñas, y canalice en forma eficiente el ahorro del público hacia el proceso productivo del país.

Hay que cuidar a este tipo de empresas, ya que es muy probable que en poco tiempo adquieran cierta capacidad de adaptación al cambio y de respuesta al reto de un entorno de apertura económica. Por su grado de flexibilidad productiva frente a los cambios del mercado éstas han demostrado mayor facilidad para desarrollarse en tiempos de crisis o de reto, porque sus procesos no son tan complicados como lo serían los de una empresa de estructura más compleja. Esto es sustentable dado que:

- Presenta pequeña escala de inversión.
- Tienen menor tiempo de maduración para sus proyectos.
- Son generadoras de empleo con menores necesidades de capital.
- Cubren procesos productivos que otros segmentos industriales no satisfacen.
- La inmensa mayoría de las empresas tienen capital de origen mexicano.
- Los empresarios son mexicanos, y

Estas empresas son el semillero de la clase empresarial mexicana.

1.7. PROBLEMATICA

Es de notar que uno de los principales aspectos que padecen es el financiamiento. Muchas de estas empresas se ven en grandes aprietos debido a la falta de recursos monetarios para poder proseguir su proceso operativo y funcional.

Los problemas a los que se enfrentan dichas empresas son:

- La tecnología no siempre es adecuada, en muchos casos es obsoleta e inapropiada.
- Falta de Organización, Administración e Información eficiente, por lo cual muestran dificultades para programar su producción, y desarrollar métodos para la evaluación de costo y mercado.
- Las remuneraciones que estas empresas ofrecen son bajas, lo que repercute en un alto nivel de rotación del personal y en que el personal que se contrata sea poco calificado.
- Falta de capacitación.
- Debido a carencias técnicas o de recursos financieros no desarrollan especialización de tareas y la división de trabajo suele ser mínima.
- Propensión del pequeño empresario al trabajo individual y poco interés por la actividad en común.
- Frecuentemente enfrentan problemas de calidad, precios altos y plazos de entrega largos en el abastecimiento de los insumos, por el escaso volumen que demandan.
- Dificultad en la comercialización.

- En muchas ocasiones el flujo de caja es inapropiado ya que venden a plazos y compran al contado, lo cual propicia inventarios irregulares, discontinuidades en la producción o la búsqueda de recursos financieros en los mercados informales.
- Prestan mayor atención a la producción y venta, y se desatienden los aspectos administrativos, contables, financieros, de calidad, fiscales y laborales.
- No cuentan con divisas suficientes para mantener una capitalización continua e innovación de procesos.
- Muchas veces no cuentan con los estudios e informes requeridos para solicitar el financiamiento o no pueden ofrecer las garantías o avales solicitados.
- Necesitan ampliación de los plazos.

Tales circunstancias resultan principalmente de factores internos y externos que surgen del contexto en que se desenvuelven, y que se interrelacionan entre sí, tales como: nula o deficiente estructura financiera, debido a la falta de adecuados sistemas administrativos y, un acceso restringido a las fuentes de financiamiento.

La administración financiera de un negocio de cualquier tamaño, se basa en un sistema de contabilidad y demás registros y estados financieros los que muestran su estructura financiera, la que al analizarla permite un conocimiento acerca de su posición real, resultado de sus operaciones y controles administrativos proporcionando de esta forma una información valiosa para tomar decisiones en beneficio de la misma.

Una toma de decisiones puede ser el obtener financiamiento ya sea para ampliación del negocio, compra de maquinaria o materia prima e inclusive para pagar un financiamiento anterior, y para ello se requiere analizar con base en esa información una buena planeación financiera, en donde se establezcan las posibles alternativas a seguir.

La Micro, Pequeña y Mediana empresa, pero sobre todo las dos primeras, adolecen de una buena administración financiera ya que sus sistemas de registro contable son deficientes y en muchos de los casos ni siquiera tienen conocimientos acerca de como llevar una contabilidad elemental. Además les es prohibitivo dado su capacidad económica contratar los servicios de un profesional de planta para encargarse de este tipo de asuntos y, solamente utiliza sus servicios en forma eventual, para el cumplimiento de sus obligaciones fiscales.

El número de alternativas de financiamiento para esas empresas es limitado y se ve restringido por el hecho de tener esa inadecuada estructura financiera, lo cual es base importante a considerar por instituciones de crédito como los bancos. Una de las constantes quejas de aquellos que han analizado las solicitudes de préstamo de los pequeños negocios, es que los registros existentes son frecuentemente muy pobres y poco confiables.

Otro problema de fondo es el desinterés por parte de la banca de primer piso para atender sobretodo a la Micro y Pequeña empresa, pero ya se están buscando alternativas.

Como una respuesta a la Micro empresa tenemos al Promicro, que son los fondos estatales de desarrollo que le permiten tener crédito. Llegará el momento en que los micro empresarios serán sujetos de crédito y pasarán a la banca de primer piso, pero ya con los antecedentes que ha dejado en la Banca de Desarrollo de que son sujetos de crédito y que han respondido al Promicro. La Banca de Desarrollo le creará su historia financiera de acuerdo a su cumplimiento del compromiso. Sin embargo si la banca de primer piso sigue aplicando los mecanismo actuales para el otorgamiento del crédito se seguirán teniendo rechazos por la falta de garantías, sin poner atención en la viabilidad del proyecto

más que en la capacidad de pago. Además de que el financiamiento otorgado por dichas entidades financieras todavía se caracteriza por el excesivo uso del crédito directo y quirografario, y por la selectividad de sus acreditados, siendo el acceso de la Micro y Pequeña empresa a los recursos que otorga la Banca Comercial muy limitado.

El Empresario moderno está consciente de la necesidad del cambio, pero requiere de alternativas efectivas que le permitan impulsar su desarrollo, para lo cual fue creado el Promicro.

Si un hombre de negocios mantiene buenos sistemas de información (control interno, presupuestos, etc.), entonces será capaz de conocer su real situación financiera, en base a la cuál desarrollará una planeación financiera.

Los beneficios de la planeación financiera son los siguientes:

- Ayuda a tomar decisiones referentes a la cantidad de efectivo que se necesitará, en qué momento se necesitará y la manera más ventajosa de obtenerlo.
- Ayuda a convencer a los inversionistas potenciales acerca de que el negocio fue sólidamente concebido y que es probable que sea redituable.
- Los bancos y otras fuentes potenciales de crédito consideran que una sólida planeación financiera aumenta las probabilidades de que recibirán el pago.

Algunos de los factores críticos del entorno que habrán de vencer las empresas mexicanas para lograr ser competitivas son:

- Acelerar el proceso de simplificación administrativa.
- Nivelar la carga impositiva, tanto en bases como en tasas, a un nivel competitivo internacional.
- Mantener costos financieros competitivos bajo parámetros internacionales.
- Promover un crecimiento estable y permanente de la economía.

Para lograr que la Micro, Pequeña y Mediana empresa obtenga un desarrollo similar al de países desarrollados, quienes también basan su economía en éstas, es necesario que las tres cuartas partes de los recursos de la Banca de Desarrollo estén destinadas a dichas empresas. Primero, porque este grupo empresarial incorpora el mayor porcentaje de productos mexicanos o de insumos mexicanos en su producto final, ya que son en buena medida el eje motor de su crecimiento interno; Segundo, porque es el grupo empresarial que en su conjunto genera la mayor cantidad de empleos por peso invertido.

Actualmente la necesidad de crédito por parte de la Micro, Pequeña y Mediana empresa es mucha, por lo mismo se tienen que considerar las fuentes formales de financiamiento ubicadas dentro del Sistema Financiero Mexicano a las que puede acudir y las condiciones en que éstas están dispuestas a otorgarlo, condiciones que darán la pauta si tales fuentes son las idóneas o si es factible y necesario a la vez, adoptar medidas en el sentido de crear o buscar otras maneras para financiarlas, cuestiones que serán tratadas en los capítulos posteriores de esta investigación.

CAPITULO II.

BANCA DE DESARROLLO

CAPITULO II. BANCA DE DESARROLLO

2.1. ¿QUE ES LA BANCA DE DESARROLLO?

El Sistema Bancario Mexicano, de conformidad con el Artículo 3 de la Ley de Instituciones de Crédito, está conformado por el Banco de México, la Banca Comercial o Banca Múltiple, la Banca de Desarrollo o Banca de Fomento, el Patronato del Ahorro Nacional y los Fondos de Fomento Económico, estando bajo la inspección y vigilancia de la Comisión Nacional Bancaria, a excepción del Banco de México, teniendo por objetivo reasignar el ahorro que se genera en la economía y canalizarlo a la inversión productiva, convirtiéndose así en el motor del desarrollo económico de la nación.

En la figura 2 se muestra la integración del Sistema Bancario Mexicano.

Tanto la Banca Múltiple como la Banca de Desarrollo son un instrumento integral de apoyo al crecimiento económico y modernización del país; donde la Banca de Desarrollo además de canalizar recursos, brindará asistencia técnica y capacitación, convirtiéndose de esta forma en un auténtico instrumento del desarrollo y modernización del sector encomendado, fortaleciendo su presencia como promotor y dando paso al cumplimiento de las labores que le corresponden a la ventanilla de la Banca Comercial y la propia de la Banca de Desarrollo si fuera pertinente complementar a la primera.

La Banca de Fomento es un mecanismo de transferencia oportuno y eficiente orientado hacia los sectores prioritarios, a tasas que cubran el costo de los recursos, a plazos de mediana y larga duración y que estén acompañados, en la medida necesaria, de servicios complementarios al financiamiento.

Es un instrumento de apoyo para el Estado en materia financiera.

SISTEMA BANCARIO MEXICANO

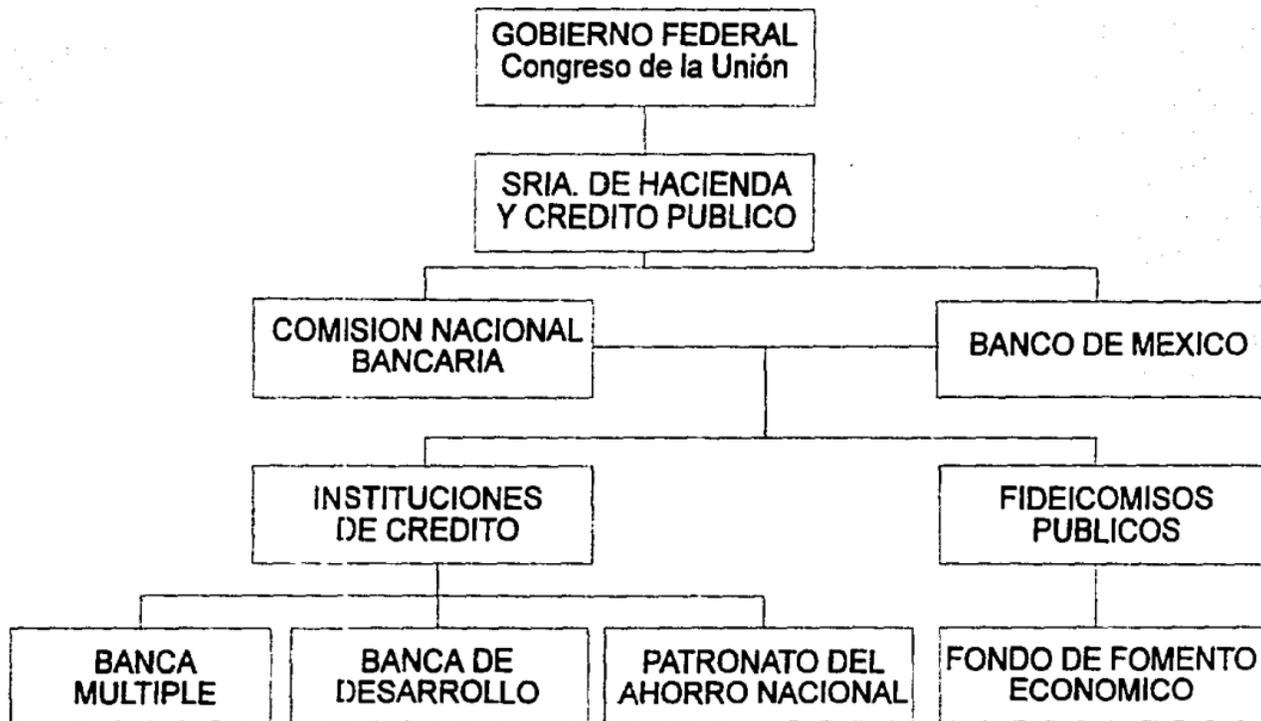


Figura 2. Organigrama del Sistema Bancario Mexicano

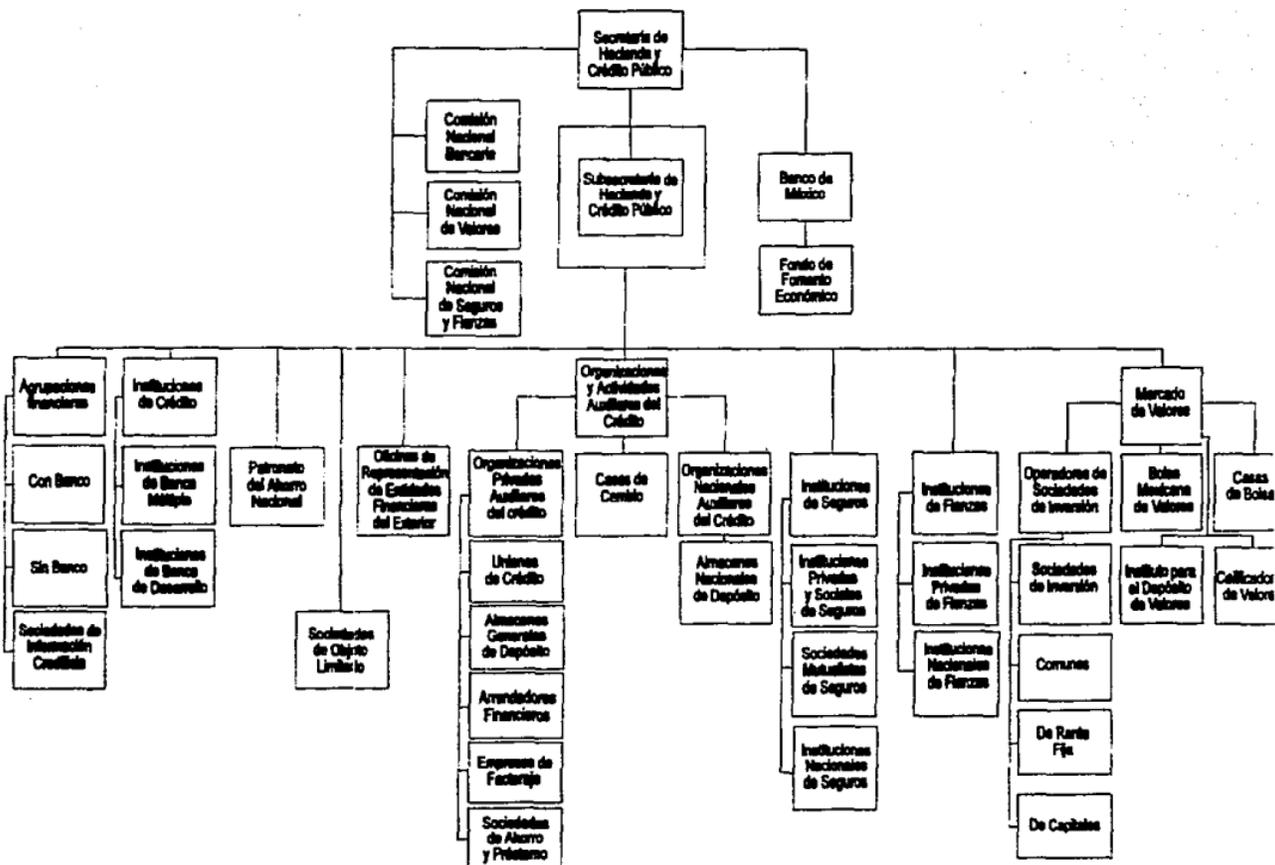
2.2. ORIGENES DE LA BANCA DE DESARROLLO

La rectoría del Estado en materia económica ha sido indispensable para conducir el crecimiento económico, adoptando diversos mecanismos para apoyar, ya sea directamente, a través del gasto público y de sus empresas, o indirectamente mediante el diseño y aplicación de un conjunto de políticas acordes con los objetivos. Esto permitió la transformación del país, cuyo eje central fue el desarrollo de la industria.

La participación del Estado en el ámbito financiero se encuentra en los primeros años de la posrevolución, en donde era imperante consolidar una base institucional que permitiera en una primera etapa reconstruir al país y posterior a ello, modernizarlo. En 1925 se creó el Banco de México, con el cual nace propiamente el Sistema Financiero Nacional y surgen distintas entidades financieras como una respuesta para atender la evolución y las necesidades que presentaba la economía nacional. Surgiendo de esta manera la creación de bancos especializados en el crédito agrícola como un reflejo del México rural hasta la configuración de fondos financieros y mecanismos de apoyo de crédito al comercio exterior, en respuesta a la necesaria inserción del país en la economía mundial, conformando un conjunto de entidades financieras que por su naturaleza sectorial y sus formas preferenciales de operar en el otorgamiento del crédito, apoyan en forma importante el desarrollo de actividades productivas fundamentales.

La figura 3 muestra el esquema del Sistema Financiero Mexicano.

SISTEMA FINANCIERO MEXICANO



Concibiéndose así el Sistema Financiero de Fomento, como un instrumento del Gobierno Federal para impulsar con recursos internos, actividades prioritarias, ya que su importancia está medida en un horizonte de largo plazo, por su impacto económico y social.

A través del tiempo, la Banca de Desarrollo se ha constituido en parte relevante del Sistema Financiero en su conjunto integrado y complementando su actividad con la Banca Múltiple y los Intermediarios Financieros no bancarios. Un aspecto importante del apoyo integral que brinda es la organización y asesoramiento técnico de empresas, de productores y de sujetos de crédito que participan en la construcción y modernización del país.

2.3. EVOLUCION DE LA BANCA DE DESARROLLO

Con el establecimiento del Banco Nacional de Crédito Agrícola, en 1926, surge la primera Institución de Fomento para atender al sector rural, que necesitaba un impulso decisivo ya que el país era eminentemente agrícola y estaba conformado fundamentalmente por pequeños agricultores y ejidatarios.

Actualmente está conformada por siete instituciones, las cuales menciono a continuación:

Banco Nacional de Obras y Servicios Públicos (1933), apoya obras de servicios públicos, a la industria de la transformación y construcción y a la planeación urbana y suburbana. Actuará como agente financiero o consejero técnico en la planeación, financiamiento y ejecución de programas, proyectos, obras de interés social y servicios públicos, relacionados con sus objetivos esenciales.

Nacional Financiera (1934), tiene como propósito impulsar el respaldo técnico y financiero de modernización y cambio estructural del sector industrial, especialmente de la Micro, Pequeña y Mediana empresa.

Banco Nacional de Comercio Exterior (1937) , su función es consolidar los apoyos financieros y promocionales al comercio exterior y a las importaciones, así como incorporar a empresas, sobre todo Medianas y Pequeñas, en la actividad de exportación, mediante la venta de productos manufacturados y servicios.

Banco Nacional de Crédito Rural, promueve el desarrollo rural integral, la producción de cultivos básicos y la actividad pecuaria, además de auspiciar la organización, capacitación y asistencia técnica de los productores.

Banco Nacional de Comercio Interior, tiene como objetivo promover y financiar el desarrollo económico, regional y nacional del comercio y del abasto.

Banco Nacional del Ejército, Fuerza Aérea y Armada (1947), con la función de proporcionar servicios bancarios y apoyos financieros a los miembros de las fuerzas armadas del país.

Financiera Nacional Azucarera (1953), apoya con recursos preferenciales el desarrollo de esa industria.

También están los Fideicomisos de Fomento, que refuerzan la función de la banca de desarrollo, con recursos de capital y asumen riesgos implícitos en proyectos seleccionados por su rentabilidad social.

Estas entidades descuentan el crédito que concede la Banca Comercial y la Banca de Desarrollo a las actividades prioritarias, prestando asistencia técnica para la evaluación de proyectos, selección de tecnología y para la organización y capacitación de los acreditados.

Un factor coyuntural que influyó en el impulso del desarrollo fue la Segunda Guerra Mundial, que indujo el cambio de modelo de crecimiento y un esquema de financiamiento, en el cuál jugaron un papel fundamental las Instituciones de Fomento, las cuales concedían más del 55% del financiamiento total en 1945.

En este período la Banca de Desarrollo cobra un papel muy importante en el crecimiento económico del país, buscando la consolidación del modelo de sustitución de importaciones, el logro de la autosuficiencia alimentaria e, incluso, el aprovechar las potencialidades de exportación, facilitando el acceso al crédito a los productores agropecuarios; buscando también la promoción de obras sociales básicas y el impulso de empresas donde la inversión privada fuera insuficiente o en algunos casos nula, lo que llevó a la participación del Estado en diversos sectores económicos.

En la década de los sesentas el sistema bancario tiene diversificación importante y continua en aumento a la participación de la Banca de Fomento, para seguir impulsando la modernización del país.

El agotamiento del modelo de desarrollo estabilizador, dio paso al modelo de desarrollo compartido; siendo en este período en el cuál la Banca de Desarrollo alcanza su madurez institucional y operativa, destacando el papel desempeñado como agente del Gobierno Federal para captar recursos del exterior complementarios en el financiamiento del desarrollo.

Las medidas de política económica instrumentadas para enfrentar la crisis económica surgida en 1982, significó para la Banca de Desarrollo la necesidad de adoptar nuevas formas de canalizar sus recursos a sectores claramente prioritarios.

2.4. PAPEL QUE JUEGA LA BANCA DE DESARROLLO

Hoy en día la Banca de Desarrollo viene experimentando cambios en su concepción operativa; destacando la búsqueda de la eficiencia financiera.

Se trabaja en el fortalecimiento de sus finanzas y por otro lado, en una mayor eficiencia en su derrama de recursos, lo que evita duplicidad y apoyar sólo aquellos proyectos que técnica, económica y financieramente sean rentables, sin perder el objetivo primordial de atender áreas definidas como prioritarias para el desarrollo nacional.

La identificación de nichos de mercado, que clarifiquen los sectores de atención, dará cauce al aprovechamiento de la especialización que las Instituciones de Fomento han alcanzado a través de largos años de experiencia y estudio en un sector de atención.

Adecuación de los marcos jurídicos, en el corto plazo, se delimitarán las áreas de acción, optimizando con ello la atención de los objetivos y prioridades nacionales.

La Banca de Fomento constituye una herramienta básica para apoyar el desarrollo armónico e integral del país, al impulsar sectores, regiones y actividades prioritarias, así como programas de alto riesgo que tienen periodos de larga maduración o requieren montos elevados de inversión inicial.

La función fundamental es la de agente financiero del Gobierno Federal, la cual consiste en contratar crédito externo, en condiciones favorables, en cuanto a plazo y tasa.

La Banca de Fomento se encuentra inmersa en un proceso permanente de modernización, contribuyendo a la lucha contra la pobreza y el atraso, apoyando el crecimiento económico, preparándose para la apertura comercial y a las nuevas condiciones derivadas del Tratado de Libre Comercio; estas instituciones participan activamente en la estrategia de desarrollo, mediante la canalización de volúmenes importantes de recursos.

La Banca de Fomento debe desempeñar un papel fundamental, canalizando los recursos financieros y servicios complementarios para el desarrollo de los sectores productivos considerados prioritarios en nuestro país.

Debe asumir un carácter activo dentro de la política de financiamiento del desarrollo, lo cual implica influir positivamente en el diseño de políticas económicas y financieras; así como en la concepción de los instrumentos respectivos, a fin de que las políticas financieras y de fomento se complementen en lugar de confrontarse.

Dichas entidades habrán de incrementar su capacidad para atraer recursos y movilizarlos hacia determinadas actividades consideradas como prioritarias, y aprovechar la existencia de la infraestructura bancaria complementando sus funciones con otras instituciones financieras y el ofrecimiento de paquetes de servicios dirigidos hacia la atención integral de las necesidades de promoción y desarrollo de los sectores productivos.

Deberá prestar especial atención en el empleo de mecanismos típicos de Banca de Inversión, con el objeto de ampliar la estructura patrimonial de los agentes económicos, favorecer el financiamiento de empresas por vía de capital de riesgo e impulsar los procesos de reestructuración y reconversión industrial, entre otros fines.

La Banca de Desarrollo debe canalizar recursos a mediano y largo plazo para apoyar la inversión requerida en la expansión de la producción exportable.

Deberá adoptar estrategias empresariales para el desenvolvimiento futuro de los bancos y aplicar las técnicas propias de la ingeniería financiera en favor del financiamiento a mediano y largo plazo, de proyectos de inversión que contribuyan al proceso económico y social de los países.

Los Bancos de Fomento pueden orientar sus labores en favor de la integración; reestructuración y modernización industrial; promoción de proyectos vinculados a la expansión del comercio exterior; identificación y promoción de proyectos e inversiones; cooperación financiera entre bancos para proyectos y empresas conjuntas.

Actualmente se pueden identificar dos grandes líneas de acción complementarias, estas son:

- La primera amplía la función de la Banca de Inversión, lo que permite identificar y promover proyectos y oportunidades de inversión en el sector que atiende, estimulando la provisión de financiamiento, no solo mediante capital de riesgo, sino de mecanismos alternos.
- La segunda es ofrecer servicios complementarios al financiamiento, fortaleciendo su actividad promocional, al dar un valor agregado al crédito, por medio de la asistencia técnica.

La Banca de Desarrollo nacional, mediante la especialización sectorial y la definición de campos y responsabilidades concretas, atiende de manera integral las actividades que intervienen en el desarrollo de México.

La Banca de Desarrollo fortalece las funciones de segundo piso y asume su carácter de inductor, interviniendo en actividades prioritarias, para que una vez que se logre la participación de las instituciones privadas, se retire e incursione en nuevas áreas, evitando competir con el sector privado.

2.5. MECANISMOS DE OBTENCION DE RECURSOS

La Banca de Desarrollo actúa como agente financiero del Gobierno Federal, obteniendo recursos provenientes de organismos financieros internacionales, tanto multilaterales como bilaterales, destacando el Banco Mundial y el Banco Interamericano de Desarrollo, dentro de los primeros, y EXIMBANK, Protocolo Francés y la Línea del Rey de España, entre los segundos. Asimismo se obtienen recursos por medio de emisión de bonos en el exterior, como el Bono para el Desarrollo Industrial (Bondi), el cuál tiene por objeto lograr una mayor permanencia de recursos para financiar proyectos de larga maduración; entre otros.

Los recursos provenientes del extranjero se contratan con tasas bajas y plazos de 15 a 20 años, lo que permite otorgar créditos en condiciones muy favorables para los deudores.

Los recursos obtenidos como agentes financieros, brindan un fuerte apoyo para la modernización del país impulsando áreas prioritarias con recursos del extranjero.

CAPITULO III.

**APOYOS FINANCIEROS PARA LA MICRO
PEQUEÑAY MEDIANA EMPRESA OTORGADOS
POR NACIONAL FINANCIERA, S.N.C. (NAFIN)**

CAPITULO III. APOYOS FINANCIEROS PARA LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA OTORGADOS POR NACIONAL FINANCIERA, S.N.C. (NAFIN)

3.1. ANTECEDENTES

Nacional Financiera es la Banca de Desarrollo más importante de América Latina. A lo largo de su existencia ha desempeñado un papel fundamental en el desarrollo económico y social de México. Es considerada como la Banca de Desarrollo empresarial de México, cuyo propósito fundamental es, por una parte, promover la modernización de la planta productiva nacional y, por otra, apoyar en forma integral y prioritaria a la Micro, Pequeña y Mediana empresa, con el fin de que se convierta en el tejido productivo que requiere la sociedad para recuperar el crecimiento con justicia social.

Para cumplir con los objetivos que se ha fijado NAFINSA ha creado seis Apoyos Crediticios, los cuales describo a continuación.

3.2. PROGRAMA PARA LA MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA (PROMYP)

CARACTERISTICAS GENERALES

1. Objetivo.

Promover la creación y apoyar el desarrollo de la Micro y Pequeña empresa, buscando su incorporación a los procesos de la economía formal, y su integración a las cadenas productivas y comerciales.

El Promicro es el fideicomiso que se utiliza como herramienta financiera especializada para dar apoyo a la microindustria.

2. Sujetos de apoyo financiero.

Las personas físicas o morales que se encuentren clasificadas de acuerdo al criterio utilizado por NAFINSA, S.N.C. como Micro o Pequeña empresa con participación patrimonial mayoritaria mexicana, que desarrollen actividades industriales, comerciales o de servicio y cuyos giros se encuentren incluidos en el Catálogo de Actividades Empresariales que al efecto publique Nacional Financiera, S.N.C. (Ver Anexo 1).

Las uniones de crédito que requieran de financiamiento para satisfacer necesidades comunes de sus asociados, cuando éstos se dediquen a actividades industriales, comerciales o de servicio.

ACCESO A LOS RECURSOS DEL PROMYP

La Micro y Pequeña empresa podrá obtener apoyos financieros del Promyp, mediante solicitud a una Institución intermediaria autorizada y reconocida por NAFINSA, S.N.C.

Las instituciones intermediarias se obligan invariablemente a reembolsar a Nacional Financiera los recursos de los diversos créditos que hayan descontado, así como sus accesorios, conforme a los plazos, vencimientos y condiciones que al efecto se hayan pactado. Asimismo, a obtener conforme a una política crediticia sana, las garantías suficientes y necesarias y que amparen el importe de los financiamientos otorgados.

APOYOS FINANCIEROS QUE OFRECE EL PROMYP

Financiamientos a la Micro y Pequeña empresa, mediante el descuento de créditos que les hayan otorgado los intermediarios financieros reconocidos y autorizados por NAFINSA, S.N.C., con el fin de que constituyan y/o fortalezcan su capital de trabajo; adquieran maquinaria; equipo y mobiliario; adquieran, construyan, adapten o amplien sus instalaciones industriales y locales comerciales o de servicios; reestructuren pasivos onerosos en tasa de interés y/o plazo de amortización que afecten su liquidez. Esto con la finalidad de eficientar su operación y alcanzar niveles óptimos de competitividad.

Adicionalmente financia el capital de trabajo de la Micro y Pequeña empresa mediante el sistema de factoraje financiero; e inversiones de activo fijo a través de arrendamiento financiero.

Los apoyos financieros del Promyp deberán atender, cuando menos, algunas de las siguientes prioridades de fomento:

- La creación de fuentes de empleo, principalmente entre la población de menores ingresos.
- El aumento de la oferta de bienes de consumo básico.
- El desarrollo regional.
- La desconcentración de actividades de la economía.
- El mejoramiento del medio ambiente a través de la disminución de efectos contaminantes.
- La reducción en el consumo de agua y energía.

- El incremento de la capacidad competitiva, y
- La generación y/o ahorro de divisas.

El Promyp otorga el descuento de créditos en moneda extranjera para Micro y Pequeñas empresas, cuyos productos, artículos o servicios coticen en los mercados externos; sean empresas generadoras netas de divisas y se comprometan a reembolsar a NAFINSA, S.N.C. el principal del crédito y sus accesorios en las divisas contratadas.

CREDITOS SUSCEPTIBLES DE DESCUENTO EN NACIONAL FINANCIERA A TRAVES DEL PROMYP

a) Créditos destinados a la constitución o fortalecimiento del capital de trabajo.

Para atender las necesidades operativas de las Micros y Pequeñas empresas, el Promyp ofrece a los intermediarios financieros varias opciones para descontar los siguientes créditos:

- + Habilitación o avío.
- + Avío revolvente.
- + Simple o en cuenta corriente.

Este tipo de financiamientos atenderán a los siguientes lineamientos:

- Satisfacer necesidades de financiamiento, originadas en el ciclo operativo-económico de la empresa, tales como: adquisición de materias primas, materiales de producción, productos terminados, mercancías, pago de sueldos y salarios, así como gastos de fabricación y operación.

- Financian compras de materias primas nacionales y/o extranjeras, así como la adquisición de productos terminados o mercancías de origen nacional; siempre y cuando la antigüedad de estas operaciones, considerando la fecha de solicitud en Nacional Financiera, no exceda de seis meses. Si al recibir el financiamiento, la empresa no ha adquirido las materias primas, materiales o mercancías objeto del crédito, ésta contará con un plazo de 30 días para tal fin.

- Coadyuvar a que las empresas solicitantes optimicen la administración de su capital de trabajo, en función de su ciclo operativo y financiero, así como de su capacidad instalada, procurando su crecimiento y mayor productividad.

- Adicionalmente, para la operación de las líneas de crédito en sus modalidades de avío revolvente, y simple o en cuenta corriente se establece que :
 - Se destinan a empresas que por sus características de operación, cíclicidad, generación interna de recursos o pedidos imprevisibles requieren de financiamiento revolvente a corto plazo.

 - La vigencia de la línea podrá ser de hasta dos años.

 - La utilización de la línea de crédito revolvente es mediante el número de disposiciones que requieran las empresas acreditadas, atendiendo a las características de su operación y a las de su ciclo financiero.

 - El plazo de vencimiento de cada disposición puede ser bimestral o trimestral.

b) Créditos destinados a la adquisición de maquinaria, equipo y mobiliario.

Los tipos de financiamiento susceptibles de descuento en el Promyp para tal fin son:

- Refaccionario.
- Simple con garantía prendaria o hipotecaria.

El Promyp descuenta a los intermediarios financieros éste tipo de créditos de conformidad con los siguientes lineamientos:

- Se utiliza en la adquisición de maquinaria, equipo y mobiliario que requieran las Micro y Pequeñas empresas que desarrollen actividades industriales, comerciales y de servicio; para construir, ampliar, mejorar o modernizar su capacidad instalada, con el fin de estar en posibilidades de ofrecer a los mercados en que operan: productos, artículos y/o servicios competitivos en cantidad, calidad, precio y oportunidad; evitando en todo momento que estos recursos sean canalizados a inversiones distintas a las señaladas en el programa de inversión o en activos improductivos.
- Son susceptibles de financiarse los gastos de importación, transportación e instalación, así como los derechos necesarios para operar estos activos.
- Se financiará el importe de la maquinaria, equipo y mobiliario de origen nacional y/o extranjero ya adquirido, siempre y cuando la antigüedad de esa operaciones, considerando la fecha de presentación de la solicitud en Nacional Financiera, no exceda de 12 meses.
- A partir de la fecha de operación del crédito, la empresa acreditada cuenta con tres meses par realizar la inversión objeto de este financiamiento, así como para recabar la documentación comprobatoria correspondiente.

c) Créditos destinados a la adquisición, construcción, instalación o modificación de unidades industriales, locales comerciales o de servicios.

Para tal fin, el Promyp puede descontar los siguientes tipos de créditos:

- Refaccionario.
- Simple con garantía prendaria o hipotecaria.

Su descuento procede conforme a los siguientes lineamientos:

- Los recursos se destinan a la adquisición, construcción o modificación de inmuebles como son naves industriales, bodegas, locales comerciales o de servicio que la empresa requiere para llevar a cabo en forma eficiente las actividades propias de su giro. Cuidando en todo momento que los recursos del Promyp no se utilicen en un inmueble que por su tamaño o características impidan el adecuado desarrollo de las operaciones de la empresa solicitante y, evitando se invierta en activos improductivos y en actividades ajenas de su actividad.
- En proyectos que impliquen la reconstrucción de inmuebles, se establece que el Promyp no financia la adquisición de terrenos sólo o excesivamente a las necesidades operativas de la empresa solicitante.
- Son susceptibles de apoyo, los proyectos para instalar, modificar o ampliar inmuebles que tomen en renta la empresa solicitante, y que destine a actividades propias de su actividad empresarial, siempre y cuando exista un contrato de carácter irrevocable a su favor, por un plazo igual o mayor a la vigencia del crédito solicitado.
- Si en el momento de solicitar el descuento de un crédito destinado a la adquisición, modificación o construcción de un inmueble, la empresa solicitante ya realizó la inversión, procede el financiamiento, siempre y cuando, la operación objeto del crédito tenga una antigüedad no mayor a 12 meses.

En el caso de adquisición de inmuebles, la empresa solicitante tiene un plazo de tres meses para comprobar el destino que dio a los recursos del Promyp; y en el caso de construcción o modificación de inmuebles dicho plazo es de seis meses a partir de la fecha de terminación de obra establecida en su programa de inversión.

d) Créditos destinados a la reestructuración de pasivos.

Conforme a la actividad que desarrollen las Micro y Pequeñas empresas que deseen reestructurar pasivos, el Promyp les ofrece recursos a través del descuento de los siguientes créditos:

- Hipotecario.
- Simple con garantía hipotecaria.

El Promyp descontará estos crédito a través de los siguientes lineamientos:

- Serán susceptibles de reestructurar aquellos pasivos cuyas tasas de interés y/o sus plazos de amortización sean desfavorables, respecto con las condiciones que ofrece el Promyp.
- Que los recursos de los créditos a reestructurarse se hayan destinado a solventar o a realizar inversiones propias del giro de la empresa.
- La empresa solicitante cuenta con un plazo de 30 días, a partir de la fecha de operación del descuento, para recabar y presentar al intermediario financiero la documentación comprobatoria del destino del crédito.

e) Apoyos a las uniones de crédito para realizar operaciones en beneficio común de sus socios.

En esta modalidad, un banco como intermediario financiero solicita a Nacional Financiera a través del Promyp, el descuento de algún crédito que otorgó a una unión de crédito, quien a su vez destina dichos recursos a realizar operaciones en común en beneficio de sus socios que clasifiquen como Micro o Pequeña empresa.

Los tipos de crédito que una unión de crédito puede recibir y que son susceptibles de descuento en el Promyp, son para:

- Apoyo al capital de trabajo.
- Adquisición de maquinaria, mobiliario y equipo.
- Par adquisición, construcción o adaptación de instalaciones físicas.

La tasa de interés, plazos de amortización, y periodos de gracia, son los mismos que se aplican en este programa para la Pequeña empresa.

Los créditos destinados a satisfacer necesidades de capital de trabajo, así como utilizados para compras en común en beneficio de sus socios, Micro o Pequeñas empresas, podrán adoptar la modalidad de revolventes.

En los créditos que una unión de crédito reciba de un banco y que destine a compras en común en beneficio general de sus socios, el Promyp establece un monto máximo de descuento, el cual dará a conocer a través de circulares.

Adicional a la información que presentan las Pequeñas empresas para el descuento de créditos en el Promyp, el banco intermediario proporcionará a Nacional Financiera la relación de socios de la unión de crédito que se pretende beneficiar y el tamaño de empresa al que pertenezcan.

f) Sistema de tarjeta empresarial.

Es un sistema de financiamiento automático para las empresas que atienden a este programa, cuyas disposiciones no son acumulables para efecto de los límites máximos de financiamiento que hayan obtenido al amparo del resto de los esquemas del Promyp.

Este sistema se refiere a la apertura de una línea de crédito revolvente y automática, que los intermediarios financieros autorizados, establecen en favor de las empresas acreditadas, y que controlan a través de una cuenta de cheques en donde depositan las disposiciones que ejerzan las empresas usuarias. Asimismo, el intermediario financiero establecerá el período de amortización de las disposiciones ejercidas por el acreditado, sin que estos excedan de tres años en financiamiento para capital de trabajo, y en cinco años en financiamientos para adquisición de activos fijos; aceptando pagos parciales o totales del saldo vigente; y cobrando intereses, solamente por el periodo efectivo en que el usuario utilizó los recursos.

El monto máximo de la línea de crédito que los Intermediarios Financiero pueden otorgar a las empresas es de hasta N\$120,000 para la Micro empresa y N\$1,200,000 para la Pequeña empresa.

Para el ejercicio de esta línea de financiamiento, los intermediarios financieros convendrán con Nacional Financiera, las características específicas de operación, de contratación con sus acreditados, y la denominación que cada intermediario dará a este sistema.

Por el uso de este sistema financiero, los acreditados se obligarán a utilizar los recursos en la operación normal de la empresa y a conservar la documentación comprobatoria de cada disposición, sin que su antigüedad con respecto a la fecha de disposición de los recursos, exceda de 30 días.

Las empresas usuarias de este sistema podrán hacer disposiciones para el reembolso de gastos y compras, así como por el descuento de documentos, que en su caso, el intermediario financiero puede obtener en propiedad.

g) Sistema de factoraje financiero.

Es un sistema de financiamiento automático y masivo para las empresas que atienden el Promyp, a través del descuento de títulos de crédito y derechos en crédito relacionados con provedurías de bienes, de servicios o de ambos, que las empresas de factoraje reconocidas por Nafin como intermediarios financieros hayan adquirido de sus Micro y Pequeñas empresas, clientes, con la finalidad de dotarlas de liquidez y de fortalecer su capital de trabajo.

Las disposiciones que realicen las Micro y Pequeñas empresas a través de este sistema no son acumulables para los límites máximos de financiamiento que hayan obtenido a través del resto de los esquemas del Promyp.

Para el ejercicio de este esquema, las empresas de factoraje convendrán específicamente con Nacional Financiera mediante contrato, las características de la operación, así como las condiciones que aplicarán a sus empresas clientes por los financiamientos a través del Sistema de Factoraje Financiero.

Por el uso de este sistema, las Micro y Pequeñas empresas se obligan a utilizar los recursos única y exclusivamente para cubrir las necesidades de la operación normal de su empresa; a conservar copia de los títulos de crédito y derechos de crédito descontados en el sistema; y a autorizar a Nacional Financiera o a quién está designe, para que verifique que las disposiciones realizadas a través de este sistema cumplan con las condiciones estipuladas en el contrato respectivo.

h) Arrendamiento financiero.

El Promyp ofrece a las Micro y Pequeñas empresas la opción de realizar operaciones vía arrendamiento financiero que le permita el uso de activos fijos que requieran en la operación normal de su empresa.

En este esquema Nacional Financiera reembolsará a la arrendadora financiera que reconozca como intermediaria financiera, la inversión que ésta haya efectuado para adquirir el activo fijo objeto de financiamiento; siempre y cuando, la operación se lleve a cabo conforme a las condiciones que se fijen en el contrato que al efecto celebren la arrendadora financiera y Nafin, de acuerdo con las tasas de interés y plazos de amortización y gracia que establece el Promyp en los financiamientos para la adquisición de activos fijos.

i) Cuasicapital

El Promyp a través de este esquema otorga financiamiento a las Micro y Pequeñas empresas, para que participen en esquemas asociativos, mediante la aportación de capital o la adquisición de partes sociales, que promuevan el desarrollo y la modernización empresarial.

Asimismo, financiar a inversionistas -personas físicas,- para que aporten capital o adquieran partes sociales de Micro y Pequeñas empresas, con la finalidad de dotarlas de mayores recursos y de mejorar su estructura financiera.

A través de este mecanismo se apoyará a inversionistas que deseen aportar capital o adquirir partes sociales de Micro y Pequeñas empresas y a Micros y Pequeñas empresas que requieran hacer aportaciones al capital de una empresa integradora, con la finalidad de participar en esquemas asociativos.

Los acreditados a través de este esquema de financiamiento, no podrán vender las partes sociales que adquieran, mientras tanto no sea liquidado en su totalidad el crédito que dio origen a la operación.

Las empresas integradoras tiene personalidad jurídica propia y su objeto social preponderante es fortalecer el crecimiento de las empresas de menor tamaño, mediante cambios cualitativos, en la forma de comprar, producir y comercializar, a efectos de consolidar su presencia en el mercado interno e incrementar su concurrencia en los mercados de exportación, a través de la prestación de servicios de apoyo a empresas Micro, Pequeñas y Medianas integradas, estas últimas adquirirán acciones o partes sociales de la empresa integradora y deberán de ser usuarias de los servicios que ésta presta:

- Tecnológico, el cual contribuirá a elevar la productividad y la calidad de los productos de las empresas integradas.
- Promoción y Comercialización, con el propósito de incrementar y diversificar la participación de las empresas integradas en los mercados internos y de exportación, así como para abatir los costos de distribución.
- Diseño, que contribuya a la diferenciación de los productos de las empresas integradas.
- Subcontratación de productos y procesos industriales, con el fin de complementar cadenas productivas, promoviendo la especialización.
- Promover la obtención de financiamiento en condiciones de fomento a efecto de favorecer el cambio tecnológico de productos, procesos, equipamiento y modernización de las empresas, con base en esquemas que incluyan aspectos de capacitación y asesoría técnica, medio ambiente, calidad total y de seguridad industrial, orientados a incrementar la competitividad.
- Otros servicios de tipo administrativo, fiscal, jurídico, informático, formación empresarial y capacitación de la mano de obra, los cuales contribuirán al óptimo desempeño de las empresas integradas.

OPERACION DE LOS DESCUENTOS

Para la operación de descuentos crediticios y disposición de recursos, el Promyp tiene establecidas las modalidades de descuento automático y de descuento rápido y facultativo aplicables conforme al monto de endeudamiento que con el programa registren las empresas solicitantes.

a) Descuento automático

Procede en solicitudes que impliquen para la empresa solicitante, conjuntamente con los saldos insolutos de otros apoyos que hayan recibido del programa, endeudamiento hasta por la cantidad que Nacional Financiera determine en función de las diferentes instituciones intermediarias, y que da a conocer mediante circulares.

Las entidades de fomento no cuentan con facultades autónomas para el descuento de créditos bajo el esquema de Cuasicapital, por lo tanto para operar este tipo de descuentos requerirá la autorización del Comité Técnico de la entidad de fomento y en segunda instancia, estará sujeto a la autorización de la representación estatal de Nacional Financiera que atienda la solicitud del descuento.

1. Disposición de los recursos en solicitud del amparo del descuento automático.

En descuentos de créditos destinados a:

- + Apoyar el capital de trabajo.
- + Adquirir maquinaria, mobiliario y equipo.
- + Adquirir instalaciones físicas.
- + Reestructuración de pasivos.
- + Cuasicapital.

La entrega de los recursos al intermediario financiero se realiza dentro de las siguientes 24 horas hábiles a la recepción de la solicitud en Nacional Financiera. En descuentos de crédito destinados a la construcción, modificación o remodelación de instalaciones físicas, la disposición de los recursos se hace en entregas parciales, cada una no mayor al 50 % ni menor al 25 % del descuento total.

2. Información requerida en solicitud al amparo del descuento automático.

- Comunicación del intermediario financiero a Nacional Financiera, en donde se señalan los principales datos de la empresa solicitante, así como las características y condiciones que desea para el descuento del crédito.
- Formato de solicitud de descuento con el Promyp (sólo la carátula), (Ver Anexo 2).
- Certificado de depósito, pagaré o el documento correspondiente que Nafin establezca para los diferentes intermediarios financieros, por cada disposición.

b) Descuento rápido y facultativo.

Se aplica a solicitudes de descuento con el Promyp que impliquen para la empresa solicitante, endeudamiento superior a los montos establecidos para el descuento automático, que para ese efecto, Nacional Financiera determine para los diferentes tipos de intermediarios financieros.

La información que acompaña a estas solicitudes se somete a un proceso de análisis para determinar si se apega a lo que estipula la normatividad del Promyp. Una vez que dicho análisis se haya realizado, procede lo siguiente:

- **Descuento rápido:** Es solicitud con intermediación financiera bancaria, al área de Nacional Financiera que realizó el análisis decidirá en un plazo no mayor a 5 días si aprueba o rechaza el descuento.

- **Descuento facultativo:** En solicitud con intermediación financiera de otras instituciones, los resultados del análisis efectuado integran un informe, que es puesto a consideración del comité institucional competente, quién será el responsable de aprobar o rechazar el descuento.

1. Disposición de los recursos en solicitud al amparo del descuento rápido o facultativo.

En descuento de crédito destinado a:

- + Apoyar el capital de trabajo.
- + Adquirir maquinaria, mobiliario y equipo.
- + Adquirir instalaciones físicas.
- + Reestructurar pasivos.
- + Cuasicapital.

La entrega de los recursos al intermediario financiero, cuando este es un banco, se realiza dentro de los siguientes 5 días hábiles a la recepción de la solicitud en Nacional Financiera, y cuando se trate de otra clase de instituciones intermediarias, una vez que se cuenta con la aprobación del comité institucional competente.

En descuento de créditos destinados a:

- + La construcción.
- + Modificación o remodelación de instalaciones físicas.

La disposición de los recursos se hace en entregas parciales, cada una no mayor al 50% ni menor al 25% del descuento total. Con la intermediación financiera de bancos, la primera disposición parcial se lleva a cabo dentro de los siguientes 5 días hábiles a la recepción de la solicitud en Nacional Financiera, y cuando se trate de otra clase de institución intermediaria, una vez que se cuente con la aprobación del comité institucional competente.

2. Información requerida en solicitud al amparo del descuento rápido o facultativo.

- Comunicado del intermediario financiero a Nacional Financiera, en donde se señalen los principales datos de la empresa solicitante, así como las características y condiciones que desea para el descuento del crédito.
- Formato de solicitud de descuentos, requisitado en su totalidad.
- Certificado de depósito, pagaré o el documento correspondiente que Nafin establezca para los diferentes intermediarios financieros, por cada disposición.
- Estudio de crédito elaborado por el intermediario financiero en donde se describan aspectos relevantes del mercado en el que participa la empresa solicitante, así como el impacto que tendrá el financiamiento en sus operaciones productivas y comerciales, y en donde se demuestre que la empresa generará los recursos suficientes para hacer frente a los apoyos solicitados.

La institución intermediaria se compromete a mantener la información que sustenta el estudio de crédito, así como el contrato en el que se formaliza el financiamiento autorizado. Esta documentación estará a disposición de Nacional Financiera para los fines que juzgue pertinentes.

Nacional Financiera requeriría información adicional sobre las solicitudes presentadas por los intermediarios financieros, cuando así lo estime necesario.

c) Periodicidad de las amortizaciones al principal y pago de intereses.

La amortización al principal y el pago de intereses atenderá en lo posible las características y ciclicidad de los proyectos a financiar con recursos de Promyp, permitiendo la utilización de diferentes esquemas que se darán a conocer mediante circulares.

3.3. PROGRAMA DE ESTUDIOS Y ASESORIAS

La nueva realidad económica del país, requiere de hombres de empresa con una nueva actitud de competencia y una capacidad profesional que permita incorporar la debida sustentación técnica a sus decisiones de inversión.

Aprovechar las nuevas oportunidades que ofrece la inserción decidida de México a la economía mundial dependerá, significativamente, de la capacidad competitiva de sus recursos humanos.

Las empresas de todos los estratos requieren de una administración eficiente y competitiva a nivel internacional.

CARACTERISTICAS GENERALES

1. Objetivo.

Este programa está diseñado para otorgar respaldo financiero a las empresas industriales, comerciales y de servicio que efectúen inversiones para fortalecer su capacidad de gestión empresarial, aseguren la sustentación técnica, así como la viabilidad económica y rentabilidad financiera de sus proyectos de inversión, mediante la realización de los estudios de preinversión, así como de las asesorías externas que le auxilien a resolver problemas específicos de la administración, operación y competitividad de las mismas.

2. Sujetos de apoyo financiero.

Las empresas industriales, comerciales y de servicio, y otras entidades, independientemente de su localización o actividad específica, siempre y cuando orienten los recursos a la contratación de servicios de consultoría y/o de ingeniería que tengan por objeto lo mencionado anteriormente.

3. Destino de los recursos.

- Incremento de la competitividad nacional e internacional de la planta productiva.
- Creación de fuentes permanentes de empleo.
- Aumento de la oferta de bienes prioritarios.
- El desarrollo de infraestructura industrial y la desconcentración de las instalaciones productivas de las áreas urbanas hacia los parques y zonas industriales.
- La protección del medio ambiente y la racionalización del consumo de agua y energía.
- El fortalecimiento de la capacidad nacional de investigación y desarrollo tecnológico.
- Otras prioridades de significativa contribución al desarrollo económico y social del país.
- La elaboración de estudios y la contratación de asesorías que fortalezcan la capacidad de gestión empresarial.

4. Restricciones

No serán apoyados:

- Los proyectos que cuenten con fuentes alternativas, adecuadas y suficientes de recursos.
- Las inversiones realizadas más allá de los 180 días anteriores a la fecha de autorización del descuento del financiamiento.

3.4. PROGRAMA DE MODERNIZACION

Apoya a empresas industriales comerciales y de servicio que reorientan su estructura, procesos productivos y de comercialización para incrementar y mejorar sus niveles de competitividad nacional e internacional.

La incorporación de nuestro país a la economía mundial hace necesario incrementar los niveles de eficiencia y la capacidad competitiva de las empresas para hacer frente a la importación de bienes y servicios del exterior.

Tiene como propósito que las empresas logren una mayor eficiencia y productividad, en términos de producto, calidad y precio, distribución, comercialización y servicios inherentes.

El empresario mexicano debe participar activamente en el cambio estructural y capitalizar para beneficio de su actividad, en las oportunidades que se presentan con esta nueva perspectiva de desarrollo.

CARACTERISTICAS GENERALES

1. Objetivo.

Promover y proporcionar respaldo financiero a las acciones empresariales de inversión que tengan como finalidad específica el aumento de los niveles de eficiencia y productividad y el incremento de la competitividad de las empresas industriales.

2. Sujetos de apoyo financiero.

Son susceptibles de apoyo financiero, las inversiones encaminadas a la creación e integración de empresas, ampliaciones de capacidad instalada, eficientización de procesos, inversiones de capital de trabajo y reestructuraciones financieras, así como propósitos de inversión que tengan la finalidad específica de incrementar la eficiencia y competitividad internacional de la oferta de bienes y servicios.

Las empresas elegibles son aquellas que lleven a cabo inversiones acordes con los propósitos antes mencionados.

Los proyectos de inversión deberán demostrar una adecuada sustentación técnica, así como viabilidad económica y rentabilidad financiera.

El programa considera el descuento de créditos otorgados a los inversionistas por los intermediarios financieros para efectuar aportaciones de capital, cuando estos recursos se destinen al financiamiento de proyectos de inversión de sus propias empresas.

3. Destino de los recursos.

- Financiamiento de la adquisición de maquinaria y equipo; construcción o adquisición del local, oficinas, la nave industrial de la empresa; gastos preoperativos; instalaciones, reacondicionamientos y montaje, cuyo propósito específico sea la modernización y el incremento de la competitividad de la planta productiva.

- Financiamiento de las necesidades de capital de trabajo permanente o bien inicial o incremental para los casos de empresas de nueva creación y de un mayor aprovechamiento de la capacidad instalada.
- Financiamiento de gastos de capacitación y asistencia técnica, así como de estudios y asesorías que se vinculen directamente al proceso de modernización.
- Financiamiento de inversiones que fortalezcan la estructura comercial y de servicio que inciden directamente en el incremento de la competitividad de las empresas industriales.
- Financiamiento de las aportaciones de capital accionario, cuando la empresa destine tales recursos a los propósitos a que hacen referencia los párrafos anteriores.

4. Restricciones

No serán apoyadas:

- Las inversiones que generen efectos negativos en el medio ambiente.
- Los proyectos que cuenten con fuentes alternativas, adecuadas y suficientes de recursos.
- Las inversiones realizadas más allá de los 180 días anteriores a la fecha de autorización del descuento o financiamiento.

3.5. PROGRAMA DE DESARROLLO TECNOLÓGICO

Nacional Financiera concibe el desarrollo tecnológico como el esfuerzo de una empresa para dar a sus productos, servicios y sistemas, mayor valor agregado gracias al uso y aplicación de conocimientos.

CARACTERÍSTICAS GENERALES

1. Objetivo.

Dicho programa tiene como objetivo fundamental financiar y vincular a empresas e inversionistas en la mejora de productos, procesos, servicios y sistemas; así como nuevos proyectos. Brinda además apoyos para que se institucionalicen las funciones de desarrollo tecnológico, el aumento de la productividad y la cultura de calidad, en un esfuerzo por fortalecer su nivel competitivo.

El financiamiento se dará en forma conjunta con CONACYT, con quien se ha establecido el programa FODETEC, para otorgar asistencia en cualquier etapa del proyecto.

Respaldo integral.

El programa ofrece a las empresas asesoría en todas las etapas de su desarrollo. Es decir, desde la concepción de la idea de enfoque de mercado, hasta la disposición de los recursos económicos. Además de proporcionar el financiamiento, otorga los siguientes servicios:

Servicios de mercadotecnia A través de este se ofrece a los empresarios la oportunidad de difundir sus servicios, productos y procesos a través de su red de promoción, informando a sus oficinas regionales y representaciones en el

extranjero, a cerca de las oportunidades de negocio que pueden concretarse en el sector industrial y académico.

Vinculación en proyectos de alto valor agregado Mediante este servicio se ponen en contacto a emprendedores con empresarios experimentados; agentes financieros e investigadores para establecer relaciones comerciales; así como la elaboración de perfiles de negocio para su difusión con inversionistas nacionales e internacionales. Además, se otorga asistencia para coinversión, fusiones y adquisiciones de empresas entre los sectores industrial, académico y financiero.

Servicios de consultoría Ofrece dos tipos de consultoría:

1. Orientada a la capacitación técnica integral de las Micro, Pequeñas y Medianas empresas para incubar sus proyectos tecnológicos;
2. Consultoría enfocada a incrementar la capacidad de gestión de desarrollo tecnológico por parte de la banca intermediaria.

Alianzas estratégicas La institución establece contactos útiles para que las empresas se relacionen con diversos organismos gubernamentales. Estas Instituciones apoyan la modernización de la planta productiva; financian proyectos de larga maduración y la contratación de técnicos extranjeros; y apoyan a las empresas en materia de ahorro de energía. Estas acciones otorgan al empresario la solución integral a sus problemas tecnológicos.

2. Sujetos de apoyo financiero.

Son susceptibles de recibir financiamiento todas aquellas personas físicas o morales, sin distinción de tamaño, ubicación o actividad, que inviertan en el desarrollo de productos, servicios o sistemas que generen oportunidades de negocio.

3. Destino de los recursos.

- Los sueldos, honorarios, consulta a bancos de información y la adquisición de equipo y materiales para: la elaboración de planes de negocio; diagnósticos o pronósticos tecnológicos; asimilación de tecnología; ingeniería de reversa; mejoras tecnológicas; desarrollo de software; la innovación tecnológica; así como el desarrollo, instalación y operación de franquicias.
- El lanzamiento comercial; la instalación de filiales comercializadoras; los lotes de prueba al mercado; y el financiamiento al comprador del producto, servicio o sistema de desarrollo.
- La adquisición o desarrollo de sistemas que aumenten la productividad, los requerimientos de capacitación, así como los sistemas de calidad total.
- Actividades que reafirmen o generen la cultura competitiva de la empresa tecnológica para la generación de energía; sistemas de ahorro de agua, cogeneración de energía eléctrica y desarrollo de sistemas para mejorar el medio ambiente; así como la revisión de instalaciones, diseño de sistemas para la prevención, combate de siniestros y la seguridad industrial.
- Las actividades de escalamiento industrial y comercialización de tecnología desarrolladas por las empresas solicitantes.

En todos los casos se brinda asistencia técnica especializada, tanto en la elaboración del plan de negocios, como para el diseño del esquema financiero óptimo, llevando a cabo eventos técnicos y promocionales, así como la evaluación de solicitudes con metodologías propias.

El financiamiento puede ser garantizado a través de:

a) Garantía de crédito.

En aquellos proyectos de inversión de alto mérito tecnológico, y cuando la situación del acreditado así lo requiera, Nacional Financiera podrá proporcionar a la banca comercial su garantía complementaria de manera selectiva.

El costo y la duración de esta garantía se determinará de manera casuística.

b) Garantía de riesgo tecnológico.

Nacional Financiera cubrirá hasta el 70% de la pérdida económica en que incurran las empresas adquirientes de productos, procesos, servicios o sistemas desarrollados con tecnología nacional, por fallas imputables a esta.

3.6. PROGRAMA DE MEJORAMIENTO DEL MEDIO AMBIENTE

Este programa fue creado con la finalidad de buscar la manera de armonizar el crecimiento de la planta productiva con el restablecimiento racional de los recursos naturales del país. Ya que el deterioro ecológico, aunado al consumo irracional del agua y la energía, no solo inciden en la calidad del deterioro de la vida de la población, sino que además tienden a convertirse en uno de los factores que limitan el desarrollo industrial.

CARACTERISTICAS GENERALES

1. Objetivo.

Nacional Financiera, a través de este programa, considera como uno de los objetivos fundamentales de su acción de fomento, la promoción y el respaldo financiero a las inversiones que tienen como propósito la reducción o eliminación de los efectos contaminantes de la producción, así como aquellas que coadyuvan a un consumo racional de agua y energía.

2. Sujetos de apoyo financiero.

Serán susceptibles de financiamiento preferencial a largo plazo, las empresas que contribuyan al logro de estas prioridades de la política económica y social del país, sin importar el estrato o sector de actividad al que pertenezcan.

Se apoyarán preferentemente:

- La realización de estudios, asesorías técnicas y capacitación relacionadas con los objetivos de este programa.
- .. La adquisición e instalación de maquinaria y equipo anticontaminante, el reacondicionamiento de la maquinaria y equipo existente para tal fin.
- La construcción de plantas y/o distritos de tratamiento de descargas contaminantes.

- La incorporación de procesos que permitan el ahorro del consumo de agua y energía.
- Las aportaciones de capital accionario que realicen los inversionistas y cuyo propósito sea cualquiera de los mencionados anteriormente.

El programa establece como único requisito, la comprobación de que el financiamiento otorgado será destinado a cumplir con cualquiera de estos conceptos.

3. Destino de los recursos.

- Financiamiento de las adquisiciones de maquinaria y equipo; la construcción de obra civil, incluyendo la de plantas y los distritos de tratamiento de descargas contaminantes instaladas y/o reacondicionamientos, cuyo propósito específico sea el mejoramiento del medio ambiente y la racionalización del consumo de agua y energía.
- Financiamiento de gastos de capacitación y asistencia técnica, así como de estudios y asesorías que se vinculen directamente con el objeto del programa.
- Financiamiento de actividades comerciales y de servicio que inciden directamente en el mejoramiento del medio ambiente y la racionalización del consumo de agua y energía.
- Financiamiento de la aportación de capital accionario, cuando la empresa destine tales recursos a los propósitos a que hacen referencia los párrafos anteriores.

4. Restricciones

No serán apoyados:

- Los proyectos que cuenten con fuentes alternativas, adecuadas y suficientes de recursos.
- Las inversiones realizadas más allá de los 180 días anteriores a la fecha de autorización del descuento o financiamiento.

3.7. PROGRAMA DE INFRAESTRUCTURA Y DESCONCENTRACION INDUSTRIAL

La inadecuada localización de las industrias, propicia graves problemas sociales y ecológicos, afectando substancialmente el medio ambiente y la productividad de las empresas. Siendo esto un factor muy importante a considerar ya que para poder competir dentro de la economía mundial, en la cual estamos inmersos se requiere de una sólida infraestructura que impulse la evolución industrial, coadyuve a un crecimiento ordenado y propicie el desarrollo regional equilibrado. Para lograr tales fines Nacional Financiera ha desarrollado este programa.

CARACTERISTICAS GENERALES

1. Objetivo.

Promover y apoyar el desarrollo de una infraestructura industrial que permita una cooperación más eficiente de la planta productiva y contribuya a un mejor equilibrio regional de la actividad económica; así como impulsar la desconcentración de las instalaciones productivas de las áreas urbanas y su reubicación en los parques, conjuntos, puertos y zonas industriales.

2. Sujetos de apoyo financiero.

Serán susceptibles de ser descontados en este programa los financiamientos concedidos por los intermediarios financieros de Nafin, a las empresas promotoras de parques industriales, empresas constructoras, otras entidades y, en general, cualquier inversionista o conjunto de inversionistas que lleven a cabo proyectos de infraestructura industrial de impacto regional, que apoyen la desconcentración industrial del país, así como a los inversionistas que aporten capital en las empresas para la realización de estos proyectos.

3. Destino de los recursos.

Las empresas podrán destinar los recursos a:

- La realización de obras urbanizadas, infraestructura y servicios integrales para parques, conjuntos y zonas industriales, así como puertos.
- La construcción y modernización de naves, edificios, bodegas y sus instalaciones, así como los gastos preoperativos.
- Los gastos e inversiones que se deriven de la relocalización de la planta productiva, tales como la generación de inventarios de producto terminado, previa a la relocalización; liquidación y/o mudanza del personal; desmontaje, fletes de traslado e instalación de maquinaria; así como la construcción, adaptación, compra o renta de naves industriales y otro tipo de erogaciones relacionadas con los proyectos de infraestructura y desconcentración industrial.
- Financiamiento de gastos de capacitación y asistencia técnica, así como de estudios y asesorías que se vinculen con los objetivos del programa.
- Las aportaciones de capital accionario que realicen los inversionistas cuyo destino sea los anteriormente mencionados.

4. Restricciones.

No serán apoyados:

Proyectos que generen efectos negativos al medio ambiente.

- Proyectos que cuenten con fuentes alternativas, adecuadas y suficientes de recursos.
- Las inversiones de las empresas efectuadas más allá de los 180 días anteriores a la fecha de autorización del descuento o financiamiento.

OPERACION DE LOS DESCUENTOS

Para la operación de los descuentos crediticios y disposición de los recursos a través de los Programas de Apoyo Crediticio a excepción del PROMYP, se ha establecido el siguiente procedimiento:

1. *Descuento o financiamiento a la banca y otros intermediarios con aval bancario.*

a) Automático.

Al amparo de este mecanismo y siempre y cuando no se solicite su garantía, Nafin descontará o financiará operaciones hasta por el límite que dicha institución establezca.

b) Facultativo sin la garantía complementaria de Nafin.

Para las operaciones de descuento superior al límite automático establecido por Nafin y hasta por el límite que establezca la institución bancaria, se aplicará un mecanismo de descuento inmediato al intermediario. Nacional Financiera procederá a analizar la solicitud con base en la documentación requerida; en el caso de ser autorizado y en un plazo no mayor de cinco días hábiles, firmará de conformidad la carta de términos y condiciones propuesta por el intermediario

financiero, o bien emitirá una nueva carta para ajustar la operación a las Reglas de este Programa y a los lineamientos de la Institución.

Para las operaciones de descuento o financiamiento superiores al límite anterior, además de la documentación requerida para el Descuento Inmediato, el intermediario deberá entregar el estudio de viabilidad del proyecto, para lo cual podrá tomar como base los términos de referencia de la Institución. Nacional Financiera evaluará la solicitud y comunicará al intermediario por escrito, su decisión.

c) Facultativo con la garantía complementaria de Nafin.

El intermediario financiero podrá solicitar la garantía complementaria de Nafin, en aquellos proyectos de alto mérito y prioridad, para los que, aún habiendo quedado demostrada su viabilidad y rentabilidad, representen para el mismo un riesgo superior a sus estándares y se demuestre que el acreditado no cuenta con garantías suficientes.

Cuando el intermediario solicite las garantías complementarias de Nafin, deberá presentar el informe correspondiente a las garantías que hubiera negociado previamente con la empresa y sujetarse a lo que estipulan las Reglas de Operación del Programa de Garantías de Nafin.

En este caso, será requisito indispensable que el intermediario presente el estudio de viabilidad a Nafin, conforme a los Términos de Referencia de la Institución. El promotor del proyecto podrá recibir de NAFINSA la asistencia técnica y financiera que requiera para la adecuada integración del estudio.

2. Descuento o financiamiento a otros intermediarios financieros sin aval bancario.

Estos intermediarios requerirán ser valuados para ser aceptados por Nafin con base en su situación financiera, el estado que guarde su cartera de crédito, sus políticas de crédito y sus métodos y procedimientos para el otorgamiento del crédito.

Nacional Financiera, en función del resultado de un estudio previo, establecerá para cada uno de estos intermediarios una línea de descuento o financiamiento revolvente por un monto determinado, asignándole, de ser el caso, un cierto límite para operar conforme al descuento automático.

Todas las operaciones que excedan del límite anterior deberán ser sometidas a la autorización de Nafin bajo el procedimiento de descuento o financiamiento facultativo, en función del otorgamiento o no de la garantía complementaria de Nafin.

3. Disposición de los recursos

a) Descuento o financiamiento automático

La disposición de los recursos se hará mediante reembolso, para lo cual el intermediario financiero deberá presentar su solicitud de disposición, acompañada de: el formato único de solicitud de descuento (Ver Capítulo 5), la lista de bienes y servicio, la Carta de Término y Condiciones del crédito propuesta y suscrita por el intermediario, el certificado de depósito y el calendario de disposiciones.

Los descuentos automáticos en moneda nacional serán abonados en las cuentas del intermediario financiero que les lleva el Banco de México, en un plazo de 24 horas, siempre y cuando la documentación requerida se reciba en el área encargada de la operación de descuento y reembolso de Nafin, antes de las 12:00 horas. En moneda extranjera el desembolso será igual que en moneda nacional y en un plazo de 40 horas, siempre y cuando la documentación requerida se reciba en la misma área de Nafin, antes de las 11:00 horas. Para los intermediarios no

bancarios, el plazo para el abono será de 72 horas en moneda nacional y de 96 en moneda extranjera.

Los intermediarios financieros deberán obtener copia de la factura y evidencia de pago, los cuales deberán ser revisados y conservados por ellos por un período mínimo de cinco años, a disposición de Nafin y/o quien esta designe.

De no contar los intermediarios con los comprobantes de inversión respectivos, podrán solicitar anticipos.

En los casos en que las disposiciones no se realicen conforme al calendario convenido, se cobrará una comisión del 1 % anual sobre los saldos no dispuestos.

b) Descuento o financiamiento facultativo.

Las disposiciones de los recursos y el abono de los descuentos bajo esta modalidad se harán conforme a lo señalado en el inciso anterior.

TERMINOS Y CONDICIONES GENERALES

MONEDA DEL FINANCIAMIENTO

Los descuentos crediticios para cualquier Programa se documentarán en moneda nacional y podrá realizarse en moneda extranjera. Esta última denominación se aplicará siempre y cuando las empresas generen a través de la exportación de sus productos, artículos y servicios, la capacidad de hacer frente a sus obligaciones financieras en moneda extranjera, cuando la empresa sea generadora neta de divisas, cuando los asesores o consultores contratados radiquen en el extranjero, o bien cuando participen en un mercado cuyos precios sean determinados a nivel internacional y a que la institución disponga de las divisas necesarias. Cuando los dispositivos o equipos sean importados y su aportación se realice con recursos concertados a través de las Líneas Globales de Crédito que Nafin ha establecido con bancos del exterior y que cuenta con la garantía de las agencias oficiales de financiamiento a la exportación.

La empresa deberá reembolsar a Nacional Financiera, S.N.C. tanto el principal del crédito como sus accesorios en las divisas contratadas.

PROGRAMA	OBJETIVOS	CARACTERISTICAS	TIPO DE EMPRESA	TIPO DE MONEDA	REDUCCION TASAS DE INTERES DE INTERES				DESTINO	
					INST FINAN	EMPRESA	INST FINAN	EMPRESA		
Apoyo a la Micro y Pequeña Empresa (Promyp)	<p>Brindar apoyo preferente y especializado a la Micro empresa que no ha tenido acceso al crédito bancario, es decir, a talleres artesanales familiares, asociaciones informales de productores y cooperativas capacitándolas y asesorándolas para elevar su productividad y rentabilidad.</p> <p>Adicionalmente, se otorgan garantías de crédito y riesgo tecnológico y aportaciones de capital directo mediante Síncos.</p> <p>El Promyp cuenta con instrumento como el Fideicomiso Especializado en el Apoyo a la Micro empresa, las entidades del fomento, la tarjeta empresarial y la tarjeta de identidad crediticia para agilizar la aplicación de los recursos al sector empresarial.</p>	<p>Los apoyos del Promyp se otorgan para capital de trabajo con líneas revolventes, así como para la compra de maquinarias, equipo e instalaciones, incluyendo la modalidad del crédito hipotecario industrial.</p>	Micro empresa	Nacional.	CPP	CPP + 6	CPP - 1	CPP + 4	Línea de C Capital de Adq. de Ma. Instalacion. Estudio y A. Reestructur.	
				Dólares.	Líbor + 3 Líbor + 4 Líbor + 5	Líbor + 6 Líbor + 7 Líbor + 8				MONTO TO
			Pequeña empresa.	Nacional.	CPP + 1	CPP + 6	CPP	CPP + 4	Línea de C Capital de Adq. de Ma Instalacion. Estudio y A. Reestructur.	
				Dólares.	Líbor + 3 Líbor + 4 Líbor + 5	Líbor + 6 Líbor + 7 Líbor + 8			MONTO TO	
			Cuasi-capital	Nacional	CPP + 1	CPP + 6	CPP	CPP + 4	Cuasi-capital	
			Tarjeta Empresarial	Nacional	CPP	CPP + 6	No aplica	No aplica	Capital de T Activo Fijo	
Compras en Común	Nacional	CPP + 1	CPP + 6	CPP	CPP + 4	Capital de T Adq. de Ma. Instalacion				
Modernización	<p>Promueve y proporciona respaldo financiero a las iniciativas empresariales que tengan como finalidad la reorientación eficiente de los procesos productivos, el aumento de los niveles de eficiencia, la productividad y el incremento de la competitividad.</p>	<p>Se financian adquisiciones de maquinaria y equipo, su reacondicionamiento y montaje, la construcción o adquisición de naves industriales, locales, oficinas de la empresa, se otorgan recursos para cubrir gastos operativos y necesidades de capital de trabajo. Asimismo, se apoyan proyectos de inversión destinados al fortalecimiento de la estructura comercial y de servicios que eleven la competitividad de las empresas industriales.</p>	Mediana Empresa	Nacional.	CPP + 2	CPP + 6	CPP + 1	CPP + 4	Línea de Crd Capital de Tr Adq. de Mac Instalaciones Estudio y A. Reest. de Pa Cuasi-capital	
				Dólares.	Líbor + 3 Líbor + 4 Líbor + 5	Líbor + 6 Líbor + 7 Líbor + 8				
			Gran Empresa	Nacional.	CPP + 3	Libre	CPP + 2	Libre		
				Dólares.	Líbor + 3 Líbor + 4 Líbor + 5	Libre Libre Libre		Libre Libre		
Desarrollo Tecnológico	<p>Contribuir a los objetivos de modernización económica, de desarrollo industrial y de elevación del nivel tecnológico.</p>	<p>Apoya proyectos de desarrollo tecnológico, de aseguramiento de la calidad y de innovación dentro de las empresas mediante financiamiento de largo plazo para la adaptación, innovación creación de nuevas tecnologías. También se apoya a firmas nacionales de ingenieros, desarrollo y consultoría tecnológica, a empresas que transfieren tecnología y a Centros de Investigación Tecnológica.</p>	Micro Pequeña Mediana Grande	Nacional.	CPP - 2 CPP - 1 CPP + 1	CPP + 6	CPP - 3 CPP - 2 CPP - 1 CPP	CPP + 4	Desarrollo Infraestructura Actualización	
				Dólares.	Líbor + 3 Líbor + 4 Líbor + 5	Líbor + 6 Líbor + 7 Líbor + 8		Libre		

SA DE INTERES	REDUCCION TASA DE INTERES		DESTINO DE LOS RECURSOS	PLAZO MAXIMO (1)	PARTICIPACION %			MONTO MAXIMO (Miles de N\$)	DISPOSICIONES GENERALES
	FINAN	EMPRESA			FINAN	EMPRESA	EMP.		
+3 +4 +5	CPP + 6 Liber + 6 Liber + 7 Liber + 8	CPP - 1	CPP + 4	Línea de Crédito Revolvente Capital de Trabajo Adq. de Maquinaria y Equipo Instalaciones Físicas Estudio y Asesoría Reestructuración de Pasivos	2 años 5 años 10 años 12 años 5 años 7 años	100 100 100 100 100 100	-- -- -- -- -- --	-- -- -- -- -- --	El Crédito de Habitación o avío podrá ser descontado también como crédito revolvente. Previa autorización e instrucción del subdirector de zona se podrán descontar los recursos solicitados como anticipo de crédito sin costo. Facultades del intermediario financiero en línea automática \$32,000 (miles) y en la reestructuración de pasivos hasta \$500 (miles) A la entrega del certificado de depósito a Nafin, los recursos son abonados en un plazo de 24 a 49 horas.
				MONTO TOTAL POR EMP				700	
1 3 4 5	CPP + 6 Liber + 6 Liber + 7 Liber + 8	CPP	CPP + 4	Línea de Crédito Revolvente Capital de Trabajo Adq. de Maquinaria y Equipo Instalaciones Físicas Estudio y Asesoría Reestructuración de Pasivos	2 años 5 años 10 años 12 años 5 años 7 años	100 100 100 100 100 100	-- -- -- -- -- --	-- -- -- -- -- --	Previa a Nafin de la comprobación de los créditos relacionamos descontados, dentro de los 180 días siguientes a la disposición de los recursos. En el Crédito Reaccionario (instalación física) ubicado en parque industrial reconocido por SECCO, PROMYP participa con el 100 %.
				MONTO TOTAL POR EMP				7,000	
1	CPP + 6	CPP	CPP + 4	Capacidad	7 años/24 meses de gracia incluido	100	--	--	3,000 (Acum al saldo de la empresa en PROMYP)
	CPP + 6	No aplica	No aplica	Capital de Trabajo Activo Fijo	3 años 5 años	100	--	--	Hasta facultades autónomas
1	CPP + 6	CPP	CPP + 4	Capital de Trabajo Adq. de Maq. y Equipo Instalaciones Físicas	2 años/3 meses 5 años/6 meses 10 años/12 meses				
2 3 6	CPP + 6 Liber + 6 Liber + 7 Liber + 8 Libre Libre Libre Libre Libre	CPP + 1 CPP + 2	CPP + 4 Libre	Línea de Crédito Rev Capital de Trabajo Adq. de Maq. y Equipo Instalaciones Físicas Estudio y Asesoría Reest. de Pasivos Cuasicapital	Hasta 20 años con la gracia necesaria ya incluida	75 75 75 75 100 75 100	25 25 25 25 -- 25 --	-- 20 20 -- -- -- --	15 del saldo de la cartera de descuento de NAFIN La comisión aplicable a los saldos no dispuestos oportunamente y conforme al calendario convenido, será del 1 % anual. Reporte a NAFIN de la comprobación de los créditos relacionamos descontados dentro de los 180 días siguientes a la disposición de los recursos. Facultades de la institución financiera en línea automática \$82,000 (miles de nuevas pesetas). A las empresas solicitantes que su actividad sea comercial o de servicio se apoyará mediante el crédito simple. NAFIN apoya con un monto máximo de 34,000,000.00 Dts. o su equivalente en moneda nacional
	CPP + 6 Liber + 6 Liber + 7 Liber + 8 Libre	CPP - 3 CPP - 2 CPP - 1 CPP	CPP + 4	Desarrollo Tecnológico e Infraestructura Tecnológica Actualización Tecnológica	Hasta 20 años con la gracia necesaria	100 100 100 75 75	-- -- -- 25 25	20 -- -- 20 20	15 del saldo de la cartera de descuento de NAFIN Para proteger a las empresas contra riesgos derivados de nuevas tecnologías desarrolladas en México, NAFIN otorga garantías hasta por el 70 % del capital e intereses, tanto para el riesgo de falta de pago como en pérdidas económicas por fallas insalvables al proyecto, cobrando una comisión anual del 2 %. Proporciona asistencia técnica en aspectos relacionados con el objeto del programa, reporte a NAFIN de la comprobación de los créditos relacionamos descontados dentro de los 180 días siguientes a la disposición de los recursos. La comisión aplicable a los saldos no dispuestos

		El Crédito se otorga para actividades como compra de activos y equipos, investigación y desarrollo de procesos, transferencia y comercialización de tecnología							
Infraestructura y Desconcentración Industrial	Promover y respaldar el desarrollo de una infraestructura industrial que permita una operación más eficiente de la planta productiva y contribuya al proceso de desconcentración y reubicación de las plantas industriales en parques, puertos y zonas industriales prioritarias	Se otorgan recursos de largo plazo y en condiciones preferenciales para impulsar polos de desarrollo donde la industria cuente con una infraestructura adecuada para su establecimiento. Se apoya a los promotores de parques industriales que contribuyan a equilibrar el desarrollo regional del país.	Micro Pequeña Mediana Grande Empresa Grande	Nacional. Dólares.	CPP CPP + 1 CPP + 2 CPP + 3 Libor + 3 Libor + 4 Libor + 5	CPP + 6 Libor + 6 Libor + 7 Libor + 8 Libre	CPP - 1 CPP CPP + 1 CPP + 2	CPP + 4 Libre	Infraestructura Industrial Reubicación Cuasicapital Estudios y Asesoría
Mejoramiento del Medio Ambiente	Contribuir a la eliminación de los efectos contaminantes de la planta industrial para lograr un equilibrio entre el crecimiento económico y la calidad de vida.	A través de este programa se brindan apoyos financieros para realizar estudios y programas tendientes a la reducción de la contaminación; para la adquisición e instalación de máquinas, equipos y dispositivos que reduzcan los niveles de contaminación por humo, gases, desechos sólidos, descargas residuales, ruidos, etc.; y para la fabricación de equipo anticontaminante.	Micro Pequeña Mediana y Grande Empresa Grande	Nacional. Dólares.	CPP - 2 CPP - 1 CPP CPP + 1 Libor + 3 Libor + 4 Libor + 5	CPP + 6 Libor + 6 Libor + 7 Libor + 8 Libre	CPP - 3 CPP - 2 CPP - 1 CPP	CPP + 4	Asistencia Técnica Equipos e Inst. Físicas Cuasicapital Estudios y Asesoría
Estudios y Asesorías	Este programa tiene como propósito central que la Micro, Pequeña y Mediana empresa sustenten sus decisiones de inversión en criterios de viabilidad y rentabilidad que permitan mayor competitividad y eleven sus posibilidades de acceso al crédito.	Apoya a empresas constituidas bajo la legislación mediana; a personas físicas de nacionalidad mexicana y a instituciones o firmas de ingeniería y consultoría nacional. El apoyo se otorga para la elaboración de estudios de preinversión y asesorías, o bien, para la contratación de estos servicios.	Mediana Empresa Gran Empresa	Nacional. Dólares Nacional. Dólares.	CPP + 2 Libor + 6 CPP + 3 Libor + 6	CPP + 6 Libre Libre Libre			Contratación de estudios de consultoría o de ingeniería para su elaboración de estudio

NOTA: La información aquí presentada se encuentra vigente al mes de abril de 1994

(1) Los periodos de gracia que se otorgan, se ajustarán a las necesidades del proyecto.

												<p>El IVA no es objeto de financiamiento; existe una comisión a cargo del cliente del 1% sobre los saldos no depositados en las fechas establecidas en el calendario de disposición de recursos. No deberán existir vínculos accionarios entre el solicitante y la empresa consultora; no serán redescontados anticipos a consultoras mayores a 180 días antes de la presentación de la solicitud de recursos a Nafin.</p> <p>Reporte a Nafin de la comprobación de los créditos refaccionarios redescontados dentro de los 180 días siguientes a la disposición de los recursos.</p> <p>Facultades de la Institución Financiera en línea automática: NS2,000 (miles de nuevos pesos).</p> <p>Nafin apoya con un monto máximo de 34,000,000.00 (miles de nuevos pesos) o su equivalente en moneda nacional.</p>
<p>bor + 6</p> <p>bor + 7</p> <p>bor + 8</p> <p>bra</p>	<p>CPP - 1</p> <p>CPP</p> <p>CPP + 1</p> <p>CPP + 2</p>	<p>CPP + 4</p> <p>Libre</p>	<p>Infraestructura Industrial</p> <p>Relocalización</p> <p>Cuasicapital</p> <p>Estudios y Asesoría</p>	<p>Hasta 20 años con la gracia necesaria ya incluida</p>	<p>75</p> <p>50</p> <p>100</p> <p>100</p>	<p>25</p> <p>10</p> <p>--</p> <p>--</p>	<p>20</p> <p>10</p> <p>--</p> <p>--</p>	<p>1.5 del saldo de la cartera de descuento de NAFIN</p>	<p>La fecha de adquisición de los bienes a financiar no deberán ser anteriores a los 180 días de la presentación de la solicitud de disposición de recursos a NAFIN.</p> <p>En los contratos cuyo monto fúctile entre los 3 y 7 millones de dólares, la adquisición deberá efectuarse sobre la base de comparar 3 cotizaciones, 2 de ellas de proveedores extranjeros; más de 7 millones será por líneas globales. La comisión aplicable a los saldos no dispuestos oportunamente y conforme al calendario convenido, será del 1% anual.</p> <p>Reporte a Nafin de la comprobación de los créditos refaccionarios redescontados dentro de los 180 días siguientes a la disposición de los recursos.</p> <p>Facultades del Intermediario Financiero en línea automática: NS2,000.00 (miles de nuevos pesos).</p> <p>Nafin apoya con un monto máximo de 34,000,000.00 (miles de nuevos pesos) o su equivalente en moneda nacional.</p>			
<p>bor + 6</p> <p>bor + 7</p> <p>bor + 8</p> <p>bra</p>	<p>CPP - 3</p> <p>CPP - 2</p> <p>CPP - 1</p> <p>CPP</p>	<p>CPP + 4</p>	<p>Asistencia Técnica</p> <p>Equipos e Inst. Fisicas</p> <p>Cuasicapital</p> <p>Estudios y Asesoría</p>	<p>Hasta 20 años con la gracia necesaria ya incluida</p>	<p>100</p> <p>100</p> <p>100</p> <p>100</p>	<p>--</p> <p>--</p> <p>--</p> <p>--</p>	<p>--</p> <p>--</p> <p>--</p> <p>--</p>	<p>1.5 del saldo de la cartera de descuento de NAFIN</p>	<p>La fecha de adquisición de los bienes a financiar no deberán ser anteriores a los 180 días de la presentación de la solicitud de disposición de recursos a NAFIN.</p> <p>En los contratos cuyo monto fúctile entre los 3 y 7 millones de dólares, la adquisición deberá efectuarse sobre la base de comparar 3 cotizaciones, 2 de ellas de proveedores extranjeros; más de 7 millones será por líneas globales. La comisión aplicable a los saldos no dispuestos oportunamente y conforme al calendario convenido, será del 1% anual.</p> <p>Reporte a Nafin de la comprobación de los créditos refaccionarios redescontados dentro de los 180 días siguientes a la disposición de los recursos.</p> <p>Facultades del Intermediario Financiero en línea automática: NS2,000.00 (miles de nuevos pesos).</p> <p>Nafin apoya con un monto máximo de 34,000,000.00 (miles de nuevos pesos) o su equivalente en moneda nacional.</p>			
<p>Libre</p> <p>Libre</p> <p>Libre</p>	<p>CPP + 6</p>		<p>Contratación de despachos de consultoría o firmas de ingeniería para asesorías y elaboración de estudios.</p>	<p>Hasta 20 años con la gracia necesaria ya incluida</p>	<p>100</p>	<p>--</p>	<p>--</p>	<p>1.5 del saldo de la cartera de descuento de NAFIN</p>	<p>El IVA no es objeto de financiamiento; existe una comisión a cargo del cliente del 1% sobre los saldos no depositados en las fechas establecidas en el calendario de disposición de recursos. No deberán existir vínculos accionarios entre el solicitante y la empresa consultora; no serán redescontados anticipos a consultoras mayores a 180 días antes de la presentación de la solicitud de recursos a Nafin.</p> <p>Reporte a Nafin de la comprobación de los créditos refaccionarios redescontados dentro de los 180 días siguientes a la disposición de los recursos.</p> <p>Facultades de la Institución Financiera en línea automática: NS2,000 (miles de nuevos pesos).</p> <p>Nafin apoya con un monto máximo de 34,000,000.00 (miles de nuevos pesos) o su equivalente en moneda nacional.</p>			

CAPITULO IV.

**APOYOS FINANCIEROS PARA LA PEQUEÑA Y
MEDIANA EMPRESA OTORGADOS POR EL
BANCO NACIONAL DE COMERCIO EXTERIOR,
S.N.C. (BANCOMEXT)**

CAPITULO IV. APOYOS FINANCIEROS PRAA LA PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA.OTORGADOS POR EL BANCO NACIONAL DE COMERCIO EXTERIOR, S.N.C.,

4.1. ANTECEDENTES

El Banco Nacional de Comercio Exterior (BANCOMEXT) es la institución de fomento encargada de canalizar los apoyos financieros y promocionales al comercio exterior de México. El comercio exterior entendido en dos sentidos: tanto en el impulso a las exportaciones de bienes y servicios no petroleros, como el financiamiento racional a las importaciones del país.

El objetivo general de BANCOMEXT es apoyar la modernización de la planta productiva, incrementar la oferta exportable y desarrollar Empresas de Comercio Exterior, para que estas sean capaces de conformar y consolidar una oferta exportable competitiva en los mercados internacionales.

Los objetivos específicos de BANCOMEXT en el apoyo a la Pequeña y Mediana empresa son:

- Otorgar mayor apoyo financiero y promocional para mejorar su competitividad internacional.
- Fortalecer el programa de garantías y seguros de crédito para facilitar su acceso al crédito.
- Impulsar la integración de la cadena productiva de exportación, financiando a los exportadores directos, indirectos y potenciales.
- Concertar convenios de cooperación con empresas consolidadas para el desarrollo de sus proveedores.

- Incentivar la participación de nuevos intermediarios financieros para lograr una mayor penetración.
- Simplificar los procedimientos de acceso al crédito.

BANCOMEXT apoya a productores, organizaciones de productores, empresas productoras y/o comerciales de bienes y servicios no petroleros que exporten directa o indirectamente; o bien, que sean exportadores potenciales, independientemente de la estructura de su capital social y de su tamaño. Atendiendo los requerimientos financieros de las empresas de los sectores apoyables: manufacturas y servicios, minero-metalúrgico, agropecuario, pesca y turismo.

Los beneficios específicos que se otorgan a este tipo de empresas en programas financieros son:

- Mayor porcentaje de financiamiento.
- Otorgamiento a favor de la Banca Comercial de una garantía automática en los créditos otorgados con recursos de BANCOMEXT.
- Seguridad en el fondeo de sus operaciones.
- Mayor porcentaje de intermediación a la Banca Comercial en créditos que se otorguen a este tipo de empresas.

BANCOMEXT ha integrado los siguientes productos financieros y promocionales con el propósito de apoyar integralmente las actividades de comercio exterior del país, fundamental de empresas A Desarrollar:

TERMINOS Y CONDICIONES GENERALES

MONEDA

Los créditos se otorgan en dólares estadounidenses y/o moneda nacional. Los montos, tasas y plazos se establecen en base a las características de cada etapa y actividad.

Los exportadores directos de bienes y/o servicios, generadores de divisas, reciben créditos en dólares y/o moneda nacional, otorgándoseles en moneda nacional a los exportadores indirectos y potenciales.

MONTO MAXIMO DE RESPONSABILIDAD POR EMPRESA

Esta va en relación al producto financiero, sin embargo el monto máximo por empresa no podrá exceder de 50 millones de dólares.

4.2. CAPITAL DE TRABAJO

El apoyo al capital de trabajo se otorga cuando se producen y/o comercian bienes que cuentan con un grado de integración nacional mínimo del 30 % dentro de su costo directo de producción, o prestan servicios que generan un ingreso neto de divisas mínimo del 30 % dentro de su costo de prestación. En los casos de bienes y servicios cuyo grado de integración nacional o ingreso neto de divisas sea menor al 30 %, se apoya la parte mexicana.

CICLO PRODUCTIVO

Comprende la etapa de producción, acopio y existencias de las empresas de cualquier sector apoyable por BANCOMEXT.

4.2.1. CAPITAL DE TRABAJO INTEGRAL (CTI)

1. Objetivo.

Apoyar los requerimientos de capital de trabajo para cubrir el ciclo productivo de bienes de exportación y de los que se comercialicen dentro del mercado nacional, así como de las empresas prestadoras de servicios.

2. Sujetos de apoyo financiero.

Exportadores directos, indirectos y potenciales de productos primarios del sector agropecuario con ciclos productivos mayores a 90 días y pesqueros, empresas productoras de bienes de capital y de jugos concentrados y aceites esenciales de cítricos, así como empresas de servicio. Reciben los crédito con una mezcla de dólares y pesos.

3. Destino de los recursos.

- Producción, acopio y existencias de productos y/o mantenimiento estratégico de existencias de materias primas, así como la prestación de servicios. Podrán incluirse conceptos como son primas de seguros y coberturas cambiarias.

4.2.2. CAPITAL DE TRABAJO ANUAL (CAPTA)

1. Objetivo.

Apoyar los requerimientos de capital de trabajo en la etapa del ciclo productivo.

2. Sujetos de apoyo financiero.

Exportadores directos de cualquier sector apoyable por BANCOMEXT, con ventas anuales de exportación superiores a 10 millones de dólares.

3. Destino de los recursos.

- Producción, acopio y existencias de productos o la prestación de servicios, y/o mantenimiento estratégico de existencias de materias primas.

4.2.3. IMPUESTOS TEMPORALES EN CUENTAS ADUANERAS

1. Objetivo.

Apoyar el pago de impuestos de importación temporal de insumos que se incorporen a productos de exportación mediante depósitos en cuentas aduaneras establecidas por la SHCP.

2. Sujetos de apoyo financiero.

Empresas exportadoras, compradoras de insumos importados que se incorporen a productos de exportación sujetas al pago de impuestos de importación temporal, de cualquier sector apoyable por BANCOMEXT.

3. Destino de los recursos.

Depósitos en cuentas aduaneras para el pago de impuestos de importación temporal.

VENTAS

4.2.4. VENTAS CON FONDEO AUTOMATICO DE CARTERA (FACE)

1. Objetivo.

Apoyar las ventas a plazo con destino a los mercados de Canadá, Estados Unidos de América y Puerto Rico.

2. Sujetos de apoyo financiero.

Exportadores directos.

3. Destino de los recursos.

- Ventas a plazo en las que se establezca por escrito la conformidad del importador para efectuar el pago de la exportación directamente en la cuenta del banco extranjero fondeador.

No serán apoyadas las ventas a comercializadoras en el extranjero cuyo capital social sea mayoritariamente de la empresa exportadora mexicana ni las operaciones de empresas que compensen saldos de ventas.

4.2.5. VENTAS DE EXPORTACION (VEXPO)

1. Objetivo.

Apoyar las ventas de exportación y dentro del mercado nacional de corto plazo, en condiciones de competitividad internacional para que los bienes y servicios apoyables puedan penetrar, permanecer y/o consolidarse en dichos mercados.

2. Sujetos de apoyo financiero.

Exportadores directos de bienes y servicios de cualquier sector apoyable por **BANCOMEXT**.

3. Destino de los recursos

- Ventas a plazo al exterior, modalidad crédito vendedor y crédito comprador.
- Ventas de servicios turísticos a tour-operadores y mayoristas extranjeros.

4.2.6. VENTAS DE EXPORTADORES INDIRECTOS (VENEXI)

1. Objetivo.

Apoyar las ventas de insumos, partes y componentes de los proveedores de la industria de bienes y servicios apoyables, con el propósito de impulsar la integración de la cadena productiva de exportación, así como la venta a corto plazo de bienes dentro del mercado nacional.

2. Sujetos de apoyo financiero.

Empresas de los sectores apoyables por BANCOMEXT.

3. Destino de los recursos.

- Ventas realizadas por exportadores indirectos.
- Ventas realizadas dentro del mercado nacional por empresas de sectores prioritarios para BANCOMEXT: Bienes de capital; textil y confección; cuero y calzado y autopartes.

Ventas realizadas por empresas mexicanas dentro del mercado nacional para productos calificados por BANCOMEXT dentro del Programa de Preservación de la Competitividad de la Industria Nacional.

Estos apoyos se otorgan bajo la modalidad de crédito comprador y crédito vendedor.

4.3. VENTAS DE EXPORTACION DE LARGO PLAZO

El plazo y la tasa de interés se determina en función a las prácticas internacionales y a los lineamientos establecidos por la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE).

4.3.1. UNIDADES DE EQUIPO DE EXPORTACION

1. Objetivo.

Apoyar las ventas a mediano y largo plazo de unidades de equipo nacional, en términos y condiciones de competitividad internacional para favorecer su comercialización en el exterior y dentro del mercado nacional.

2. Sujetos de apoyo financiero.

Productores y/o comercializadores de bienes y servicios.

3. Destino de los recursos.

- Ventas al exterior de largo plazo de bienes y servicios.

- Ventas dentro del mercado nacional de largo plazo de bienes de capital.

Estos apoyos se otorgan bajo las modalidades de crédito comprador o crédito vendedor.

4.3.2. PROYECTOS DE EXPORTACION

1. Objetivo.

Apoyar las ventas a mediano y largo plazo de proyectos que contemplen la venta de bienes de capital, en términos y condiciones de competitividad internacional para favorecer su participación en proyectos de inversión en el extranjero y dentro del mercado nacional.

2. Sujetos de apoyo financiero.

Empresas que lleven a cabo proyectos de inversión en el extranjero o dentro del mercado nacional.

3. Destino de los recursos.

- Proyectos de inversión en el extranjero que generen divisas para la empresa compradora que asegure la fuente de pago del crédito.

- Proyectos de inversión en México realizados por la industria nacional de bienes de capital.

Estos apoyos se otorgan bajo la modalidad de crédito comprador o crédito vendedor.

4.3.3. FONDEO AUTOMATICO DE CARTERA TURISTICA (FACTOR)

1. Objetivo.

Apoyar a los desarrolladores de proyectos turísticos que tengan una alta cartera vencida, ya que esto le generará problemas de liquidez.

2. Sujetos de apoyo financiero.

Desarrolladores de proyectos turísticos inmobiliarios generadores de divisas.

3. Destino de los recursos.

- Descuento de cartera derivada de la venta de unidades de tiempo completo, compartido y lotes turísticos inmobiliarios.

4.4. PROYECTOS DE INVERSION EN MEXICO

La modernización de la planta productiva nacional requiere de maquinaria y equipo en óptimas condiciones operativas para incrementar y mejorar sus niveles competitivos tanto a nivel nacional como internacional, para lo cual BANCOMEXT ha establecido los siguientes programas para la compra de equipo nuevo, lo cual se verá reflejado en el incremento de los niveles de eficiencia y la capacidad competitiva, produciendo mejores bienes y servicios los cuales podrán ser ofrecidos en los mercados internacionales.

UNIDADES DE EQUIPO

4.4.1. UNIDADES DE EQUIPO NACIONAL

1. Objetivo.

Apoyar la modernización y la ampliación de las instalaciones productivas y de comercialización de las empresas y de los prestadores de servicio, mediante la cual incrementen sus niveles de productividad y su oferta exportable.

2. Sujetos de apoyo financiero.

Exportadores directos, indirectos y potenciales de cualquier sector apoyable por BANCOMEXT.

3. Destino de los recursos.

Adquisición de:

- Maquinaria, equipo, unidades de transporte de carga automotriz y unidades de transporte turístico. En caso de ser usados, deberá considerarse la vida útil remanente para determinar el plazo del financiamiento.
- Establecimiento de bodegas en el país o en el extranjero.
- Gasto de compra de tiendas y oficinas de representación en el extranjero.
- Adquisición de espacio y/o equipo para recintos feriales de exportación.

Se podrán reconocer operaciones con antigüedad de hasta 360 días fecha factura.

4.4.2. EQUIPO DE TRANSPORTE DE CARGA (TRANSPORTISTAS)

1. Objetivo.

Apoyar la compra de equipo de transporte nacional, para que de esta manera se garantice la entrega de mercancías a tiempo y en buen estado, además de la seguridad con la que viajarán sus conductores a través de las carreteras.

2. Sujetos de apoyo financiero.

Empresas transportistas que cuenten con concesión o permiso de transporte por parte de la Secretaría de Comunicaciones y Transportes (SCT) y/o con oficio de conformidad de la Cámara Nacional de Autotransporte de Carga (CANACAR).

3. Destino de los recursos.

- Adquisición de tractocamiones, camiones pesados y remolques, nuevos de origen nacional.

Se podrán reconocer operaciones con antigüedad de hasta 180 días.

PROYECTOS DE LARGO PLAZO

4.4.3. PROYECTOS DE INVERSION

1. Objetivo.

Impulsar el crecimiento y/o modernización de la planta productiva y de comercialización, mediante la creación y desarrollo de infraestructura orientada a incrementar y consolidar la planta nacional y generar oferta exportable de bienes de capital.

2. Sujetos de apoyo financiero.

Exportadores directos, indirectos y potenciales de cualquier sector apoyable por BANCOMEXT.

3. Destino de los recursos.

- Construcción y equipamiento de proyectos de inversión y naves industriales.
- Ampliación y/o modernización de instalaciones productivas.
- Construcción y/o remodelación de proyectos hoteleros.
- Realización de proyectos de desarrollo tecnológico.
- Exploración minera.

- Adquisición, innovación, asimilación, adecuación y desarrollo tecnológico.
- Adquisición de plantas industriales e instalaciones agropecuarias, en operación o para su reactivación.

4.4.4. PROYECTOS DE AHORRO Y/O COGENERACION DE ENERGIA

1. Objetivo.

Apoyar la optimización del consumo y/o cogeneración propia de energía, con el propósito de impulsar la competitividad de la planta productiva y de comercialización de las empresas potenciales.

2. Sujetos de apoyo financiero.

Exportadores directos, indirectos y potenciales de cualquier sector apoyable por BANCOMEXT.

3. Destino de los recursos.

- Elaboración de diagnóstico energético para el ahorro o cogeneración de energía.
- Adquisición de unidades de equipo.
- Realización de proyectos de inversión de acuerdo al diagnóstico energético, que para tal efecto se elabore.

Se reconocen inversiones con antigüedad de hasta 360 días.

4.4.5. DESARROLLOS TURISTICOS INMOBILIARIOS (DTI)

1. Objetivo.

Apoyar la realización de proyectos turísticos, los cuales contribuyan al desarrollo del país ya que de esta manera entrarán divisas y mejorará la balanza comercial.

2. Sujetos de apoyo financiero.

Desarrolladores de proyectos turísticos inmobiliarios generadores de divisas.

3. Destino de los recursos.

- Infraestructura de megaproyectos o superestructura en unidades de tiempo completo y compartido.

4.4.6. INVERSION ACCIONARIA EN EMPRESAS DE COMERCIO EXTERIOR

1. Objetivo.

Apoyar la inversión accionaria en Empresas de Comercio Exterior (ECEX), para mejorar los canales de negociación y penetración en el mercado internacional.

2. Sujetos de Apoyo Financiero.

Exportadores directos e indirectos de la industria de bienes de capital.

3. Destino de los Recursos.

- Inversión en el Capital Social de Empresas de Comercio Exterior.

4.4.7. INVERSION ACCIONARIA EN EMPRESAS EN EL EXTRANJERO

1. Objetivo.

Apoyar la inversión accionaria en empresas establecidas en el extranjero a fin de asegurar el abastecimiento de insumos, asegurar mercados de exportación y mejorar canales de comercialización.

2. Sujetos de Apoyo Financiero.

Exportadores e indirectos de la industria de bienes de capital.

3. Destino de los Recursos.

- Inversión en el Capital Social de empresas en el extranjero, proveedoras de insumo que se incorporen a bienes de exportación; o bien, compradoras de bienes nacionales de exportación.

4. 5. REESTRUCTURACION DE PASIVOS

1. Objetivo.

Apoyar a las empresas que hallan contratado pasivos cuyas tasas de interés y/o sus plazos de amortización sean desfavorables.

2. Sujetos de apoyo financiero.

Exportadores directos, indirectos y potenciales de cualquier sector apoyable por BANCOMEXT.

3. Destino de los recursos.

- Reestructuración de pasivos de créditos para inversión fija otorgados por instituciones de crédito intermediarias. En el sector agropecuario se podrán considerar créditos otorgados para capital de trabajo.

- Recalendarización y/o ampliación de plazo a créditos otorgados a través de Programas de Fortalecimiento de la Estructura Financiera de las Empresas Exportadoras (FEFEE), únicamente para exportadores directos del sector agropecuario.

Quedan exceptuadas las operaciones del sector café.

4.6. IMPORTACIONES

Las empresas sujeto de apoyo financiero serán las importadoras de cualquier sector apoyable por BANCOMEXT.

INSUMOS

4.6.1. IMPORTACION DE INSUMOS (PROFIME)

1. Objetivo.

Apoyar la importación de insumos necesarios para los procesos productivos y de comercialización.

2. Destino de los recursos

- Adquisición de materias primas, partes, componentes, empaques, embalajes y refacciones de cualquier parte del mundo, conforme a la modalidad de reembolso de facturas de compra del último mes o trimestre.

4.6.2. IMPORTACION DE INSUMOS (CCI / PDP)

1. Objetivo.

Apoyar la importación de insumos necesarios para los procesos productivos y de comercialización.

2. Destino de los recursos

- Adquisición de materias primas, partes, componentes y refacciones a través del establecimiento de Carta de Crédito Comercial Irrevocable (CCI), o en su caso, de Pago Directo al Proveedor (PDP) para efectuar el pago de contado al proveedor.

4.6.3. IMPORTACION DE INSUMOS CENTROAMERICANOS (FICE)

1. Objetivo.

Apoyar la importación de insumos, partes y componentes provenientes de países centroamericanos, con objeto de incrementar los flujos comerciales entre México y la región de Centroamérica.

2. Destino de los recursos.

- Adquisición de bienes y servicios provenientes de Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras y Nicaragua, pudiéndose considerar operaciones con Bolivia, donde el beneficiario de este producto puede ser cualquier importador.

4.6.4. IMPORTACION DE PRODUCTOS BASICOS (CCC / EDC)

1. Objetivo.

Apoyar la importación de productos básicos, con objeto de satisfacer las necesidades primordiales del país.

2. Destino de los recursos.

- Adquisición de productos básicos de EUA y Canadá, a través de las líneas de crédito de importaciones garantizadas por la Commodity Credit Corporation (CCC) y la Export Development Corporation (EDC), que efectúe cualquier empresa importadora. El crédito se otorga en moneda nacional.

UNIDADES DE EQUIPO

4.6.5. IMPORTACIONES DE UNIDADES DE EQUIPO DE E.U.A.

1. Objetivo.

Apoyar importaciones de maquinaria y equipo provenientes de Estados Unidos de América para fortalecer y/o incrementar la capacidad productiva y de comercialización de bienes y servicios.

2. Destino de los recursos.

- Adquisición de maquinaria y equipo de origen de los EUA, nuevos y con grado de integración (GIN) mínimo del 50 %, a través de las líneas de crédito de importaciones garantizadas por el Eximbank de Estados Unidos.
- A través de las líneas de crédito de importación establecidas por BANCOMEXT con Swiss Bank y Standar Chartered Bank (SCB) y para los cuales los bancos mexicanos establecen directamente la Carta de Crédito Irrevocable (CCI).

4.6.6. IMPORTACION DE UNIDADES DE EQUIPO DE ESPAÑA

1. Objetivo.

Apoyar importaciones de maquinaria y equipo provenientes de España para fortalecer y/o incrementar la capacidad productiva y de comercialización de la planta nacional.

2. Destino de los recursos.

- Adquisición de maquinaria y equipo de origen español elegible dentro de la Línea del Rey (Ver Anexo 3), cuyo pago se haya pactado con financiamiento al amparo de las líneas de crédito establecidas entre BANCOMEXT/Instituto de Crédito Oficial de España (ICO)/Banco comercial español correspondiente.

4.6.7. IMPORTACION DE UNIDADES DE EQUIPO DE OTROS PAISES

1. Objetivo.

Apoyar importaciones de maquinaria y equipo provenientes de otros países diferentes a Estados Unidos de América para fortalecer y/o incrementar la capacidad productiva y de comercialización de la planta nacional.

2. Destino de los recursos.

- Adquisición de maquinaria y equipo proveniente de países distintos a EUA, cuyo pago se haya pactado con financiamiento de las líneas de importación garantizadas por los Eximbanks de los países correspondientes.

4.7. ACCIONES PROMOCIONALES

El objetivo de este apoyo es brindar a las empresas que desean incursionar en los mercados internacionales, una gama de servicios que les permita adecuar y promover su oferta exportable a los mercados externos.

Mediante el financiamiento promocional se pretende apoyar las acciones que permitan iniciar y consolidar la presencia de bienes y servicios de México en el exterior.

Adicionalmente, BANCOMEXT cuenta con un programa de 43 ferias internacionales en las que organiza el Pabellón Mexicano e invita a participar en estas ferias a las empresas que desean exhibir sus productos.

El financiamiento promocional considera acciones susceptibles de apoyo de acuerdo con su finalidad las cuales se clasifican, como a continuación se detalla:

ACCIONES DE PROMOCION

Son aquellas acciones dirigidas a promover la oferta detectada y clasificada de productos y servicios de México en los mercados internacionales y se destaca por su impacto en las ventas de exportación de las empresas. Considerándose las siguientes acciones:

4.7.1.1. VIAJES DE PROMOCION Y MISIONES DE VENDEDORES

1. Objetivo.

Apoyar los viajes al extranjero que realicen funcionarios de las empresas y organismos, con el propósito de difundir su oferta en los mercados internacionales.

2. Sujetos de apoyo financiero.

Exportadores directos, indirectos y potenciales, así como cámaras, asociaciones, confederaciones, instituciones de investigación y de educación superior y gobiernos estatales, de cualquier sector apoyable por BANCOMEXT.

3. Destino de los recursos.

- .. Transporte aéreo y/o terrestre.
- .. Hospedaje.

Solo se financia hasta un máximo de 2 personas por solicitante; no se financian gastos por renta de autos, taxis ni alimentos.

4.7.1.2. ORGANIZACION DE FERIAS MEXICANAS DE EXPORTACION

1. Objetivo.

Promover la organización de ferias en México mediante las cuales se promueva la comercialización de productos de la industria de bienes de capital, con la participación de compradores extranjeros.

2. Sujetos de apoyo financiero.

Organizadores de ferias mexicanas de exportación cuyo evento cumpla con los siguientes criterios:

- Cuento con certificado FEMEX expedido por SECOFI.
- Tenga orientación hacia la exportación.
- Se exhiban productos nacionales de exportación.

3. Destino de los recursos.

- Alquiler de recinto ferial.
- Gastos publicitarios.
- Acondicionamiento del recinto ferial.
- Contratación de edecanes y traductores.

4.7.1.3. PARTICIPACION EN FERIAS MEXICANAS DE EXPORTACION

1. Objetivo.

Promover la participación de empresas productoras de bienes, en eventos que se realicen en México y mediante las cuales se promueva la participación de compradores extranjeros y la comercialización de la oferta exportable del país.

2. Sujetos de apoyo financiero.

Expositores de productos mexicanos de exportación que posean oferta exportable suficiente y que participen en ferias mexicanas orientadas a la exportación que cuenten con certificado FEMEX expedido por SECOFI.

3. Destino de los recursos.

- Adquisición, renta, diseño, montaje y desmontaje de local para participar en el evento.
- Renta de equipo audiovisual.
- Material promocional.
- Transportación y hospedaje.
- Contratación de edecanes, modelos y traductores.
- Cuota de inscripción para la participación en el evento.

En el rubro de transportación y hospedaje, sólo se financia hasta un máximo de 2 personas por solicitante; no se financian gastos por renta de autos, taxis ni alimentos.

4.7.1.4. PARTICIPACION EN FERIAS INTERNACIONALES

1. Objetivo.

Apoyar la participación de empresas mexicanas en ferias internacionales para que promuevan su oferta exportable.

2. Sujetos de apoyo financiero.

Exportadores directos, indirectos y potenciales, así como cámara, asociaciones, confederaciones e institutos de investigación, de cualquier sector apoyable por BANCOMEXT.

3. Destino de los recursos.

- Renta y diseño de módulos de exhibición.
- Montaje y desmontaje del módulo de exhibición.
- Renta de equipo audiovisual.
- Honorarios de edecanes e intérpretes.
- Costo de participación en el evento.
- Hospedaje.

- Transportación aérea y/o terrestre.
- Material promocional.

Solo se financia hasta un máximo de 2 personas por solicitante; no se financian gastos por renta de autos, taxis ni alimentos.

4.7.1.5. ENVIO DE MUESTRAS

1. Objetivo.

Apoyar el envío de muestras, con el propósito de promover su venta en los mercados internacionales.

2. Sujetos de apoyo financiero.

Exportadores directos, indirectos y potenciales de cualquier sector apoyable por BANCOMEXT.

3. Destino de los recursos.

- Costo de fabricación o adquisición de la muestra.
- Costo del envío y/o retorno de la muestra.
- Seguros.

4.7.1.6. LICITACION INTERNACIONAL

1. Objetivo.

Apoyar la participación en concursos internacionales para promover la venta de productos y servicios.

2. Sujetos de apoyo financiero.

Exportadores directos, indirectos y potenciales de cualquier sector apoyable por BANCOMEXT.

3. Destino de los recursos.

- Costos inherentes al concurso y la adjudicación de la licitación (no incluye los costos de la garantía contractual Bid Bond).

4.7.1.7. PUBLICIDAD

1. Objetivo.

Apoyar la difusión y publicidad en el mercado nacional e internacional, que permitan consolidar su presencia en el mercado doméstico como en los del extranjero.

2. Sujetos de apoyo financiero.

Exportadores directos, indirectos y potenciales, así como cámaras, asociaciones, confederaciones e institutos de investigación y de educación superior y gobiernos estatales, de cualquier sector apoyable por BANCOMEXT.

3. Destino de los recursos.

- Elaboración de revistas que promocionen productos de exportación.
- Campañas de publicidad.
- Folletos y catálogos.
- Muestrarios.
Artículos promocionales.
- Inversiones en revistas especializadas.
- Audiovisuales y video cassettes.
- Lada 800 internacional.

ACCIONES DE COMERCIALIZACION

Con estas acciones se pretende consolidar la oferta exportable a través del contacto directo de las empresas con el mercado objetivo y se permite una efectiva capacidad de respuesta en los mercados del exterior. Se consideran las acciones siguientes:

4.7.2.1. ESTUDIOS DE MERCADO

1. Objetivo.

Apoyar la realización de estudios de mercado que permitan conocer la situación de la industria a nivel nacional e internacional, a fin de consolidar su producción y propiciar la generación de oferta exportable.

2. Sujetos de apoyo financiero.

Exportadores directos, indirectos y potenciales, así como cámaras, asociaciones, confederaciones e institutos de investigación superior y gobiernos estatales, de cualquier sector apoyable por BANCOMEXT.

3. Destino de los recursos.

- Costo de la elaboración del estudio en caso de que sea realizado por un despacho especializado; o bien,
- Sueldo de investigadores.
- Costos de transportación aérea y/o terrestre.
- Seguros de vida.
- Hospedaje.
- Gastos administrativos y técnicos.

Sólo se financia hasta un máximo de 2 personas por solicitante; no se financian gastos por renta.

4.7.2.2. ESTABLECIMIENTO DE TIENDAS Y OFICINAS DE REPRESENTACION EN EL EXTRANJERO

1. Objetivo.

Apoyar el establecimiento de oficinas y tiendas de exhibición en el extranjero para mejorar los canales de comercialización de los bienes de capital de exportación.

2. Sujetos de apoyo financiero.

Exportadores directos, indirectos y potenciales de cualquier sector apoyable por BANCOMEXT.

3. Destino de los recursos.

- Gastos de rentas de locales.
- Muebles y equipos de oficina.
- Gastos para la adecuación del local u oficina.

El periodo financiable es de hasta un año.

4.7.2.3. DEFENSA DEL COMERCIO EXTERIOR MEXICANO

1. Objetivo.

Respaldar a las empresas en las acciones que deban realizar para la protección de sus intereses contra el establecimiento de impuestos compensatorios o de medidas "damping" que puedan afectar sus exportaciones, así como el registro de patentes.

2. Sujetos de apoyo financiero.

Exportadores directos, indirectos y potenciales, así como cámaras, asociaciones, confederaciones e institutos de investigación, de cualquier sector apoyable por BANCOMEXT.

3. Destino de los recursos.

- Honorarios de despachos de abogados, nacionales e internacionales, que se contraten para llevar a cabo las acciones de protección de empresas mexicanas contra prácticas desleales a sus exportaciones.
- Primas de seguros para salvaguardar a los productores nacionales contra las demandas derivadas del uso de sus productos en el exterior.
- Costos de registros de patentes.

ACCIONES DE CAPACITACION

Son acciones encaminadas a realizar inversiones en el capital humano mediante la capacitación y asesoría en Comercio Exterior y en procesos productivos, considerándose las acciones siguientes:

4.7.3.1. CAPACITACION EN COMERCIO EXTERIOR Y EN PROCESOS PRODUCTIVOS

1. Objetivo.

Apoyar la capacitación en comercio exterior y en procesos productivos con el objeto de que las empresas mejoren y actualicen sus estrategias de comercialización y desarrollen y optimicen sus procesos productivos.

2. Sujetos de apoyo financiero.

Exportadores directos, indirectos y potenciales, cámaras, asociaciones, confederaciones empresariales e institutos de investigación y educación superior y empresas de asesoría, de cualquier sector apoyable por **BANCOMEXT**.

3. Destino de los recursos.

- Honorarios de un despacho especializado en capacitación en comercio exterior o en el mejoramiento de procesos productivos, o en su caso;
- Inscripción y colegiatura de técnicos en el país o en el extranjero en instituciones de reconocido prestigio.
- Transportación aérea y/o terrestre y hospedaje.
- Inscripción en cursos organizados por BANCOMEXT.
- Costo de realización de conferencias o cursos por parte de empresas de capacitación sobre estrategias de comercialización en el mercado internacional, incluyendo: gastos inherentes a la organización del curso, contratación de expositores y material publicitario.

Solo se financia un máximo de 2 personas por solicitante; no se financian gastos por renta de autos, taxis ni alimentos.

4.7.3.2. ASESORIA EN COMERCIO EXTERIOR Y EN PROCESOS PRODUCTIVOS

1. Objetivo.

Apoyar la contratación de empresas especializadas en estrategias de comercialización y en la creación, adecuación o mejoramiento de los procesos productivos y de comercialización, mediante lo cual se logre consolidar la participación en el mercado nacional e internacional.

2. Sujetos de apoyo financiero.

Exportadores directos, indirectos y potenciales, así como cámaras, asociaciones, confederaciones e institutos de investigación y educación superior, de cualquier sector apoyable por BANCOMEXT.

3. Destino de los recursos.

- Contratación de asesores nacionales o extranjeros para el mejoramiento de los procesos productivos o la comercialización internacional que incluye:
 - + Honorarios técnicos.
 - + Transportación aérea y/o terrestre.
 - + Hospedaje.
 - Seguro de vida.
 - + Costo y/o renta de equipo de trabajo.

Sólo se financian hasta un máximo de 2 personas por solicitante; no se financian gastos por renta de autos, taxis ni alimentos.

ACCIONES DE DESARROLLO TECNOLÓGICO

Tomando en cuenta la factibilidad técnica y financiera de la empresa, con estas acciones se promueve el desarrollo y mejoramiento de sus procesos productivos para aumentar su competitividad y posibilidad de éxito en el exterior, contemplándose las acciones siguientes:

4.7.4.1. ESTUDIOS DE FACTIBILIDAD TÉCNICA Y FINANCIERA DE PROYECTOS DE EXPORTACION

1. Objetivo.

Apoyar la realización de estudios de factibilidad técnica y financiera que permitan determinar la viabilidad de proyectos de exportación.

2. Sujetos de apoyo financiero.

Exportadores directos, indirectos y potenciales, así como cámaras, asociaciones, confederaciones e institutos de investigación y de educación superior, de cualquier sector apoyable por BANCOMEXT.

3. Destino de los recursos.

- Sueldo de investigadores.
- Transportación aérea y/o terrestre.
- Seguros de vida.
- Gastos administrativos y técnicos.
- Pruebas de laboratorio.
- Pruebas físicas.
- Costo de la elaboración del estudio de factibilidad, en caso de que sea elaborado por un despacho especializado.

Sólo se financia hasta un máximo de 2 personas por solicitante; no se financian gastos por renta de autos, taxis ni alimentos.

4.7.4.2. ESTUDIOS PARA DESARROLLAR NUEVAS TECNOLOGIAS

1. Objetivo

Apoyar las acciones necesarias para el desarrollo de nuevas tecnologías que permitan incrementar la competitividad.

2. Sujetos de apoyo financiero.

Exportadores directos, indirectos y potenciales, así como cámaras, asociaciones, confederaciones e institutos de investigación y de educación superior, de cualquier sector apoyable por BANCOMEXT.

3. Destino de los recursos.

- Sueldo de investigadores.
- Transportación aérea y/o terrestre.
- Seguros de vida.
- Gastos administrativos y técnicos.
- Pruebas de laboratorio.

- Pruebas físicas.
- Costo de la elaboración del estudio de desarrollo tecnológico en caso de que sea elaborado por un despacho especializado.

Sólo se financia hasta un máximo de 2 personas por solicitante; no se financian gastos de renta de autos, taxis ni alimentos.

4.8. TARJETAS AL EXPORTADOR

Mediante este instrumento se pretende lograr habilitar como sujetos de crédito a un importante núcleo de empresas que aún se encuentran al margen del financiamiento de las actividades de exportación.

Este mecanismo permitirá adecuar los apoyos crediticios a las particularidades del sector, independientemente de la actividad producción exportación que realicen. La tarjeta de crédito del exportador operará con el apoyo de la infraestructura de la Banca Comercial, permitiendo así una cobertura a nivel nacional.

Los apoyos que se otorguen al amparo de este instrumento contarán con la garantía de crédito que en forma tradicional y automática que ofrece BANCOMEXT a la Banca Comercial.

4.8.1. TARJETA EXPORTA PARA APOYO AL CAPITAL DE TRABAJO (EXPORTA)

1. Objetivo.

Apoyar los requerimientos de capital de trabajo para cubrir el ciclo productivo de bienes y servicios de exportación y de los que se comercialicen dentro del mercado nacional.

2. Sujetos de apoyo financiero.

Exportadores directos, indirectos y potenciales de cualquier sector apoyable por BANCOMEXT.

3. Destino de los recursos.

Producción, acopio y existencias de productos o la prestación de servicios, y/o mantenimiento estratégico de existencias de materias primas.

4.8.2. TARJETA EXPORTA PARA APOYO AL EQUIPAMIENTO

1. Objetivo.

Apoyar la modernización de empresas mediante el financiamiento de la adquisición de maquinaria y equipo que se realice a través de la red de distribuidores autorizados por BANCOMEXT.

2. Sujetos de apoyo financiero.

Exportadores directos, indirectos y potenciales de cualquier sector apoyable por BANCOMEXT.

3. Destino de los recursos.

- Adquisición de unidades de equipo nuevas de origen nacional e importadas, comercializadas por empresas distribuidoras o empresas productoras de bienes de capital autorizadas por BANCOMEXT y cuyo valor unitario sea desde 5 mil y hasta 500 mil dólares.
- Unidades de equipo usadas que en su caso retire la institución de crédito intermediaria como resultado de la falla de pago del crédito otorgado para su adquisición al amparo de este producto financiero.

4.9. MECANISMOS DE FACTORAJE A EXPORTADORES INDIRECTOS

Este mecanismo tiene como objetivo fundamental proveer de recursos financieros suficientes y de manera expedita al exportador indirecto, es decir, al proveedor del exportador final.

Para llevar a cabo este mecanismo, BANCOMEXT y la Compañía Mexicana de Seguros de Crédito (Comesec) ha decidido crear una empresa de factoraje financiero, en la que ambas instituciones aportarán su experiencia en la investigación y análisis de crédito, administración y cobranza, tecnología, cobertura de riesgos cambiarios, entre otros.

El mecanismo de factoraje consistirá en los siguientes pasos:

- El exportador indirecto vende productos al exportador directo.
- El exportador final entrega documentos generados por la operación al exportador indirecto.
- El exportador indirecto cede documentos al factoraje de primer piso.

- El factoraje de primer piso cede documentos a factoraje Comesec.
- Factoraje Comesec solicita seguro contra riesgos comerciales a Comesec y los fondos a BANCOMEXT.
- BANCOMEXT transfiere los fondos a factoraje Comesec, quien pagó los documentos menos el descuento al factoraje de primer piso.
- El factoraje de primer piso transfiere los fondos al exportador indirecto y factoraje Comesec, cobrará los documentos al vencimiento al exportador final.

4.10. PROGRAMA DE APOYO A UNIONES DE CREDITO

Las uniones de crédito son un instrumento catalizador de la Pequeña y Mediana empresa para que ésta logre comercializar sus productos y, asimismo, esté en posibilidad de allegarse de recursos financieros para apoyar sus operaciones.

Este programa apoya a las uniones de crédito que realicen exportaciones por sí mismas o a través de sus asociados, ya sea como exportadores finales o como proveedores de estos.

Los requisitos de elegibilidad se basan en un criterio de selectividad que asegure el fortalecimiento de su intermediación financiera.

Los requisitos de elegibilidad son los siguientes:

Requisitos financieros:

- Registrar un capital social mínimo.
- Presentar niveles máximos de apalancamiento financiero.
- Registrar utilidad.
- Registrar un máximo de cartera vencida contra la vigente.
- Contar con manuales de políticas de crédito y de análisis de crédito.

Requisitos Administrativos:

- Contar con programas de capacitación a su personal.
- Presentar una organización estructurada.
- Contar con manuales de organización.
- El personal deberá tener la experiencia necesaria.

Las uniones de crédito que cumplan con los requisitos de elegibilidad tendrán acceso a los programas de BANCOMEXT, con las mismas características en cuanto a tipos de crédito, plazos y tasas de interés.

BANCOMEXT además de otorgar los apoyos crediticios a la inversión productiva anteriormente descritos, proporciona los servicios de promoción global, los cuales tienen la finalidad de impulsar al comercio exterior de México, ampliando la oferta exportable, dichos servicios consisten en un conjunto de actividades orientadas a proporcionar información, asesoría básica, formación técnica y capacitación a la comunidad empresarial en general, pero sobre todo a las empresas A Desarrollar, quienes se inician en la exportación.

MECANISMO GENERAL DE REDESCUENTO

BANCOMEXT suscribe con la Institución de Crédito Intermediaria (ICI) un Contrato de Apertura de Crédito, a través del cual se autoriza la línea de crédito, posteriormente la ICI presenta el formulario de datos generales (Ver Anexo 4) a BANCOMEXT para que le sea asignado el número de clave de empresa con la cual operará.

Los recursos serán entregados de acuerdo al siguiente horario.

Horario de Recepción	Acreditación a la ICI
9:00 a 11:30 hrs.	48 hrs.
11:31 a 13:00 hrs.	72 hrs.

La relación de operaciones y otros documentos (Ver Anexo 5) deben presentarse a más tardar el día hábil siguiente a la autorización de los recursos, antes de las 10:00 hrs.

Finalmente la Institución de Crédito Intermediaria presenta a BANCOMEXT la relación de pagos anticipados en forma documental con 24 hrs. de anticipación, la cual se verificará contra la información de sistemas de redescuento.

En caso de que la recuperación de pagos anticipados y vencimientos naturales sea correcta, se autoriza el procesamiento del reporte de dichos pagos, el cual se envía a la ICI para su acreditamiento.

GARANTIAS

TIPO	OBJETO	TIPOS DE RIESGOS	COBERTURA	PRODUCTO FINANCIERO
PRE-EMBARQUE	Contra la falta de pago derivada de los riesgos de tipo político y catastrófico del país del importador, a los que se encuentra expuesto surante el proces productivo de su oferta exportable, excepto del sector agropecuario y pesquero	<ol style="list-style-type: none"> 1. Anulación de la autorización otorgada al importador para comprar los productos mexicanos. 2. Cambio en la legislación de importaciones del país comprador. 3. Incumplimiento de condiciones del contrato o cancelación del contrato por imposibilidad de: <ul style="list-style-type: none"> - Transferir el importe del anticipo. - Importar por guerra, rebeliones o semejantes. - Pérdida sufridas por fenómenos naturales catastróficos. - Huelgas y paros. - Suspensión temporal del contrato. - Insolvencia o mora prolongada. 4. Falta de pago a ICI por insolvencia 	Hasta el 90 % de la base garantizada	Tarjeta EXPORTA Capital de Trabajo Integral (CTI) Capital de Trabajo Anual (CAPTA)

PRE-ENTREGA	Contra riesgos de tipo político y catastrófico del país del importador, a los que se encuentre expuest durante la fase de pre-entrega o ejecución de la construcción	<ol style="list-style-type: none"> 1. Imposibilidad de realizar obra o servicio o interrupción por catástrofes, guerras o similares. 2. Por medidas adoptadas por el Gobierno Mexicano. 3. Pérdida total o parcial de los equipos, materiales e instalaciones auxiliares para ejecución de la obra o para reingresarlos a México. 4. Inconvertibilidad y/o Intransferibilidad de la suma que el importador debe enviar a México. 5. Incumplimiento o cancelación del contrato por parte del importador. 	Hasta el 90 % de la base garantizada	Tarjeta EXPORTA Capital de Trabajo Integral (CTI) Capital de Trabajo Anual (CAPTA)
PAGO INMEDIATO E INCONDICIONAL	Garantiza a la Banca Comercial el riesgo de falta de pago de los créditos que otorguen a las empresas A Desarrollar en la etapa de ciclo productivo para la fabricación y/o comercialización de bienes manufacturados u mineros	Falta de pago de la base garantizable dentro de la etapa del ciclo productivo.	El 70 % de la base garantizable, pudiendo ser de hasta 500 mil dólares o su equivalente en moneda nacional.	Tarjeta EXPORTA

POST-EMBARQUE	Contra riesgos de tipo político, catastrófico y/o extraordinarios del país del importador, a los que se encuentra expuesto durante la fase de venta al exterior.	<ol style="list-style-type: none"> 1. Inconvertibilidad y/o intransferibilidad de la moneda nacional en divisas que el importador y/o su coobligado, entregue a institución autorizada para realizar transferencia al exterior, para su pago. 2. Requisición, expropiación o cosificación de los bienes del importador. 3. Impedimento para efectuar el pago por autoridad gubernamental. 4. Fenómeno natural de consecuencia catastrófica. 5. Insolvencia o mora del comprador ocasionada por guerra, hostilidades, guerra civil o semejantes. 6. Falta de pago del crédito. 	Hasta el 90 % de la base gravable.	Ventas de Exportación (VEXPO) Unidades de Equipo de Exportación Proyectos de Exportación
POST-ENTREGA	Contra los riesgos de tipo político, catastrófico y/o extraordinarios del país del importador a los que se encuentra expuesto durante la fase de estimación o certificación de la obra.	Idem al anterior	Hasta el 90 % de la base garantizable	Unidades de Equipo de Exportación Proyectos de Exportación

CONTRACTUALES	Garantizar a la ICI la pérdida que sufra por la emisión de la garantía contractual (bondi), por cuenta del exportador para garantizar el incumplimiento adquirido por él, a favor del importador, o bien, garantice al exportador cualquier depósito que este haya efectuado con motivo de su participación en una licitación internacional.	<ol style="list-style-type: none"> 1. Garantías previas a la presentación de una oferta (Tender Bonds). 2. Garantías de sostenimiento de la oferta (Bid Bonds). 3. Garantía de devolución (Advanced Payment Bonds). 4. Garantías de ejecución (Performance Bond). 5. Garantías al exportador 5. Otro tipo de garantías. 	Hasta el 90 % de la base garantizada	
---------------	--	---	--------------------------------------	--

INTERESES

PRODUCTO FINANCIERO	OBJETIVO	MONTO MÁXIMO RESP. POR EMPRESA (Millones de dólares)	PORCENTAJE FINANCIAM	PLAZO MÁXIMO (años) y GRACIA (meses)	TIPO DE MONEDA	TASA DE DE
CAPITAL DE TRABAJO						
CICLO PRODUCTIVO (CI)	Apoyar los requerimientos de capital de trabajo para cubrir el ciclo productivo de bienes de exportación y de los que se comercialicen dentro del mercado nacional.	Hasta el 100 % de los requerimientos.	Hasta el 100% de los requerimientos del ciclo productivo de los bienes que se destinan a la exportación y mercado nacional.	Hasta 90. De 91 hasta 330 e acuerdo al ciclo.	Dólares. MN. Dólares. MN.	Libor + : CPP + : Libor + : CPP + :
CAPTA	Apoyar los requerimientos de capital de trabajo en la etapa del ciclo productivo.	Hasta el 100 % de los requerimientos.	Hasta el 100% del precio de venta.	Hasta 90 a partir primera disp.	Dólares.	Libor +
Impost temp. en citas Aduan.	Apoyar el pago de impuestos de importación temporal de insumos que se incorporen a productos de exportación, mediante depósitos en cuentas aduaneras establecidas por la SHCP.	Hasta el 100 % de los requerimientos.	Hasta el 100% del valor del depósito.	Hasta 540 contados a partir de cada depósito.	MN.	CPP
CAPITAL DE TRABAJO						
VENTAS VEXPO	Apoyar las ventas de exportación y dentro del mercado nacional de corto plazo, en condiciones de competitividad internacional para que los bienes y servicios apoyables puedan penetrar, permanecer y/o consolidarse en dichos mercados.	Hasta el 100 % de los requerimientos.	Hasta el 100% del valor factura de los bienes y servicios exportados durante el mes anterior.	Hasta 180 de acuerdo a las condiciones pactadas.	Dólares.	Libor + :
VENEXI	Apoyar las ventas de insumos, partes y componentes de los proveedores de la industria de bienes con el propósito de impulsar la integración de la cadena productiva de exportación, así como la venta a corto plazo de bienes dentro del mercado nacional.	Hasta el 100 % de los requerimientos.	Hasta el 100% del valor factura de los bienes comercializados durante el mes anterior, o bien, del valor de los docs. de cobro a cargo del comprador.	Hasta 90. De 91 hasta 180 A partir de la disposición.	Dólares. MN. Dólares. MN.	Libor + : CPP + 3 Libor + : CPP + :
VTAS. EXPORTACION L.P.						
Unidades de Equipo de Ene y Proyectos de Exportación.	Apoya las ventas a mediano y largo plazo de unidades de equipo nacional, en términos y condiciones de competitividad internacional para favorecer su comercialización en el exterior y dentro del mercado nacional	Hasta el 100 % de los requerimientos.	Hasta el 100% de la parte mexicana de la operación, sin exceder del 85% del valor total.	De 1 a 5 años. Más de 5 años. De 1 o más.	Dólares Dólares MN.	OECD Libor + : CPP + :
	Apoyar las ventas de mediano y largo plazo de proyectos que contemplen la venta de bienes de capital, en términos y condiciones de competitividad internacional para favorecer su participación en proyectos de inversión en el extranjero y dentro del mercado nacional.	Hasta el monto que se autorice para cada proyecto.	Hasta el 100% de la parte mexicana del proyecto, sin exceder del 85% del valor total			
VTAS. EXPORTACION L.P.						
FACTUR	Apoyar a los desarrolladores de proyectos turísticos que tengan una alta cartera vencida, y que esto les	Hasta 10	Hasta el 100% del monto señalado en el formato	Hasta 7 años.	Dólares.	Libor +

COMISIONES

PORCENTAJE FINANCIAM	PLAZO MAXIMO (años) GRACIA (meses)	TIPO DE MONEDA	TASA A CARGO DE LA OPCI	EPOCA DE REVISION/PAGO	CONCEPTO	VALOR	FECHA DE PAGO
<p>a el 100% de los aumentos del ciclo activo de los bienes se destinan a la titulación y mercado bñal.</p> <p>a el 100% del precio venta.</p> <p>a el 100% del valor depósito.</p>	<p>Hasta 90.</p> <p>De 91 hasta 330 e acuerdo al ciclo.</p> <p>Hasta 90 a partir primera disp.</p> <p>Hasta 540 contados a partir de cada depósito.</p>	<p>Dólares. MN.</p> <p>Dólares. MN.</p> <p>Dólares.</p> <p>MN.</p>	<p>Libor + 3 CPP + 3</p> <p>Libor + 3.5 CPP + 4</p> <p>Libor + 3</p> <p>CPP</p>	<p>Fija/al vencimiento. Mensual/al vencimiento.</p> <p>Fija/al vencimiento. Mensual/al vencimiento.</p> <p>Fija/al vencimiento.</p> <p>Mensual/al vencimiento.</p>			
<p>a el 100% del valor para de los bienes y cios exportados ante el mes anterior.</p> <p>a el 100% del valor ra de los bienes arcializados durante el anterior, o bien, del de los doctos. de e a cargo del erador.</p>	<p>Hasta 180 de acuerdo a las condiciones pactadas.</p> <p>Hasta 90.</p> <p>De 91 hasta 180</p> <p>A partir de la disposición.</p>	<p>Dólares.</p> <p>Dólares. MN.</p> <p>Dólares. MN.</p>	<p>Libor + 2.5</p> <p>Libor + 2.5 CPP + 3</p> <p>Libor + 3.5 CPP + 4</p>	<p>Fija/por anticipado.</p> <p>Fija/al vencimiento. Fija/al vencimiento.</p> <p>Fija/al vencimiento. Fija/al vencimiento</p>			
<p>a el 100% de la parte sana de la operación, poder del 85% del total.</p> <p>el 100% de la parte sana del proyecto, sin er del 85% del valor</p>	<p>De 1 a 5 años.</p> <p>Más de 5 años.</p> <p>De 1 o más.</p>	<p>Dólares</p> <p>Dólares</p> <p>MN</p>	<p>OECD</p> <p>Libor + 3</p> <p>CPP + 3</p>	<p>Fija/semestral.</p> <p>Semestral/semestral.</p> <p>Mensual/semestral.</p>	<p>Por saldos programados no dispuestos.</p>	<p>1.5% anual sobre el monto de la disposición no realizada oportunamente de acuerdo al calendario de disposiciones.</p>	<p>A la disposición.</p>
<p>el 100% del monto do en el fiamto</p>	<p>Hasta 7 años.</p>	<p>Dólares</p>	<p>Libor + 6</p>	<p>Trimestral/mensual.</p>	<p>De apertura.</p>	<p>0.75% flat sobre el monto total del</p>	<p>A la primera</p>

	generara problemas de liquidez		"Relación de Pagars", los cuales se emiten en dólares y suscribirse como mínimo en un 70% por compradores extranjeros			
PROYECTO INV. EN MEXICO						
UNIDADES DE EQUIPO Unidades equipacionales	Apoyar la modernización y/o ampliación de las instalaciones productivas y de comercialización de las empresas y de los prestadores de servicios, mediante la cual incrementen sus niveles de productividad y su oferta exportable	Hasta 1	Hasta el 85% del valor factura, sin considerar el IVA.	Hasta 5 años a partir fecha de disposición/ 6 meses.	Dólares. MN	Libor + 5 Libor + 6 CPP + 3 CPP + 4
TRANSPORTISTA	Financiar la compra-venta de equipo de transporte de carga nuevo de origen nacional.	Hasta 3.	Hasta el 85% valor factura.	Hasta 4 años/ 6	MN	CPP + 3
PROYECTO INV. EN MEXICO						
PROYECTOS DEL PLAZO Proyectos de inversión.	Impulsar el crecimiento y/o modernización de la planta productiva y de comercialización, mediante la creación y desarrollo de infraestructura orientada a incrementar y consolidar la planta nacional y generar oferta exportable de bienes de capital.	Hasta 25.	Hasta el 75% del valor de la inversión.	Hasta 9 años hasta 3 años contados a partir de la primera disposición.	Dólares. MN	Libor + 5 Libor + 6 CPP + 3 CPP + 4
Proyectos de Ahorro y/o Cogeneración de Energía	Apoyar la optimización del consumo y/o cogeneración propia de energía, con el propósito de impulsar la competitividad de la planta productiva y de comercialización de las empresas potenciales a la industria de bienes de capital.	Hasta 250 para diagnósticos energéticos Hasta 25 para la realización de proyectos de inversión. Hasta 5 para la adquisición de unidades de equipo.	Hasta el 85% del valor total.	Hasta 4 años para diagnóstico de energéticos/6. Hasta 5 años para unidades de equipo/ 6 meses gracia. Hasta 9 años proyectos de inversión/ 3 años de gracia.	Dólares. MN.	Libor + 5 Libor + 6 CPP + 3 CPP + 4
Desarrollo Turístico Interurbano	Apoyar la realización de proyectos turísticos, los cuales contribuyan al desarrollo del país, ya que de esta manera entrarán divisas y mejorará la balanza comercial.	Hasta 25 para la realización de proyectos de inversión. Hasta 500 mil dólares.	Hasta un monto similar al que el desarrollador canalicé al proyecto con recursos propios.	Hasta 3 años/2 años, a partir primera disposición.	Dólares. MN.	Libor + 5 Libor + 6 CPP + 3 CPP + 4
Inversión Accionaria en Emp. de Comercio Exterior en el extranjero	Apoyar la inversión accionaria en Empresas de Comercio Exterior (ECEX), para mejorar los canales de negociación y penetración en el mercado internacional. Apoyar las inversiones accionarias en empresas establecidas en el extranjero a fin de asegurar el abastecimiento de insumos, mercados de exportación y mejorar canales de comercialización	Hasta 500 mil dólares Hasta 500 mil dólares	Hasta el 33% de la inversión en el capital social del a ECEX. Hasta el 50% del valor de la inversión.	Hasta 9 años.	Dólares. MN. Dólares. MN.	Libor + 5 Libor + 6 CPP + 3 CPP + 4 Libor + 5 Libor + 6 CPP + 3 CPP + 4

"agrarés", niten en brise como 1% por trangeros						creinto aprobado.	disposición
el valor iderar el	Hasta 5 años a partir fecha de disposición/ 6 meses.	Dólares. MN	Libor + 5 Libor + 6 CPP + 3 CPP + 4	Trimestral/mensual-trimes. Trimestral/semestral-anual. Mensual/mensual-trimes. Mensual/semestral-anual	De apertura a cargo del beneficiario del crédito.	0.75% flat sobre el monto total del crédito aprobado.	A la primera disposición.
valor factura.	Hasta 4 años/ 6	MN	CPP + 3	Mensual/mensual.			
el valor de	Hasta 9 años hasta 3 años contados a partir de la primera disposición.	Dólares. MN.	Libor + 5 Libor + 6 CPP + 3 CPP + 4	Trimestral/mensual-trimes. Trimestral/semestral-anual. Mensual/mensual-trimes. Mensual/semestral-anual.	De apertura	0.75% flat sobre el monto total del crédito aprobado.	A la primera disposición.
el valor	Hasta 4 años para diagnóstico de energético/6. Hasta 5 años para unidades de equipo/ 6 meses gracia. Hasta 9 años proyecto de inversión/ 3 años de gracia.	Dólares MN.	Libor + 5 Libor + 6 CPP + 3 CPP + 4	Trimestral/mensual-trimes. Trimestral/semestral-anual. Mensual/mensual-trimes. Mensual/semestral-anual.	De compromiso	3% anual sobre el monto del crédito, cuando la ICI y el beneficiario no presenten su conformidad a BANCOMEXT sobre el crédito autorizado dentro de los 30 días naturales posteriores a la comunicación de autorización.	Al primer día hábil siguiente de la fecha de vencimiento de la carta autorización de BANCOMEXT.
similar al ador cto con	Hasta 3 años/2 años, a partir primera disposición.	Dólares. MN.	Libor + 5 Libor + 6 CPP + 3 CPP + 4	Trimestral/mensual-trimes. Trimestral/semestral. Mensual/mensual-trimes. Mensual/semestral.	Por saldos programados no dispuestos.	0.50% anual sobre el monto o de la disposición no realizada oportunamente, de acuerdo a lo establecido en el calendario de disposiciones autorizado	A la fecha de disposición inmediata posterior, o bien, en la primer pago de intereses.
la capital DX.	Hasta 9 años.	Dólares. MN.	Libor + 5 Libor + 6 CPP + 3 CPP + 4	Trimestral/mensual-trimes. Trimestral/semestral-anual. Mensual/mensual-trimes. Mensual/semestral-anual.			
valor de		Dólares. MN	Libor + 5 Libor + 6 CPP + 3 CPP + 4	Trimestral/mensual-trimes. Trimestral/semestral-anual. Mensual/mensual-trimes. Mensual/semestral-anual.			

PRODUCTO FINANCIERO	OBJETIVO	MONTO MÁXIMO RESP. POR EMPRESA (Millones de dólares)	PORCENTAJE FINANCIAM.	PLAZO MÁXIMO (días) GRACIA (meses)	TIPO DE MONEDA	TASA A CARGO DE LA C.I.
REESTRUCTURACION PASIVOS Reestructuración o Recondicionamiento de Pasivos	Apoyar a las empresas que hallan contratado pasivos cuyas tasas de interés y/o sus plazos de amortización sean desfavorables	Hasta 10.	Hasta el 100% del saldo insoluto de los créditos. Créditos vencidos con antigüedad no mayor a 180 días, no incluye intereses moratorios.	Hasta 9 años/3 años.	Dólares. MN	Libor + 6 Libor + 7 CPP + 3 CPP + 4
IMPORTACIONES INSUMO PROFIME CCIPDP FCE CCCEDC	Apoyar la importación de insumos necesarios para los procesos productivos y de comercialización. Apoyar la importación de insumos necesarios para los procesos productivos y de comercialización. Apoyar la importación de insumos, partes y componentes provenientes de países centroamericanos, con objeto de incrementar los flujos comerciales entre México y la región centroamericana Apoyar la importación de productos básicos, con objeto de satisfacer las necesidades primordiales del país.	Hasta el 100 % de los requerimientos Hasta el 100 % de los requerimientos, excepto por instrumento de pago y embarque cuyo monto mínimo es de 50 mil dólares. Hasta el 100% de los requerimientos. Monto mínimo por operación 100 mil dólares y 50 mil por embarque. Hasta el 100 % de los requerimientos, siendo el monto mínimo por operación de 100 mil dólares y 50 mil por embarque.	Hasta el 100% del valor factura. No incluye facturas superiores a 500 mil dólares E U A Hasta el 100% valor factura Hasta el 100% del valor factura. Hasta el 100% del valor libre a bordo (LAB).	Hasta 90. De 91 hasta 180 A partir diap. Hasta 180 a partir de la negociación del instrumento de pago. Hasta 180. Hasta 180 a partir de la negociación de la carta de crédito comercial irrevocable.	Dólares. MN. Dólares. MN. Dólares. MN. Dólares. MN.	Libor + 3 CPP + 3 Libor + 4 CPP + 4 Libor + 3 CPP + 3 Libor + 1 CPP + 1 Libor + 3 CPP + 3
UNIDADES DE EQUIPO De EUA (EXIMBIANK) Tasa variable Monto en miles	Apoyar importaciones de maquinaria y equipo	Hasta el 100 % de	Hasta el 85% del valor	2 años.	Dólares.	Libor + 2

MONEDA	PORCENTAJE FINANCIAM.	PLAZO MAXIMO (días) GRACIA (meses)	TIPO DE MONEDA	TASA A CARGO DE LA IGI	EPOCA DE REVISION PAGO	CONCEPTO	VALOR	FECHA DE PAGO
	Hasta el 100% del saldo insoluto de los créditos Créditos vencidos con antigüedad no mayor a 180 días, no incluye intereses moratorios.	Hasta 9 años/ 3 años.	Dólares. MN	Libor + 6 Libor + 7 CPP + 3 CPP + 4	Trimestral/mensual-trimes. Trimestral/semestral-anual. Mensual/mensual-trimes. Mensual/semestral-anual.	De apertura.	0,75% flat sobre el monto total del crédito aprobado.	Al momento de la disposición.
% de intos.	Hasta el 100% del valor factura. No incluye facturas superiores a 500 mil dólares E.U.A	Hasta 90. De 91 hasta 180 A partir disp.	Dólares. MN.	Libor + 3 CPP + 3	Fija/al vencimiento. Mensual/al vencimiento.			
% de pago y es de	Hasta el 100% valor factura.	Hasta 180 a partir de la negociación del instrumento de pago.	Dólares. MN.	Libor + 3 CPP + 3	Fija/al vencimiento. Mensual/trimestral.	De apertura.	4 al millar por trimestre o por fracción sobre el valor de la CCI o PDP. La comisión mínima será de 50 Dts. E.U.A.	A la presentación de la documentación.
% de tos. por mil por	Hasta el 100% del valor factura.	Hasta 180.	Dólares. MN.	Libor + 1 CPP + 1	Fija/al vencimiento. Mensual/trimestral.	De apertura.	4 al millar por trimestre o por fracción sobre el valor de la CCI o PDP. La comisión mínima será de 50 Dts. E.U.A.	A la presentación de la documentación.
% de tos. mil	Hasta el 100% del valor libre a bordo (LAB).	Hasta 180 a partir de la negociación de la carta de crédito comercial irrevocable.	Dólares. MN.	Libor + 3 CPP + 3	Fija/al vencimiento. Mensual/trimestral.			
% de	Hasta el 85% del valor	2 años.	Dólares.	Libor + 2	Semestral/semestral.	Modificación.	4 al millar por trimestre o fracción.	A la solicitud

<p> SE-CP: 76-150 MS-300 Más de 300 </p> <p> Tasa fija Más de 300 </p> <p> De EUA (Swiss Bank/SCB) </p> <p> De otros países: </p>	<p> provenientes de Estados Unidos de América para fortalecer y/o incrementar la capacidad productiva y/o de comercialización de la planta nacional. </p> <p> Apoyar importaciones de maquinaria y equipo provenientes de otros países diferentes a EUA para fortalecer y/o incrementar la capacidad productiva y de comercialización de la planta nacional. </p>	<p> los requerimientos. </p> <p> Hasta el 100 % de los requerimientos, siendo el mínimo por operación de 200 mil dólares. </p>	<p> factura en bienes con LFN mayor al 85%. </p> <p> Hasta el 100% de la parte americana del valor factura con bienes con GN entre el 50 y 85%. </p> <p> Hasta el 85% del valor factura. </p>	<p> 3 años. 4 años. 5 años. </p> <p> 5 años. </p> <p> 5 años. </p> <p> 5 años. </p> <p> A partir de la negociación. </p>	<p> MN. </p> <p> Dólares. </p> <p> Dólares. </p> <p> Dólares. MN. </p>	<p> Libor + 1 Libor + 1 CPP + 3 </p> <p> Treasury + 1.5 </p> <p> Treasury + 1.5 CPP + 3 </p> <p> Cto capt. + 0.5 CPP + 3 </p>
<p> ACCIONES PROMOCIONALES </p> <p> A Desarrollar, Intermedias y Consolidadas. </p>	<p> Brindar a las empresas que desean incursionar en los mercados internacionales, una gama de servicios que les permita adecuar y promover su oferta exportable a los mercados externos </p>	<p> Varios. </p>	<p> Varios. </p>	<p> Hasta 1 año. Más de 1 año. y hasta 4 años. </p> <p> Hasta 4 años. </p>	<p> Dólares </p> <p> MN. </p>	<p> Libor + 2.5 Libor + 5 </p> <p> CPP + 2 </p>
<p> TARJETA EXPORTA </p> <p> Apoyo a Capital de Trabajo. </p> <p> Apoyo al Equipamiento. </p>	<p> Apoyar los requerimientos de capital de trabajo para cubrir el ciclo productivo de bienes de capital de exportación y de los que se comercialicen dentro del mercado nacional </p> <p> Apoyar la modernización de empresas mediante el financiamiento de la adquisición de maquinaria y equipo que se realice a través de la red de distribuidores autorizados por BANCOMEXT </p>	<p> Hasta 10. </p> <p> Hasta 1. </p>	<p> Hasta el 10% del precio de venta. </p> <p> Hasta el 80% del valor factura, sin considerar el IVA. </p>	<p> Hasta 90. </p> <p> Hasta 360. A partir de cada fecha de corte mensual. </p> <p> Hasta 5 años a partir de la fecha de corte. </p>	<p> Dólares. MN. </p> <p> Dólares. MN. </p> <p> Dólares. MN. </p>	<p> Libor + 2.5 CPP + 3 </p> <p> Libor + 2.5 CPP + 3 </p> <p> Libor + 5 Libor + 6 </p> <p> CPP + 3 CPP + 4 </p>

factura en bienes con un mayor al 85%.	3 años. 4 años. 5 años.		Libor + 1 Libor + 1 Libor + 1	Semesrales/semesrales. Semestrales/semestrales. Semestrales/semestrales.		Esta comisión se aplica únicamente sobre incrementos al importe o ampliación de vigencia. Cualquier otro tipo de modificación al texto de la CCI o PDP se afectará sin costo. La comisión mínima será de 50.00 Dls. EUA.	
Hasta el 100% de la parte americana del valor factura con bienes con GN entre el 50 y 85%.	5 años.	MN. Dólares.	CPP + 3 Treasury + 1.5	Mensual/trimestral. Fija/semestral.			
	5 años.	Dólares.	Treasury + 1.5 CPP + 3	Fija/semestral. Mensual/trimestral.	Confirmación.	Al beneficiario la que aplique el banco corresponsal.	A la solicitud
Hasta el 85% del valor factura.	5 años. A partir de la negociación.	Dólares. MN.	Cto capt. + 0.5 CPP + 3	Fija/semestral. Mensual/trimestral.	Cancelación.	Al ordenante la que aplique el banco corresponsal.	A la solicitud
					Aceptación o plazo proveedor. Las que en su caso aplique la fuente de recursos.	0.5% anual. La comisión mínima será de 50.00 Dls. EUA.	Al vencimiento de la aceptación o plazo proveedor.
					Apertura de línea de crédito.	0.75% flat sobre el monto del crédito.	Ala presentación de la documentación de la CCI o PDP o reembolso.
Varios.	Hasta 1 año. Más de 1 año. y hasta 4 años. Hasta 4 años.	Dólares. MN.	Libor + 2.5 Libor + 5 CPP + 2	Trimestral/trimestral. Trimestral/trimestral Mensual/mensual.	De apertura.	0.75% flat sobre el monto total del crédito no aprobado.	A la fecha de disposición.
Hasta el 10% del precio de venta.	Hasta 90. Hasta 360. A partir de cada fecha de corte mensual.	Dólares. MN Dólares. MN	Libor + 2.5 CPP + 3 Libor + 2.5 CPP + 3	Fija/al vencimiento. Fija/al vencimiento Mensual/mensual. Mensual/mensual.	De disposición.	0.25% flat sobre el monto de la disposición.	A la disposición.
Hasta el 80% del valor factura, sin considerar el IVA.	Hasta 5 años a partir de la fecha de corte.	Dólares. MN.	Libor + 5 Libor + 6 CPP + 3 CPP + 4	Trimestral/mensual-trim. Trimestral/semestral. Mensual/mensual-trim. Mensual/semestral.	De apertura a cargo del beneficiario del crédito. De administración del crédito a cargo de la empresa distribuidora o productora.	0.75% flat sobre el monto total del crédito aprobado. 3% flat sobre el valor total del rédito.	Al momento de dar de alta el número de tarjeta. Al momento de cada disposición.

CAPITULO V.
CASO PRACTICO

CAPITULO V. CASO PRACTICO

La Micro y Pequeña empresa sufre en estos momentos el problema de falta de liquidez y dificultad para la obtención de financiamiento, aunque el gobierno actual ha venido anunciando una serie de programas para ayudar precisamente a este tipo de empresas. En el caso particular que se analizará, lo anterior es de suma importancia, pues los planes de crecimiento y expansión se basan principalmente en al obtención de crédito por parte de instituciones financieras.

En este capítulo se analizarán los pasos que se siguen para el otorgamiento de un crédito a través de la Banca de Desarrollo, tomando como base el crédito otorgado a la empresa **REPROSCANNER, S.A. DE C.V.**, la cual se encuentra considerada como Pequeña empresa, de acuerdo al criterio de clasificación empleado por NAFIN.

1. La persona física o moral de las Micro, Pequeña y Mediana empresa que requieran de recursos, ya sean para capital de trabajo, compra de maquinaria y equipo, equipo de transporte, compra de materia prima o elementos que permitan mejorar su producción o servicio, así como su comercialización y demás conceptos que abarcan los seis Programas de Apoyo de Nacional Financiera, debe acudir a un intermediario financiero acreditado, tal como:

- Banca Comercial o Múltiple
- Unión de Crédito
- Arrendadora
- Entidades de Fomento
- Empresa de Factoraje, etc.

El cual le solicitará la información necesaria para realizar el análisis correspondiente al crédito solicitado. Dicha información es la siguiente:

**Documentación requerida para la evaluación del Crédito para
Personas Físicas**

I. Documentación Básica.

- a. Carta solicitud de crédito.
- b. Carta solicitud de admisión de socios, aplicable para las Uniones de Crédito.
- c. Formato de descuento.
- d. Descripción del crédito.
- e. Carta compromiso de capacitación.
- f. Formato de datos generales del acreditado y avales.

II. Documentación Legal.

- a. Copia del acta de nacimiento.
- b. Copia del acta de matrimonio.
- c. Copia de la identificación oficial con fotografía y firma del solicitante del crédito y en caso de estar bajo el régimen de sociedad conyugal proporcionar la del cónyuge.
- d. Copia del R.F.C. y cédula de identificación fiscal.
- e. Relación patrimonial del solicitante en hoja blanca y firmada en original.
- f. Carta de aceptación.
- g. Copia de la escritura del bien inmueble que se otorga en garantía, así como el documento original del certificado de no gravamen, expedido por el Registro Público de la Propiedad y de Comercio, anexando fotografía de los exteriores e interiores del bien inmueble.
- h. En su caso, copia del contrato de arrendamiento vigente de las instalaciones de la empresa (planta o fábrica, oficinas, almacenes o bodegas, etc.)

- i. Relación patrimonial del aval u obligado solidario en hoja blanca firmada en original, así como copia de su identificación oficial con fotografía y firma, copia de su acta de matrimonio; si el aval es una persona moral, cumplir con los incisos a. y c.

III. Documentación contable-financiera histórica.

Estados financieros de los dos últimos ejercicios anteriores, así como el balance parcial del ejercicio actual con una antigüedad máxima de 60 días; y en ambos casos debe contener:

- Balance general o estado de posición financiera, con relaciones analíticas de las principales cuentas de activo y pasivo.
- Estado de resultados.
- Estados de costos de ventas y producción.
- Copia de las declaraciones anuales de impuestos de los dos últimos años, así como de los pagos provisionales del año en curso, con sello legible.
- En caso de no contar con estados financieros, proporcionar una relación de ingresos y egresos por los últimos tres meses.

IV. Perfil del Negocio, que contenga:

- a. Antecedentes y experiencia en el ramo.
- b. Descripción del producto o servicios que ofrece.
- c. Aspectos generales del mercado que atiende.
- d. Expectativas del mercado y crecimiento de la empresa.

V. Proyecto de inversión.

- a. Presupuesto de ingresos.
- b. Programa de inversión.
- c. Programa de producción.
- d. Beneficios de crédito solicitado.

VI. Estados Financieros proyectados considerando el plazo de crédito solicitado, que contengan:

- a. Bases consideradas para su elaboración.
- b. Balance general.
- c. Estados de Resultados.
- d. Flujos de efectivo, mensualizados.

VII. Fotografías de los aspectos más importantes de la empresa o negocio (oficinas, planta o fábrica, almacén o bodega, etc.).

Documentación requerida para la evaluación del Crédito para Personas Morales

I. Documentación Básica.

- a. Carta solicitud de crédito.
- b. Carta solicitud de admisión de socios, aplicable para las Uniones de Crédito.
- c. Formato de descuento.
- d. Descripción del crédito.
- e. Carta compromiso de capacitación.
- f. Carta de no revocación de facultades.
- g. Formato de datos generales del acreditado y avales.

II. Documentación Legal.

- a. Copia del acta constitutiva, reformas, último aumento de capital y nombramientos de los apoderados con facultades para celebrar actos de administración, suscribir títulos de crédito y actos de dominio; inscritos en el Registro Público de la Propiedad y de Comercio.
- b. Original de la constancia del folio mercantil.
- c. Copia de la identificación oficial con fotografía y firma del solicitante del crédito, y en caso de estar bajo el régimen de sociedad conyugal proporcionar la del cónyuge.
- d. Copia del R.F.C. y cédula de identificación fiscal.

- e. Relación patrimonial del representante legal de la empresa en hoja blanca y firmada en original.
- f. Carta de aceptación.
- g. Copia de la escritura del bien inmueble que se otorga en garantía, así como el documento original del certificado de no gravamen, expedido por el Registro Público de la Propiedad y de Comercio, anexando fotografía de los exteriores e interiores del bien inmueble.
- h. En su caso, copia del contrato de arrendamiento vigente de las instalaciones de la empresa (planta o fábrica, oficinas, almacenes o bodegas, etc.)
- i. Relación patrimonial del aval u obligado solidario en hoja blanca firmada en original, así como copia de su identificación oficial con fotografía y firma, copia de su acta de matrimonio; si el aval es una persona moral, cumplir con los incisos a y c.

III. Documentación contable-financiera histórica.

Estados financieros de los dos últimos ejercicios anteriores, así como el balance parcial del ejercicio actual con una antigüedad máxima de 60 días; y en ambos casos debe contener:

- Balance general o estado de posición financiera, con relaciones analíticas de las principales cuentas de activo y pasivo.
- Estado de resultados.
- Estados de costos de ventas y producción.
- Copia de las declaraciones anuales de impuestos de los dos últimos años, así como de los pagos provisionales del año en curso, con sello legible.
- En caso de no contar con estados financieros, proporcionar una relación de ingresos y egresos por los últimos tres meses.

IV. Perfil del Negocio, que contenga:

- a. Antecedentes y experiencia en el ramo.
- b. Descripción del producto o servicios que ofrece.
- c. Aspectos generales del mercado que atiende.
- d. Expectativas del mercado y crecimiento de la empresa.

V. Proyecto de inversión.

- a. Presupuesto de ingresos.
- b. Programa de inversión.
- c. Programa de producción.
- d. Beneficios de crédito solicitado.

VI. Estados Financieros proyectados considerando el plazo de crédito solicitado, que contengan:

- a. Bases consideradas para su elaboración.
- b. Balance general.
- c. Estados de Resultados.
- d. Flujos de efectivo, mensualizados.

VII. Fotografías de los aspectos más importantes de la empresa o negocio (oficinas, planta o fábrica, almacén o bodega, etc.).

2. Una vez integrado el expediente se realiza el análisis siguiente:

- Antecedentes Jurídicos.
- Administración.
- Mercado.
- Producción o Servicio.
- Económico.
- Financiero.

Emitiendo un **informe ejecutivo** en el cual se sintetiza la información más relevante para llegar a una conclusión sobre la viabilidad del otorgamiento del crédito.

A continuación se muestra el informe ejecutivo realizado sobre la empresa ejemplo:

INFORME EJECUTIVO.

PROMOTOR DE LA INVERSION

REPROSCANNER, S.A. DE C.V.

Domicilio: Castilla No. 13, Col. Alamos, Del. Benito Juárez, México D.F., C.P.
03400.

Tels: 538-11-23 y 538-75-95

R.F.C. RSC-810325-444

Actividad: Elaboración de selecciones de color, formación de negativos y pruebas de cromalín para la Industria de las Artes Gráficas.

Representante Legal: Sr. Alejandro Pérez Mainou.

I. ANTECEDENTES JURIDICOS DE LA SOCIEDAD

Constitución.

Entidad constituida como Sociedad Anónima de Capital Variable, el día 25 de marzo de 1981, mediante la escritura pública número 38,209, pasada ante la fe del Notario Público número 16, Licenciado Francisco Fernández Cueto y Barros, del Distrito Federal, con una duración de 99 años y Capital Social inicial de N\$500 en la parte fija e ilimitado en la parte variable.

Objeto Social.

La sociedad tiene por objeto:

- a) Efectuar selección de color, formación de negativos y pruebas de cromalín en general asesorar y prestar servicios en la rama de impresión a agencias de publicidad, impresoras y editoriales.
- b) El establecimiento de talleres, oficinas y locales comerciales que se requieran para el desarrollo de sus fines.
- c) La adquisición, enajenación, arrendamiento y en general la obtención, el aprovechamiento y la explotación de maquinaria, equipo y de todos los demás bienes muebles e inmuebles que se relacionen con los fines anteriores.
- d) La realización de todos los hechos, actos y contratos de cualquier naturaleza que se requieran para la obtención de sus fines.

Domicilio Social.

La sociedad tiene su domicilio en México, Distrito Federal, sin existir restricciones para establecer sucursales en cualquier parte del país o del extranjero.

Folio Mercantil.

Inscrita en el Registro Público de la Propiedad y Comercio del Distrito Federal, bajo el número treinta y ocho mil cuatrocientos veintiséis, de fecha 4 de julio de 1981.

Capital Social.

De acuerdo a la escritura No. 53,617 de fecha 20 de octubre de 1987, la integración del capital social es la siguiente:

ACCIONISTA	CAPITAL FIJO	CAPITAL VARIABLE	TOTAL CAPITAL	% PART	NAC
Rodrigo Pérez Penilla	N\$ 160	N\$116,840	N\$117,000	30	Mex.
Rodrigo Pérez Mainou	N\$ 60	N\$116,940	N\$117,000	30	Mex.
Alejandro Pérez M.	N\$ 60	N\$116,940	N\$117,000	30	Mex.
Miguel Pérez Mainou	N\$ 60	N\$ 19,440	N\$ 19,500	5	Mex.
Ricardo Pérez Mainou	N\$ 60	N\$ 19,440	N\$ 19,500	5	Mex.
TOTAL	N\$ 500	N\$389,500	N\$390,000	100	

II. ADMINISTRACION

La administración estará a cargo de un Administrador Unico, designando para tal efecto al Sr. José Rodrigo Pérez Mainou, quien mediante la escritura 53,617 de fecha 16 de octubre de 1987 otorga en favor del Sr. Alejandro Pérez Mainou, la suma de facultades que corresponden al Organismo de Administración, las cuales se mencionan a continuación:

- a) Llevará a cabo todas las operaciones de la Sociedad. de acuerdo con la naturaleza y objeto de la misma.
- b) Poder General para pleitos y cobranzas .
- c) Poder General para actos de administración y dominio.
- d) Facultad para suscribir toda clase de títulos de crédito.

III.- MERCADO

La Industria de las Artes Gráficas agrupa todas las empresas cuya actividad está relacionada con la producción de todo tipo de impresos, siendo agrupadas por secciones: tipografía e imprenta, litografía y offset, encuadernación, fotograbado, grabado en acero, serigrafía y otras especializadas.

La industria gráfica es una de las más antiguas no solo en México, sino en el mundo, logrando grandes avances desde su inicio con la imprenta, siendo hoy día una de las más importantes, ya que la comunicación gráfica compuesta por libros, revistas, periódicos, folletos, etc. ha tenido gran auge, debido a la importancia que las empresas manufactureras y de servicios han dado a la mercadotecnia, la cual se apoya enormemente en la publicidad impresa dependiendo esta en su totalidad de la industria gráfica.

La empresa solicitante se encuentra ubicada dentro de la actividad de Litografía y Offset, teniendo como actividad principal la selección de color y formación, también conocida como fotomecánica, destinada a la elaboración de anuncios, folletos, revistas, libros, etc.

Principales aplicaciones.

- Pruebas de cromalín.
- Selección de color.
- Formación de Negativos para impresión.

Segmentación del Mercado.

El mercado al que está orientada la empresa es:

- Despachos de diseño.
- Impresoras.
- Editoriales.
- Agencias de publicidad.

III.- MERCADO

La Industria de las Artes Gráficas agrupa todas las empresas cuya actividad está relacionada con la producción de todo tipo de impresos, siendo agrupadas por secciones: tipografía e imprenta, litografía y offset, encuadernación, fotograbado, grabado en acero, serigrafía y otras especializadas.

La industria gráfica es una de las más antiguas no solo en México, sino en el mundo, logrando grandes avances desde su inicio con la imprenta, siendo hoy día una de las más importantes, ya que la comunicación gráfica compuesta por libros, revistas, periódicos, folletos, etc. ha tenido gran auge, debido a la importancia que las empresas manufactureras y de servicios han dado a la mercadotecnia, la cual se apoya enormemente en la publicidad impresa dependiendo esta en su totalidad de la industria gráfica.

La empresa solicitante se encuentra ubicada dentro de la actividad de Litografía y Offset, teniendo como actividad principal la selección de color y formación, también conocida como fotomecánica, destinada a la elaboración de anuncios, folletos, revistas, libros, etc.

Principales aplicaciones.

- Pruebas de cromalín.
- Selección de color.
- Formación de Negativos para impresión.

Segmentación del Mercado.

El mercado al que está orientada la empresa es:

- Despachos de diseño.
- Impresoras.
- Editoriales.
- Agencias de publicidad.

En general a todas aquellas empresas que dentro de su proceso incurran en la impresión de publicidad.

El mercado que abarca es tanto a nivel local, estatal y nacional.

Proveedores.

- Comercial Alvimex, S.A. de C.V.
- Fuji Foto, S.A. de C.V.
- Negativos Tramados, S.A. de C.V.
- Papelería Card, S.A.
- Productos para las artes gráficas "Dagli", S.A. de C.V.
- Intergráfica.

Estos le otorgan crédito a 30 días.

El 80% de las materias primas utilizadas son de procedencia estadounidense y japonesa, quienes tiene distribuidores en el país.

Demanda.

El servicio que la empresa ofrece es demandado por talleres de fotomecánica, editoriales, agencias publicitarias y despachos de diseñadores, entre otros.

Gracias a la calidad de los trabajos realizados en nuestro país, la importación de impresos ha disminuido considerablemente, lo cual implicará un crecimiento en la demanda.

Clientes

- Terán Publicidad, S.A. de C.V.
- Cuernavaca Editorial, S.A.
- Impresora Solart, S.A. de C.V.
- Litho Offset de Estilo, S.A. de C.V.
- Kromo-Litho, S.A. de C.V.

Precio

Concepto	Precio por cm2
Medios tonos	10 centavos
Composición positiva	16 centavos
Composición negativa	18 centavos
Copia de fotografía	3 centavos
Separación de color	40 centavos
Proyección	28 centavos

Publicidad

La empresa anuncia sus servicios en la revista Casas y Gentes y en el directorio de la CANAGRAF

Proceso Productivo.

CURSOGRAMA ANALITICO

ACTIVIDAD: Selección de color para el caso específico de una página de una revista de modas.

HOJA: 1 **DE:** 3

FECHA: 01/10/83

OBREIRO

PIEZA

ACTUAL

PROPUESTO

No.	DESCRIPCION	SIMBOLOS					OBSERVACIONES
		○	➡	◐	□	▽	
1	Proporción y marcaje foto no. 1.	○					
2	Proporción y marcaje foto no. 2.	○					
3	Proporción y marcaje foto no. 3.	○					
4	Proporción y marcaje foto no. 4.	○					
5	Montaje de foto no. 1.	○					
6	Montaje de foto no. 2.	○					
7	Montaje de foto no. 3.	○					
8	Montaje de foto no. 4.	○					
9	Llevar cilindro al scanner.		➡				
10	Calibración de foto no. 1.	○					
11	Montaje de película virgen.	○					
12	Escaneado de foto no. 1.	○					
13	Calibración de foto no. 2.	○					
14	Escaneado de foto no. 2.	○					
15	Calibración de foto no. 3.	○					
TOTALES		14	1				

CURSOGRAMA ANALITICO

ACTIVIDAD: Selección de color para el caso específico de una página de una revista de modas.

HOJA: 2 **DE:** 3

FECHA: 01 / 10 / 93

OBRERO

PIEZA

ACTUAL

PROPUESTO

No.	DESCRIPCION	SIMBOLOS					OBSERVACIONES
		○	➡	◐	□	▽	
16	Escaneado de foto no. 3.	○					
17	Calibración de foto no. 4.	○					
18	Escaneado de foto no. 4.	○					
19	Desmontaje de película expuesta.	○					
20	Colocación de película en procesadora.	○					
21	Revisión de película revelada.				□		
22	Traslado de película al área de cromalín.		➡				
23	Elaboración de cromalines.	○					Se elaboran los 4 a la vez.
24	Revisión de cromalines contra fotografía.				□		Aquí termina el proceso de selección de color.
25	Corte de película.	○					
26	Se fotografía el original.	○					
27	Elaboración de trazo.	○					
28	Recorte de foto no. 1.	○					
29	Recorte de foto no. 2.	○					
30	Recorte de foto no. 3.	○					
TOTALES		20	2		2		

CURSOGRAMA ANALITICO

ACTIVIDAD: Selección de color para el caso específico de una página de una revista de modas.

HOJA: 3 DE: 3

FECHA: 01/10/93

OBrero

PIEZA

ACTUAL

PROPUESTO

No.	DESCRIPCION	SIMBOLOS					OBSERVACIONES
		○	→	D	□	▽	
31	Recorte de foto no. 4.	○					
32	Elaboración de máscaras.	○					
33	Elaboración de máscaras.	○					
34	Elaboración de máscaras.	○					
35	Elaboración de máscaras.	○					
36	Elaboración de máscaras.	○					
37	Elaboración de contactos finales.	○					
38	Elaboración de contactos finales.	○					
39	Elaboración de contactos finales.	○					
40	Elaboración de contactos finales.	○					
41	Traslado de formación a cromalín.	○	→				
42	Elaboración de cromalín final.	○					
43	Revisión de cromalín final.				□		
TOTALES		37	3		3		

Política de Ventas.

El 20% de las ventas se efectúan a crédito, otorgando un plazo de 30 días en promedio; el 80% restantes son de contado, solicitando un 50% de anticipo y el resto contra entrega.

Competencia.

El 63.7 % de las empresas litográficas y de offset, de acuerdo a los estudios realizados por la Cámara Nacional de la Industria de las Artes Gráficas (CANAGRAF) se encuentran en el Distrito Federal, determinando la participación en el mercado la calidad, precio y servicio que se ofrece al consumidor.

Principales competidores:

- Color Electrónico.
- SECOSA.
- Repto Estudio de Color.
- K y B Editores.
- Láser Color, S.A. de C.V.

Con la apertura comercial se instalarán en el país empresas extranjeras dedicadas a la misma actividad, las cuales cuentan con gran infraestructura, siendo esto un gran obstáculo para las empresas de este sector pues en su mayoría son micro y pequeñas empresas las cuales cuentan con tecnología obsoleta, encontrándose en desventaja, para contrarrestar estas se requiere poner atención en una serie de aspectos como: mejorar los estándares de calidad; aumentar los índices de productividad con base en la reducción de costos y/o el incremento de la producción; mejorar las técnicas de trabajo, renovar y modernizar los equipos e instalaciones, ya que solo de esta manera será posible permanecer en una buena posición, promoviendo el crecimiento y la expansión de estas empresas ante un futuro en el que habrá una gran competencia.

IV.- INVERSION

El crédito solicitado es Refaccionario por N\$3'102,358.00, el cual se destinará a la adquisición de maquinaria de producción, mobiliario y equipo de oficina y construcción de nuevas instalaciones.

Los recursos será entregados en base a ministraciones, de acuerdo al avance del proyecto, detallando a continuación su aplicación:

EQUIPO SCANNER DC300 (Linotype-Hell)	
Cromamount	\$ 11,570.00
Cromaset	62,580.00
Cromagraph 3800	161,595.00
Recorder 3030	172,370.00
Equipo Cromacom W100 (Linotype-Hell)	243,810.00
Equipo Macintosh para formación electrónica	45,865.00
Marco de vacío (Teaneck)	18,060.00
Entonador automático ATM (Dupont)	19,505.00
Laminador (Dupont)	4,975.00
Procesadora 49-C (Dupont)	35,140.00
Recuperador de plata (Metafix)	2,360.00

	\$ 777,830.00
	x N\$3.25*

	N\$2'527,948.00
Gastos de construcción	374,410.00
Mobiliario y equipo de oficina	200,000.00

TOTAL	N\$3,102,358.00
	=====
*Tipo de cambio al 1° de julio de 1993.	

V.- BENEFICIOS DEL PROYECTO

- Reducción en los tiempos de producción.
- Automatización del proceso productivo.
- Ahorro de materia prima.
- Eliminación de las pruebas de cromalín.

VI.- RESPALDO FINANCIERO

Tipo de crédito	Monto	Plazo	Gracia
Refaccionario	N\$1'085,825	5 años	6 meses
Refaccionario	N\$2,016,533	4 años	-----
TOTAL	N\$3,102,358		

Participación

NAFINSA	80%
Institución Intermediaria	0%
Promotor	20%

Garantía

El inmueble que se ofrece en garantía se encuentra ubicado en _____ Dicho inmueble se encuentra debidamente inscrito en el Registro Público de la Propiedad con el número _____ de fecha _____ mismo que estimamos en un valor comercial de N\$, en base al avalúo realizado por _____, de fecha _____.

REFROSCANNER, S.A. de C.V.**MODELO PARA ELABORACION DE ESTADOS FINANCIEROS PROFORMA****PERIODO: 1993 - 1997****DATOS Y SUPUESTOS**

Recursos Necesarios Totales	3,877,948
Financiamiento	80%
Aportación de Socios	20%

DATOS DEL FINANCIAMIENTO

Monto	3,102,358
Plazo (en años)	5
Gracia (en meses)	6
CPP	22,79%
Tasa de intereses (CPP + 6)	28,79%
Aportación de Socios	775,590

DESTINO DEL FINANCIAMIENTO

Adquisición de maquinaria de producción	2,527,948
Terreno y construcción	1,150,000
Mobiliario y equipo de oficina	200,000

OTROS DATOS

Puntos sobre CPP	6
Tasa de intereses crédito bancario	28,79%
Tasa de reinversión de excedentes (cetes)	19%
Tasa de impuesto sobre la renta	34%
Tasa de PTU	10%
Saldo mínimo de efectivo necesario	100,000

PROYECCION DE VENTAS

	1993	1994	1995	1996	1997
ventas totales	3.574.304	4.467.860	5.138.062	5.651.868	6.217.054
crecimiento anual esperado en ventas	10%	25%	15%	10%	10%

PROYECCION DE COSTOS Y GASTOS

factor esperado de costo directo	30%	30%	25%	25%	25%
factor esperado de gastos de operación con respecto a ventas	35%	33%	33%	33%	33%

BALANCE GENERAL

	1992	1993	1994	1995	1996	1997
ACTIVO						
ACTIVO CIRCULANTE	1.401.177	2.078.528	2.433.063	3.595.518	4.947.291	6.633.696
Caja y Bancos	77.142	100.000	100.000	100.000	100.000	100.000
Inversiones y Valores	148.515	613.958	762.453	1.767.166	2.998.015	4.554.032
Clientes	628.733	817.783	1.023.823	1.181.565	1.302.489	1.432.876
Deudores Diversos	357.489	357.489	357.489	357.489	357.489	357.489
Otros	189.298	189.298	189.298	189.298	189.298	189.298
ACTIVO FIJO	780.577	2.180.739	3.744.550	3.230.414	2.716.277	2.202.141
Terrenos y edificios	0	300.000	1.150.000	1.150.000	1.150.000	1.150.000
Equipo de oficina	57.481	57.481	257.481	257.481	257.481	257.481
Depreciación Eq. de oficina	-16.583	-28.079	-79.575	-131.072	-182.568	-234.064
Equipo de Transporte	151.988	151.988	151.988	151.988	151.988	151.988
Depreciación Eq. de Transporte	-123.491	-151.988	-151.988	-151.988	-151.988	-151.988
Maquinaria y Equipo de Taller	2.098.453	3.598.453	4.626.401	4.626.401	4.626.401	4.626.401
Depreciación Maquinaria y Equipo	-1.387.271	-1.747.116	-2.209.756	-2.672.396	-3.135.036	-3.597.677
ACTIVO DIFERIDO	336.480	336.480	336.480	336.480	336.480	336.480
Gastos por Amortizar	60.934	60.934	60.934	60.934	60.934	60.934
Pagos Anticipados	275.546	275.546	275.546	275.546	275.546	275.546
ACTIVO TOTAL	2.518.234	4.595.746	6.514.093	7.162.412	8.000.049	9.172.317

PASIVO

PASIVO CIRCULANTE	613.104	1.181.478	1.298.228	1.752.256	2.111.814	2.500.505
Impuestos y PTU por Pagar	82.418	427.398	416.814	738.350	961.327	1.201.361
Proveedores	169.465	258.823	281.162	276.508	287.212	298.987
Acreedores Diversos	31.949	31.949	31.949	31.949	31.949	31.949
Documentos por pagar Inst. de Crédito	0	241.295	745.428	745.428	745.428	0
IVA Por Pagar	329.272	463.308	568.304	705.449	831.326	968.208
PASIVO A LARGO PLAZO	0	723.884	1.490.856	745.428	0	0
Acreedores	0	723.884	1.490.856	745.428	0	0
PASIVO TOTAL	613.104	1.905.362	2.789.084	2.497.684	2.111.814	2.500.505

CAPITAL CONTABLE

	1.905.130	2.449.091	2.979.581	3.919.300	5.142.807	6.671.812
Capital social	390.000	390.000	390.000	390.000	390.000	390.000
Superavit por Revaluación	619.627	619.627	619.627	619.627	619.627	619.627
Resultados de Ejercicios Anteriores	796.253	895.503	1.439.464	1.968.954	2.909.673	4.133.180
Resultado del Ejercicio	99.250	543.961	530.490	939.719	1.223.507	1.529.005

ESTADO DE RESULTADOS

	1993	1994	1995	1996	1997
VENTAS NETAS	3.574.304	4.467.880	5.138.062	5.651.868	6.217.054
COSTOS	1.072.291	1.340.364	1.284.515	1.412.967	1.554.264
UTILIDAD BRUTA	2.502.013	3.127.516	3.853.546	4.238.901	4.662.791
GASTOS DE OPERACION	1.251.006	1.474.400	1.695.560	1.865.116	2.051.628
UTILIDAD DE OPERACION	1.251.006	1.653.115	2.157.986	2.373.784	2.611.163
GASTOS FINANCIEROS	305.373	760.072	545.463	330.855	116.246
PRODUCTOS FINANCIEROS	25.725	54.261	65.546	141.905	235.449
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS:	971.358	947.304	1.678.069	2.184.834	2.730.366
ISR	44.968	330.262	322.083	570.544	742.844
PTU	37.450	97.136	94.730	167.807	218.483
UTILIDAD NETA	543.961	530.490	939.719	1.223.507	1.529.005

Factor de Cobranza Anual	80%
Factor de Recuperación de Clientes	95%

FLUJO DE CAJA

	1993	1994	1995	1996	1997
INGRESOS					
De la Operación	2.859.443	3.574.304	4.110.449	4.521.494	4.973.644
Ingresos por Cobro de IVA	285.944	357.430	411.045	452.149	497.364
Por cuentas por Cobrar Pendientes del Año Anterior	597.296	776.894	972.652	1.122.486	1.237.365
Créditos bancarios	1.085.825	2.016.533	0	0	0
Productos financieros	25.725	54.261	65.546	141.905	235.449
EGRESOS					
inversión en Activos	1.800.000	2.077.948	0	0	0
Costo Directo de Ventas	982.934	1.318.024	1.289.169	1.402.263	1.542.489
Egresos por Pago de IVA	223.394	279.242	298.473	326.738	359.412
Gastos de Operación	851.168	960.264	1.181.424	1.350.980	1.537.492
Pagos a Capital	120.647	745.428	745.428	745.428	745.428
Gastos Financieros	305.373	760.072	545.463	330.855	116.246
Impuestos y PTU	82.418	427.398	416.814	738.350	961.327
Depósito (retiro) de inversiones	465.443	148.496	1.004.713	1.230.849	1.556.017
Pago de IVA a Tesorería	0	62.550	78.188	112.572	125.412
SALDO INICIAL	77.142	100.000	100.000	100.000	100.000
TOTAL INGRESOS	4.854.234	6.779.422	5.559.672	6.238.035	6.943.822
TOTAL EGRESOS	4.831.376	6.779.422	5.559.672	6.238.035	6.943.822
SALDO FINAL	100.000	100.000	100.000	100.000	100.000

ANALISIS FINANCIERO

	1992	1993	1994	1995	1996	1997
RAZONES DE RENTABILIDAD						
utilidad neta / ventas netas		15,22%	11,87%	18,29%	21,65%	24,59%
utilidad neta / capital contable		22,21%	17,80%	23,98%	23,79%	22,92%
utilidad neta / activos totales		11,84%	8,14%	13,12%	15,29%	16,67%
RAZONES DE ESTRUCTURA						
apalancamiento (PT / CO)		0,88	1,19	0,83	0,56	0,37
endeudamiento (PT / AT)		0,47	0,54	0,45	0,36	0,27
solvencia (AC / PC)		1,76	1,87	2,05	2,34	2,65
indice de cobertura de la deuda		4,10	2,17	3,96	7,17	22,46
RAZONES DE OPERACION						
capital de trabajo (AC-PC)	897.050	1.134.834	1.843.262	2.835.477	4.133.191	
ventas netas / activos totales		0,78	0,69	0,72	0,71	0,68

TABLAS DE CALCULO

	1993	1994	1995	1996	1997
	35%	65%			
tabla de amortización de préstamos bancarios					
saldo inicial	0	965.178	2.236.283	1.490.856	745.428
créditos nuevos durante el periodo	1.085.825	2.016.533	0	0	0
intereses generados	305.373	760.072	545.463	330.855	116.246
pago de intereses	305.373	760.072	545.463	330.855	116.246
amortización capital	120.647	745.428	745.428	745.428	745.428
saldo final	965.178	2.236.283	1.490.856	745.428	0
tabla para cálculo de productos financieros					
saldo de efectivo al final del periodo anterior	225.657	713.958	962.453	1.867.166	3.098.015
porcentaje ponderado global de inversión	60,00%	40,00%	40,00%	40,00%	40,00%
tasa de inversión	19,00%	19,00%	19,00%	19,00%	19,00%
productos financieros estimados para el periodo	25.725	54.261	65.546	141.905	235.449
tabla de clientes					
saldo inicial	628.733	817.783	1.023.823	1.181.565	1.302.489
facturación durante el periodo:	3.931.734	4.914.668	5.651.868	6.217.054	6.838.760
factor de cobro de cuentas por cobrar periodo anterior	80%	80%	80%	80%	80%
cobros durante el periodo	3.742.684	4.708.628	5.494.126	6.096.130	6.708.373
saldo final	817.783	1.023.823	1.181.565	1.302.489	1.432.876
tabla de deudores diversos					
saldo inicial	357.489	357.489	357.489	357.489	357.489
aumento en el periodo					
disminución en el periodo					
saldo final	357.489	357.489	357.489	357.489	357.489
tabla de otros					
saldo inicial	189.298	189.298	189.298	189.298	189.298
aumentos	1.072.291	1.340.364	1.284.515	1.412.967	1.554.264
disminuciones	1.072.291	1.340.364	1.284.515	1.412.967	1.554.264
saldo final	189.298	189.298	189.298	189.298	189.298

Tabla de terrenos y edificio

saldo inicial	0	300.000	1.150.000	1.150.000	1.150.000
inversiones	300.000	850.000	0	0	0
ventas	0	0	0	0	0
saldo final	300.000	1.150.000	1.150.000	1.150.000	1.150.000

Tabla de mobiliario y equipo de oficina

saldo inicial	57.481	57.481	257.481	257.481	257.481
inversiones nuevas	0	200.000	0	0	0
ventas	0	0	0	0	0
saldo promedio por depreciar a valor de adquisición	57.481	257.481	257.481	257.481	257.481
depreciación del periodo		-11.496	-51.496	-51.496	-51.496
depreciación acumulada	-16.583	-28.079	-79.575	-131.072	-182.568
saldo final a valor de adquisición	57.481	257.481	257.481	257.481	257.481

Tabla de equipo de transporte

saldo inicial	151.988	151.988	151.988	151.988	151.988
inversiones nuevas	0	0	0	0	0
ventas	0	0	0	0	0
saldo promedio por depreciar a valor de adquisición	151.988	151.988	151.988	151.988	151.988
depreciación del periodo		-28.497	0	0	0
depreciación acumulada	-123.491	-151.988	-151.988	-151.988	-151.988
saldo final a valor de adquisición	151.988	151.988	151.988	151.988	151.988

Tabla de maquinaria y equipo de taller

saldo inicial	2.098.453	3.598.453	4.626.401	4.626.401	4.626.401
inversiones nuevas	1.500.000	1.027.948	0	0	0
ventas	0	0	0	0	0
saldo promedio por depreciar a valor de adquisición	3.598.453	4.626.401	4.626.401	4.626.401	4.626.401
depreciación del periodo		-359.845	-462.640	-462.640	-462.640
depreciación acumulada	-1.387.271	-1.747.116	-2.209.756	-2.672.396	-3.135.036
saldo final a valor de adquisición	3.598.453	4.626.401	4.626.401	4.626.401	4.626.401

Tabla de gastos por amortizar

saldo inicial	60.934	60.934	60.934	60.934	60.934
aumento en el periodo					
disminución en el periodo					
saldo final	60.934	60.934	60.934	60.934	60.934

tabla de pagos anticipados

Saldo inicial	275.546	275.546	275.546	275.546	275.546
aumento en el periodo					
disminución en el periodo					
Saldo Final	275.546	275.546	275.546	275.546	275.546

tabla de impuestos y PTU por Pagar

Saldo Inicial	82.418	427.398	416.814	738.350	961.327
Originado en el periodo	427.398	416.814	738.350	961.327	1.201.361
Pagado en el periodo	82.418	427.398	416.814	738.350	961.327
Saldo Final	427.398	416.814	738.350	961.327	1.201.361

tabla de Proveedores

Saldo inicial	169.465	258.823	281.162	276.508	287.212
Originado en el periodo	1.072.291	1.340.364	1.284.515	1.412.967	1.554.264
Pagado en el periodo	982.934	1.318.024	1.289.169	1.402.263	1.542.489
Saldo Final	258.823	281.162	276.508	287.212	298.987

tabla de Acreedores Diversos

Saldo Inicial	31.949	31.949	31.949	31.949	31.949
Originado en el periodo					
Pagado en el periodo					
Saldo Final	31.949	31.949	31.949	31.949	31.949

tabla de IVA Por Pagar

Saldo Inicial	329.272	463.308	568.304	705.449	831.326
Originado en el periodo	357.430	446.788	513.806	565.187	621.705
Pagado en el periodo	223.394	341.793	376.661	439.310	484.823
Saldo Final	463.308	568.304	705.449	831.326	968.208

Nombre del Cliente APROSCANNER, S.A. DE C.V.
 Dirección CASTILLA 13
 Colonia ALAMOS
 Ciudad MEXICO, D.F.
 Tipo de Crédito ***** REFACCIONARIO *****

30-12-92

Página 1

Plazo 60 Meses Gracia 6 Meses
 tasa (C.P.P.) 22.79 Monto NS 1,085,825.00
 Puntos 6 C.P.P. + Puntos 28.79

Fecha	Capital Insoluto	Interés	Amort. de Capital	Importe del Pago
28-01-1986	1,085,825.00	26,050.75	0.00	26,050.75
28-02-1986	1,085,825.00	26,050.75	0.00	26,050.75
28-03-1986	1,085,825.00	26,050.75	0.00	26,050.75
28-04-1986	1,085,825.00	26,050.75	0.00	26,050.75
28-05-1986	1,085,825.00	26,050.75	0.00	26,050.75
28-06-1986	1,085,825.00	26,050.75	0.00	26,050.75
28-07-1986	1,085,825.00	26,050.75	20,107.87	46,158.62
28-08-1986	1,065,717.13	25,568.33	20,107.87	45,676.20
28-09-1986	1,045,609.26	25,085.91	20,107.87	45,193.78
28-10-1986	1,025,501.39	24,603.49	20,107.87	44,711.36
28-11-1986	1,005,393.52	24,121.07	20,107.87	44,228.94
28-12-1986	985,285.65	23,638.64	20,107.87	43,746.52
28-01-1987	965,177.78	23,156.22	20,107.87	43,264.09
28-02-1987	945,069.91	22,673.80	20,107.87	42,781.67
28-03-1987	924,962.04	22,191.38	20,107.87	42,299.25
28-04-1987	904,854.17	21,708.96	20,107.87	41,816.83
28-05-1987	884,746.30	21,226.54	20,107.87	41,334.41
28-06-1987	864,638.43	20,744.12	20,107.87	40,851.99
28-07-1987	844,530.56	20,261.70	20,107.87	40,369.57
28-08-1987	824,422.69	19,779.27	20,107.87	39,887.14
28-09-1987	804,314.81	19,296.85	20,107.87	39,404.72
28-10-1987	784,206.94	18,814.43	20,107.87	38,922.30
28-11-1987	764,099.07	18,332.01	20,107.87	38,439.88
28-12-1987	743,991.20	17,849.59	20,107.87	37,957.46
28-01-1988	723,883.33	17,367.17	20,107.87	37,475.04
28-02-1988	703,775.46	16,884.75	20,107.87	36,992.62
28-03-1988	683,667.59	16,402.32	20,107.87	36,510.20
28-04-1988	663,559.72	15,919.90	20,107.87	36,027.77
28-05-1988	643,451.85	15,437.48	20,107.87	35,545.35
28-06-1988	623,343.98	14,955.06	20,107.87	35,062.93
28-07-1988	603,236.11	14,472.64	20,107.87	34,580.51
28-08-1988	583,128.24	13,990.22	20,107.87	34,098.09
28-09-1988	563,020.37	13,507.80	20,107.87	33,615.67
28-10-1988	542,912.50	13,025.38	20,107.87	33,133.25
28-11-1988	522,804.63	12,542.96	20,107.87	32,650.82
28-12-1988	502,696.76	12,060.53	20,107.87	32,168.40
28-01-1989	482,588.89	11,578.11	20,107.87	31,685.98
28-02-1989	462,481.02	11,095.69	20,107.87	31,203.56
28-03-1989	442,373.15	10,613.27	20,107.87	30,721.14
28-04-1989	422,265.28	10,130.85	20,107.87	30,238.72
28-05-1989	402,157.41	9,648.43	20,107.87	29,756.30
28-06-1989	382,049.54	9,166.01	20,107.87	29,273.88

ACREDITANTE

ACREDITADO

Dirección CASTILLA 13
 Colonia ALAMOS
 Ciudad MEXICO, D.F.
 Tipo de Crédito ***** REFACCIONARIO *****

Página 2

Plazo 60 Meses Gracia 6 Meses
 Tasa (C.P.P.) 22.79 Monto NS 1,085,825.00
 Puntos 6 C.P.P + Puntos 28.79

#	Fecha	Capital Insoluto	Interés	Amort. de Capital	Importe del Pago
37	28-01-1985	361,941.67	8,683.58	20,107.87	28,791.45
38	28-02-1985	341,833.80	8,201.16	20,107.87	28,309.03
39	28-03-1985	321,725.93	7,718.74	20,107.87	27,826.61
40	28-04-1985	301,618.06	7,236.32	20,107.87	27,344.19
41	28-05-1985	281,510.19	6,753.90	20,107.87	26,861.77
42	28-06-1985	261,402.31	6,271.48	20,107.87	26,379.35
43	28-07-1985	241,294.44	5,789.06	20,107.87	25,896.93
44	28-08-1985	221,186.57	5,306.63	20,107.87	25,414.50
45	28-09-1985	201,078.70	4,824.21	20,107.87	24,932.08
46	28-10-1985	180,970.83	4,341.79	20,107.87	24,449.66
47	28-11-1985	160,862.96	3,859.37	20,107.87	23,967.24
48	28-12-1985	140,755.09	3,376.95	20,107.87	23,484.82
49	28-01-1986	120,647.22	2,894.53	20,107.87	23,002.40
50	28-02-1986	100,539.35	2,412.11	20,107.87	22,519.98
51	28-03-1986	80,431.48	1,929.69	20,107.87	22,037.56
52	28-04-1986	60,323.61	1,447.26	20,107.87	21,555.13
53	28-05-1986	40,215.74	964.84	20,107.87	21,072.71
54	28-06-1986	20,107.87	482.42	20,107.87	20,590.29
T O T A L E S			872,700.17	1,085,825.00	1,958,525.17

Nombre del Cliente REPROSCANNER, S.A. DE C.V.
 Dirección CASTILLA 13
 Colonia ALAMOS
 Ciudad MEXICO, D.F.
 Tipo de Crédito ***** REFACCIONARIO *****

30-12-92

Página 1

Plazo 48 Meses Gracia 0 Meses
 Tasa (C.P.P.) 22.79 Monto MS 2,016,533.00
 Puntos 6 C.P.P + Puntos 28.79

#	Fecha	Capital Insoluto	Interés	Amort. de Capital	Importe del Pago
1	28-01-1990	2,016,533.00	48,379.99	42,011.10	90,391.09
2	28-02-1990	1,974,521.90	47,372.07	42,011.10	89,383.18
3	28-03-1990	1,932,510.79	46,364.15	42,011.10	88,375.26
4	28-04-1990	1,890,499.69	45,356.24	42,011.10	87,367.34
5	28-05-1990	1,848,488.58	44,348.32	42,011.10	86,359.43
6	28-06-1990	1,806,477.48	43,340.41	42,011.10	85,351.51
7	28-07-1990	1,764,466.38	42,332.49	42,011.10	84,343.59
8	28-08-1990	1,722,455.27	41,324.57	42,011.10	83,335.68
9	28-09-1990	1,680,444.17	40,316.66	42,011.10	82,327.76
10	28-10-1990	1,638,433.06	39,308.74	42,011.10	81,319.84
11	28-11-1990	1,596,421.96	38,300.82	42,011.10	80,311.93
12	28-12-1990	1,554,410.85	37,292.91	42,011.10	79,304.01
13	28-01-1991	1,512,399.75	36,284.99	42,011.10	78,296.09
14	28-02-1991	1,470,388.65	35,277.07	42,011.10	77,288.18
15	28-03-1991	1,428,377.54	34,269.16	42,011.10	76,280.26
16	28-04-1991	1,386,366.44	33,261.24	42,011.10	75,272.35
17	28-05-1991	1,344,355.33	32,253.33	42,011.10	74,264.43
18	28-06-1991	1,302,344.23	31,245.41	42,011.10	73,256.51
19	28-07-1991	1,260,333.12	30,237.49	42,011.10	72,248.60
20	28-08-1991	1,218,322.02	29,229.58	42,011.10	71,240.68
21	28-09-1991	1,176,310.92	28,221.66	42,011.10	70,232.76
22	28-10-1991	1,134,299.81	27,213.74	42,011.10	69,224.85
23	28-11-1991	1,092,288.71	26,205.83	42,011.10	68,216.93
24	28-12-1991	1,050,277.60	25,197.91	42,011.10	67,209.01
25	28-01-1992	1,008,266.50	24,189.99	42,011.10	66,201.10
26	28-02-1992	966,255.40	23,182.08	42,011.10	65,193.18
27	28-03-1992	924,244.29	22,174.16	42,011.10	64,185.27
28	28-04-1992	882,233.19	21,166.24	42,011.10	63,177.35
29	28-05-1992	840,222.08	20,158.33	42,011.10	62,169.43
30	28-06-1992	798,210.98	19,150.41	42,011.10	61,161.52
31	28-07-1992	756,199.87	18,142.50	42,011.10	60,153.60
32	28-08-1992	714,188.77	17,134.58	42,011.10	59,145.68
33	28-09-1992	672,177.67	16,126.66	42,011.10	58,137.77
34	28-10-1992	630,166.56	15,118.75	42,011.10	57,129.85
35	28-11-1992	588,155.46	14,110.83	42,011.10	56,121.93
36	28-12-1992	546,144.35	13,102.91	42,011.10	55,114.02
37	28-01-1993	504,133.25	12,095.00	42,011.10	54,106.10
38	28-02-1993	462,122.15	11,087.08	42,011.10	53,098.18
39	28-03-1993	420,111.04	10,079.16	42,011.10	52,090.27
40	28-04-1993	378,099.94	9,071.25	42,011.10	51,082.35
41	28-05-1993	336,088.83	8,063.33	42,011.10	50,074.44
42	28-06-1993	294,077.73	7,055.41	42,011.10	49,066.52

ACREDITANTE

ACREDITADO

Dirección CASTILLA 13
 Colonia ALAMOS
 Ciudad MEXICO, D.F.
 Tipo de Crédito ***** REFACCIONARIO *****

Página 2

Plazo 48 Meses Gracia 0 Meses
 Tasa (C.P.P.) 22.79 Monto NS 2,016,533.00
 Puntos 6 C.P.P + Puntos 28.79

#	Fecha	Capital Insoluto	Interés	Amort. de Capital	Importe del Pngo
43	28-07-1993	252,066.62	6,047.50	42,011.10	48,058.60
44	28-08-1993	210,055.52	5,039.58	42,011.10	47,050.69
45	28-09-1993	168,044.42	4,031.67	42,011.10	46,042.77
46	28-10-1993	126,033.31	3,023.75	42,011.10	45,034.85
47	28-11-1993	84,022.21	2,015.83	42,011.10	44,026.94
48	28-12-1993	42,011.10	1,007.92	42,011.10	43,019.02
T O T A L E S			1,185,309.70	2,016,533.00	3,201,842.70

VII. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

La empresa presenta Estados Financieros Históricos Dictaminados por los ejercicios de 1991 y 1992 y Estados Financieros Proforma por 5 años (1993-1997), de los cuales se desprenden los siguientes comentarios.

LIQUIDEZ

En relación a Diciembre de 1992 su índice de liquidez mediata se ve disminuido de 2.29 a 1.69 para los años proyectados (en promedio), siendo originado por la presentación del crédito solicitado correspondiente a corto plazo; siendo este suficiente para cubrir sus obligaciones a corto plazo y mantener un capital de trabajo suficiente para el desarrollo de su actividad, ya que con este pueden ser cubiertos los gastos incurridos en la operación normal del negocio.

A Diciembre de 1993 la cuenta más representativa es clientes N\$817,784.00, siendo estos en su mayoría personas morales. Denotando en este rubro un incremento del 30 % respecto de 1993, debido substancialmente al incremento en sus ingresos.

El período promedio de cobranza es de 82 días, considerándolo un poco alto, ya que la política establece 30 días de crédito, apreciándose un desfase de 1.3 veces con respecto a esta, considerando conveniente optimizar su cartera.

El pasivo circulante a Dic. de 1993 es por N\$1'422.773.00, el cual representa el 66% de los adeudos totales, estando integrado principalmente por la cuenta de IVA por pagar N\$463,308.00 (22 %).

SOLVENCIA

La procedencia de la cuenta del activo fijo Terreno y parte del Edificio proviene de la aportación realizada por la acreditada.

Al mes de Diciembre de 1993 se tienen activos fijos por N\$2'307,922.00 sin considerar su depreciación, representando el 91 % del activo total, siendo el rubro más representativo Equipo de Taller N\$2'098,453.00. El activo fijo se ve incrementado en N\$3,'877,948.00 producto del financiamiento y aportación de los accionistas, con el cual se pretende ampliar la producción y por ende satisfacer a un mayor número de clientes.

Refleja un pasivo único a largo plazo a Dic. de 1993 por N\$723,844.00 y Dic. 1994 por N\$1'490,856.00 por la contratación del crédito con recursos de NAFIN.

APALANCAMIENTO

La integración del capital contable al 31 de diciembre de 1992 es la siguiente:

CONCEPTO	MONTO	
	NUEVOS PESOS	%
Capital Social	390,000.00	20
Superávit por Revaluación	619,627.00	33
Resultado Ej. Anteriores	796,253.00	42
Resultado del Ejercicio	99,250.00	5
TOTAL	1,905,130.00	100

El 100 % de sus pasivos son a corto plazo N\$613,104.00, mostrando un nivel de apalancamiento de 0.32 a 1, mostrando gran capacidad para endeudarse con terceros.

El índice de endeudamiento para el ejercicio de 1993 es de 0.88 a 1, 1994 es de 1.19 a 1 ya que en este año se recibe la mayor parte del financiamiento y a 1997 0.37 a 1, como resultado de las amortizaciones del crédito contratado, por lo que se puede apreciar en el mediano y largo plazo un incremento en su capacidad de endeudamiento con terceros.

PRODUCTIVIDAD

El solicitante pronostica ingresos por N\$3'574,304.00 en 1993 y a su vez maneja un incremento en este rubro del 25 % en 1994, para los años subsecuentes de 15 a 10 % , los cuales son justificados por el incremento que se tendrá en la capacidad de producción, al contar con un mayor equipo y poder satisfacer la demanda de manera oportuna, el cual será adquirido con los recursos solicitados y propios Además de obtener una disminución en su costo de ventas al reducir el tiempo de producción y merma de material.

A través de la razón financiera de margen beneficio se observó que este va mejorando año con año, 15.22 % en 1993, hasta llegar al 24.59 % en 1997, en 1994 se observa un decremento, el cual se debe al considerable incremento que tienen los gastos financieros al recibirse el complemento del financiamiento. Este índice se considera satisfactorio, tomando como base que en el ámbito industrial un porcentaje de alrededor del 10% se considera satisfactorio.

El rendimiento sobre el capital contable refleja la utilidad que recibe el inversionista por cada unidad monetaria que ésta invierte, observándose que este es bueno desde 1993 (22.21%), para el ejercicio de 1994 este índice se ve disminuido (17.80%), mostrando nuevamente incremento en 1995, donde llega a ser del 23.98%, posteriormente vuelve a decrecer en 1996 y 1997 llegando al 22.92%, lo cual se debe a que las utilidades obtenidas en cada ejercicio se reinvertirán en la misma compañía, aumentándose significativamente el capital contable de la empresa.

CONCLUSION

En base a lo anteriormente mencionado y a que sus niveles de utilidad neta estimados para el proyecto son del orden del 15, 12, 18, 22 y 25 % , se considera que su fuente de repago y capacidad generadora de recursos es suficiente para hacer frente al financiamiento, pudiendo cubrirse el crédito en un periodo menor al solicitado, determinando factible la operación de la solicitud, sin embargo con el fin de disminuir el riesgo de la misma se recomienda lo siguiente:

- Obtener carta compromiso de no retiro de utilidades durante la vigencia del crédito.
- Realizar visitas oculares a las instalaciones de la empresa para verificar la correcta aplicación de los recursos solicitados.

FORMATO ÚNICO DE SOLICITUD DE DESCUENTO
 INFORMACION COMÚN PARA LOS PROGRAMAS DE MODERNIZACIÓN, INVESTIGACIÓN INDUSTRIAL, Y
 MEJORAMIENTO DEL MEDIO AMBIENTE.

A. LA SOLICITUD

1. FECHA DE SOLICITUD: DIA _____ MES _____ AÑO _____

2. OFICINA DE NACIONAL FINANCIERA: _____

3. INTERMEDIARIO FINANCIERO: _____

4. PROGRAMA DE DESCUENTO: MODERNIZACIÓN

5. MONTO TOTAL DE LA INVERSIÓN: APORTACIÓN DEL ACREDITADO NO. 775,590 = 20
 APORTACIÓN DEL INTERMEDIARIO FINANCIERO: NO. _____ = _____
 APORTACIÓN DE NACIONAL FINANCIERA NO. 3'102,358 = 80

6. TÉRMINOS DE FINANCIAMIENTO SOLICITADO:
 MONEDA Nacional PLAZO 5 años
 PERÍODO DE GRACIA 6 meses FORMA DE AMORTIZACIÓN semanal

B. EL ACREDITADO

1. NOMBRE O RAZÓN SOCIAL: REPROSCANNER, S.A. DE C.V.

RFC: RSC 010375 444

2. No. de registro de empresa en razón: _____

3. UBICACIÓN DE LA PLANTA PRODUCTIVA:
 ZONA ECONÓMICA: _____
 ESTADO: México MUNICIPIO D.F.

(EN LOS CASOS DE OBRAS DE INFRAESTRUCTURA Y CONSTRUCCIÓN DE NUEVAS INDUSTRIAS, INFORMACIÓN SOBRE LOS RECURSOS PARA UNA DEL CUANTO CON FINES INDUSTRIALES).

4. DIRECCIÓN DE OFICINAS ADMINISTRATIVAS DE LA EMPRESA: Castill 13
 CALLE México, D.F. Alamos Benito Juárez 03400 538 11-3
 ESTADO Distrito Federal DEL ESTADO México MUNICIPIO Benito Juárez

5. ESTADO DE LA EMPRESA: BIEN () PÉQUENA (X) MEDIANA () GRANDE ()

6. ACTIVIDAD ECONÓMICA: INDUSTRIA () COMERCIO () SERVICIOS (X)
 GRUPO, MARCA O CLASE: Artes Gráficas

7. FECHA DE CONSTITUCIÓN DE LA EMPRESA: _____

8. ESTRUCTURA DE PARTICIPACIÓN ACCIONARIA

ACCIONISTAS			ACCIONISTAS		
NOMBRE	NACIONALIDAD	%	NOMBRE	NACIONALIDAD	%
Rodrigo Pérez Penilla	Mexicana	30	Ricardo Pérez Mainou	Mexicana	30
Rodrigo Pérez Mainou	Mexicana	30			
Alejandro Pérez mainou	Mexicana	30			
Miquel Pérez Mainou	Mexicana	30			

9. OBJETO SOCIAL Y PRINCIPALES ACTIVIDADES: Selección de color y formación de negativos

INFORMACION ULTIMO EJERCICIO FISCAL:

10. CAPITAL CONTABLE: 1'905,130 11. ACTIVO TOTAL: 2'518,234

12. VENTAS NETAS TOTALES: 3'249,367 RECAUDO NACIONAL 80% EXPORTACION 20%

13. NÚMERO DE EMPLEADOS: ANTES DEL PROYECTO 33 DESPUÉS DEL PROYECTO 43

14. ÚLTIMO RESPALDO FINANCIERO OTORGADO POR RAZÓN O POR ALGUNO DE LOS ANTERIORES FICIONARIOS DE FOMENTO (FOMAR, FOMER, FOCERIN):
 PROGRAMA: Recursos Nafin FECHA: 14 noviembre 1987
 MONTO: 135,651.75 Dls. SALDO: _____

III. EL RESPALDO FINANCIERO

INFORMACION QUE COMPLEMENTA NACIONAL FINANCIERA

1. FECHA DE AUTORIZACIÓN: _____

2. TÉRMINOS DE AUTORIZACIÓN: 4
 MONTO DEL FINANCIAMIENTO: _____ PERÍODO DE GRACIA: _____
 PLAZO DEL FINANCIAMIENTO: _____ A. ACREDITADO: _____
 PAQUÉ DE INTERMEDIARIO FINANCIERO: _____
 FORMA DE AMORTIZACIÓN: _____

3. FUENTES DE FONDOS: _____

**FORMATO DE INFORMACION COMPLEMENTARIA DE
LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS**

NOMBRE O RAZON SOCIAL: REPROSCANNER, S.A. DE C.V.

FECHA DE ELABORACION: 93 10 25

GA RR DD

I.- ASPECTOS PRODUCTIVOS:

I.1.- CAPACIDAD DE PRODUCCION Y/O VENTAS:

PRINCIPALES PRODUCTOS	MONTOS DE LAS VENTAS	
	CANTIDAD ACTUAL (PROMEDIO MENSUAL)	CANTIDAD PROYECTADA (PROMEDIO MENSUAL)
1.- SELECCIONES DE COLOR	552,500	607,750
2.- FORMACION DE NEGATIVOS	97,500	107,250
3.- PRUEBAS DE CROMALIN	822,185	904,404
4.-		
5.-		
TOTAL	1,472,185	1,619,404

DIVERSIFICARA SU LINEA DE PRODUCTOS O MERCANCIAS:

SI NO x

EN CASO AFIRMATIVO CUALES:

- 1.- _____
2.- _____
3.- _____
4.- _____
5.- _____

2.- PERSONAL EMPLEADO:

PERSONAL	ADMINISTRATIVOS	VENTAS	TECNICOS	OBREROS*		EVENTUALES	TOTAL
				CALIFICADOS	NO CALIFICADOS		
ACTUAL	8	2	5	13		5	33
PROYECTADO	9	4	8	15		7	43

3.- APROVECHAMIENTO DE CAPACIDAD:*

EN QUE PORCENTAJE UTILIZA SU MAQUINARIA Y EQUIPO:

ACTUAL: 20% 40% 60% x 80% 100%

PROYECTADO: 20% 40% 60% 80% 100% x

II.- ASPECTOS DE MERCADO:

II.1.- PRINCIPALES CLIENTES:

NOMBRE O RAZON SOCIAL	PLAZOS QUE OTORGA
1.- TERAM PUBLICIDAD	30 DIAS.
2.- CIEBHAVACA EDITORIAL S.A.	10 DIAS.
3.- IMPRESORA SOLART S.A. DE C.V.	30 DIAS.
4.- LITHO OFFSET ESTILO SA.CV	30 DIAS.
5.- KROMLITHO S.A. DE C.V.	30 DIAS.

II.4.- MATERIAS PRIMAS, MERCANCIAS O MATERIALES:

PRINCIPALES MATERIAS PRIMAS, MERCANCIAS O MATERIALES	PROCEIDENCIA	PLAZO QUE CONCED
1.- PELICULA	U.S.A. - JAPON	30 D.
2.- QUIMICOS	U.S.A.	30 D.
3.- MATERIALES DIVERSOS	NACIONAL	30 D.
4.-		

II.2.- VENTAS:

A).- DONDE VENDE SUS PRODUCTOS:

LOCAL x REGIONAL ESTATAL x NACIONAL x
EXTRANJERO

B).- SUS PRODUCTOS LOS VENDE A:

DISTRIBUIDORES x MAYORISTAS DETALLISTAS
DIRECTAS x

PRINCIPALES ACCIONISTAS:

N O K B R.C...	PORCENTAJE DE PARTICIPACION	NACIONALIDAD	EMPRESAS PERTENECIENTES AL RIESGO GRUPO EMPRESARIAL
1. SR. RODRIGO PEREZ PENILLA	30%	MEXICANA.	1. _____
2. SR. RODRIGO PEREZ MAINOU	30%	MEXICANA.	2. _____
3. SR. ALEJANDRO PEREZ MAINOU.	30%	MEXICANA.	3. _____
4. SR. MIGUEL ANGEL PEREZ MAINOU.	5%	MEXICANA.	4. _____
5. SR. RICARDO PEREZ MAINOU.	5%	MEXICANA.	5. _____

PRINCIPALES COMPETIDORES:

NOMBRE O RAZON SOCIAL	LINEA DE PRODUCTOS	LOCALIZACION	PLAZO QUE LE OTORGAN
1. COLOR ELECTRONICO	SELECCIONES DE C.X.OR.	AREA METROPOLITANA.	
2. SECOSA.	SELECCIONES DE COLOR.	AREA METROPOLITANA.	
3. BEPRO ESTUDIO DE COLOR	SELECCIONES DE COLOR.	AREA METROPOLITANA.	
4. K Y B EDITORES	SELECCIONES DE COLOR.	AREA METROPOLITANA.	
5. LASER COLOR S.A. DE C.V.	SELECCIONES DE COLOR.	AREA METROPOLITANA.	

EXPECTATIVAS DE MERCADO:

UN AMPLIO CRECIMIENTO DENTRO DEL MERCADO ELECTRONICO... YA QUE SE HA GENERADO UN CAMBIO
 EN EL MERCADO FOTOMECANICO TRADICIONAL... Y LA NECESIDAD DE NUESTROS CLIENTES EN CUANTO
 A CALIDAD Y DIVERSOS TIPOS DE SERVICIO HA AUMENTADO.

PRINCIPALES PROBLEMAS QUE AFRONTA LA EMPRESA:

UNICAMENTE SI LOS PROVEEDORES NO ENTREGAN NUESTROS PEDIDOS A TIEMPO

ASPECTOS DE FOMENTO:

- A).- PRODUCE O VENDE BIENES DE CONSUMO BASICO: SI NO
- B).- SUS SERVICIOS SON DE CONSUMO POPULAR: SI NO
- C).- REQUIERE EQUIPO ANTICORUPTIVO: SI NO
- D).- HA SOLICITADO APOYO FINANCIERO ANTERIORMENTE CON RECURSOS DE NAFIN O DE LOS FONDOS QUE ADMINISTRABA: SI NO
- E).- HA OBTENIDO APOYO DE OTROS FONDOS DE FOMENTO: SI NO
CUALES: _____
- F).- REEMPLAZARA MAQUINARIA EQUIPO O MODILIARIO: SI NO
- G).- RESOLVERA CUELLOS DE BOTELLA: SI NO
- H).- DESCENTRARA SUS INSTALACIONES: SI NO
- I).- INTEGRARA SUS PROCESOS PRODUCTIVOS COMERCIAL O DE SERVICIOS: SI NO

JUSTIFICACION DEL FINANCIAMIENTO:

INDIQUE BREVEMENTE LA RAZON POR LA QUE SOLICITA EL APOYO FINANCIERO CON RECURSOS DE NAFIN:

COMO YA MENCIONAMOS, EN NUESTRA RAMA SE ESTA DANDO UNA TRANSICION DE PROCESOS FOTOMECAICOS
CONDICIONALES A PROCEDIMIENTOS 100% ELECTRONICOS, LO QUE IMPLICA UNA RENOVACION CASI TOTAL DE
EQUIPOS PARA SEGUIR CONTANDO CON TECNOLOGIA DE PUNTA, Y NACIONAL FINANCIERA ES LA INSTITUCION
DE CREDITO QUE MAS APOYO DA A LAS PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS EN EXPANSION.


FIRMA DEL ACREDITADO
LIC. ALEJANDRO PEREZ MAÑÓN.

FIRMA DE LA INSTITUCION
INTERMEDIARIA

ENTE SECTOR INDUSTRIAL

**REPORTE DE CONFIRMACIÓN DE LA CORRECTA
APLICACIÓN DE RECURSOS**

1	INSTITUCIÓN INTERMEDIARIA		DENOMINACIÓN O RAZÓN SOCIAL DEL ACREDITADO			
	E M P R E S A	Plaza o sucursal :				
PROGRAMA DE RESPALDO FINANCIERO		Domicilio donde se encuentran instalados los activos fijos :				
Promyp ()						
Promicro ()						
Estudios y Asesorías ()		SECTOR :	Industrial () Comercial () Servicios ()			
Desarrollo Tecnológico ()		ACTIVIDAD :				
Infraestructura Industrial ()		TAMAÑO DE LA EMPRESA:	Micro () Pequeña () Mediana () Grande ()			
Modernización Industrial ()						
2	TÉRMINOS		FUENTES DE FINANCIAMIENTO DEL PROYECTO			
	Tipo de crédito :		Acreditado	MORTO		
	Moneda :		Intermediario Financiero	PARTICIPACIÓN		
	Fecha primera disposición :		Descuento NAFIN			
	Fecha última disposición :		Otras fuentes			
Núm. de operación :		Inversión total				
2	PRINCIPALES PROBLEMAS DETECTADOS DURANTE LA VISITA DE SEGUIMIENTO		SITUACIÓN DEL PROYECTO			
	Técnicos y/o operativos ()		Ejecución con problemas graves ()			
	Planeación inadecuada ()		Suspendido ()			
	Administrativos ()		Cancelado ()			
	Financieros ()		Concluido ()			
	Comercialización ()		De acuerdo con el programa ()			
	Otros ()		Con modificaciones ()			
Sin problemas significativos ()		Cumplió condiciones especiales Si () No ()				
2	COMPROBANTES ORIGINALES DE INVERSIÓN		SI	NO		
	Fueron presentados en su oportunidad					
	Coinciden con la inversión proyectada					
	Están bajo custodia del intermediario					
		CAMBIOS EN LA LISTA DE BIENES Y SERVICIOS				
		Motivo del cambio de inversión				
		Se cuenta con autorización de Nafin Si () No ()				
5	VENTAS		De la Empresa		Del Proyecto	
		Nacionales		Exportación	Nacionales	Exportación
	Volumen					
	Valor					
	EMPLEOS GENERADOS POR EL PROYECTO			CAPACIDAD DE PRODUCCIÓN		
	Programados del Proyecto		No.	Instalada		Volumen
Reales del Proyecto		No.	Aprovechada		Bases	
Empleos Totales de la Empresa		No.				
5	SANA ()					
	AJUSTADA ()					
	DESEQUILIBRADA ()					
	CRÍTICA ()					
	EN QUIEBRA ()					
SUSPENSIÓN DE PAGOS ()						

PROYECTO DE INVERSIÓN			
DE :		A :	
CONCEPTO	PROGRAMADO	REALIZADO	POR REALIZAR
CON C U C I O N E S	CERTIFICAMOS BAJO PROTESTA DE DECIR VERDAD, QUE LOS DATOS AQUÍ PLASMADOS SON VERIDICOS Y QUE LOS COMPROBANTES ORIGINALES DE LAS INVERSIONES REALIZADAS SE ENCUENTRAN EN NUESTRO PODER A DISPOSICION DE NAFIN O DE QUIEN ESTA DESIGNE		
	POR LA EMPRESA :		POR LA INSTITUCION INTERMEDIARIA
	Nombre :	Nombre :	
	Puesto :	Puesto :	
	Firma :	Sucursal :	
	Fecha :		
ADICIONALMENTE, EL CREDITO O SU REPRESENTANTE CONFIRMAN QUE EN LA EJECUCION DE LA INVERSIÓN QUE SE LLEVO A CABO CON LOS RECURSOS DEL CREDITO, SE HA CUMPLIDO PLENETAMENTE CON LA LEGISLACION CORRESPONDIENTE Y CON TODAS LAS NORMAS Y DISPOSICIONES OFICIALES EN VIGOR, EN MATERIA DE PROTECCION ECOLOGICA Y MEJORAMIENTO DEL MEDIO AMBIENTE.		FIRMA :	

3. Posteriormente se realizará la supervisión y seguimiento del crédito. Esta consiste en llevar a cabo una visita a las instalaciones de la empresa solicitante del financiamiento para cerciorarse de la adecuada utilización de los recursos, para lo cual se solicitará se proporcionen las facturas que amparen el adecuado destino de los recursos y se tomarán fotografías a los bienes adquiridos, una vez terminada la visita el informe que se emite debe ser firmado de conformidad por el responsable del crédito ante la institución financiera. El resultado de la visita deberá ser informado a Nacional Financiera durante los 145 días siguientes a la fecha de disposición de recursos, de no cumplirse Nacional Financiera cobrará al intermediario financiero el equivalente al 30% del margen de intermediación correspondiente.

En caso de que a juicio del intermediario financiero no se hayan aplicado correctamente los recursos descontados de deberá informar dicha situación a Nacional Financiera, quien reconocerá al intermediario financiero el margen de intermediación correspondiente. Procediendo al rescate del saldo insoluto del crédito, mas una tasa de interés penal equivalente a 1.5 veces la tasa normal que establece Nafin al usuario final, correspondiente y durante los meses en que se hubiese operado el crédito y hasta el rescate del mismo, procediendo a la aplicación del veto para el acceso a los diversos programas de Nacional Financiera.

CONCLUSIONES.

CONCLUSIONES

Dentro del proceso de transformación económica que vive actualmente el país, el apoyo a la Micro y Pequeña empresa reviste una gran importancia en virtud del alto potencial de desarrollo económico que presenta este sector y del efecto multiplicador que tiene sobre la producción, el ingreso y el empleo.

Lograr que estas empresas alcancen elevados niveles de eficiencia y competitividad, que sean autofinanciables y que tengan un efecto multiplicador del ingreso nacional, requieren apoyarse en recursos financieros, tecnológicos, administrativos y fiscales que logren incrementar sus márgenes de operación y mejoren su estructura financiera.

Este sector presenta grandes oportunidades de crecimiento y desarrollo, por su alta flexibilidad y adaptación al entorno. Esto brinda la posibilidad de conformar grupos con empresas Medianas y Grandes a través de esquemas de integración vertical y horizontal, que aprovechen las ventajas competitivas y las económicas de escala para hacer frente a los niveles de competencia que exige la globalización de mercados.

Las empresas Micro y Pequeñas enfrentan graves problemas para obtener apoyo de las fuentes de financiamiento institucionales debido a su estructura y desorganización, a que los procedimientos que aplica la Banca Comercial para el otorgamiento del crédito están adecuados a la Mediana y Gran empresa, quienes solicitan montos mayores, cuyos costos de operación resultan altos en relación a los montos solicitados por la Micro y Pequeña empresa y por la falta de conocimiento de la existencia de otros intermediarios financieros enfocados específicamente al apoyo de este sector, por lo que es común que recurran a figuras de crédito no reglamentadas como el agio, a un elevado costo y en condiciones desfavorables. Esto limita la posibilidad de crecimiento de la unidad económica más dinámica del país, y reduce los niveles de competitividad de un sector clave en la estrategia de apertura económica hacia el exterior, misma que

costrará un gran impulso con el Tratado de Libre Comercio entre México, Estados Unidos y Canadá.

Para atacar lo expuesto en el punto anterior sería conveniente dar a conocer a través de las Cámaras de cada industria o sector y de los medios de comunicación, los diversos apoyos financieros vigentes y los Intermediarios Financieros a los que pueden acudir para que les proporcionen la información y apoyo que requieran, ya que la Banca de Desarrollo cuenta con los recursos necesarios para apoyar a este sector, pero no se da a conocer a quienes realmente los necesitan.

El tiempo que transcurre entre la entrega de la solicitud de recursos totalmente requisitada por parte de la Micro, Pequeña y Mediana empresa a las Instituciones Financieras Intermediarias y la obtención de la respuesta a dicha solicitud es muy amplio, por lo cual en ocasiones cuando ya se puede disponer de estos la empresa ya no los requiere, siendo esto un aspecto muy importante que deben considerar los Intermediarios Financieros, pues el objetivo de los programas de apoyo financiero es el de proporcionar recursos, asistencia técnica, capacitación entre otros servicios, a este sector en el momento que lo requiera y a plazos y tasas preferentes, para de esta manera impulsar su desarrollo y por ende el de su comunidad y de la nación, no llevándose acabo dicha finalidad.

Después de analizar la situación de la mayoría de las microempresas se ha identificado que carecen de un sistema administrativo adecuado, lo cual también se ha reflejado en encuestas realizadas por NAFIN, el IMEF y otras publicaciones especializadas. Donde se muestra que las microempresas tiene áreas muy débiles o desorganizadas, principalmente el conflicto está en el área Administrativa, seguido de el área Financiera y después la problemática de la Política Fiscal; debido a lo anterior las empresas que no mejoren sus estructura en áreas básicas como son: Administración o Dirección, Contabilidad, Finanzas, Comercialización y Ventas, desaparecerán.

El problema de organización se resiente en el área administrativa ya que en su mayoría las Micro y Pequeñas empresas nacieron de talleres familiares para cubrir un nicho de mercado, por lo cual carecen de infraestructura adecuada o de un plan de desarrollo, generalmente son dirigidas por uno o más propietarios que han aprendido su negocio más de la experiencia que de la técnica y rara vez contratan a un profesionista regularmente capacitado para cubrir un puesto importante por la idea de mantener el negocio controlado dentro de la familia. Esto limita la innovación de procesos, la entrada de nuevas tecnologías, el aprovechamiento de las facilidades fiscales y los planes del futuro financiero tanto de su Capital Propio como de los apoyos financieros institucionales con ideas nuevas, frescas y llenas de creatividad.

Las microempresas mal dirigidas desaparecerán conforme a la entrada de competidores más eficientes y solo subsistirán aquellas que logren encontrar y cubrir perfectamente un nicho de mercado en el que nadie quiera competir, o siendo una empresa que elabora algún tipo de artesanía, donde nadie pueda competir. Por lo que estas empresas son las que deben cuidarse más para fortalecerlas y hacerlas más competitivas, lo cual solo se logrará redefiniendo su plan de negocio, su producto o servicio y su sistema de operación.

Las empresas que logren subsistir habrán aprendido de sus fuerzas dentro del mercado y aprovecharán las oportunidades que se les presenten para plantear estrategias competitivas eficientes, siendo esto a lo que la Banca de Desarrollo se debe abocar, poniendo su atención principalmente en la viabilidad del proyecto y no en la garantía, porque *"el financiamiento a las empresas no asegura el éxito de la empresa y ni siquiera el pago del mismo financiamiento"*.

Financiar eficazmente el desarrollo de la Micro y Pequeña empresa, significa otorgarle recursos a largo plazo que disminuyan sus cargas financieras y le permitan generar fondos suficientes para cubrir sus necesidades marginales de capital de trabajo a mediano plazo y adquirir tecnología de punta, lo cual es inherentes al crecimiento de cualquier empresa.

ANEXOS.

INDICE ANEXOS

ANEXO 1 Catálogos de Actividades Empresariales	153
ANEXO 2 Formato Unico de Solicitud de Descuento Micro y Pequeña Empresa (Promyp)	154
ANEXO 3 Unidades de Equipo financiables con el Programa Linea del Rey	155
ANEXO 4 Formulario de Datos Generales (BANCOMEXT).....	156
ANEXO 5 Relación de Operaciones (BANCOMEXT)	158

ANEXO 1

CLAVE NAFIN	NOMBRE DE LA CLASE
GPO. 20	FABRICACION DE ALIMENTOS
GPO. 21	ELABORACION DE BEBIDAS
GPO. 22	BENEFICIO Y FABRICACION DE PROD. DE TABACO
GPO. 23	INDUSTRIA TEXTIL
GPO. 24	FABRICACION DE PRENDAS DE VESTIR Y OTROS
GPO. 25	FABRICACION DE CLAZADO E INDUSTRIA DEL CUERO
GPO. 26	INDUSTRIA Y PRODUCCION DE MADERA Y CORCHO
GPO. 27	FABRICACION Y REPARACION DE MUEBLES Y ACC.
GPO. 28	INDUSTRIA DEL PAPEL
GPO. 29	INDUSTRIA EDITORIAL IMPRESIONES Y CONEXAS
GPO. 30	INDUSTRIA QUIMICA
GPO. 31	REFINACION DE PETROLEO Y DERIVADOS
GPO. 32	FABRICACION DE PRODUCTOS DE HULE Y PLASTICOS
GPO. 33	FABRICACION DE PRODUCTOS DE MIN. NO METALICO
GPO. 34	INDUSTRIAS METALICAS BASICAS
GPO. 35	FAB. DE PRODUCTOS METALICOS EXCEPTO MAQUINARIA
GPO. 36	FAB. ENSAMBLE Y REPARACION DE MAQUINARIA
GPO. 37	FABRICACION Y ENSAMBLE DE MAQUINARIA ELECTRICA
GPO. 38	CONST. Y ENSAMBLE DE EQUIPO DE TRANSPORTE
GPO. 39	OTTRAS INDUSTRIAS MANUFACTURERAS
GPO. 42	DISTRIBUCION Y SUMINISTRO DE AGUA
GPO. 50	CONSTRUCCION
GPO. 61	COMERCIO AL POR MAYOR
GPO. 62	COMERCIO AL PORMENOR
GPO. 71	TRANSP. FERROVIARIO, METRO, TRANVIAS
GPO. 72	COMUNICACIONES
GPO. 81	SERV. FINANCIEROS DE ALQUILER DE ADMON. DE INM.
GPO. 82	SERV. DE ALQUILER Y ADMON DE INMUEBLES
GPO. 83	SERV. DE ALQUILER DE BIENES MUEBLES
GPO. 91	SERV. DE ADMON. PUBLICA, DEFENSA Y SANEAMIENTO
GPO. 93	RESTAURANTES Y HOTELES
GPO. 94	SERV. DE ESPARCIMIENTO CULT., RECREATIVO Y DEP.
GPO. 95	SERV. PROFES. TEC. ESPEC. Y PERSONALES
GPO. 96	SERV. DE REPARACION Y MANTENIMIENTO
GPO. 97	RELACIONADO CON LA AGRIC., GANADERIA Y CONST.
GPO. 98	GENERACION DE ENERGIA ELECTRICA
GPO. 99	HORTICULTURA



nacional financiera

FORMATO UNICO DE SOLICITUD DE DESCUENTO
MICRO Y PEQUEÑA EMPRESAFECHA DE ELABORACION
AÑO MES DIA

ANEXO 2

INSTR. PPT.						CLAVE	SUCURSAL
D	NOMBRE O RAZON SOCIAL						
A	DOMICILIO DE LA PLANTA O NEGOCIO CALLE, NUMERO EXTERIOR E INTERIOR						
O	COLONIA		DELEGACION		COD. POST.		
S	ESTADO		CLAVE	MUNICIPIO		CLAVE	
M	VENTAS NETAS	PERS. OC.	CAPITAL CONTABLE	PERS. GE.	FECHA CONST.	INICIO ACTIV.	
H	LUGAR			CLAVE	PRINCIPALES PRODUCTOS		
E	PROYECTO DE INVERSION						

TIPO DE CREDITO	HABILITACION O AVIO		REFACCIONARIO			HIPOTECARIO IND		TOTAL DEL CREDITO
	CREDITO SIMPLE CON GUA. PREND.	CREDITO SIMPLE CON GUA. PREND. O HIP.	CREDITO SIMPLE CON GUA. PREND. O HIP.	LOCAL O N. IND.	MAD. Y EQUIPO MOB.	CREDITO SIMPLE CON GUA. HIP.	PROVEEDORES	
A	MATERIA PRIMA O MERCANCIA	SALARIO Y GASTO	TERRENO					
B	MAFIN							
E	INSTR. INTER.							
C	APORT. ADC.							
U	REC. PROP.							
S	PROV.							
O	OTROS							
B	TOTAL							
PZO EN MESES AMORT. MESES								

PARA USO EXCLUSIVO DE NACIONAL FINANCIERA									
NO. EXP.	U	PROY.	VIG. LINEA	CLAVE ANALISTA					
OT. TRAM.	COSTO PROJ.		AUT. ESP.	CLAVE RECH.					
TIPO CRED.	MONEDA SOLIC.		NUM. LEHT.	IMP. AMORT. PERIODO					
CVE. AJUSTE (1-1RA.2-1A.2)			FECHA 1RA. AMORT.			FORMA PAGO (CAP/INST)			
	P	SP	ESP	A	M				

El solicitante manifiesta bajo protesta de decir verdad, que la informacion por el aqui proporcionada, se encuentra pegada estrictamente a la realidad, y por tanto es responsable de la veracidad de la misma para todos sus efectos legales. La aseguradora expedira la fianza que se le solicita tomando la informacion de este cuestionario, por tanto, en caso de falsedad se configurara el delito previsto en el articulo 112 bis 4 de la Ley Federal de Fianzas en vigor.

FIRMA DEL ACREDITADO	FIRMA DEL INTERMEDIARIO FINANCIERO

Asegurado: _____ Fecha de nacimiento: _____

El asegurado debe designar beneficiario en forma clara y precisa para evitar cualquier incertidumbre sobre el particular. La designacion de beneficiario atribuye a la persona en cuyo favor se hace, un derecho propio al credito derivado del seguro, de manera que son ineficaces las designaciones para que una persona cobre la suma asegurada y la entregue a otra, como por ejemplo, a los hijos menores del asegurado.

En los terminos del articulo 156 de la Ley sobre el Contrato de Seguro, pliego mi consentimiento, para ser asegurado en la póliza de Seguro Colectivo No. GA 1450, contratada por Nacional Financiera, S.N.C., con Aseguradora Hidalgo, S.A., para lo cual nombro como beneficiario irrevocable a Nacional Financiera, S.N.C. hasta por el saldo insoluto que el intermediario adeude a la propia Nacional Financiera S.N.C., incluyendo capital e intereses, por los creditos que se hayan otorgado y descontado al amparo del Programa de Apoyo a la Micro y Pequeña Empresa y, en su caso por el remanente a _____

Lugar y Fecha: _____ Aseguradora: _____

Firma del asegurado

ORIGINAL A CREDITADO

ANEXO 3

UNIDADES DE EQUIPO IMPORTADAS DE ESPAÑA (LINEA DEL REY)

MAQUINARIA Y EQUIPO DE ORIGEN ESPAÑOL ELEGIBLE:

- Equipamiento Hotelero.
 - + Elevadores.
 - + Equipo de Aire Acondicionado.
 - Sistemas de Comunicación.
- Máquinas Agrícolas para la Industria Agroalimentaria.
- Vehículos Industriales.
- Equipo de Elevación.
- Equipos Frigoríficos, de Conservación y Logística comercial.
- Sistemas de Telecomunicaciones y Telefonía (excluyendo cables y terminales telefónicas).
- Maquinaria Herramienta.
- Maquinaria Textil.
- Motores de Explosión y Eléctricos.
- Equipamiento Informático (excluyendo cables y terminales telefónicas).
- Equipamiento Hospitalario (excluyendo productos de consumo).
- Material Ferroviario (excluyendo rieles y/o material siderúrgico).
- Equipos para la Generación, Transformación y Transmisión Eléctrica.
- Buques y Equipos Navales.
- Equipos para la Navegación Aérea y Radares.
- Equipos para la Industria Siderúrgica y Metalúrgica (excluyendo productos de consumo como cátodos, ferroaleaciones, etc.).
- Equipos para la Industria Minera.
- Equipos para la Industria Refinera de Petróleo.
- Maquinaria de Obras Públicas.
- Equipo para la Industria Cementera.

ANEXO 4



FORMULARIO DE DATOS GENERALES

F12

I DATOS DE LA EMPRESA

Clave de la empresa en BANCOMEXT ² R.F.C. Siglas

Nombre o razón social

Giro o actividad principal

II DOMICILIO

Domicilio oficina Calle y número

Pob. o est. C.P. Teléfono Fax

Domicilio planta principal Calle y número

Pob. o est. C.P. Teléfono Fax

III CLASIFICACION DE LA EMPRESA ³

<input type="checkbox"/> A Desampliada <input type="checkbox"/> Intermedia <input type="checkbox"/> Consolidada	<input type="checkbox"/> Pública <input type="checkbox"/> Privada <input type="checkbox"/> Mixta <input type="checkbox"/> Social	<input type="checkbox"/> Exportador directo <input type="checkbox"/> Exportador indirecto <input type="checkbox"/> Exportador potencial <input type="checkbox"/> Fabricante de bienes de capital <input type="checkbox"/> Importador	<input type="checkbox"/> Productora <input type="checkbox"/> Comercializadora <input type="checkbox"/> Distribuidora <input type="checkbox"/> ECEX N° <input type="checkbox"/> De servicios <input type="checkbox"/> Maquiladora <input type="checkbox"/> Otros (especifique)
---	---	--	---

IV ESTRUCTURA DE LA EMPRESA

Principales accionistas o socios ⁴

Nombre	Naturaleza	Aportación *	%
.....
.....
.....

Capital contable * al Activos totales * al

Director General Pdm. del Consejo

Fecha de: Constitución Inicio de operaciones exportaciones

Personal que labora: Administrativo Planta

Grupo empresarial al que pertenece

Empresas filiales en México:

Nombre	Dirección
.....
.....
.....

* Cifras en nuevos pesos

ANEXO 4



FORMULARIO DE DATOS GENERALES

F12

V PRODUCCION Y COMERCIALIZACION

Principales productos fabricados y/o comercializados:

Descripción del producto o servicio	Uso principal	Fracción arancelaria ¹	GIN (%)

Capacidad de producción:	Unidades	%	Ventas efectuadas en el último ejercicio (en miles de dólares estadounidenses)
Instalada	_____	_____	_____
Aprovechada	_____	_____	_____
Disponibles	_____	_____	_____
Destinada a la exportación	_____	_____	_____

VI INSTITUCION DE CREDITO INTERMEDIARIA

Nombre _____

Nombre del responsable de la información _____ Clave _____

Fecha _____

Firma _____ Clave de firma _____

Clave de CI _____

NOTAS

- 1 Este formulario deberá presentarse al menos una vez al año o cada vez que cambie la situación de la empresa
- 2 En caso de no conocer la clave de la empresa, solicitarla a BANCOMEXIT
- 3 Para la clasificación de empresas, deberá considerarse lo siguiente:

Tipo de empresa	Ventas de exportación del año inmediato anterior
A desarrollar	Hasta dos millones de dólares estadounidenses
Intermedia	Entre 2 y 20 millones de dólares estadounidenses
Consolidada	Más de 20 millones de dólares estadounidenses

- En el caso de exportaciones indirectas, se considerarán sus ventas de insumos a empresas de fines
 - Las empresas con potencial para exportar se clasificarán como "empresas a desarrollar"
 - Exportador directo: persona física o moral que realiza la exportación final
 - Exportador indirecto: proveedor de materias primas, bienes intermedios o productos terminados del exportador directo
 - Exportador potencial: persona física o moral que, en el lapso de un año, esté en posibilidad de exportar parcial o totalmente su producción.
 - Importador: persona física o moral que adquiere en el extranjero insumos, productos básicos, maquinaria y equipo, y/o bienes de capital
- 4 En el caso de Asociaciones agropecuarias y pesqueras, presentar la información detallada en anexo
 - 5 Con base en la tarifa del Impuesto General de Exportación.



RELACION DE DOCUMENTOS

F3

INSTITUCION INTERMEDIARIA

Nº DE TRANSACCION

CLAVE

Empresa		FACTURA COMERCIAL DE VENTA O COMPRA						Conocimiento de embarque (1)		Plazo promedio ponderado (solo para VEAPC) (1)		
Clave		R.F.C.:								VEAPO CAPTA PROFIME		
Numero de operacion	Nombre del comprador o proveedor	Numero	Fecha (d-mes-año)	Importe (en U.S.A.)	Principales productos	Fraccion trimestral	País de origen o de origen (1)	Numero	Fecha (d-mes-año)	País de pago	Participacion	País promedio ponderado (1)
		(II)	(III)	(IV)	(V)	(VI)	(VII)	(VIII)	(IX)	(X)	(XI)	(XII)
Total:												

NOTAS

1. EN CASO DE PROMISE LLENAR COLUMNAS I, II, V, VI Y VII CON LOS DATOS DE LA FACTURA DE COMPRA.

LA INSTITUCION DE CREDITO

EL BENEFICIARIO DEL CREDITO

(1) PLAZO PROMEDIO PONDERADO

SE QUE ANUNCE EN EL CUERPO DE LA FACTURA
SE DEBE DE DEDUCIR EL IMPORTE DE CADA FACTURA ENTRE EL VALOR TOTAL DE LA OPERACION
SE DEBE DE MULTIPLICAR LA COLUMNA V Y VI EN EL PLAZO PROMEDIO PONDERADO
Y LA COLUMNA VII DE LAS CANTIDADES DE ESTA COLUMNA

Declaramos que la información proporcionada
por el beneficiario de crédito
es verdadera

Debemos de decir verdad, declaramos que los datos
proporcionados a la ID son verídicos. Asimismo nos
comprometemos a mantener a disposición de BANCAEXT y
de la propia ID la documentación comprobatoria del crédito

ANEXO 5

BIBLIOGRAFIA.

BIBLIOGRAFIA

RODRIGUEZ, Leonardo. Planeación, Organización y Dirección de la Pequeña Empresa. Grupo Editorial Iberoamérica. México, D.F. 1986.

F. J. Weston y E.F. Brigham. Fundamentos de Administración Financiera. Edit. Mc. Graw Hill. México, D.F. 1989. 7a. edición.

BACA Urbina, Gabriel. Evaluación de Proyectos de Inversión. Edit. Mc. Graw Hill. México, D.F. 1992. 2a. edición.

AMEZCUA, Alfredo. "Apoyo del Banco Nacional de Comercio Exterior a la Pequeña y Mediana Empresa". Ejecutivos de Finanzas. México, D.F., IMEF, no. 5, año XX, mayo de 1991.

DIAZ ESCALANTE, Arsenio. "Apoyo a la Micro y Pequeña Empresa". Ejecutivos de Finanzas. México, D.F., IMEF, no. 5, año XX, mayo de 1991.

"La Empresa y el Empresario", Colección de temas de Administración de Microindustria.

Guía para el Empresario, Programa de Apoyo Integral a la Microindustria, Edit. NAFINSA, Sudirección de información industrial y pública, México D.F.

GONZALEZ MARTINEZ, Arturo. "La Banca de Desarrollo". Comisión Nacional Bancaria. Revista Bimestral. México D.F., CNB, no. 7 enero-febrero 1992.

"El papel del sistema financiero y los bancos de fomento". ALIDE. Boletín, Lima, Perú, Alide, julio-agosto 1991.

"La pequeña y median a empresa de México". Expansión. México, D.F., Grupo Editorial Expansión, v.3:574, septiembre 18, 1991.

GOMEZ LINARES. Martha, "Microindustria. La mayoría son micros". Expansión. México, D.F., Grupo Editorial Expansión, v.3:574, septiembre 18, 1991.

SUAREZ, Mireya. "¿Quién apoya a la microindustria?". Expansión. México, D.F., Grupo Editorial Expansión, v.3:574, septiembre 18, 1991.

RINCON, Rosa María. "Financiamiento otorgado por Nafin a la micro y pequeña empresa". Revista mensual par el Inversionista. México, D.F., Publicación su Dinero, año 5 vol. 58, noviembre 1991.

ESPINOSA VILLAREAL, Oscar. "Apoyos financieros a la pequeña y mediana empresa". Ejecutivos de Finanzas. México. D.F., IMEF, año XX, vol. 11, noviembre 1991.

GONZALEZ MARTINEZ, Arturo "La banca de desarrollo". Comisión Nacional Bancaria. Revista Bimestral, México, D.F., CNB, núm. 7, enero-febrero 1992.

Nacional Financiera. Informe Anual 1991. México, D.F., NAFINSA, abril 1992.

Nacional Financiera. Informe Anual 1992. México, D.F., NAFINSA, abril 1993.

Banco Nacional de Comercio Exterior. Informe Anual 1991. México, D.F., BANCOMEXT, abril 1992.

Banco Nacional de Comercio Exterior Anual Informe anual 1992. México, D.F., BANCOMEXT, abril 1993.

Banco Nacional de Comercio Exterior. Apoyo financiero y promocional para empresas a desarrollar 1992. México, D.F., Bancomext, 1992.

Banco Nacional de Comercio Exterior . Programa Integral: poyo financiero y promocional para el fomento del comercio exterior de bienes y servicios no petroleros. México, D.F., Bancomext, 1992.

La Banca de Desarrollo en el Nuevo Entorno Financiero, Conferencia Banco Nacional de Obras y Servicios Públicos, S.N.C. Lic. Germán Sandoval Faz (Oct. 92).

Estudio sobre Pequeña y Mediana Empresa NAFIN 1982.

Programa de Apoyo integral a Pequeñas y medianas NAFIN 1982.

Programa de Apoyo Integral a la Industria de Bienes de Capital, Banco Nacional de Comercio Exterior, S.N.C.

Productos Financiero de Apoyo al Comercio Exterior, Banco Nacional de Comercio Exterior, S.N.C.

Nacional Financiera. "Programa de apoyo integral para la modernización Empresarial. México, D.F., Sudirección de Publicaciones.