

308902
4
2Ej

UNIVERSIDAD PANAMERICANA

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



**Nacional Financiera y Bancomext,
fuentes de apoyo en el
financiamiento de las empresas**

T E S I S
Para obtener el Título de
LICENCIADO EN ADMINISTRACION
P r e s e n t a
Pedro de la Borbolla Rivero

Director de Tesis: Lic. Armando Sánchez Soto

México, D. F.

1994

**TESIS CON
FALLA DE ORIGEN**



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.

INDICE

INTRODUCCION	4
CAPITULO I	7
Definición y conceptos de Fondos de Fomento	
1.1. ¿Qué son los Fondos de Fomento?	8
1.2. Características de NAFIN y BANCOMEXT como Instituciones de	13
1.3. El Gobierno Federal: Patrocinador del Fomento.	15
1.4. La Banca como intermediario financiero	16
CAPITULO II	18
Definición de los Créditos y Programas de Fomento	
	19
2.1. El Crédito	
2.2. Créditos a Corto Plazo	20
2.2.1. Créditos Quirografarios	22
2.2.2. Crédito Quirografario con Colateral	24
2.2.3. Descuento Mercantil	26
2.2.4. Descuento de Crédito en Libros	28
2.2.5. Crédito Prendario	30
2.2.6. Plan Piso	32
2.2.7. Plan Ventas	33
2.2.8. Crédito en Cuenta Corriente	34
2.2.9. Créditos Comerciales Domésticos	35
2.2.10. Créditos Comerciales de Importación	36
2.2.11. Refinanciamiento de Créditos Comerciales de Importación	38
2.2.12. Financiamiento a la Producción.	40
2.2.13. Financiamiento a las Ventas de Exportación	41
2.2.14. Existencias	42
2.2.15. Programa CCC (Commodity Credit Corporation).	43
2.2.16. Tarjeta de Crédito	44
2.3. Créditos a Corto o Largo Plazo	45
2.3.1. Crédito de Habilitación o Avío	47
2.3.2. Crédito Simple.	49

2.3.3. Sustitución de Importaciones.	50
2.3.4. Crédito por Aval	51
2.4. Créditos a Largo Plazo	52
2.4.1. Crédito Refaccionario	54
2.4.2. Financiamiento a la Vivienda.	56
2.4.3. Préstamo Hipotecario Industrial.	57

CAPITULO III: 59

Programas que ofrecen Nafin y Bancomext a las Empresas Mexicanas.

3.1 Programas que ofrece NAFIN	60
3.1.1 Programa a la Micro y Pequeña Empresa (PROMYP):	61
3.1.2 Programa de Modernización	64
3.1.3 Programa de Infraestructura y Desconcentración Industrial	66
3.1.4 Programa de Desarrollo Tecnológico	68
3.1.5 Programa de Mejoramiento del Medio Ambiente	70
3.1.6 Programa de Estudios y Asesorías	72
3.2. Requisitos para Personas Físicas	74
3.3. Requisitos para personas morales	75
3.4. Productos Financieros de Apoyo a la empresa mexicana	76
3.4.1. Financiamiento para Capital de Trabajo	77
3.4.2. Ventas de exportación a largo plazo	80
3.4.3. Proyectos de Inversión en México	82
3.4.4. Importaciones	85
3.4.5 Acciones Promocionales	88
3.4.6. Garantías.	93

CAPITULO IV 95

Primas y Comisiones de los Programas de Financiamiento y Beneficios que ofrecen los Créditos Preferenciales de Nafin y Bancomext.

4.1. Primas y Comisiones que cobra NAFIN	96
4.2. Primas y Comisiones que cobra BANCOMEXT	97
4.3. Beneficios para las empresas mexicanas	102

CAPITULO V	104
Caso Práctico.	
CONCLUSIONES.	136
RECOMENDACIONES:	138
CITAS BIBLIOGRAFICAS:	139
BIBLIOGRAFIA	141

INTRODUCCION.

Actualmente en nuestro país, derivado de la apertura comercial que se inició desde antes de la aprobación del Tratado de Libre Comercio, la empresa mexicana debe responder al reto que significa competir ya no solo en los mercados domésticos con una economía cerrada, sino también con las economías más avanzadas del mundo, buscando alcanzar los niveles tecnológicos en la producción, y la calidad necesaria para que sean aceptados nuestros productos en cualquier parte del mundo.

Para poder mantener la participación en los mercados locales, y competir a nivel internacional, deberán buscar estructuras de financiamiento óptimas, acordes a las necesidades de inversión necesarias para lograr el correcto desarrollo y modernización de la empresa, y alcanzar niveles de productividad y rendimiento sobre capital adecuados al nuevo entorno.

No existe una estructura de financiamiento "modelo" aplicable a toda empresa; más aun, idénticas empresas en diferentes países tendrán muy diferente estructura de capital y pasivos. Para poder definir la estructura intervendrán factores como la madurez de los mercados de capitales locales y de los inversionistas de tales mercados, disponibilidad de recursos tanto de inversionistas como de la banca, niveles aceptados de apalancamiento, tipo de empresa, y si esta pertenece a un sector prioritario o no para el país en que se encuentra, etc.

Con lo anterior no se pretende desconocer la premisa de que se tiene que buscar un equilibrio entre el plazo de las inversiones o requerimientos y el de los créditos, es decir, que los activos a largo plazo preferentemente se deben financiar con créditos a largo plazo o capital, y que los activos a corto plazo deben de ser financiados con deuda a corto plazo; apuntando que es determinante la relación que guarda la estructura de activos y pasivos en la medición del riesgo financiero de la empresa

La evolución del Sistema Financiero Mexicano acorde a la nueva realidad mundial de globalización, a dado los elementos para que en México se estén creando nuevos instrumentos de inversión y financiamiento. En este sentido, instituciones como el Banco Nacional de Comercio Exterior, mejor conocido como Bancomext, Nacional Financiera o Nafinsa, constituidas por el gobierno federal para el apoyo del comercio exterior y de la industria en general respectivamente, también se han desarrollado y generado un sinnúmero de instrumentos bien identificados y definidos para cubrir necesidades específicas de las empresas.

Como parte del desarrollo que se requiere de las empresas, es necesario que el empresario o Director Financiero de la empresa tenga la capacidad y los elementos para poder determinar cuales son las oportunidades y necesidades de la empresa en cada proyecto de desarrollo y modernización y cual es la forma más adecuada de cubrir las necesidades de recursos financieros, analizando y evaluando las principales alternativas para obtener las tasas, plazos y condiciones más favorables con las que se logre optimizar los resultados y rentabilidad de la compañía.

Así podemos subrayar que el empresario moderno debe ponderar la importancia que reviste para la empresa el mantener una sana administración financiera, definiéndose la función financiera como " aquella actividad dirigida a la obtención de los recursos necesarios en las condiciones más favorables" (1), destacando que " las principales funciones del Administrador Financiero son la planeación, adquisición y aplicación de los fondos a fin de maximizar la eficiencia de las operaciones de la empresa... Debe estudiar gran numero de alternativas en cuanto a origen y aplicación de fondos antes de tomar una decisión" (2).

Tomando en consideración lo anterior, es necesario que las empresas conozcan las posibilidades de financiamiento que ofrecen las instituciones de fomento, las cuales generalmente presentan condiciones comparativas más favorables a otras instituciones o fuentes de financiamiento.

Generalmente se observa una dificultad de las empresas para poder obtener créditos ágiles y oportunos, sobre todo si son de reciente creación y no presentan avales o garantías reales. La banca comercial está pasando por una de sus etapas más difíciles en lo que a cartera vencida respecta. Los nuevos banqueros pagaron un precio muy alto por los bancos y están buscando recuperar su inversión de la manera más rápida y con el menor riesgo. Los fondos de fomento permiten a la banca tener un mayor volumen de recursos para poder prestar, fungiendo como un fondeador relativamente barato, teniendo asegurada una utilidad en los créditos, al tener preestablecido el costo de fondeo para el banco y el diferencial que se le cobrará al cliente. Además, en algunos casos los fondos de fomento otorgan garantía de pago, por lo que el riesgo se ve disminuido.

El presente estudio pretende ser una guía para que el empresario pueda hacer un mejor análisis de las diferentes formas de estructurar sus pasivos, apoyados en los dos principales fondos de fomento que actualmente operan en nuestro país, conociendo las principales características de los productos que ofrecen. Se pretende demostrar la aplicación que pueden tener dichos créditos, resaltando los beneficios obtenidos y mostrar cuales son los requerimientos para obtener los créditos de los fondos de fomento.

La falta de conocimiento de las diferentes opciones de financiamiento, representa el principal problema del estado actual que guardan muchas empresas en su estructura de pasivos y liquidez, por lo que se pretende dar a conocer los diversos tipos de créditos, sus ventajas y desventajas.

En síntesis, los objetivos que se persiguen son:

1.- Dar a conocer los diferentes tipos de crédito que ofrece tanto la banca de primer piso (capítulo II) como Nacional Financiera y Bancomext (capítulo III).

2.- Mostrar las ventajas y desventajas de las alternativas de financiamiento.

3.- Determinar elementos de juicio para definir una estrategia en busca de créditos acordes a las necesidades a tasas "blandas".

4.- Demostrar que ante el nuevo entorno caracterizado por una globalización, "La empresa que no busque eficientizar su estructura de pasivos apoyándose en recursos de más bajo costo como los fondos de fomento, no tendrá la capacidad de sobrevivir ante la competencia externa e interna" (capítulo V).

CAPITULO I

Definición y concepto de fondos de fomento

- 1.1. ¿Que son los Fondos de Fomento?
- 1.2. Características de NAFIN y BANCOMEXT como Instituciones de Fomento.
- 1.3. El Gobierno Federal: Patrocinador del Fomento.
- 1.4. La Banca como intermediario Financiero.

CAPITULO I.

Definición y Concepto de Fondos de Fomento

1.1. ¿Qué son los Fondos de Fomento?

Los fondos y programas de fomento son instrumentos creados con la finalidad de promover o fomentar cierta rama o actividad económica con recursos financieros más accesibles y condiciones más favorables para la empresa o entidad económica.

En México son promovidos principalmente por el Gobierno Federal a través de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público y el Banco de México para estimular y promover actividades económicas prioritarias.

"Los Fondos y Programas de Fomento apoyan con financiamientos preferenciales a empresarios que desarrollen alguna actividad prioritaria o que deriven algún beneficio socioeconómico al País." (3)

"Estos apoyos son canalizados a través de la Banca Múltiple, siendo esta última responsable de la correcta aplicación del crédito y de la supervisión mediante reportes del cliente y visitas a sus instalaciones para constatar la marcha del negocio y asegurar la recuperación de los recursos." (4)

Actualmente en México, la actividad económica es estimulada por el Banco Nacional de Comercio Exterior, mejor conocido como BANCOMEXT, en lo que se refiere a la actividad exportadora; Nacional Financiera o NAFIN y sus múltiples fondos estimulan la actividad industrial y comercial en general, existiendo otros fondos y fideicomisos como el FIRA que se encarga de estimular el sector agropecuario, incluidas las agroindustrias o FONATUR, creado para estimular y apoyar a la Industria Turística.

Los Fondos de Fomento redescuentan los créditos que otorga el Banco a las empresas que realizan una actividad tipificada como prioritaria.

Los sujetos de estos créditos pueden ser personas físicas o morales dedicadas a actividades industriales, comerciales, de servicio, turísticas, mineras o agropecuarias, exportadores directos, proveedores de estos exportadores o empresas con potencial para exportar.

Los apoyos cubren desde la micro hasta la gran empresa o en su caso las empresas a Desarrollar o a Consolidar, según las clasifiquen NAFIN o BANCOMEXT.

NAFIN las clasifica en:

Tamaño	Ventas anuales hasta de	Hasta un número de Empleados de
Micro	NS 900,000.00	15
Pequeña	NS9'000,000.00	100
Mediana	NS20'000,000.00	250
Grande	más de NS20'000,000.00	más de 250

BANCOMEXT las clasifica en:

Exportación Directa	Exportación Indirecta	Millones de Dls. U.S.
A Desarrollar		Hasta 2
Intermedia		De 2 A 20
Consolidada		más de 20

La pequeña y mediana empresa se clasifica como "A Desarrollar".

Para **Nacional financiera** el destino que pueden tener los recursos de esta clase de créditos son:

-Compra de materia prima, insumos o productos.

-Pago de sueldos, salarios, gastos de fabricación y de operación, cartera de clientes.

-Compra de maquinaria y equipo en general (Nacional y de Importación).

-Compra o construcción de inmuebles para naves industriales, infraestructura, oficinas, bodegas, centros comerciales, hoteles, restaurantes, etc.

-Optimizar procesos productivos, realización de estudios, controlar los contaminantes, pago de asesorías, transferencia de tecnología.

-Consolidación de pasivos bancarios y de proveedores.

-Todo aquello que conlleve a la empresa a una modernización y competitividad internacional.

Los tipos de crédito con los que dan apoyo los fondos de fomento a las empresas son los siguientes:

Habilitación o Avío:	Adquisición de materias primas, productos, mano de obra, etc.
Simple:	Diversos fines y aplicaciones.
Refaccionario:	Equipo e instalaciones físicas.
Hipotecario Industrial:	Consolidación de pasivos y otros.

Al amparo de los cuales se forman diferentes programas, según el organismo o institución que descuenta el crédito que necesita la empresa.

Los plazos que se presenta para el descuento de los créditos son como sigue:

Corto: Menor de un año, pudiendo ser revolventes hasta por ciclos de 90 días.

Mediano: De 1 a 3 años.

Largo: De 3 hasta 15 años.

Los periodos de gracia pueden ser de 3 meses hasta 3 años dependiendo del flujo de caja de la empresa, la implementación de cada proyecto así como de la inversión y destino del crédito.

Los intereses y las amortizaciones en su mayoría son referidos a CETES o una tasa líder de uso común, adicionándole puntos (desde "Flat" hasta 10 por lo general).

Los cálculos son en base mixta: Mes natural entre año comercial de 360 días. Además los intereses son al vencimiento de cada periodo o amortización, pudiendo ser semestral, trimestral, bimestral y preferentemente mensual. Se calcula sobre base tradicional (saldos insolutos) y casuísticamente mediante otros esquemas que estén acordes a su capacidad de pago y tipo de inversión.

Las características de los créditos que ofrece **Bancomext** son los siguientes:

"Se apoya a productores, organizaciones de productores, empresas productoras y/o comercializadoras de bienes y servicios no petroleros que exporten directa o indirectamente o bien que sean exportadores potenciales." (5)

Se atienden los requerimientos financieros de las empresas de los sectores de manufacturas y servicios, minero-metalúrgico, agropecuario, pesca y turístico.

"Los créditos se otorgan de dólares americanos y/o moneda nacional, en montos suficientes, a tasas de interés competitivas y a plazos adecuados, de acuerdo a las características de cada etapa y actividad." (6)

A través de los productos financieros de Bancomext se apoya el ciclo productivo y ventas de exportación de corto y largo plazo, los proyectos de inversión, la adquisición de insumos y bienes de capital y las acciones de promoción encaminadas a incrementar la presencia de los bienes y servicios mexicanos en los mercados internacionales.

"El apoyo al capital de trabajo se otorga cuando se producen y/o comercializan bienes que cuentan con un grado de integración nacional mínimo de 30% dentro de su costo directo de producción, o prestan servicios que generan un ingreso neto de divisas mínimo de 30% dentro de su costo de producción. 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." (7)

Se cuenta con un esquema integral de garantías de crédito a través del cual se protege a las empresas mexicanas y a los intermediarios financieros en los riesgos a que se encuentran expuestos en sus actividades de comercio exterior.

Tipo De Operación	Monto (millones de dólares)
Corto Plazo	Hasta 35
Largo Plazo	Hasta 25
Acciones Promocionales	Hasta 2.5

El monto global de responsabilidad por empresa no podrá exceder de 60 millones de dólares.

Es necesario que las instituciones intermediarias soliciten por escrito al beneficiario del crédito su compromiso de mantener a disposición de Bancomext y de la institución intermediaria la documentación comprobatoria del crédito, así como de no exceder los montos máximos de responsabilidad globales y los señalados en cada producto financiero.

1.2. Características de NAFIN y BANCOMEXT como Instituciones de Fomento.

Entre las principales instituciones que otorgan fondos de fomento a la industria en nuestro país se encuentran BANCOMEXT y NAFIN.

Cada una de estas instituciones se encargan de apoyar a los diferentes sectores de la industria y las necesidades que éstas tienen.

"BANCOMEXT (Banco Nacional de Comercio Exterior, S.N.C.) se fundamenta en los planes y programas instrumentados por el Gobierno Federal. Su objetivo es apoyar la modernización de la planta productiva, incrementar la oferta exportable y desarrollar empresas en Comercio Exterior." (8)

Sus objetivos específicos en el apoyo a la micro, 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.

El apoyo integral a la pequeña y mediana empresa que otorga esta Institución, lo realiza mediante productos financieros, que serán descritos en capítulos posteriores.

NAFIN (Nacional Financiera) tiene por objeto el promover la modernización de la planta productiva nacional y apoyar en forma integral y prioritaria a la micro, pequeña y mediana empresa. Por lo anterior ha instrumentado y puesto a disposición de los empresarios un conjunto de programas básicos de apoyo como son:

Programas a la micro y pequeña empresa (PROMYP), modernización de las fuentes de trabajo, infraestructura industrial, desarrollo tecnológico, mejoramiento del medio ambiente, estudios y asesorías, entre otros que cubren integralmente las necesidades potenciales de las empresas.

Como banca de segundo piso, la canalización de los recursos los realiza en forma complementaria con la banca comercial, a través de crédito o entidad de fomento, aprovechando la estructura múltiple de la banca y de sus sucursales en todo el país.

Son sujetos del crédito, para Nacional Financiera las personas físicas o morales que se clasifiquen como micro, pequeñas, medianas o grandes con participación patrimonial mayoritariamente mexicana. Los plazos varían según el tipo de crédito y las necesidades de la empresa.

El objetivo básico de estas instituciones es apoyar a la micro, pequeña y mediana empresa para que se modernicen o incrementen su presencia y participación en el mercado nacional e internacional.

La micro, pequeña y mediana empresa ha demostrado capacidad y cambio, elementos fundamentales en un marco de apertura comercial, por lo que se espera otorgar mayor apoyo financiero y promocional para mejorar su competitividad internacional, fortaleciendo el programa de garantías y seguros de crédito para facilitar su acceso al crédito impulsando la integración de la cadena productiva de exportación, financiando a los exportadores directos, indirectos y potenciales; además, el tamaño de industria anteriormente mencionado juega un papel vital en las economías mundiales por su alto uso de mano de obra, y capacidad de generación de actividad, riqueza y desarrollo económico paralelo, superando en lo anterior a las grandes empresas.

1.3. El Gobierno Federal: Patrocinador del Fomento.

En la década de los 30's se dan los primeros pasos para dar entrada a los fondos de fomento con la creación del Banco Nacional de Comercio Exterior y de Nacional Financiera, lo que se considero como un acto del gobierno destinado a crear los instrumentos que requería el país para impulsar su desarrollo económico.

La continuidad institucional, la permanencia y firmeza de propósito y, al mismo tiempo, la voluntad de cambio y el deseo de continuar impulsando el avance de la Nación, son elementos necesarios del esfuerzo consciente y participativo de todos los sectores sociales.

La banca de desarrollo, es decir las instituciones de fomento que patrocina el gobierno federal, tienen un papel destacado en la lucha por lograr un crecimiento económico sostenido y de contribuir a mejores condiciones de vida.

El desarrollo industrial alcanzado por México en las últimas décadas descansa en el avance y consolidación de un importante número de industrias medianas y pequeñas que, por sus características, constituyen un elemento indispensable para lograr la conformación de un aparato productivo más integrado en todos sus niveles.

El Gobierno Federal ha diseñado y puesto en ejecución diversas medidas tendentes a fortalecer a las industrias, medianas, pequeñas y micros; entre las que destacan los programas de Nacional Financiera, y los apoyos financieros y promocionales para la pequeña y mediana empresa a través de Bancomext, sin olvidar los financiamientos que otorga el Banco de México a través de FIRA para la agricultura y agro industria, el cual no será tratado en este tema.

El propósito primordial del gobierno a través de estos fondos, es el de fomentar el Desarrollo Integral de la Industria Mediana y pequeña, apoyando y promoviendo la instalación y operación eficiente de este tipo de empresas, dentro del esquema que plantea la necesidad de efectuar el cambio estructural del aparato productivo que consigna el Programa Nacional de Fomento Industrial y Comercio Exterior.

1.4. La Banca como intermediario financiero

La función de la banca como intermediador financiero es apoyar el funcionamiento de la empresas identificándose la Banca de Desarrollo como promotor de proyectos de inversión y la Banca Comercial para el apoyo a la marcha de los negocios, y eventualmente participando también en proyectos y ampliaciones con créditos a largo plazo.

"Los Fondos y Programa de Fomento apoyan con financiamientos preferenciales a empresarios, que desarrollen alguna actividad primordial o que deriven algún beneficio socioeconómico al País." (9)

Estos apoyos son canalizados a través de la Banca Múltiple Privada, siendo esta última, responsable de la correcta aplicación del crédito. A raíz de esto, realiza estudios de crédito al cliente, en el que analiza la situación financiera (liquidez, capital, utilidades) su promedio de ventas, sus costos y las necesidades que tiene la empresa de financiamientos blandos.

Además, el Banco que otorga el crédito deberá encargarse de la supervisión mediante reportes del cliente y visitar sus instalaciones para constatar la marcha del negocio o empresa y asegurar la recuperación de los recursos.

Por otra parte, los fondos califican y evalúan los proyectos crediticios de inversión y el Banco califica al sujeto de crédito y al proyecto a través del estudio de crédito ya que generalmente el riesgo es 100% del Banco.

Las instituciones de fomento no requieren de garantía alguna pero el Banco si, debido a que es quien corre el riesgo, por lo que para evitar que el cliente posteriormente no pague, se le puede pedir garantía hipotecaria o de Aval , así mismo, en algunos casos los fondos de fomento otorgan garantías sobre los créditos.

Como los fondos son redescontados por la Banca con las instituciones de fomento, la banca es considerada la captadora del negocio y contacto con el cliente ante los fondos de fomento. Normalmente el Banco financia un pequeño porcentaje del total de crédito, dependiendo este porcentaje del programa específico que se trate dentro de la gama que mantienen los fondos. Los recursos que se financian con recursos del Banco pueden ser a "tasa fondo", o a tasa de mercado, dependiendo de las condiciones del fondo pactadas con el Banco y el cliente.

En las operaciones de redescuento con fondos, la utilidad o beneficio para el Banco de "primer piso" será el resultante del diferencial entre la tasa de descuento aplicada por el fondo, y la tasa que se cobrará al cliente, mismo que es negociado y definido antes de la operación, requiriendo en algunos casos la autorización del fondo, con lo cual se pretende el que efectivamente los recursos contribuyan al fomento de la actividad productiva, y no como una fuente de fondeo barata para los bancos.

Mediante el redescuento, la Banca obtiene un diferencial ya que el fondo le cobra el CPP mensual y según sea el cliente o el proyecto son los puntos de ganancia y de la manera en que coloque los créditos, es decir a mediano y largo plazo, lo que permitirá generar diversos negocios.

Otras de las obligaciones que adquieren los Bancos es el de dar a conocer a las empresas o personas físicas solicitantes, los diferentes formularios y solicitudes según el Fondo o Programa de que se trate, apoyándose en las Reglas Generales de Operación del correspondiente Fondo o Programa.

CAPITULO II

Definiciones de los créditos y programas de fomento

2.1 El Crédito.

2.2 Créditos a corto plazo.

- 2.2.1 Créditos quirografarios.
- 2.2.2 Quirografarios con colateral.
- 2.2.3 Descuentos.
- 2.2.4 Descuento de crédito en libros.
- 2.2.5 Prendario.
- 2.2.6 Plan Piso.
- 2.2.7 Plan Ventas.
- 2.2.8 Crédito en cuenta corriente.
- 2.2.9 Créditos comerciales domésticos.
- 2.2.10 Créditos comerciales de importación.
- 2.2.11 Refinanciamiento de créditos comerciales de Importación.
- 2.2.12 Financiamiento a la producción.
- 2.2.13 Financiamiento a las ventas de exhortación.
- 2.2.14 Existencias.
- 2.2.15 Programa CCC (Commodity Credit Corporation)
- 2.2.16 Tarjeta de crédito.

2.3 Créditos a corto y largo plazo.

- 2.3.1 Habilitación o Avío.
- 2.3.2 Simple.
- 2.3.3 Sustitución de importaciones.
- 2.3.4 Por aval.

2.4 Créditos a Largo Plazo.

- 2.4.1 Refaccionario.
- 2.4.2 Financiamiento a la vivienda.
- 2.4.3 Préstamo hipotecario industrial

CAPITULO II:

Definición de los Créditos y programas de fomento

2.1. El Crédito

La palabra crédito proviene del latín "creditum" que significa credibilidad, confianza.

Así, tenemos que una operación de crédito se realiza con personas que inspiran la confianza suficiente para otorgar algún bien con su promesa ya sea formalizada o no de recibir su pago en el futuro. Este concepto se identifica con la "solventía moral" del acreditado.

Concepto

"Es el acto que confirma la confianza recíproca entre el solicitante y la Institución de Crédito, consistente en la prestación de una cantidad de dinero determinada para recibir dentro de cierto lapso de tiempo el pago de la misma mas un cierto interés que representa el valor del dinero en el tiempo pagadero a la Institución de Crédito." (9)

Necesidades de Crédito

Las empresas para crearse, crecer y operar requieren de fuentes de financiamiento para la obtención de recursos, las cuales pueden ser internas o externas.

Las internas son básicamente las provenientes de aportaciones de capital por parte de los accionistas y las que resultan de la generación de la empresa a través de las utilidades que obtiene en su operación.

Las externas son las provenientes de apoyos de terceras personas tales como proveedores, acreedores, bancos y cualesquier forma de pasivo que se genere durante la operación de la empresa.

La gran división de necesidades de financiamiento que tienen las empresas es como sigue:

1. Créditos para aumentar la operación.

2. Créditos para mantener la operación normal.

Los créditos para aumentar la operación se identifican con la adquisición de activos fijos y de capital de trabajo extra que se requiere para incrementar la capacidad instalada y utilizada de la empresa, en donde la fuente de repago se encuentra en las utilidades que genere la misma, por lo que es lógico pensar que se requiere de un crédito de largo plazo suficiente para cubrir dichas necesidades y bien garantizado.

Los créditos para mantener la operación fundamental se basan en la necesidad de las empresas para cubrir sus requerimientos de capital de trabajo (inventarios y clientes principalmente), originados por desequilibrios en su ciclo financiero así como para cubrir faltantes de efectivo generados por desfases entre ingresos y egresos de las mismas, originados por su ciclicidad normal o por situaciones contingentes o eventuales de necesidades transitorias en su tesorería, tales como el pago de gratificaciones, compras extraordinarias, etc.

En el primer caso, la empresa requiere la asignación de líneas de crédito con límites y esquemas de ministraciones y pagos perfectamente definidos, en tanto que en el segundo nos encontramos ante un crédito transitorio, a un plazo sumamente corto en donde es fundamental identificar la fuente de repago.

2.2. Créditos a Corto Plazo

Se consideran como préstamos o créditos a corto plazo, todos aquellos que por su naturaleza no excedan de un año.

A continuación se presenta una matriz con los tipos o programas de crédito a corto plazo y sus características resumiendo las siguientes variables:

- Destino.
- Tasa.
- Intereses.
- Garantías.
- Moneda.
- Fondeo.

Posteriormente se analiza específicamente cada tipo o programa de crédito a corto plazo (fig. #1).

MATRIZ DE CREDITOS A 'CORTO PLAZO'
CARACTERÍSTICAS

figura # 1

CARACTERÍSTICAS TIPOS DE CREDITO	DESTINO	TASA	INTERÉS	GARANTIA	MONEDA	FONDEO
1.-QUIROGRAFARIO/ DIRECTO	CAPITAL TRABAJO	CETES.CPP - DIFERENCIAL	VENCIMIENTO ANTICIPADOS		M.N.	REC. PROPIOS
2.-QUIROGRAFARIO/ CON COLATERAL	CAPITAL TRABAJO	CETES.CPP - DIFERENCIAL	VENCIMIENTO ANTICIPADOS	TITULOS DE CREDITO	M.N.	REC. PROPIOS
3.-DESCUENTO MERCANTIL	CAPITAL TRABAJO	CETES + DIFERENCIAL	ANTICIPADOS	TITULOS DE CREDITO	M.N.	REC. PROPIOS
4.-DESCUENTO DE CREDITO EN LIBROS	CAPITAL TRABAJO	CETES + DIFERENCIAL	ANTICIPADOS	CUENTAS POR COBRAR	M.N.	REC. PROPIOS
5.-PRENDARIO	CAPITAL TRABAJO	CETES + DIFERENCIAL	VENCIMIENTO ANTICIPADOS	PRENDA	M.N.	REC. PROPIOS
6.-PLAN PISO	CAPITAL TRABAJO	CETES + DIFERENCIAL	VENCIMIENTO ANTICIPADOS	FACTURAS	M.N.	REC. PROPIOS
7.-PLAN VENTAS	CAPITAL TRABAJO	CETES + DIFERENCIAL	VENCIMIENTO ANTICIPADOS	CESION EN PRENDA	M.N.	REC. PROPIOS
8.-CREDITO EN CUENTA CORRIENTE	EVITAR POSIBLES SOBREGIROS	C P P x 2	VENCIMIENTO		M.N.	REC. PROPIOS
9.-COMERCIALES DOMESTICOS	CAPITAL TRABAJO	COMISION		MERCANCIA	M.N.	REC. PROPIOS
10.-COMERCIALES DE IMPORTACION	CAPITAL TRABAJO	COMISION		MERCANCIA	M.N. DLS.	REC. PROPIOS REC. AJENOS
11.-REFINANCIAMIENTO DE CRED. DE IMPORT.	CAPITAL TRABAJO	PRIME, LIBOR O CETES - DIFERENCIAL	VENCIMIENTO ANTICIPADOS	BANCOMEXT MERCANCIA	M.N. DLS	REC. PROPIOS.
12.-FINANCIAMIENTO A LA PRODUCCION	PRODUCCION	CETES + DIF EN DLS	VENCIMIENTO	BANCOMEXT.	DLS	BANCOMEXT O
13.-VENTAS DE EXPORTACION	CARTERA DE EXPORTACION	CETES - DIF EN DLS	ANTICIPADOS	POLIZA COMESE BANCARIA	DLS	BCOS EXTRANJ
14.-EXISTENCIAS	CAPITAL TRABAJO	BANCOMEXT DOLARES	VENCIMIENTO	PRENDA	DLS	BANCOMEXT BCOS EXTRANJ
15.-PROGRAMA CCC	IMPORT PROD. AGRICOLAS	BANCOMEXT DOLARES	TRIMESTRAL VENCIMIENTO	C.C.C.	M.N. DLS	BANCOMEXT BCOS EXTRANJ
16.-TARJETA DE CREDITO	CAPITAL TRABAJO	COMISION	VENCIMIENTO	SGARANTIA AVAL	M.N. DLS	REC. PROPIOS

2.2.1. Créditos Quirografarios

Propósito:	Necesidades Transitorias de Tesorería.
Sujetos de Crédito:	Personas Físicas y Morales.
Vigencia:	Máximo 1 año.
Plazo:	30, 60, 90 y excepcionalmente hasta 180 días.
Condiciones:	Dependiendo del crédito puede haber avales, fiadores y/o carta fianza.
Revolencia:	Si.
Tasa:	Cetes o CPP, el mas alto, más Diferencial.
Intereses:	Anticipado o Vencimiento.
Instrumentación:	Mediante la suscripción de un pagare sin contrato.
Ventajas:	Para el Cliente: Muy flexible. Facilidad de apertura. No se hace contrato. Banco: Facilidad de apertura. Rapidez y agilidad en su otorgamiento. Versatilidad. Es un medio de penetración.
Desventajas:	Cliente: No es de largo plazo ni para montos importantes. Bancos: No tiene contrato. No está controlado el destino de los fondos. Cartera Vencida.

Observaciones:

Es el que más riesgo involucra.

No tiene identificada la fuente de pago

Desvirtuación en su uso (propósito, plazo y renovación).

Costo de oportunidad en la colocación del crédito.

Tratar de encuadrarlo dentro del uso específico, debe ser eventual y no emplearse como anticipo a proyectos, por la naturaleza del crédito.

2.2.2. Crédito Quirografario con Colateral

Propósito:	Necesidades de liquidez, ya que acelera el ritmo de conversión a efectivo de las cuentas por cobrar documentadas.
Sujetos de crédito:	Personas Físicas o Morales.
Vigencia:	Máximo 1 año.
Plazo:	30, 60, 90,120 y 180 días.
Condiciones:	Obtener el colateral con una proporción mínima de 1.43:1 en relación al crédito.
Garantías:	Colateral, puede haber aval, fiador o carta fianza.
Colateral:	Títulos de Crédito, letras o pagarés a favor del cliente endosados al Banco (Valor en Garantía o Prenda) cuyo plazo será de 90 días.
Revolvencia:	Si.
Tasa:	Cetes o CPP el más alto, más diferencial.
Intereses:	Anticipados.
Instrumentación:	Mediante la suscripción de un pagaré y presentación de garantías colaterales.
Justificación:	Debe guardar relación con sus ventas y cobranza en base a necesidades de efectivo (flujo).
Ventajas:	Cliente: Permite obtener liquidez. No requiere contrato. Banco: Cuenta con una fuente alternativa de cobro. Versatilidad.

Desventajas:

Cliente: Es problemática su operación.

Costo de implementación.

Banco: Puede desvirtuar su uso.

2.2.3. Descuento Mercantil

Propósito:	Financiar cartera documentada.
Sujetos de crédito:	Personas morales con documentación en su cartera.
Vigencia:	1 año.
Plazo:	30, 60, 90 días.
Condiciones:	Tener cartera de buena calidad.
Garantías:	Los documentos no cobrables, recurso contra el cedente en caso de incobrabilidad cuando se considere necesario se puede solicitar una carta fianza.
Revolencia:	Si.
Tasa:	Cetes más Diferencial.
Intereses:	Anticipados.
Instrumentación:	Se perfecciona mediante el endoso en propiedad al Banco de los títulos de crédito, (deben ser pagares).
Justificación:	Monto de ventas a crédito documentadas y su velocidad de recuperación.
Ventajas:	Cliente: Permite obtener liquidez. Muy adecuado en cuanto a su propósito. Banco: Esta identificada la fuente de pago. Se puede efectuar una selección de documentos. Linea adecuada para financiar el rubro de clientes.
Desventajas:	Cliente: Solo es aplicable a clientes que documentan su cartera. La instrumentación.

**Es un crédito caro por intereses anticipados y comisión.
Banco: Siempre hay algo de incertidumbre en la
selección de los giradores.
Manejo de los documentos y de la operación (costo).**

2.2.4. Descuento de Crédito en Libros

Financiar determinado porcentaje de las cuentas por cobrar no documentadas.

Sujetos de crédito: Empresas dedicadas a la producción de bienes de amplia solvencia moral y económica.

Vigencia: 1 año.

Plazo: De 90 a 180 días.

Condiciones: Que se hayan originado por ventas reales, exigibles a fecha fija, no amparadas por títulos de crédito, fielmente registradas en libros de contabilidad, fácilmente identificables, a cargo de empresas solventes moral y económicamente y elegidas por el banco.

Garantías: Cuentas por cobrar financiadas. El acreditado debe constituir prenda en los términos del art. 112 de la L.G.I.C.O.A. sobre los créditos registrados en sus libros. Debe tener los datos de los deudores y quedar registrados en un libro especial.

Revolencia: Si.

Tasa: Cetes más Diferencial.

Intereses: Anticipados.

Instrumentación: Mediante contrato de apertura de crédito simple.

Justificación: De acuerdo a sus necesidades de financiamiento de cartera.

Ventajas: Cliente: Permite financiar sus ventas que no documentan cartera.

Banco: Permite financiar ventas de empresas que no documentan cartera.

Desventajas:

Cliente: Su instrumentación.

Banco: Su instrumentación.

Se debe contar con mecanismos de control muy eficientes.

2.2.5. Crédito Prendario

Propósito:	Proporcionar recursos de efectivo, mediante pignoración de mercancías, principalmente para cubrir necesidades de inventarios y de tesorería.
Sujetos de crédito:	Personas físicas y morales.
Vigencia:	1 año.
Plazo:	De 90 a 180 días.
Condiciones:	Tener bien documentada la prenda, con certificados de deposito emitida por almacenes de bono de prenda. Recibos de custodia confidenciales con aforo suficiente (70% máximo) podrán aceptarse.
Garantías:	La prenda objeto del crédito.
Revolvencia:	Si/ No.
Tasa:	Cetes más Diferencial.
Intereses:	Anticipados o vencimiento.
Instrumentación:	Mediante un pagaré donde se describa la prenda amparada por certificados de deposito. No se hace contrato.
Justificación:	En base a las necesidades de inventarios y tesorería.
Ventajas:	Cliente: Financiar recursos para compra de materia prima en forma ágil. Banco: Se tiene la garantía adicional de la prenda. Puede ejercer otro tipo de acciones jurídicas ya sea con los recibos confidenciales o certificados de deposito. Se tiene mas identificada la fuente de pago. Adecuado para la adquisición de mercancía.

Desventajas:

Cliente: Es mas caro por lo que cobra la almacenadora o habilitación de almacenes propios.

Dificultad en su operación.

Puede generar inmovilización de mercancía.

Banco: Riesgos de siniestro no cubiertos por el seguro.

La almacenadora responde por el producto pero no por el importe, fuente de pago.

Adecuado para la adquisición de mercancía y se sugiere amparar con bono de prenda para certificados de deposito.

2.2.6. Plan Piso

Propósito:	Este financiamiento permite adquirir y mantener variedad de unidades automotrices en exhibición sin tener que efectuar el pago total de inmediato.
Sujetos de crédito:	Agencias o distribuidores autorizados de las diferentes marcas de vehículos, como son automóviles, camiones, tractocamiones y tractores agrícolas, siempre que sean nuevos.
Vigencia:	1 año
Plazo:	Hasta por 90 días, con 2 renovaciones de 45 días cada una.
Condiciones:	Las unidades deben estar aseguradas.
Garantías:	Prendaria de las facturas.
Revolencia:	Si.
Tasa:	Cetes más Diferencial.
Intereses:	Anticipados/vencidos.
Instrumentación:	Contrato de apertura de crédito con garantía prendaria. Suscripción de pagares.
Justificación:	De acuerdo a las ventas del distribuidor.
Ventajas:	Cientes: Puede tener unidades en exposición. Bancos: Financiamiento a clientes específicos.

2.2.7. Plan Ventas

Propósito:	Es una operación que permite a los distribuidores de automóviles financiar sus ventas.
Sujetos de crédito:	Agencias o distribuidores autorizados.
Vigencia:	1 año.
Condiciones:	Bienes de fabricación nacional o los legalmente importados.
Garantías:	Cesión de derechos de contratos de compra/ venta con reserva de dominio y también con garantía prendaria de los títulos de créditos derivados de dichos contratos.
Revolencia:	Si.
Tasa:	Cetes más Diferencial.
Intereses:	Anticipados/Vencidos.
Instrumentación:	Títulos de crédito emitidos por el comprador. Contrato de compra/venta con la cláusula de reserva de dominio o de garantía prendarias sobre los bienes vendidos.
Ventajas:	Cliente: - Puede financiar a sus compradores. Banco: Atiende un segmento de mercado (los compradores de automóviles) vía distribuidores autorizados.

2.2.8. Crédito en Cuenta Corriente

Propósito:	Cubrir necesidades de capital de trabajo a un día.
Sujetos de crédito:	Personas Físicas y Morales.
Vigencia:	1 año.
Condiciones:	Necesidad Transitoria.
Garantías:	Quirografía.
Revolencia:	Si.
Tasa:	CPP x 2
Intereses:	Vencidos.
Instrumentación:	Contrato Dispone a través de la chequera.
Justificación:	El ciclo financiero de la empresa, recursos provenientes de su operación.
Ventajas:	Cliente: Obtiene recursos en situaciones no planeadas. Banco: Sirve al cliente con un producto de rentabilidad alta.

2.2.9. Créditos Comerciales Domésticos

Propósito:	Financiar compras de mercancías, materias primas, implementes, insumos, maquinaria u otros similares.
Sujetos de crédito:	Personas físicas y morales.
Vigencia:	180 días. 1 año.
Plazo:	180 días.
Garantías:	No es requisito.
Tipos:	Revocables. Irrevocables. Notificados (Avisados). Los confirmados. A la vista. De aceptación. Los revolventes. Los no revolventes. Los transferibles.
Garantía Prendaria:	Cuando la mercancía es susceptible de quedar como prenda.

2.2.10. Créditos Comerciales de Importación

Propósito:	Apoyar la importación de mercancías, materias primas, implementes, insumos, maquinaria y otros similares mediante un compromiso formal y por escrito de liquidar al beneficiario (vendedor) por cuenta del ordenante (comprador), cuando el vendedor ha enviado la mercancía al comprador.
Sujetos de crédito:	Personas físicas y morales.
Vigencia:	1 año.
Plazo:	Hasta 180 días.
Garantías:	Se puede pedir parcial o total.
Tipos:	Revocables. Irrevocables. Notificados (Avisados). Confirmados. A la vista. De aceptación. Revolventes. No revolventes. Transferibles.
Revolvencia:	Sí/no.
Tasa:	Comisión.
Instrumentación:	Mediante carta de crédito.
Ventajas:	Cliente: Puede importar mercancía apoyado en el compromiso de liquidación, al vendedor, hecho por el Banco.

Banco: Apoya la importación de mercancía, de su cliente y obtiene comisiones.

2.2.11. Refinanciamiento de Créditos Comerciales de Importación

Propósito:	Financiar la importación de mercancías, materia prima, implementos, insumos, maquinaria u otros similares, ya sea con recursos propios o del proveedor, o de bancos extranjeros.
Sujetos de Crédito:	El importador persona física o moral.
Vigencia:	1 año.
Plazo:	Hasta 6 meses.
Garantías:	Quirografario La mercancía si se documenta mediante habilitación o avío. El bien de capital si se documenta como refaccionario.
Fondeo:	Recursos propios o ajenos.
Moneda:	Pesos o dólares.
Tasa:	Prime, Libor o Cetes más Diferencial.
Intereses:	Anticipados o vencidos.
Instrumentación:	Pagaré. Como habilitación o avío. Como refaccionario.
Justificación:	La generación de fondos y la capacidad de pago del sujeto de crédito
Ventajas:	Cliente; Financia la importación de mercancías o bienes de capital.

Banco: Apoya la importación y financiamiento de la adquisición de mercancía o bienes de capital de su cliente.

2.2.12. Financiamiento a la Producción.

Financiamiento a:	Destino de los recursos:
1.- Producción de artículos manufacturados destinados a la exportación:	Apoyar la producción de artículos de exportación.
2.- La adquisición de insumos nacionales por parte de empresas con capital mayoritario extranjero, incluye maquiladoras.	Apoyar la producción de artículos de exportación.
3.- Empresas de la industria editorial.	Apoyar el capital de trabajo en la producción de libros y revistas para la exportación.
4.- Existencia de productos primarios, que se destinen a las ventas en el exterior a mercados no tradicionales.	Financiar las existencias (en el país o en el extranjero) de productos primarios, que se destinen a las ventas en el exterior.
5.- La Producción de recursos de tesorería o de bancos extranjeros.	Financiar la producción o existencias de productos primarios y manufacturados.
6.- Exportadores Indirectos.	Apoyar la producción de insumos, componentes y empaques. Pueden ser materias primas, productos terminados o semiterminados que se incorporen a productos manufacturados.

2.2.13 Financiamiento a las Ventas de Exportación

Financiamiento a:	Destino de los recursos:
1. La venta a crédito de productos manufacturados al exterior.	Empresas establecidas en el país.
2. Estudios o proyectos para mejorar la comercialización.	Solamente maquiladoras, deberán contar con capital mayoritario mexicano.
3. La venta a créditos de productos primarios de exportación a países no tradicionales.	Empresas establecidas en el país.
4. La venta a crédito de productos manufacturados primarios destinados al exterior.	Empresas establecidas en el país.

2.2.14. Existencias

Propósito:	Financiar los inventarios de producto terminado para exportación de los clientes.
Sujetos de crédito:	Exportadores.
Vigencia:	1 año.
Plazo:	180 días.
Garantías:	Las existencias mediante certificados de depósito.
Revolencia:	180 días adicionales.
Moneda:	Dólares.
Tasa:	Bancomext.
Intereses:	Al vencimiento.
Instrumentación:	Pagaré Certificado de depósito.
Justificación:	El ciclo de ventas de la empresa, periodo de recuperación.
Ventajas:	Cliente: Financia sus existencias a una tasa en dólares. Banco: Apoya la exportación de los productos del cliente. Cuenta con garantía de inventarios.

2.2.15. Programa CCC (Commodity Credit Corporation).

Propósito:	Financiar la importación de granos y productos primarios.
Sujetos de crédito:	Personas físicas y morales: Organizaciones de productores, empresas productoras y/o comercializadoras.
Vigencia:	I año.
Plazo:	180 días.
Condiciones:	Específicas para los diferentes plazos, artículos importados y monedas.
Garantías:	Negociables.
Revolvencia:	Sí.
Moneda:	Pesos o Dólares.
Tasa:	Bancomext.
Intereses:	Trimestral/vencimiento.
Instrumentación:	Mediante pagaré.
Justificación:	Recursos generados por la comercialización, siembra del grano o productos primarios.
Ventajas:	Cliente: Puede importar granos o productos primarios. Banco: Apoya la importación de granos o mercancías de su cliente.

2.2.16. Tarjeta de Crédito

Propósito:	Otorgar financiamiento en cuenta corriente a una persona mediante la presentación de una tarjeta de identificación (tarjeta de crédito).
Sujetos de crédito:	Personas físicas y morales.
Vigencia:	Dos años.
Garantías:	Quirografario o con aval.
Revolvencia:	Si.
Tasa:	Cetes más diferencial y comisión por uso al vencimiento.
Intereses:	Al vencimiento.
Instrumentación:	Firma de contrato. Expedición de tarjeta de identificación (crédito).
Justificación:	La capacidad de pago de la persona.
Ventajas:	Cliente: Puede hacer uso de servicios y comprar productos cargándolos a su cuenta, evitando llevar grandes sumas en efectivo Banco: Atiende un segmento importante y rentable del mercado.

2.3. Créditos a Corto o Largo Plazo

Se consideran como préstamos a corto o largo plazo todos aquellos que por su naturaleza pueden ser menores a un año pero con la ventaja de poder otorgarse por períodos más amplios a un año, según la línea de crédito que se use.

Al igual que con los préstamos a corto plazo, se presenta una matriz con los tipos o programas de crédito a corto o largo plazo y sus características resumiendo las siguientes variables:

- Destino.
- Tasa.
- Intereses.
- Garantías.
- Moneda.
- Fondeo.

Posteriormente se analiza cada tipo de programa a corto o largo plazo (figura # 2).

MATRIZ DE CREDITOS A "CORTO O LARGO PLAZO"
-CARACTERISTICAS

figura # 2

CARACTERISTICAS TIPOS DE CREDITO	DESTINO	TASA	INTERES	GARANTIA	MONEDA	FONDEO
1.- HABILITACION O AVIO	CAPITAL TRABAJO	CETES, CPP + DIFERENCIAL	VENCIMIENTO ANTICIPADOS	BIENES DE OPERACION	M.N.	REC. PROPIOS FONDOS
2.- SIMPLE	VARIOS	CETES, CPP + DIFERENCIAL	VENCIMIENTO ANTICIPADOS	HIPOTECA SAUD INDUS. U OTRAS	M.N. DLS	REC. PROPIOS FONDOS
3.- CREDITO POR AVAL	AVALAR UNA IMPORTACION	COMISION		EL BIEN IMPORTADO		REC. PROPIOS
4.- SUSTITUCION DE IMPORTACION	CAPITAL TRABAJO	BANCOMEXT DOLARES	ANTICIPADOS	BANCOMEXT	M.N. DLS	BANCOMEXT

2.3.1. Crédito de Habilitación o Avío

Propósito:	Financiar capital de trabajo.
Sujetos de crédito:	Personas físicas y morales.
Vigencia:	Máximo 3 años.
Condiciones:	Tener necesidades reales de capital de trabajo.
Garantías:	Los bienes presentes y futuros de la operación, por lo tanto se recomienda no financiar las necesidades al 100%.
Revolencia:	Si/ No.
Tasa:	Cetes, CPP más Diferencial (Fondo Fomento).
Intereses:	Vencidos sobre saldos insolutos.
Instrumentación:	Por contrato de apertura de crédito ratificado e inscrito.
Justificación:	De acuerdo a las necesidades de capital de trabajo de su ciclo productivo.
Ventajas:	Cliente: Adecuado para necesidades estrictas de fondos para capital de trabajo. Montos importantes. Banco: Tiene un fin específico. Buen control para disposición y pago. La garantía propia del crédito. Es crédito preferencial.

Desventajas:

Cliente: Dificultad en su instrumentación.

Banco: Dificultad en identificar las garantías después de que la mercancía se ha vendido.

2.3.2. Crédito Simple.

Propósito:	Diversos.
Vigencia:	Según convenio.
Plazo:	Desde 1 hasta 5 años.
Garantías:	Quirografario o con garantías reales o carta fianza.
Revolencia:	No.
Tasa:	Cetes, CPP + Diferencial.
Intereses:	Anticipados/vencimiento.
Instrumentación:	Contratos. Pagares.
Justificación:	Versátil.
Ventajas:	Cliente: Obtiene recursos a plazo para solventar sus necesidades financieras. Banco: Un crédito muy flexible.
Desventajas:	Cliente: Instrumentación. Costo elevado. Banco: Dificultad para identificar la fuente de pago.

2.3.3. Sustitución de Importaciones.

Propósito:	Apoyar a las empresas productivas de bienes de capital nacionales.
Sujetos de crédito:	Los proveedores de bienes de capital para PEMEX.
Vigencia:	1 año o más.
Plazo:	Corto o Largo.
Garantías:	Contrarrecibos.
Revolencia:	Si.
Moneda:	Pesos y Dólares.
Tasa:	Bancomext.
Intereses:	Anticipados.
Instrumentación:	Pagare.
Justificación:	Ciclo de recuperación de las ventas del proveedor de PEMEX.
Ventajas:	Cliente: Coloca sus artículos en PEMEX.

2.3.4. Crédito por Aval

Propósito:	Avalar la importación de bienes de capital.
Sujetos de crédito:	Una empresa que importa un bien de capital.
Vigencia:	1 año o mas.
Plazo:	Corto o largo.
Condiciones:	El importador da a su proveedor una promesa de pago con el aval del Banco. El banco documenta su obligación contingente mediante un préstamo refaccionario sin recurso.
Garantías:	El bien importado.
Tasa:	Comisión.
Instrumentación:	Mediante un préstamo refaccionario.
Justificación:	La Generación de fondos relacionada con la operación del bien de capital.
Ventajas:	Cliente: Obtiene financiamiento del proveedor en el extranjero, avalado por el Banco. Banco: Apoya la importación de un bien de capital sin utilizar recursos.

2.4. Créditos a Largo Plazo

Se consideran como préstamos a Largo Plazo, todos aquellos que se otorgan por un plazo mayor a un año y por lo regular se utilizan para financiar adquisiciones de activo fijo y consolidación de pasivos.

A continuación se presenta una matriz con los tipos o programas de crédito a largo plazo y sus características con las siguientes variables: (fig. # 3).

Destino

Tasa

Intereses

Garantías

Moneda

Fondeo

Posteriormente se analiza cada tipo de crédito a largo plazo.

MATRIZ DE CREDITOS A "LARGO PLAZO"
 CARACTERISTICAS

figura # 3

CARACTERISTICAS	DESTINO	TASA	INTERES	GARANTIA	MONEDA	FONDEO
TIPOS DE CREDITO						
1.- REFACCIONARIO	ACTIVO FIJO	CETES, CPP + DIFERENCIAL	VENCIMIENTO ANTICIPADOS	ACTIVO FIJO	M.N. DLS	REC. PROPIOS FONDOS
2.- HIPOTECARIO	ACTIVO FIJO CONS. PASIVOS	CETES, CPP + DIFERENCIAL	VENCIMIENTO ANTICIPADOS	HIPOTECA SOBRE EL INMUEBLE	M.N.	REC. PROPIOS
3.- VIVIENDA	VIVIENDA	CETES, CPP + DIFERENCIAL	VENCIMIENTO ANTICIPADOS	HIPOTECARIA	M.N.	REC. PROPIOS

2.4.1. Crédito Refaccionario

Propósito:	Financiar adquisiciones de activos fijos.
Sujetos de crédito:	Empresas y personas físicas.
Vigencia:	15 años (máximo).
Garantías:	Los bienes de activo fijo y el fruto o productos.
Revolvencia:	No.
Tasa:	Cetes, CPP más diferencial o preferencial (Fondo Fomento).
Intereses:	Vencidos sobre saldos insolutos.
Instrumentación:	Contrato de apertura de crédito refaccionario en escritura pública o privada.
Justificación:	De acuerdo al costo de los activos fijos y de la capacidad de pago de la empresa.
Ventajas:	Cliente: Muy adecuado para su fin específico. Crédito a largo plazo. Montos importantes. Banco: Relación de permanencia con el cliente. La garantía propia del crédito. Tiene un fin bien determinado. Es crédito preferencial.
Desventajas:	Cliente: Instrumentación.

Banco: Necesidades de financiar actividades alternas, por ejemplo otorgar habilidad o avío para asegurar el retorno del crédito.

2.4.2. Financiamiento a la Vivienda.

Propósito:	Proporcionar un sistema de financiamiento que apoye a un amplio sector de la población del país, que a la fecha no tiene acceso a los créditos hipotecarios.
Sujetos de crédito:	Personas de reconocida solvencia moral y económica, cuyos ingresos sean como mínimo tres veces el importe del pago mensual inicial.
Vigencia:	Plazo variable, según comportamiento de variables financieras y del salario mínimo, (plazo en escritura 15 años).
Garantía:	Hipotecaria.
Revolvencia:	No.
Tasa:	Cetes, CPP más Diferencial.
Intereses:	Vencidos.
Instrumentación:	Contrato de apertura de crédito con garantía hipotecaria y refinanciamiento por adquisición de vivienda media.
Justificación:	En base al valor de la vivienda.

2.4.3. Préstamo Hipotecario Industrial.

Propósito:	Reforzar activo circulante, activo fijo o ambos o consolidación de pasivos.
Sujetos de crédito:	Empresas dedicadas a actividades de tipo agrícola, ganadera o industrial.
Vigencia:	Largo plazo (vida útil de los activos fijos o el necesario para sanear el negocio).
Condiciones:	Cuando no queden satisfechos con créditos de avío y/o refaccionarios y se requiere gravamen total sobre la empresa acreditada como una unidad total.
Garantías:	La unidad completa.
Revolencia:	No.
Tasa:	Cetes, CPP más Diferencial.
Intereses:	Vencidos.
Instrumentación:	Contrato por escritura publica inscrita en el Registro Publico de la Propiedad.
Justificación:	De acuerdo a las necesidades de activo circulante, activo fijo o consolidación de pasivos.
Ventajas:	Cliente: Permite financiar necesidades que no están contemplados en el de habilitación y avío o en el refaccionario a largo plazo. Flexibilidad. Banco: La garantía propia del crédito. Permite efectuar reestructuras. Flexibilidad.
Desventajas:	Cliente: No puede obtener créditos fácilmente en el futuro con otros bancos. Su instrumentación.

El crédito se puede encarecer por el costo de la hipoteca.

Banco: Puede ser problemático cuando se aplica a resolver problemas financieros.

CAPITULO III

Programas que ofrecen Nafin y Bancomext a las empresas mexicanas

- 3.1. Programas que ofrece NAFIN.
 - 3.1.1. Programa a la Micro y pequeña empresa (PROMYP).
 - 3.1.2. Programa de Modernización.
 - 3.1.3. Programa de Infraestructura y desconcentración industrial.
 - 3.1.4. Programa de Desarrollo Tecnológico.
 - 3.1.5. Programa de Mejoramiento del Medio Ambiente.
 - 3.1.6. Programa de Estudios y asesorías.

- 3.2. Requisitos para personas físicas.

- 3.3. Requisitos para personas morales.

- 3.4. Productos financieros de apoyo a través de Bancomext.
 - 3.4.1. Financiamiento para capital de trabajo.
 - 3.4.2. Ventas de exhortación a largo plazo.
 - 3.4.3. Proyectos de inversión en México.
 - 3.4.4. Importaciones.
 - 3.4.5. Acciones Promocionales.

Capítulo III:

Programas que ofrece Nafin y Bancomext a las empresas mexicanas

3.1 Programas que ofrece NAFIN

Los servicios crediticios y financieros que ofrece Nacional Financiera para apoyar el desarrollo de las empresas son los siguientes:

- * Programa a la Micro y pequeña empresa (PROMYP).
- * Programa de Modernización.
- * Programa de infraestructura y desconcentración industrial.
- * Programa de Desarrollo Tecnológico.
- * Programa de Mejoramiento del Medio Ambiente.
- * Programa de Estudios y Asesorías.

Cada uno de ellos será descrito a continuación.

3.1.1 Programa a la Micro y Pequeña Empresa (PROMYP):

"Es un programa de descuento crediticio ya que se ha determinado, como una prioridad de NAFIN, apoyar el desarrollo de la micro y pequeña empresa, a través de esquemas crediticios que han sido diseñados expresamente para atender los requerimientos particulares de las empresas que pertenecen a estos estratos." (11)

Como se marcó en el capítulo I, Nacional Financiera considera como Micro a la empresa que tiene ventas anuales de hasta N\$900,000 y con 15 empleados máximo y Pequeña a la que vende hasta N\$9'000,000 y tenga hasta 15 empleados.

Debido a la diferencia que marca NAFIN, el PROMYP establece algunas características que varían de micro a pequeña empresa, pero en los dos casos, como se mostrará en los cuadros descritos a continuación, la tasa final es de CPP más 6 puntos, siendo no negociable.

Además, por parte del programa no se requiere aportación de la acreditada sobre todo en la microempresa, pero si el Banco Intermediario decide participar con recursos, éstos son a la tasa comercial, debiéndose ajustar al plazo y periodo de gracia autorizado por el PROMYP. (fig. # 4 y 5)

MICROEMPRESA

Figura #4

Tipo de Crédito	Participación		Tasa de Interés Acreditada	Diferencial	Plazo (Años)	Período de gracia (Meses)
	PROMYP	Hasta 100%				
Habilitación o Avío		Hasta	C.P.P.		3	6
Refaccionario Maquinaria y Equipo		N\$480,000	+	6	10	18
Refaccionario Instalaciones Físicas			6	PUNTOS	12	36
Reestructuración de Pasivos		MAXIMO N\$100,000			7	18

PEQUEÑA EMPRESA

FIGURA # 5

TIPO DE CREDITO	PARTICIPACION		TASA DE INTERES ACREDITADA	DIFERENCIAL	PLAZO (AÑOS)	PERIODO DE GRACIA (MESES)
	PROMYP	BANCO				
HABILITACION O AVIO	HASTA N\$ 4'800, 85.00%	15.00%	C.P.P. + 6	6 PUNTOS	3	6
REFACCIONARIO MAQ. Y EQUIPO					10	18
REFACCIONARIO INSTALACIONES FISICAS	MAXIMO N\$1'000, 85.00%				12	36
REESTRUCTURACION DE PASIVOS	MAXIMO 100 MIL NUEVOS PESOS	7			18	

3.1.2 Programa de Modernización

"A través de este programa se apoyan financieramente aquellos propósitos de inversión que tengan la finalidad específica de incrementar la eficiencia y competitividad internacional de la oferta de bienes y servicios, como son 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, entre otros." (12)

Este fondo se aplica a la empresa Mediana y Grande; la tasa final para la mediana empresa es de CPP más 6 no negociable y para grandes empresas la tasa es libre aunque por lo regular el diferencial mínimo en este caso es de 7 puntos.

Este crédito debe tener un destino específico y puede ser en dólares si genera divisas la empresa o su equivalente en moneda nacional, además, el monto a otorgarse será determinado en función al flujo de caja del proyecto.

Las principales características del crédito se muestran en el siguiente cuadro: (fig. # 6).

PROGRAMA DE MODERNIZACION

FIGURA # 6

MODALIDADES	MONTO	PARTICIPACION			PLAZO	TASAS DE INTERES A LA ACREDITADA		DIFERENCIAL		SISTEMA DE PAGOS	
		ACREDITADA	BANCO	NAFIN		M.N.	DLS.	M.N.	DLS		
CAPITAL DE TRABAJO	EL EQUIVALENTE EN M.N. DE DLS 34.0 MILLONES	DEL PROYECTO Y DEL CREDITO			HASTA 20 AÑOS INCLUYENDO LA GRACIA NECESARIA	MEDIANA	LIBOR	4	2	PAGOS IGUALES Y SUCESIVOS O PAGOS A VALOR PRESENTE	
EQUIPAMIENTO		25%	75%	+ 6							
GASTOS DE CAPACITACION DEL PERSONAL		20%	20%	60%		GRANDE					8
CREDITO A INVERSIONISTAS		25%	75%	+ 7							
		DEL PROYECTO Y DEL CREDITO					PUNTOS	PUNTOS			
		HASTA									
			100%								

3.1.3 Programa de Infraestructura y Desconcentración Industrial

"Diseñado para apoyar el desarrollo de una infraestructura industrial moderna, que permita una operación más eficiente de la planta productiva y además, que impulse la desconcentración de las instalaciones y su reubicación en zonas industriales". (12)

Este programa es para la micro, pequeña, mediana y grande empresa y dentro de sus características, la tasa final para la micro, pequeña y mediana industria será de CPP + 6 no negociable y para la grande un mínimo de CPP + 7 puntos negociable.

El crédito puede ser en dólares o en moneda nacional y en el caso de financiamiento para aportación de capital accionario el plazo será de hasta 10 años incluyendo 5 años de gracia, asimismo, el plazo se determinará en función al flujo de caja del proyecto.

A continuación se muestran sus características en el siguiente cuadro: (fig. # 7)

PROGRAMA DE INFRAESTRUCTURA Y DESCONCENTRACION INDUSTRIAL

FIGURA # 7

MODALIDADES	MONTO	PARTICIPACION			PLAZO	TASAS DE INTERES A LA ACREDITADA		DIFERENCIAL		SISTEMA DE PAGOS
		ACREDITADA	BANCO	IAFIN		M.N.	DLS.	M.N.	DLS	
INFRAESTRUCTURA	EL EQUIVALENTE	DEL PROYECTO 20%	20%	60%	HASTA 20 AÑOS INCLUYENDO LA GRACIA NECESARIA	MICRO CPP + 6	LIBOR	(MINIMO)	2	PAGOS IGUALES Y SUCESIVOS O PAGOS A VALOR PRESENTE
	EN M.N. DE DLS	DEL CREDITO	25%	75%		PEQUEÑA CPP + 6	+	6 PUNTOS		
DECONCENTRA- CION	34.0 MILLONES	DEL PROYECTO 10%	10%	80%		MEDIANA CPP + 6	8	5 PUNTOS	PUNTOS	
		DEL CREDITO	10%	90%		GRANDE CPP + 7		4 PUNTOS GRANDE 4 PUNTOS		

3.1.4 Programa de Desarrollo Tecnológico

"Tiene como finalidad apoyar a las empresas e inversionistas en sus proyectos de investigación, desarrollo, asimilación, adaptación, transferencia de tecnología y su comercialización, así como la inversión en servicios de asistencia técnica que tienda a elevar la calidad total de las empresas, el fortalecimiento del desarrollo tecnológico y su competitividad" (14)

A este programa tienen acceso todos los estratos (micro, pequeña, mediana y grande empresa) y sus características se muestran en el siguiente cuadro: (fig. # 8).

PROGRAMA DE DESARROLLO TECNOLOGICO

FIGURA # 8

MODALIDADES	MONTO	PARTICIPACION			PLAZO	TASAS DE INTERES A LA ACREDITADA		DIFERENCIAL		SISTEMA DE PAGOS	
		ACREDITADA	BANCO	NAFIN		M.N.	DLS.	M.N.	DLS		
DESARROLLO TECNOLOGICO ESCALAMIENTO Y COMERCIALIZA- CION.	EL EQUIVALENTE	20%	DE MICRO A GRAN EMPRESA		HASTA 20 AÑOS INCLUYENDO LA GRACIA NECESARIA	C.P.P. + 6 PUNTOS	LIBOR + 7.5 PUNTOS	(MINIMO) MICRO 8 PUNTOS PEQUEÑA 7 PUNTOS MEDIANA 6 PUNTOS GRANDE 5 PUNTOS	3.5 PUNTOS	PAGOS IGUALES Y SUCESIVOS O PAGOS A VALOR PRESENTE	
	EN M.N. DE DLS		80%								
	34.0 MILLONES		MIC. PEQ.	12%							68%
			MED. GDE.	20%							60%

3.1.5 Programa de Mejoramiento del Medio Ambiente

"Con este programa se busca promover, inducir y respaldar las acciones e inversiones que se realicen para la prevención, control y eliminación de los efectos contaminantes, así como para la racionalización del consumo del agua y energía". (15)

En este programa participan todos los estratos y sus características son las siguientes:
(fig. # 9).

PROGRAMA DEL MEJORAMIENTO DEL MEDIO AMBIENTE

FIGURA # 9

MODALIDADES	MONTO	PARTICIPACION			PLAZO	TASAS DE INTERES A LA ACREDITADA		DIFERENCIAL		SISTEMA DE PAGOS
		ACREDITADA	BANCO	NAFIN		M.N.	DLS.	M.N.	DLS	
EQUIPAMIENTO	EL EQUIVALENTE EN M.N. DE DLS 34.0 MILLONES	DEL PROYECTO Y DEL CREDITO HASTA		100%	HASTA 20 AÑOS INCLUYENDO LA GRACIA NECESARIA	C.P.P. + 6 PUNTOS	LIBOR + 7.5 PUNTOS	(MINIMO)	3.5 PUNTOS	PAGOS IGUALES Y SUCESIVOS O PAGOS A VALOR PRESENTE
GASTOS DE CAPACITACION Y ASISTENCIA TECNICA								MICRO 8 PUNTOS PEQUEÑA 7 PUNTOS MEDIANA 6 PUNTOS GRANDE 5 PUNTOS		
CAPITAL ACCIONARIO										

3.1.6 Programa de Estudios y Asesorías

"Considerando la trascendencia de las decisiones empresariales, Nacional Financiera participa con financiamiento para promover y apoyar la elaboración de estudios y contratación de asesorías que fortalezcan las decisiones de inversión y la ejecución de proyectos, además de incrementar la capacidad de gestión empresarial". (16)

También es aplicable este programa a todos los estratos y según se muestra en las características la tasa final para la micro, pequeña y mediana empresa será de CPP+6 no negociable y para la grande un mínimo de CPP+7. (fig. # 10)

PROGRAMA DE ESTUDIOS Y ASESORIAS

FIGURA # 10

MODALIDADES	MONTO	PARTICIPACION			PLAZO	TASAS DE INTERES A LA ACREDITADA		DIFERENCIAL		SISTEMA DE PAGOS
		ACREDITADA	BANCO	NAFIN		M.N.	DLS.	M.N.	DLS	
FINANCIAMIENTO PARA LA FORMU- LACION DE ESTU- DIOS DE INVER- SION.	EL EQUIVALENTE EN M.N. DE DLS 34.0 MILLONES			100%	HASTA 20 AÑOS INCLUYENDO LA GRACIA NECESARIA	MEDIANA CPP + 6 PUNTOS GRANDE CPP + 7 PUNTOS	LIBOR + 8 PUNTOS	4 PUNTOS	2 PUNTOS	PAGOS IGUALES Y SUCESIVOS O PAGOS A VALOR PRESENTE

3.2. Requisitos para Personas Físicas

La documentación indispensable para la contratación de estos créditos en referencia a personas físicas, es la siguiente:

1. Solicitud de Nafin Requisitada.
2. Cinco fuentes de referencias (Proveedores o Bancarias) con domicilio y teléfono.
3. Acta de Matrimonio de todos los comparecientes.
4. Dos últimos balances históricos al cierre del ejercicio que incluya estado de resultados y relaciones analíticas.
5. Balance reciente con antigüedad no mayor a tres meses que incluya estados de resultados y analíticas.
6. Estados Financieros Proforma por la vigencia del crédito.
7. Balance patrimonial de los solicitantes y avales (recientes).
8. Programa de Inversión detallado.
9. Cotizaciones de la maquinaria y equipo.
10. Copia de la escritura (s) de la (s) propiedad (es) o bienes en garantía a cubrir 2 a 1 (con datos de registro).
11. Copia de la cédula del R.F.C.

3.3. Requisitos para personas morales

La documentación mínima para dar trámite a la contratación de estos créditos que se le solicita a las personas morales es la siguiente:

1. Solicitud NAFIN requisitada.
2. 5 fuentes de referencia (proveedores o bancarias) con domicilio y teléfonos.
3. Escritura Constitutiva con datos de registro.
4. Poderes del representantes legal con datos de registro.
5. Modificaciones a estatutos de la sociedad.
6. Ultimo aumento al capital social datos de registro.
7. 2 últimos balances históricos al cierre del ejercicio, que incluyan estado de resultados y analíticas.
8. Balance reciente con antigüedad no mayor a tres meses y que incluya estado de resultados y analíticas.
9. Estados financieros proforma por la vigencia del crédito.
10. Balance patrimonial de los principales accionistas o avales (reciente).
11. Programa de inversión detallado.
12. Cotizaciones de maquinaria y equipo.
13. Copia de las escrituras de las propiedades o bienes en garantía a cubrir 2 a 1 (con datos de registro).
14. Copia de la Cédula del R.F.C.

3.4. Productos Financieros de Apoyo a la empresa mexicana a través de Bancomext.

A través de los productos financieros de Bancomext se apoya el ciclo productivo y ventas de exportación de corto y largo plazo, los proyectos de inversión, la adquisición de insumos, de bienes de capital y las acciones de promoción encaminadas a incrementar la presencia de los bienes y servicios mexicanos en los mercados internacionales.

Para propiciar una mayor diversificación en la canalización de los recursos se establece un monto máximo de responsabilidad por empresa beneficiaria como sigue:

Tipos de Operación	Monto (Mill. Dls)
Corto Plazo	Hasta 35
Largo Plazo	Hasta 25
Acciones Promocionales	Hasta 25

Sin embargo, el monto global de responsabilidad por empresa no podrá exceder de 60 millones de dólares.

Dentro de sus programas o alternativas más importantes, Bancomext presenta lo siguiente:

Capital de Trabajo.

Ventas de exportación a largo plazo.

Proyectos de inversión en México.

Importaciones.

Acciones Promocionales.

A continuación se explicará cada uno por separado.

3.4.1. Financiamiento para Capital de Trabajo

Apoya la producción, acopio y existencias de productos e inventarios de insumo estratégicos, las ventas al exterior, la producción y ventas de insumos de exportadores directos, el pago de impuestos de importación temporal, además de la importación de materias primas, partes y componentes, empaques y embalajes.

Este se divide a su vez en:

- Ciclo Productivo:

Tarjeta Exporta para apoyo a capital de trabajo.

Capital de Trabajo Integral (CTI).

Capital de Trabajo Anual (CAPTA).

Impuestos temporales en cuentas aduaneras.

- Ventas:

Ventas de exportación (VEXPO).

Ventas con fondeo automático de cartera de exportación (FACE).

Ventas de exportadores indirectos.

A continuación se muestra un cuadro donde se anotan cada uno de los programas de ciclo productivo y ventas de capital de trabajo en cuanto a beneficiarios, destino, moneda, monto máximo de responsabilidad, porcentaje de financiamiento, plazo y amortizaciones. (fig. # 11 y 12).

CAPITAL DE TRABAJO
CICLO PRODUCTIVO

FIGURA # 11

NOMBRE DEL PRODUCTO DE CAPITAL DE TRABAJO	BENEFICIARIOS	DESTINO	MONEDA	MONTO MAXIMO RESP	% FINANCIAMIENTO	PLAZO	AMORTIZACIONES
Tarjeta exportadora para apoyo a capital de trabajo	Exportadores directos, indirectos y potenciales.	Producción, acopio y existencias de productos o la prestación de servicios y/o mantenimiento estratégico de existencias de materias primas	Dólares o Moneda Nacional	Hasta 5 millones de dólares	Hasta el 100%	Hasta 90 días o bien, hasta 360 días	Una sola al vencimiento en créditos a 90 días
Capital de trabajo Integral (CTI)	Exportadores directos, indirectos y potenciales de productos primarios del sector agropecuario, productores de bienes de capital, pajas concentradas, aceites de cítricos, empresas prestadoras de servicios	Producción, acopio y existencias de productos o la prestación de servicios	Dólares o Moneda Nacional	Hasta 5 millones de dólares o hasta 15 millones de dólares para bienes de capital.	Hasta el 100%	Hasta 330 de acuerdo a cada ciclo productivo	Una sola al vencimiento.
Capital de trabajo anual (CAPTA)	Exportadores directos de cualquier sector con ventas de exportación de más de 10 millones de dólares.	Producción, acopio y existencias de productos o la prestación de servicios	Dólares	Hasta 15 millones de dólares	Hasta el 100%	Hasta 90 días	Una sola al vencimiento.
Impuestos Temporales en cuentas aduaneras.	Empresas exportadoras compradoras de insumos importados que se incorporen a productos de exportación sujetos al pago de impuestos de importación temporal.	Deposito en cuentas aduaneras para el pago de impuestos de importación temporal	Moneda nacional	Hasta el 100% de los requerimientos.	Hasta el 100% del valor del depósito.	Hasta 18 meses, contados a partir de cada depósito	Una sola al vencimiento o mediante pagos parciales conforme se liberen los depósitos.

CAPITAL DE TRABAJO
VENTAS

FIGURA # 12

HOMBRE DEL PRODUCTO DE CAPITAL DE TRABAJO	BENEFICIARIOS	DESTINO	MONEDA	MONTO MAXIMO RESP	% FINANCIAMIENTO	PLAZO	AMORTIZACIONES
Ventas de exportacion (VEXPO)	Exportadores directos de bienes y servicios	Ventas a plazo al exterior, modalidad credito vendedor y credito comprador.	Dolares	Hasta 10 millones de dolares en credito vendedor Hasta 2 millones de dolares en credito comprador en ventas con destino a Latinamerica. Hasta 100 mil dolares en credito comprador en ventas a otros paises.	Hasta el 100%	Hasta 180 dias de acuerdo a condiciones	Una sola al vencimiento.
Ventas con Formulario Automatico de Cartera (FACE)	Exportadores directos de bienes y servicios.	Ventas a plazo con destino a Canada, EUA y Puerto Rico, en las que se establezca por escrito la conformidad del importador para efectuar el pago de la exportacion directamente en la cuenta del banco extranjero beneficiario.	Dolares	Hasta 10 millones de dolares	Hasta el 100%	Hasta 180 dias de acuerdo a condiciones	Una sola al vencimiento.
Ventas de Exportadores Indirectos	Proveedores de exportadores directos.	Venta de las cuentas por cobrar a cargo de exportadores directos. Venta de las cuentas por cobrar a cargo de compradores de bienes de capital mercado nacional.	Dolares o Moneda Nacional	Hasta 5 millones de dolares	Hasta el 80% del valor de los documentos de cobro	Hasta 180 dias contados a partir de la disposicion	Una sola al vencimiento

ESTA TESIS NO DEBE
SALIR DE LA BIBLIOTECA

3.4.2. Ventas de exportación a largo plazo

En este programa se apoyan las mismas áreas que en el capital de trabajo, con la diferencia de que se otorga financiamiento a largo plazo.

Se dividen en:

Unidades de equipo de exportación.

Proyectos de exportación.

Enseguida se muestra un cuadro con la descripción de los programas nombrados. (fig. # 13).

VENTAS DE EXPORTACION DE LARGO PLAZO

FIGURA # 13

NOMBRE DEL PRODUCTO DE CAPITAL DE TRABAJO	BENEFICIARIOS	DESTINO	MONEDA	MONTO MAXIMO RESP	% FINANCIAMIENTO	PLAZO	AMORTIZACIONES
Unidades de Equipo de Exportacion	Productores y/o comercializadores de bienes y servicios.	Ventas de exportacion y dentro del mercado nacional de bienes de capital y servicios, a plazo superior a un año.	Dolares o Moneda nacional	Hasta el monto que se determine en el caso de operaciones de exportacion. Hasta 10 millones de dolares para operaciones mercado nacional	Hasta el 100% de la parte mexicana sin exceder del 85% del valor total.	De acuerdo a las practicas internacionales y a los lineamientos establecidos por la Organización para la Cooperacion y el Desarrollo Economico.	Semestrales, sucesivas y por igual valor de capital.
Proyectos de Exportacion	Empresas que lleven a cabo proyectos de inversion en el extranjero o en el mercado nacional.	Proyectos de inversion en el extranjero que generen divisas para la empresa compradora que aseguran la fuente de pago del credito; o bien, proyectos de inversion en Mexico realizados por la industria nacional de bienes de capital.	Dolares o Moneda Nacional	Hasta el monto que se determine en cada proyecto.	Hasta el 100% de la parte mexicana del proyecto.	De acuerdo a las practicas internacionales y a los lineamientos establecidos por la Org. para la Cooperacion y el Desarrollo Economico.	Semestrales, sucesivas y por igual valor de capital.

3.4.3. Proyectos de Inversión en México

Este financiamiento se otorga para la adquisición de maquinaria y equipo tanto nacional como importada, la construcción, ampliación y/o equipamiento de proyectos de inversión y como apoyo para la realización de diagnósticos y proyectos de inversión orientados al ahorro y/o cogeneración de energía.

Este se divide a su vez en:

- Unidades de equipo:

Tarjeta exportadora para apoyo al equipamiento.

Unidades de equipos nacionales.

Equipo de transporte de carga (transportistas).

- Proyectos de largo plazo:

Proyectos de inversión.

Proyectos de ahorro y/o cogeneración de energía.

Se anexa figura donde se describen estos financiamientos. (fig # 14 y 15).

PROYECTOS DE INVERSIÓN EN MÉXICO

UNIDADES DE EQUIPO

FIGURA # 14

NOMBRE DEL PRODUCTO DE CAPITAL DE TRABAJO	BENEFICIARIOS	DESTINO	MONEDA	MONTO MÁXIMO RESP	% FINANCIAMIENTO	PLAZO	AMORTIZACIONES
Tarjeta Exporta para apoyo al equipamiento.	Exportadores directos, indirectos y potenciales.	Adquisición de unidades de equipo nuevas de origen nacional o importadas cuyo valor sea de entre 5 mil y 250 mil dólares; o bien, Unidades de equipo usadas que retire la institución de crédito internacióna como resultado de falta de pago del crédito otorgado para su adquisición al amparo de este producto financiero.	Dólares o Moneda Nacional	Hasta 500 mil dólares	Hasta el 80% del valor factura, sin considerar el IVA.	De 5 a 40 mil 1 año. De mas de 40 a 100 mil 3 años De mas de 100 a 500 mil 5 años (dólares)	Mensuales, trimestrales o semestrales, sucesivas y por igual valor de capital o mediante pagos crecientes.
Unidades de Equipo Nacionales	Exportadores directos, indirectos y potenciales.	Adquisición de; maquinaria, equipo y unidades de transporte automotriz. Adquisición de espacio y/o equipo para recintos fijos de exportación	Dólares o Moneda Nacional	Hasta 1 millón de dólares	Hasta el 85% del valor factura, sin considerar el IVA.	Hasta 5 años, contados a partir de la fecha de disposición, pudiéndose incluir un periodo de gracia de hasta 6 meses.	Mensuales, trimestrales o semestrales, sucesivas y por igual valor de capital.
Equipo de Transporte de Carga (Transportistas).	Empresas transportistas que cuenten con concesión o permiso de transporte por parte de la SCT.	Adquisición de tracteamonios, unidades de carga de cuando menos 8.5 toneladas de peso neto y remolques, nuevos y de origen nacional.	Dólares o Moneda Nacional	Hasta 3 millones de dólares	Hasta el 85% del valor factura.	Hasta 4 años para el 75% del valor factura. Hasta 2 años para el 10% del valor factura.	Mensuales, sucesivas y por igual valor de capital

PROYECTOS DE INVERSION EN MEXICO

PROYECTOS DE LARGO PLAZO

FIGURA # 15

TIPO DEL PRODUCTO DE CAPITAL DE TRABAJO	BENEFICIARIOS	DISEÑO	MONEDA	MONTO MAXIMO RESP	% FINANCIAMIENTO	PLAZO	AMORTIZACIONES
Proyectos de Inversion	Exportadores directos, indirectos y potenciales.	Construccion y equipamiento de proyectos de inversion y naves industriales. Ampliacion y/o modernizacion de instalaciones productivas. Exploracion minera. Adquisicion, innovacion, asimilacion y/o adopcion de tecnologia de punta.	Dolares o Moneda Nacional	Hasta 25 millones de dolares.	Hasta el 75% del valor de la inversion.	Hasta 9 años, pudiendose incluir 3 años de gracia.	Mensuales, trimestrales o semestrales, sucesivas y por igual valor de capital.
Proyectos de ahorro y/o cogeneracion de energia.	Exportadores directos, indirectos y potenciales.	Elaboracion del diagnostico energetico para el ahorro o cogeneracion de energia. Adquisicion de unidades de equipo. Realizacion de proyectos de inversion de acuerdo al diagnostico energetico que para tal efecto se elabora.	Dolares o Moneda nacional	Hasta 250 mil dolares para diagnosticos energeticos. Hasta 5 millones de dolares para la adquisicion de unidades de equipo o la realizacion de proyectos de inversion.	Hasta el 85% del valor del diagnostico o de la inversion.	Hasta 4 años para diagnosticos energeticos. Hasta 5 años para unidades de equipo. Hasta 9 años para proyectos de inversion.	Mensuales, trimestrales o semestrales, sucesivas y por igual valor de capital.

3.4.4. Importaciones

Este financiamiento se otorga a los exportadores directos para la adquisición de materias primas, partes, componentes, empaques, embalajes y refacciones.

Las importaciones se dividen como sigue:

- Insumos:

Importación de insumos (PROFIME)

Importación de insumos (CCI/PDP)

Importación de insumos de Centroamérica (FICE).

Importación de productos básicos (CCC/EDC).

- Unidades de equipo:

Importación de unidades de equipo de EUA.

Importación de unidades de equipo de otros países.

A continuación se muestra un cuadro donde se describe cada uno de ellos. (fig. # 16 y 17)

INSUMOS

FIGURA # 16

HOMBRE DEL PRODUCTO DE CAPITAL DE TRABAJO	BENEFICIARIOS	DESTINO	MONEDA	MONTO MAXIMO RESP	% FINANCIAMIENTO	PLAZO	AMORTIZACIONES
Importación de Insumos (PROFIME)	Exportadores directos.	Adquisición de materias primas, partes, componentes, empaques, embalajes y refacciones de cualquier parte del mundo.	Dolares o Moneda Nacional	Hasta 10 millones de dolares.	Hasta el 100% del valor factura.	Hasta 90 días a partir de la fecha de disposición.	Una sola al vencimiento.
Importación de Insumos (CCI/PDP)	Exportadores directos.	Adquisición de materias primas, partes, componentes y refacciones a través del establecimiento de Carta de Crédito Comercial Irrevocable (CCI) o, en su caso, el Pago Directo al Proveedor (PDP) para efectuar el pago de contado al proveedor.	Dolares o Moneda Nacional	El monto mínimo por operación es de 50 mil dolares por instrumento de pago y por embarque.	Hasta el 100% del valor factura.	Hasta 180 días a partir de la negociación del instrumento de pago.	Una sola al vencimiento.
Importación de Insumos de Centroamerica (FICE).	Empresas importadoras.	Adquisición de bienes y servicios provenientes de Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras y Nicaragua, pudiéndose considerar operaciones con Bolivia.	Dolares o Moneda Nacional	Hasta 10 millones de dolares.	Hasta el 100% del valor factura.	Hasta 180 días.	Una sola al vencimiento.
Importación de Productos Basicos (CCC/EDC).	Importadores de cualquier sector.	Adquisición de productos basicos de Canada y EUA a través de las líneas de crédito de importación garantizadas por la Export Development Corporation (EDC) y la Commodity Credit Corporation (CCC).	Dolares o Moneda Nacional	Monto mínimo por operación: De 100 mil dolares por carta de crédito y 50 mil por embarque. Monto máximo de responsabilidad: 10 millones de dolares.	Hasta el 100% del valor Libre a Bordo (LAB).	Hasta 180 días a partir de la negociación de la CCI.	Una sola al vencimiento.

IMPORTACIONES

UNIDADES DE EQUIPO

FIGURA # 17

NOMBRE DEL PRODUCTO DE CAPITAL DE TRABAJO	BENEFICIARIOS	DESTINO	MONEDA	MONTO MAXIMO RESP	% FINANCIAMIENTO	PLAZO	AMORTIZACIONES
Importacion de Unidades de Equipo de EUA.	Importadores de cualquier sector.	Adquisicion de maquinaria y equipo de origen de los EUA, nuevos y con grado de integracion nacional (GIN) minimo del 50%, a traves de las lineas de credito de importacion garantizadas por el EXIMBANK de EUA.	Dolares o Moneda Nacional.	De entre 50 mil y hasta 5 millones de dolares, con embarques menores de 50 mil dolares, en desembolsos.	Hasta el 85% del valor factura en bienes de GIN mayor al 85%. Hasta el 100% de la parte americana del valor factura en bienes con GIN entre el 50% y el 85%.	De 2 a 5 anos, contados a partir de la fecha de negociacion de la CCI.	Semestrales en creditos otorgados en dolares y trimestrales en moneda nacional, sucesivas y por igual valor de capital.
Importacion de Unidades de Equipo de otros paises.	Importadores de cualquier sector.	Adquisicion de maquinaria y equipo proveniente de paises distintos a EUA, cuyo pago se haya pactado con financiamiento de las lineas de importacion garantizadas por los EXIMBANKS de los paises correspondientes.	Dolares, moneda nacional o moneda del pais de origen	Monto minimo de operacion: 200 mil dolares	Hasta el 85% del valor factura.	Hasta 5 anos, contados a partir de la fecha de negociacion de la CCI o del POP.	Semestrales en creditos otorgados en la moneda del pais de origen o en dolares y trimestrales en moneda nacional, sucesivas y por igual valor de capital.

3.4.5 Acciones Promocionales

Este financiamiento se otorga para la adquisición, innovación, asimilación y la adecuación de tecnología, la instalación y operación de bodegas en México o en el extranjero, estudios de mercado y de factibilidad técnica y financiera, para asesoría de técnicos especializados para mejorar la calidad de los productos de exportación, proyectos y participación en ferias en el país y en el extranjero entre otras acciones.

Para otorgar este crédito se divide en 4 áreas según la necesidad de las empresas, como sigue:

- Para la Comercialización:

Estudios de mercado.

Establecimiento de tiendas y oficinas de representación en el extranjero.

Defensa al comercio exterior.

Inversiones accionarias en ECEX.

Inversiones accionarias en empresas en el extranjero.

- Para desarrollo tecnológico:

Estudios de factibilidad técnica y financiera de proyectos de exportación.

Estudios para desarrollar nuevas tecnologías.

- Para la Promoción:

Viajes de Promoción.

Organización de ferias mexicanas de exportación.

Participación en ferias mexicanas de exportación.

Participación en ferias internacionales.

Envío de muestras.

Licitaciones internacionales.

Publicidad.

- Para la capacitación:

Capacitación en comercio exterior y en procesos productivos.

Asesoría en comercio exterior y en procesos productivos.

A continuación se describe cada uno de ellos. (fig. # 18, 19, 20, 21).

ACCIONES PROMOCIONALES

PARA LA COMERCIALIZACION

FIGURA # 18

HOMBRE DEL PRODUCTO DE CAPITAL DE TRABAJO	BENEFICIARIOS	DESTINO	MONEDA	MONTO MAXIMO RESP	% FINANCIAMIENTO	PLAZO	AMORTIZACIONES
Estudios de Mercado	Exportadores directos, indirectos y potenciales de cualquier sector.	Costo de la laboracion del estudio en caso de que sea realizado por un despacho especializado, sueldo de investigadores, costos de transportacion aerea y/o terrestre, seguro de vida, hospedaje, gastos administrativos y fidejucos.	Dolares o Moneda Nacional	Hasta 500 mil dolares	Hasta el 85% de los gastos	Hasta 2 años.	Trimestrales, sucesivas y por igual valor de capital.
Establecimiento de tiendas y oficinas de representacion en el extranjero.	Exportadores directos, indirectos y potenciales de cualquier sector.	Gastos de compra o renta del local, muebles y equipo de oficina, gastos para la adecuacion del local a oficina.	Dolares o Moneda Nacional	Hasta 500 mil dolares	Hasta el 85% de los gastos	Hasta 4 años	Trimestrales, sucesivas y por igual valor de capital.
Defensa del comercio exterior mexicano.	Exportadores directos, indirectos y potenciales de cualquier sector.	honorarios de despacho de abogados, sucos y/o internacional, que se considere para llevar a cabo las acciones de proteccion de empresas mexicanas contra practicas desleales. Costos de registros de patentes.	Dolares o Moneda Nacional	Hasta 500 mil dolares	Hasta el 85% de los gastos	Hasta 2 años.	Trimestrales, sucesivas y por igual valor de capital.
Inversiones Accionarias en ECEX	Exportadores directos o indirectos.	Inversion en el capital social de empresas de comercio exterior (ECEX).	Dolares o Moneda Nacional	Hasta 500 mil dolares	Hasta el 33% de la inversion en el capital social de la ECEX.	Hasta 4 años.	Trimestrales, sucesivas y por igual valor de capital.
Inversiones Accionarias en Empresas en el Extranjero.	Exportadores directos o indirectos.	Inversiones en el capital social de empresas en el extranjero, proveedoras de servicios que se incorporen a firmas de exportacion.	Dolares o Moneda Nacional	Hasta 500 mil dolares	Hasta 50% del valor de la inversion.	Hasta 4 años.	Trimestrales, sucesivas y por igual valor de capital.

**ACCIONES PROMOCIONALES
PARA DESARROLLO TECNOLÓGICO**

FIGURA # 19

NOMBRE DEL PRODUCTO CAPITAL DE TRABAJO	BENEFICIARIOS	DESTINO	MONEDA	MONTO MAXIMO RESP	% FINANCIAMIENTO	PLAZO	AMORTIZACIONES
Estudios de Factibilidad Técnica y Financiera de Proyectos de Exportación.	Exportadores directos, indirectos y potenciales.	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.	Dólares o Moneda Nacional	Hasta 500 mil dólares.	Hasta el 85% de los gastos.	Hasta 4 años.	Trimestrales, sucesivas y por igual valor de capital.
Estudios para Desarrollar nuevas tecnologías.	Exportadores directos, indirectos y potenciales.	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 del desarrollo tecnológico en caso de que sea elaborado por un despacho especializado.	Dólares o Moneda Nacional	Hasta 500 mil dólares.	Hasta el 85% de los gastos.	Hasta 4 años.	Trimestrales, sucesivas y por igual valor de capital.

ACCIONES PROMOCIONALES

PARA LA PROMOCION

[INGRIA / 20

NOMBRE DEL PROMOCION DE CAPITAL DE TRABAJO	BENEFICIARIOS	DETALLE	MONEDA	MONTO MAXIMO PPM	% FINANCIAMIENTO	PLAZO	AMORTIZACIONES
Viajes de Promocion	Exportadores directos, subsectores y potenciales.	Transporte aéreo y/o terrestre, hospedaje	Dólares o Moneda Nacional	Hasta 50 mil dólares	Hasta el 85% de los gastos	Hasta 1 año.	Trimestrales, sucesivas y por igual valor de capital.
Organización de Ferias Mercantiles de Exportación	Organizadores de ferias mercantiles de exportación que cumplan con certificado IIMEX expedido por SECOFI, tengan representaciones en la exportación y se exhiban productos o servicios de exportación.	Alquiler de recinto ferial, gastos publicitarios, acceso congresistas del recinto ferial, contratación de subleaves y stands, honorarios	Dólares o Moneda Nacional	Hasta un millón de dólares.	Hasta el 85% de los gastos	Hasta 2 años	Trimestrales, sucesivas y por igual valor de capital.
Participación en Ferias Mercantiles de Exportación	Exportadores de productos mercantiles de exportación que presenten oferta exportable con certificado IIMEX expedido por SECOFI	Adquisición, renta, diseño, montaje y desmontaje del local para participación en el evento, renta de equipos, material promocional, transportación y hospedaje.	Dólares o Moneda Nacional	Hasta 250 mil dólares	Hasta el 85% del costo total de la participación del evento.	Hasta 1 año.	Trimestrales, sucesivas y por igual valor de capital.
Participación en Ferias Internacionales.	Exportadores directos, subsectores y potenciales.	Renta y diseño del stand de exhibición, montaje y desmontaje, renta del equipo audiovisual, honorarios de educadores o intérpretes, costo de participación en el evento, hospedaje, transportación.	Dólares o Moneda Nacional	Hasta 250 mil dólares	Hasta 85% de los gastos.	Hasta 1 año.	Trimestrales, sucesivas y por igual valor de capital.
Envío de muestras	Exportadores de los subsectores y potenciales.	Costo de fabricación u adquisiciones de la muestra, costo del envío y/o retiro de la muestra, seguros.	Dólares o Moneda Nacional	Hasta 250 mil dólares	Hasta 85% de los gastos	Hasta 1 año.	Trimestrales, sucesivas y por igual valor de capital.
Exhibiciones Internacionales	Exportadores directos, subsectores y potenciales.	Costos inherentes al congreso y la adquisición de la licencia	Dólares o Moneda Nacional	Hasta 100 mil dólares	Hasta 85% de los gastos	Hasta 2 años	Trimestrales, sucesivas y por igual valor de capital.
Publicidad	Exportadores directos, subsectores y potenciales.	Fabricación de revistas que promuevan productos de exportación, campañas de publicidad, folletos y catálogos, hasta 100 mil	Dólares o Moneda Nacional	Hasta 500 mil dólares	Hasta 85% de los gastos	Hasta 2 años	Trimestrales, sucesivas y por igual valor de capital.

ACCIONES PROMOCIONALES

PARA LA CAPACITACION

FIGURA # 21

NOMBRE DEL PRODUCTO CAPITAL DE TRABAJO	BENEFICIARIOS	DESTINO	MONEDA	MONTO MAXIMO RESP	% FINANCIAMIENTO	PLAZO	AMORTIZACIONES
Capacitacion en Comercio Exterior y en procesos productivos.	Exportadores directos, indirectos y potenciales.	Honorarios de un despacho especializado en capacitacion en comercio exterior o en mejoramiento de procesos productivos, inscripcion y colegiatura de tecnicos en el pais o en el extranjero, transportation, inscripcion en cursos organizados por BANCOMEXT.	Dolares o Moneda Nacional	Hasta 500 mil dolares.	Hasta el 85% de los gastos.	Hasta 2 años.	Trimestrales, sucesivas y por igual valor de capital.
Asesoría en Comercio Exterior y en Procesos Productivos.	Exportadores directos, indirectos y potenciales.	Contratacion de asesores nacionales o extranjeros para el mejoramiento de los procesos productivos o la comercializacion internacional que incluye: honorarios, tecnicos, transportation, hospedaje, seguros de vida, costo y/o junta equipo de trabajo.	Dolares o Moneda Nacional	Hasta 500 mil dolares.	Hasta el 85% de los gastos.	Hasta 2 años.	Trimestrales, sucesivas y por igual valor de capital.

3.4.6. Garantías.

Este instrumento se utiliza para ayudar a dar seguridad a las operaciones y proyectos de comercio exterior, tanto al exportador, industrial, acreedor o banco; cubriendo incumplimientos por problemas políticos y catastróficos de otros países, disminución de garantías en créditos contractuales, falta de pago de créditos que otorge la banca a empresas a desarrollar, etc.

Estos se clasifican como sigue:

- * Garantía de pre- embarque.
- * Garantía de pre- entrega.
- * Garantía de pago inmediato.
- * Garantía de post- embarque.
- * Garantía de post- entrega.
- * Garantías contractuales.

Para que tengan vigencia en las operaciones, se requiere que se soliciten en específico a Bancomext. A continuación se dan algunas características(fig. 22)

PROGRAMAS DE GARANTIAS

FIGURA 22

MODALIDADES	PERSONAS GARANTIZADAS	COBERTURA	PRIMA	FORMALIZACION
PRE-EMBARQUE	EXPORTADOR E ICI	HASTA 90 %	DE ACUERDO	CONTRATO GARANTIA C O N BANCOMEXT
PRE-ENTREGA	EXPORTADOR	HASTA 90 %	A RIESGOS	
PAGO INMEDIATO	ICI	HASTA 70 % HASTA 500 MIL DOLARES	- NO -	
POST-EMBARQUE	EXPORTADOR O ICI	HASTA 90 %	DE ACUERDO AL PLAZO	BANCOMEXT
POST-ENTREGA	EXPORTADOR O ICI	HASTA 90 %	Y PAIS DE DESTINO	
CONTRACTUALES	ICI	HASTA 90 %	DE ACUERDO AL MONTO GARANTIZADO	

ICI: INSTITUCIÓN DE CRÉDITO INTERMEDIARIA

CAPITULO IV

Primas y comisiones de los programas de financiamiento y beneficios que ofrecen los créditos preferenciales de Nafin y Bancomext

- 4.1. Primas y comisiones que cobra Nafin en sus programas de financiamiento.
- 4.2. Primas y comisiones que cobra Bancomext en sus programas de financiamiento.
- 4.3. Beneficios para las empresas mexicanas a través de los programas de Nafin y Bancomext.

CAPITULO IV

Primas y comisiones de los programas de financiamiento y beneficios que ofrecen los créditos preferenciales de Nafin y Bancomext.

4.1. Primas y Comisiones que cobra NAFIN en sus programas de financiamiento.

Dentro de los programas que ofrece Nacional Financiera a las empresas mexicanas, maneja el cobro de las siguientes comisiones, según el fondo y las necesidades de plazo que se tengan:

En el PROMYP Microempresa y Pequeña Empresa, se cobrará comisión del 5% del crédito, efectiva en la primera disposición.

En el Programa de Modernización, se manejan varias comisiones:

La comisión por no contratación oportuna (90 días) es del 2% anual sobre el monto total del crédito.

La comisión de compromiso es del 1% anual sobre saldos no dispuestos.

Todo crédito con plazo de 5 años o más, causará comisión del 5% anual que podrá negociarse pudiendo liquidarse en un solo pago o incorporarse a la tasa final.

El Programa de Infraestructura y Desconcentración Industrial en caso de plazo de 5 años o más, cobrará una comisión de 5% anual sobre el importe del crédito, la cual puede liquidarse en un solo pago o incorporarse a la tasa final.

Los Programas de Desarrollo Tecnológico, del Mejoramiento del Medio Ambiente y de estudios y Asesorías, manejan las mismas comisiones que el Programa de Modernización.

4.2. Primas y Comisiones que cobra BANCOMEXT en sus programas de financiamiento

A continuación se muestran los esquemas de comisiones y primas que maneja Bancomext en sus programas. (fig. # 23, 24 y 25).

ESQUEMA DE COMISIONES Y PRIMAS BANCOMEXT

CAPITAL DE TRABAJO

FIG. 23

COMISIONES				
PRODUCTO FINANCIERO	CONCEPTO	VALOR	FECHA DE PAGO	FORMA DE PAGO
TARJETA EXPORTA	DE DISPOSICION	0.25% FLAT SOBRE EL MONTO DE LA DISPOSICION	A LA DISPOSICION	SE CARGA AUTOMATICAMENTE A LA CUENTA QUE BANXICO LE LLEVA A LA INSTITUCION DE CREDITO INTERMEDIARIA. EN CASO DE INTERMEDIARIA NO BANCARIA QUE OPERA CON BANAMEX O BANCOMER, BANCOMEXT RETENDRA LA COMISION CON CARGO AL MONTO DEL CREDITO.

PRIMAS				
TARJETA EXPORTA	DE GARANTIAS DE PRE-EMBARQUE Y PRE-ENTREGA	DE ACUERDO A LOS RIESGOS CUBIERTOS	AL MOMENTO EN QUE SE FIRME LA POLIZA ESPECIFICA	DEBEN SER LIQUIDADAS EN BANCOMEXT DE ACUERDO A LO QUE SE ESTABLEZCA EN EL CONTRATO DE GARANTIA CORRESPONDIENTE.

COMISIONES				
PRODUCTO FINANCIERO	CONCEPTO	VALOR	FECHA DE PAGO	FORMA DE PAGO
UNIDADES DE EQUIPO DE EXPORTACION	POR PROGRAMADOS DISPUESTOS	SALDOS NO 1.5% ANUAL SOBRE EL MONTO DE LA DISPOSICION REALIZADA OPORTUNAMENTE DE ACUERDO AL CALENDARIO DE DISPOSICIONES AUTORIZADO. EL MONTO DE LA DISPOSICION	EL LA DISPOSICION NO	SE CARGA AUTOMATICAMENTE A LA CUENTA QUE BANXICO LE LLEVA A LA INSTITUCION DE CREDITO INTERMEDIARIA CALCULANDOSE SOBRE LA BASE MIXTA A PARTIR DEL DIA PRIMERO DEL MES EN QUE DEBIO ABERSE EFECTUADO LA DISPOSICION HASTA LA FECHA EN QUE SE LLEVA A CABO. EN EL CASO EN QUE LA ICI OPERE A TRAVESDE LA LINEA DE BANAMEX O BANCOMER, BANCOMEXT RETENDRA LA COMISION CORRESPONDIENTE CON CARGO AL MONTO DE LA DISPOSICION UNA VEZ QUE SE LLEVE A CABO.

PRIMAS				
UNIDADES DE EQUIPO DE EXPORTACION	DE GARANTIAS DE EMBARQUE Y POST-ENTREGA	DE ACUERDO AL PLAZO Y AL PAIS DE DESTINO	AL MOMENTO EN QUE SE FIRME LA POLIZA ESPECIFICA	DEBEN SER LIQUIDADAS EN BANCOMEXT

COMISIONES				
PRODUCTO FINANCIERO	CONCEPTO	VALOR	FECHA DE PAGO	FORMA DE PAGO
TARJETA EXPORTA PARA EL APOYO AL EQUIPAMIENTO	DE APERTURA A CARGO DEL BENEFICIARIO DEL CREDITO	0.75% FLAT SOBRE EL MONTO TOTAL DEL CREDITO APROBADO.	AL MOMENTO DE DAR DE ALTA EL NUMERO DE TARJETA	SE CARGA AUTOMATICAMENTE EN LA CUENTA QUE BANXICO LE LLEVA A LA ICI. EN EL CASO EN QUE LA ICI OPERE A TRAVES DE LA LINEA BANAMEX O BANCOMER, LA PROPIA ICI DEBERA PRESENTAR EVIDENCIA DEL DEPOSITO EN LA CUENTA DE BANCOMEXT.
	DE ADMINISTRACION DEL CREDITO A CARGO DE LA EMPRESA DISTRIBUIDORA	3% FLAT SOBRE EL VALOR TOTAL DEL CREDITO	AL MOMENTO DE CADA DISPOSICION	SE CARGA AUTOMATICAMENTE EN LA CUENTA QUE BANXICO LE LLEVA A LA ICI EN EL CASO EN QUE LA ICI OPERE A TRAVES DE LA LINEA BANAMEX O BANCOMER, BANCOMEXT RETENDRA LA COMISION CON CARGO AL MONTO DEL CREDITO.
UNIDADES DE EQUIPO NACIONALES Y EQUIPO DE TRANSPORTE DE CARGA (TRANSPORTISTAS).	DE APERTURA A CARGO DEL BENEFICIARIO DEL CREDITO.	0.75% FLAT SOBRE EL MONTO TOTAL DEL CREDITO OTORGADO	EL A LA PRIMERA DISPOSICION	SE CARGA AUTOMATICAMENTE EN LA CUENTA QUE BANXICO LE LLEVA A LA ICI EN EL CASO EN QUE LA ICI NO BANCARIA QUE OPERA A TRAVES DE LA LINEA BANAMEX O BANCOMER, BANCOMEXT RETENDRA LA COMISION CON CARGO AL MONTO DEL CREDITO.
PROYECTOS DE INVERSION Y DE AMORRO Y/O COGENERACION DE ENERGIA	DE APERTURA	0.75 FLAT SOBRE CREDITO APROBADO	EL A LA PRIMERA DISPOSICION	SE CARGA AUTOMATICAMENTE EN LA CUENTA QUE BANXICO LE LLEVA A LA ICI. EN EL CASO EN QUE LA ICI NO BANCARIA QUE OPERA A TRAVES DE LA LINEA BANAMEX O BANCOMER, BANCOMEXT RETENDRA LA COMISION CON CARGO AL MONTO DEL CREDITO.

COMISIONES				
PRODUCTO FINANCIERO	CONCEPTO	VALOR	FECHA DE PAGO	FORMA DE PAGO
PROYECTOS DE INVERSIÓN Y DE AHORRO Y/O COGENERACIÓN DE ENERGÍA	DE COMPROMISO	3% ANUAL SOBRE EL MONTO DEL CRÉDITO CUANDO LA ICI Y EL BENEFICIARIO PRESENTEN CONFORMIDAD A BANCOMEXT SOBRE EL CRÉDITO AUTORIZADO DENTRO DE LOS TREINTA DÍAS NATURALES POSTERIORES A LA COMUNICACIÓN DE AUTORIZACIÓN.	AL PRIMER DÍA HÁBIL SIGUIENTE DE LA FECHA DE VENCIMIENTO DE LA CARTA AUTORIZACIÓN DE BANCOMEXT.	SE CARGA AUTOMÁTICAMENTE EN LA CUENTA QUE BANKICO LE LLEVA A LA ICI CALCULÁNDOSE SOBRE LA BASE MIXTA A PARTIR DE LA FECHA DE EMISIÓN DE LA CARTA AUTORIZACIÓN HASTA LA FECHA EN QUE SE FORMALICE EL CRÉDITO. EN EL CASO EN QUE LA ICI NO BANCARIA OPERE A TRAVÉS DE LA LÍNEA BANAMEX O BANCOMER, LA PROPIA ICI DEBERÁ PRESENTAR EVIDENCIA DEL DEPÓSITO EN LA CUENTA DE BANCOMEXT
	POR PROGRAMADOS DISPUESTOS	SALDOS NO REALIZADA OPORTUNAMENTE ACUERDO A EL CALENDARIO DE DISPOSICIONES AUTORIZADO	0.50% ANUAL SOBRE EL MONTO DE LA DISPOSICIÓN DE PAGO DE INTERESES.	A LA FECHA DE DISPOSICIÓN INMEDIATA POSTERIOR O BIÉN, EN EL PRIMER PAGO DE INTERESES.

4.3. Beneficios para las empresas mexicanas a través de los programas de NAFIN y BANCOMEXT

Nacional Financiera otorga beneficios a los empresarios apoyándolos en la promoción de nuevos proyectos de mediano y largo plazo, a fin de que estén en mejores condiciones para preparar, crear y modernizar sus proyectos y así poder promover empresas sanas y rentables, desde un taller artesanal, hasta las naves y parques industriales e infraestructura comercial y de servicios.

Además, otorga capacitación para que los empresarios desarrollen su capacidad empresarial en el manejo de sus finanzas, su producción y ventas así como en la gestión y administración del crédito bancario y ofrece el apoyo requerido en materia de asistencia técnica y financiera a fin de que puedan conocer las mejores opciones existentes de financiamiento y las mejores oportunidades de inversión productiva directa o en asociación con empresarios, bancos y otros intermediarios, como los fondos estatales y las casas de bolsa.

BANCOMEXT ofrece beneficios directos a los productores, comercializadoras de bienes y servicios no petroleros que sean exportadores.

Los productos financieros de Bancomext apoyan el ciclo productivo y ventas de exportación de corto y largo plazo, los proyectos de inversión y todas las acciones encaminadas a incrementar la presencia de productos mexicanos en los mercados internacionales.

Las empresas exportadoras o que importen materia prima, equipo, tecnología encuentran en Bancomext grandes beneficios comenzando por sus créditos otorgados a tasas preferenciales a tasa Libor más los puntos según plazo (hasta 6 puntos) en dólares y en moneda nacional desde CPP hasta más puntos, lo que se considera uno de los créditos más baratos del sistema financiero mexicano y según la necesidad de la empresa, estos pueden otorgarse a corto o a largo plazo.

Además, impulsa a la pequeña y mediana empresa a la participación en eventos internacionales y a la diversificación de mercados.

Como se ha comentado, los fondos de fomento presentados, así como otros existentes, son un elemento importante que pueden poner a la empresa en ventaja o desventaja frente a la competencia interna y externa, debido a la importancia que tiene la eficientización global de los recursos de la empresa.

Los trámites que se tienen que realizar para la obtención de los recursos a través de los fondos generalmente no implican el generar mayor información o actividad importante a la ya generada para la autorización de las líneas por parte del banco intermediario.

En general, la posibilidad de que un proyecto en específico pueda ser financiado por algún fondo de fomento, puede permitir que sea mejor visto en los comités de los bancos y por los directivos (al presentarse una fuente alternativa de fondeo y posiblemente de garantías) y se agilice su autorización.

La existencia de especialistas en proyectos en Nafin, o en comercio exterior en lo que se refiere a Bancomext, permiten tener a un importante asesor en tales especialidades, pudiendo ser fuente de consulta en muchas ocasiones, apoyando ellos inclusive en buscar otras alternativas, similitud con otros casos, ..., inclusive elementos que no tienen que ver con el crédito en sí como es el conseguir contacto con posibles clientes tanto en mercados locales como en el extranjero.

Como ya se comentó, existen fondos similares en otros países del mundo, y en general a nivel mundial han demostrado su efectividad y eficiencia para dirigir los apoyos a sectores prioritarios de las economías, promoviendo el crecimiento y la generación y distribución de la riqueza.

CAPITULO V

CASO PRACTICO

Estudio de crédito presentado por una institución bancaria para autorización de una línea de crédito a redescantarse con Bancomext.

CAPITULO V

Caso Práctico

A continuación se presenta el caso de una empresa perteneciente al sector tequilero, ubicada en el estado de Jalisco, con oficinas en la ciudad de Guadalajara, cliente de un banco mediano considerado entre los siete principales del Sistema Financiero Mexicano.

La empresa solicitó la reestructuración de sus créditos, buscando consolidar los créditos actuales que tenía hasta con cinco instituciones en una sola institución para poder ser redescontados con Bancomext o NAFIN, buscando un plazo de 10 años, y un monto de \$8 millones de dólares, financiables en esa misma moneda.

Los créditos a reestructurar fueron originados principalmente por la ampliación de la planta y por el crecimiento en los inventarios representados por producto en añejamiento hasta por 8 años, y anticipos a proveedores de agave, cuyo periodo para cosecha se alarga hasta 8 y 10 años.

El primer paso a realizar fue el de recabar la información necesaria para elaborar el estudio de crédito correspondiente que sería presentado a los diferentes comités internos del Banco, que en este caso, por el monto, tendría que ser presentado al comité de dirección local, al comité de dirección general, y al comité de consejo regional. Paralelamente se realizaron diferentes consultas al Área Internacional y de Fondos de Fomento, y directamente a Bancomext, presentando la información más relevante, con la finalidad de obtener una primera cotización y un estudio de factibilidad de la operación, además de determinar un plazo y otras condiciones y requerimientos por cumplir por parte de la empresa.

Como resultado de estas primeras consultas, se determinó la posibilidad de incluir a la empresa en el programa especial de reestructuraciones de Bancomext, estableciéndose en principio un plazo de hasta 9 años con una tasa Libor más un diferencial de entre 8 y 9 puntos. La empresa tendría que comprobar las inversiones realizadas, pudiendo contratarse en esquemas de crédito Simple y/o hipotecario industrial y/o Refaccionario. También se recomendó un apoyo con créditos específicos a corto plazo bajo los programas de ventas (Vexpo y Venexi) y de producción, adecuando los programas existentes a el caso específico del sector tequilero, considerando la singularidad de la empresa en sus periodos de producción (por el tiempo de maduración del agave y el añejamiento de algunos productos).

A continuación se presenta el estudio y las líneas autorizadas por la institución bancaria, en el que se pretendió integrar los datos más relevantes sobre la empresa, su situación financiera, mercado, características de producción, etc. También se incluyeron las proyecciones para demostrar la capacidad de pago y situación esperada durante la vigencia del crédito y un análisis de sensibilidad de tales proyecciones para determinar el riesgo de incumplimiento al no presentarse las proyecciones esperadas.

Como información complementaria se tienen que elaborar con más profundidad una tabla que determine muy específicamente el destino de los recursos solicitados, llenar una serie de formularios especiales para realizar las consultas pertinentes a BANCOMEXT, y obtener la aprobación sobre la viabilidad del crédito.

En el presente caso se intenta establecer de una forma general la información más importante y el análisis recomendado para la presentación de un proyecto.

TEQUILA XXX, S.A. DE C.V.
MEMORANDUM JUSTIFICATIVO DE CREDITO

I. Antecedentes.

Cliente de nuestra institución desde 1991, que nos solicita crédito global hasta por NS26'000,000.00 para consolidar su estructura financiera, administrativa y de operación, y fortalecer su posición de capital de trabajo.

II. Giro y Organización.

La empresa se dedica a la fabricación y venta de Tequila 100% de Agave desde 1860, teniendo conocimiento de que la fábrica ya existía para entonces. La empresa fue constituida legalmente en el año de 1930 . Actualmente los dueños representan la 5a generación de la familia, .

La empresa se encuentra domiciliada en la ciudad de Guadalajara, Jalisco, en adecuadas instalaciones del centro de la ciudad, y la fábrica se encuentra ubicada en XXX, Jalisco, muy cerca de la población de Tequila, y a unos 40 minutos de Guadalajara. Cuenta con una superficie de 190,000 m2.

La empresa es dirigida por un Consejo de Administración cuyo presidente además funge como Director General de la empresa y a pertenecido a la misma por más de 25 años. Su hermano, ha trabajado en la empresa desde hace más de 15 años, y actúa en ella como Tesorero del Consejo y como Director Adjunto.

En el transcurso del presente año, la empresa ha vivido una serie de cambios sobre todo en la estructura administrativa, desligándose de ésta el subdirector administrativo por mas de 20 años e ingresando un nuevo administrador, con experiencia de 10 años en puestos similares. Lo anterior, como es de suponer, ha generado cambios en la estructura, métodos y procedimientos administrativos, mayor uso de los sistemas de cómputo anteriormente sub-utilizados, reforzamiento de la estructura financiera, presupuestal, etc.

Otro cambio importante fue la creación de la Subdirección de Comercialización, encaminada a planear, organizar y dirigir esta actividad y sobretudo revitalizar las ventas de exportación, las cuales sufrieron una brusca caída por la ruptura de contrato de distribución con Seagram's.

También es importante la inminente conclusión de la primera etapa del proyecto de expansión de la nueva planta financiada por nuestra institución con recursos del FIRA.

La empresa actualmente mantiene laborando a 374 personas, de las cuales 335 corresponden a trabajadores y empleados de producción, y los restantes 39 son personal administrativo, resaltando que no se tiene conocimiento de problemas laborales importantes en la historia de la empresa estando afiliados a la C.T.M..

La empresa tiene asegurado su abastecimiento de materia prima a través de la sociedad Valle de XXX, con quien mantiene contratos de producción de agave, contando la sociedad con más de 3,200 hectáreas de terrenos cultivados con agave azul "Weber", de los cuales más de 1,500 son de socios y las restantes 1,700 son en aparcería en asociación con agricultores del valle de XXX. Para asegurar la producción, la empresa pretende sembrar un promedio de 900,000 agaves anuales. Cabe mencionar que los dueños de la tequilera mantiene el control accionario y administrativo de esta sociedad. Su celosa búsqueda de la calidad, le permiten ser la única empresa que puede imprimir en todos sus productos la denominación de "100% de agave natural" y obtener el reconocimiento tanto nacional como internacional que se refleja inclusive en su precio.

Las instalaciones en planta se encuentran construidas sobre 21,791 m2., destinando-
3,193 para almacén general, casas para obreros, almacenes de despensa, taller,
maquinas, e insumos agrícolas;

10,475 m2. para bodegas de barricas;

1,846 m2. de talleres;

2,980 m2 para casa de obreros;

655m2. de oficinas;

2,350 m2. ocupados por las plantas y

292 m2 destinados a servicios generales como laboratorios, subestación eléctrica, etc.

Todas las construcciones tratan de respetar el estilo de construcción de la antigua Hacienda Mexicana.

Actualmente se tiene una capacidad general de producción de 10,500 litros promedio diarios, es decir, 262,500 litros promedio mensuales, considerando que con la puesta en marcha de la nueva planta e instalaciones de destilación que se efectuará durante Enero de 1994, la capacidad crecerá un 48% para llegar a 15,600 litros diarios equivalentes a 390,000 litros mensuales.

Los procesos en los que actualmente se tiene una mayor utilización de la capacidad son el de fermentación, con una capacidad de 100,000 litros de mosto por día, utilizándose en promedio al 95%; el de enfriamiento de agua, cuyas instalaciones están operando al 100%; además de la zona de calderas y el almacén, cuya capacidad se encuentra cubierta al 100%.

En las nuevas instalaciones ya se encuentran los hornos de cocción y las tinas de fermentación con lo que prácticamente se duplica la capacidad instalada tanto en la fermentación como en los hornos de cocimiento, aunque la dirección pretende con la nueva capacidad aumentar los tiempos de algunos procesos para mejorar aun más la calidad. También se encuentra instalada la nueva caldera que dará servicio a tales instalaciones, que ya se encuentran prácticamente concluidas habiendo sido financiadas por el Banco con créditos refaccionarios a 6 años, con vencimientos en 1998 y 1999 y redescontados con FIRA.

En 1994 se pretende invertir NS\$9'500,000 en la construcción de bodegas, una nueva planta de tratamiento de agua, pipones y barricas y una nueva línea automática de envasado.

Para la empresa, el proceso productivo prácticamente comienza con la selección y siembra de las nuevas plantas de agave, lo cual lo realiza en terrenos de socios o constituidos en la empresa filial Valle de XXX, S.P.R. de R.L.. Llegada la época de "Jima" o corte que se presenta con la maduración de la planta entre los 7 y 12 años, los agaves son seleccionados y enviados a la fábrica donde se procede a su cocimiento por medio de vapor de agua durante 24 horas, lo cual se realiza en hornos de mampostería con capacidad de 40 toneladas. Después de la cocción, el agave es desmenuzado y pasado a los molinos donde se extraen los jugos que son concentrados posteriormente en tinas de fermentación, utilizándose para este proceso únicamente los fermentos o levaduras propios de las plantas, no incluyendo ningún agente que acelere tal proceso. Los jugos en fermentación quedan en reposo durante un periodo de entre 72 y 96 horas.

Los alcoholes obtenidos de la fermentación son separados y purificados en dos procesos de destilación lenta, con lo cual se obtiene un alto grado de calidad ya que no se pierden propiedades de sabor ni olor en el proceso.

Por último se procede al reposo, añejamiento y envasado. El reposo para el tequila blanco es de por lo menos 40 días; el reposado permanece en barricas de roble blanco durante 13 meses; el añejo lo hará durante por lo menos 24 meses y el nuevo tequila "Super", requerirá un añejamiento superior a los 48 meses. El tequila antes de ser embotellado pasa por una serie de pruebas organolépticas y de laboratorio para comprobar sus características y calidad.

Todo el tequila vendido por Tequila XXX, S.A. es embotellado de origen con la marca "XXX", ostentando el sello de producción "100% de agave" contando con el control de un inspector permanente de la SECOFI.

III. Mercado.

Los tipos de tequila que la empresa elabora y comercializa son: tequila Blanco, Reposado, Blanco Suave y Añejo. Actualmente está por lanzar al mercado el tequila Subreposado, que es un tequila reposado suave y para el próximo año pretende salir a la venta con el Super Añejo, el cual contara con una añejamiento de por lo menos 4 años.

Anteriormente, el consumo de tequila se presentaba en sectores urbanos y rurales de ingresos bajos y medios, pero el hábito de consumo ha evolucionado en los últimos años, teniendo una creciente aceptación en todos los estratos sociales, al igual que en los mercados internacionales, al ser una bebida de calidad cuyas características le permiten gran versatilidad, ya que puede tomarse solo, con refrescos o jugos, en coctel, como aperitivo o como digestivo, etc.

Por lo que se refiere al mercado de exportación, el año pasado los productores nacionales vendieron más de 45 millones de litros, que ingresaron divisas por poco más de 80 millones de dólares.

El mercado del tequila significó para 1992 un consumo estimado en 114 millones de litros, de los cuales 46 millones (40%) se destinaron a la exportación, y aproximadamente 68 millones al consumo nacional.

Actualmente se está buscando que se reconozca la "denominación de origen" en el tequila, ya que es una protección para el producto y el reconocimiento mundial de calidad.

De las 30 empresas fabricantes de tequila, 22 de ellas han realizado exportaciones. En los dos últimos dos años, las exportaciones de tequila han superado los cuarenta millones de litros, contribuyendo Tequila XXX con 38 mil y 74 mil litros respectivamente. A este respecto, las exportaciones de la empresa presentaron una drástica caída en 1991 ya que se canceló el contrato con Seagram's, el cual les distribuía el producto en el extranjero, y quiso imponer a la empresa el precio de comercialización. Así, de significar el 31.93% de las ventas de la empresa en 1990 (NS\$7840,000), para 1991 significaron el 3.67% (NS\$1'099,000) y para 1992 el 4.03% (NS\$1'928,000), esperando en un futuro próximo recuperar la penetración perdida en el extranjero.

Para lo anterior ya se cuenta con distribuidores como una compañía inglesa de quien se comenta que podrían existir algunas negociaciones para una más profunda asociación comercial en el futuro próximo y que se encarga de distribuir el producto en los mercados de Australia, Nueva Zelanda, Taiwan, Hong Kong, Canadá, Italia, España y los Duty Free de Europa; un distribuidor francés, para cubrir Francia y otros países europeos; otro en Japón, con quien se trabaja desde hace más de 23 años y Sazerac Company, Inc., empresa distribuidora de mediano tamaño en los Estados Unidos.

En lo que se refiere al mercado interno, la empresa presentó una penetración de mercado para 1992 del 2.79% con una venta estimada en poco más de 1'900,000 litros de tequila, observándose un crecimiento en el periodo 1990-1992 del 174.62%, considerando que se pueden seguir observando importantes crecimientos en los años futuros, sobretodo con la creación de la Subdirección de ventas, comentado con anterioridad, lo cual fortalecerá su posición comercial. Las ventas nacionales se realizan por medio de distribuidores mayoristas, Entre las cadenas a las que actualmente distribuye directamente sobresalen Gigante, Aurrera, Liverpool y Sultana entre otros.

La estructura de la competencia en el mercado nacional es prácticamente la misma que en el mercado internacional, presentándose de la siguiente manera:

	Exportación	Nacional
Tequila Cuervo	43%	36%
Tequila Sauza	11%	16%
Tequila Orendáin	7%	7%
Tequila Tres Magueyes	9%	7%
Tequila El Viejito	7%	6%
Destiladora González	7%	5%
Tequila XXX	1%	3%

Los precios de fábrica fluctúan entre N\$24.47 del Blanco Suave y N\$53.97 del tequila Añejo, agregándose a estos precios el 44.5% de Impuesto Especial sobre Producción y Servicios y 10% del IVA. La tendencia en las ventas en las distintas presentaciones es la siguiente:

Participación Producto		Margen de Contribución (%)
	Ventas (%)	
Reposado	80	60
Blanco	15	45
Añejo	4	72
Blanco Suave	1	44
Subreposado		53
Super Añejo		92

Se debe destacar que la empresa, con la caída de las exportaciones, está comenzando a satisfacer la gran demanda nacional insatisfecha, no teniendo necesidad de realizar ningún tipo de campaña publicitaria o promoción en precio para incrementar el desplazamiento de su producto en el mercado.

Los inventarios a largo plazo, representados por el producto en reposo y en añejamiento, en los años 1991 y 1992 representaron NS\$28,712,000 y NS\$38,484,000 respectivamente, mientras que los inventarios a corto plazo, principalmente integrados por producto embotellado listo para la venta, significó en los mismos años NS\$2,813,000 y NS\$5,172, lo que demuestra la fuerte inversión en inventario producto de los procesos de reposo y añejamiento. Se pretende continuar con crecimiento en los inventarios para satisfacer los mercados de la empresa.

IV. Situación financiera histórica.

Se presentan estados financieros auditados a Diciembre de 1990, 1991 y 1992, e internos a Junio de 1993. Los estados financieros de los años 1990 y 1991 presentan una salvedad por la falta de reconocimiento de los efectos de la inflación financiera. Los estados financieros de 1992 no expresando ninguna salvedad a los mismos.

Los estados financieros histórico presentan los siguientes puntos relevantes:

Ventas.

Las ventas presentan incrementos de un 20% y 66% en los años 1991 y 1992 respectivamente y presenta una reducción de las ventas de un 4% en las ventas promedio de los primeros meses del presente año, lo cual no resulta relevante, considerando que existe cierta estacionalidad de las ventas, concentrándose éstas en forma importante en los últimos meses del año. Cabe destacar el crecimiento de las ventas presentado el año de 1991, puesto que fue este año en el que se redujeron drásticamente las ventas de exportación que significaban poco más del 30% de las ventas totales de la empresa.

Cabe hacer notar la reducción tan importante que se puede observar en los costos de venta con relación a las ventas, los cuales disminuyen porcentualmente de significar el 77% en 1990, a significar el 45% en 1993. Lo anterior se debe por un lado a la baja del precio del agave, pero principalmente a los cambios en la mezcla de las ventas, ya que actualmente las ventas de tequila Reposado son de casi el 80% de las ventas totales, con un margen de utilidad muy superior al del tequila Blanco, el cual anteriormente tenía un mayor porcentaje de ventas.

La empresa, de acuerdo a la situación actual, ha tenido que incrementar sus cuentas por cobrar a clientes, y los plazos de cobro de las mismas, incrementándose las cuentas por cobrar de N\$460,000 a N\$5'296,000 y el plazo de cobro de 7 días en 1990 a 43 días en el presente año. Lo anterior ha significado para la empresa una fuerte utilización de recursos para responder a este crecimiento.

Las ventas del producto ha mantenido durante los últimos años cierta ciclicidad, observándose en el primer trimestre del año un 15% de las ventas totales, el segundo un 15% el tercero un 25%, y el cuarto trimestre el restante 45%.

Utilidades.

Por lo que respecta a las utilidades, se puede ver un incremento muy importante en el margen de utilidad, que ha pasado de ser el 5% de las ventas en 1990 a el 28% en 1992. Para 1993 se ve una baja al 12%, pero se considera que el margen se recuperara para finales del año en que las ventas repuntan de forma importante. Lo anterior es un reflejo de la buena aceptación del producto y de que la empresa se ha dado el lujo de cotizar su producto en el mercado obteniendo interesantes márgenes de contribución por producto. El índice de productividad del capital contable presenta rendimientos interesantes entre un 12% y un 26%, salvo en el último, debido a su estacionalidad.

Liquidez

Por lo que se refiere a la liquidez, la empresa maneja múltiplos superiores a 2 durante los tres últimos periodos analizados, aunque hay que tener cierto cuidado, ya que gran parte de sus activos son inventarios que en el caso de los tequilas añejos y ahora el nuevo Super, tenderán a incrementar estos inventarios y serán de una recuperación a mediano plazo. Si se aplicara la prueba del ácido descontando los inventarios, tendríamos el 0.43 para 1990, 0.54 para 1991, 0.66 para 1992 y 0.34 para junio de 1993, observando, salvo para el último año por los motivos conocidos, una mejoría en el índice.

Aunque los incrementos en pasivos a corto plazo son importantes, éstos están sustentados por los incrementos tanto en inventarios como en cuentas por cobrar que en términos globales crecieron en el periodo N\$48'465,000, mientras que los pasivos N\$17'018,000.

Capital.

Se observa en los períodos de 1991 y 1992 incrementos muy importantes en lo que se refiere al capital contable, principalmente debido al reconocimiento de la inflación sobre el valor de los inventarios primeramente y después de los terrenos y edificios, significando este reconocimiento un importe global de N\$45,546,000. También es importante los incrementos originados por las utilidades retenidas, que acumulaban para los tres últimos años una cifra superior a los N\$19'599,000, generando tan solo en el último año N\$14,685,000.

El índice de apalancamiento alcanzó su nivel más bajo el año pasado significando 0.38 lo que representa el apoyo que tiene la operación de la empresa sustentado en el capital propio de los accionistas.

Los dueños de Tequila XXX, S.A. son una familia con tradición, que desean ante todo la permanencia de la empresa y su crecimiento y fortalecimiento. Actualmente se están realizando grandes inversiones para asegurar tal futuro, aplicándose tanto en el crecimiento de la fábrica y bodegas, como en la actividad que sustenta el negocio tequilero, que es el cultivo y cosecha del agave tequilana Weber.

V. Situación Financiera Proyectada.

La empresa está solicitando reestructurar su actual estructura de pasivos, buscando modificaciones substanciales en el plazo y en la tasa, pretendiendo financiar N\$26'000,000 a un plazo de 10 años en dólares americanos. La empresa ya ha sondeado el mercado y de hecho ya tiene ofrecimientos para tal reestructura. Las garantías que ofrece son la unidad industrial de la empresa cuyo valor se aproxima a los N\$36'916,000 y a inventarios valuados en N\$44'214,000.

El proyecto parte del supuesto de que se mantendrán las actuales tendencias macroeconómicas. También se sustenta en la continuación de inversiones para concluir la nueva planta y así lograr el crecimiento en ventas esperado. Por lo que se refiere a la materia prima, ésta ya se tiene plantada y solo se refleja la falta de materia en las ventas del año de 1998, por una baja en la cosecha programada de agave. En los presupuestos no se prevé en ningún momento problemas en la capacidad instalada o en el flujo de materia prima y se cuenta con un buen margen de maniobra para que se presenten los resultados deseados y no se afecten los flujos esperados.

Las proyecciones realizadas, además de en lo comentado anteriormente, se basan en las siguientes consideraciones:

Incremento en exportaciones del 64% en 1993, 29% para 1994, y un promedio del 7.63% para los restantes años.

Crecimiento para los 10 años del 119% en las ventas nacionales, es decir, un promedio del 10% anual, continuando la supremacía en las ventas del tequila Reposado, que maneja porcentajes de ventas con respecto al total de entre 73% y el 63% en el periodo.

Tasa del crédito en dolares a libor + 8 puntos.

Los gastos fijos y administrativos se mantienen sin cambios.

Por lo que se refiere a las políticas en cuanto a cuentas por cobrar, se pretende ser un poco más rígido el próximo año, pero sin cambios importantes, manteniendo los plazos de cobro manejados históricamente. En relación a los inventarios, se pretende que estos tengan el crecimiento natural necesario para poder abastecer de producto reposado y añejado de calidad, de acuerdo a las expectativas de ventas crecientes. Por último, por lo que se refiere a las cuentas por pagar, tampoco se pretende que existan grandes cambios.

Analizando los estados financieros proyectados, podemos resaltar lo siguiente:

Ventas.

Como ya se comentó anteriormente, se espera un crecimiento en las ventas muy importante, sobre todo en los primeros tres años, en los que es superior al 100% su crecimiento, incrementándose de 90 a 191 millones de nuevos pesos de 1993 a 1995, manejando un promedio de ventas similar durante los restantes periodos. Las fluctuaciones en las ventas se refieren a las proyecciones de obtención de agave actualmente sembrado. El pronóstico de ventas es apoyado por el crecimiento que se ha observado en los últimos años, cubriendo la demanda insatisfecha de Tequila XXX existente en el mercado nacional y en la reactivación de las ventas en el mercado exterior, pretendiendo la empresa (aunque no se ve reflejado en las proyecciones) retomar su posición en el extranjero y que sus ventas sean superiores al 25% de sus ventas totales.

Utilidades.

Las utilidades también presentan un crecimiento similar al observado en las ventas, pretendiendo la empresa no solo mantener sino incrementar el margen del producto en relación a su precio. Lo anterior lo pretenden lograr al aumentar la producción y lograr mejores economías de escala, mejorar la contribución de la mezcla de productos con la introducción de nuevas presentaciones (Subreposado y Super) más rentables, además de hacer un mejor uso de recursos materiales y reducir el costo actual de su financiamiento. Así pretenden obtener utilidades porcentuales en relación a las ventas de un 22% en 1993 a un 30% en 1995, partiendo de la base que ya en 1992 se obtuvo un 28% de utilidad neta en relación a las ventas.

Liquidez.

Los índices de liquidez de la empresa inician las proyecciones superiores al 11, reduciéndose en los siguientes años sin bajar de 6 y a partir de 1998 se va incrementando de 13 hasta 20 al final de las proyecciones.

Lo anterior es producto de la reestructuración de todos los pasivos a corto plazo llevados a 10 años y a la enorme capacidad de generación de utilidades que se reflejan en caja e inventarios.

Al respecto se comentó sobre otras posibles inversiones en terrenos y expansiones de la planta, pero no están concretadas en las proyecciones por no estar nada definido.

Capital.

Por lo que respecta a este punto, el capital contable se ve incrementado debido a las utilidades generadas por el negocio; las utilidades retenidas pasan de NS\$19'090,000 en 1993, a NS\$32'159,000 en el 2003, sin incluir las utilidades del último periodo por NS\$68'267,000, lo que significaría una generación de utilidades superior a los NS\$57'000,000 promedio por año. Ningún otro rubro que compone el capital contable es modificado.

Cabe mencionar que por lo que se refiere al superávit por revaluación, este solo incluye el de los inventarios y no los activos fijos.

Conclusiones.

Por lo que se refiere al financiamiento solicitado, considero que la empresa es susceptible de obtener ese financiamiento y más, por ello ya algunas instituciones se han reunido con sus funcionarios para otorgarles tales créditos y plazos. Considero que la empresa se encuentra en una posición sólida para hacer frente a cualquier eventualidad. Realizando un análisis de sensibilidad a las proyecciones, se observa que la empresa puede continuar sin problemas el pago de sus obligaciones aún con una caída del 50% de sus ventas, o un incremento del 80% en sus costos, asimismo resiste sin ningún problema un incremento del 300% en sus costos financieros. Por lo anterior podemos ver que en general tiene un margen de operación de casi un 45%, por lo que no se ve un problema importante, además que se pueden considerar adecuadas de acuerdo a su capacidad, su penetración en el mercado nacional y extranjero y las condiciones propias de la empresa, el que se cumplan sus expectativas de ventas.

Por lo que se refiere al "proyecto", considero que incluye algo de riesgo el manejar un crédito a largo plazo con un diferencial tan alto en términos internacionales, en una moneda diferente a la que actualmente sigue siendo la principal fuente de recursos de la empresa.

El sector también incluye algunos riesgos al depender tanto de las ventas al exterior y encontrarse tan "adulterada" la producción, ya que si no se obtiene un mayor reconocimiento internacional, como el de la denominación de origen, esta en peligro el que otros países inicien la producción y su comercialización a gran escala a los Estados Unidos.

También podría existir el peligro de la saturación del mercado del Tequila de calidad, como el de Tequila XXX, puesto que algunas fábricas están iniciando la comercialización de productos 100% de agave y con reposo o añejamiento, y el mercado de este producto se reduce por el alto precio y la falta de ingresos.

Salvo por los anteriores puntos, yo recomiendo ampliamente la empresa, por considerarla líder en el mercado y susceptible del financiamiento solicitado, además de que posee las garantías necesarias para hacer frente a cualquier eventualidad.

BANCO

TEQUILA XXX, S.A. DE C.V.

BALANCE GENERAL (MILES DE NUEVOS PESOS)

	31/DIC/90		31/DIC/91		31/DIC/92		30/JUN/93	
	PTJE	AUDITADO	PTJE	AUDITADO	PTJE	AUDITADO	PTJE	INTERNO
ACTIVO								
CAJA Y VALORES REALIZABLES	407	3	4,660	10	3,488	4	850	1
CUENTAS POR COBRAR NETO	460	3	2,296	5	6,735	7	5296	7
CTAS. POR COBRAR CIAS. AFIL.	0	0	0	0	0	0	1072	1
INVENTARIOS	7,397	50	31,525	67	43,656	45	51026	63
OTROS ACTIVOS CIRCULANTES	2,464	17	1,201	3	2,329	2	1115	1
TOTAL ACTIVO CIRCULANTE	10,728	72	39,682	84	56,208	58	59359	73
INVERSION ACTIVO FIJO	5,016	34	8,819	19	54,590	56	23420	29
REVALUACION	84	1	0	0	0	0	0	0
DEPRECIACION ACUMULADA	972	7	1,511	3	13,210	14	2594	3
ACTIVO FIJO NETO	4,128	28	7,308	16	41,380	42	20826	21
SUBSIDIARIAS Y FILIALES	0	0	0	0	0	0	0	0
ACTIVO DIFERIDO	0	0	0	0	62	0	870	0
TOTAL ACTIVO	14,856	100	46,990	100	97,650	100	81055	95
PASIVO								
BANCOS	5,250	35	10,950	23	11,316	12	15408	19
PROVEEDORES	389	3	25	0	738	1	367	0
GASTOS ACUMULADOS POR PAG	68	0	3,672	8	5,743	6	0	0
IMPUESTOS POR PAGAR	1,881	13	167	0	690	1	5688	7
CTAS. POR PAGAR A FILIALES	0	0	0	0	0	0	3370	4
OTROS PASIVOS CIRCULANTES	170	1	182	0	528	1	-57	0
TOTAL PASIVO CORTO PLAZO	7,758	52	14,996	32	19,015	19	24776	31
BANCOS LARGO PLAZO	0	0	0	0	7,303	7	7391	9
FIORCA	0	0	0	0	0	0	0	0
OTROS PASIVOS	0	0	0	0	0	0	0	0
TOTAL PASIVO A LARGO PLAZO	0	0	0	0	7,303	7	7391	9
PASIVO DIFERIDO	0	0	0	0	385	0	0	0
PASIVO TOTAL	7,758	52	14,996	32	26,703	27	32167	40
CAPITAL SOCIAL	4,800	32	4,800	10	4,800	5	4800	6
RESERVA LEGAL	143	1	0	0	0	0	1222	2
INTERESES MINORITARIOS	0	0	0	0	0	0	0	0
ACTUALIZACION DEL CAPITAL	262	2	21,278	45	48,647	50	21016	26
EXCESO EN ACT. DEL CAPITAL	0	0	0	0	(3,101)	(3)	19090	24
UTILIDADES RETENIDAS	637	4	2,258	5	5,916	6	0	0
APORT. FUT. AUM. DE CAPITAL	0	0	0	0	0	0	2760	3
UTILIDAD NETA DEL PERIODO	1,256	8	3,658	8	14,685	15		
CAPITAL CONTABLE	7,098	48	31,994	68	70,947	73	48888	60
TOTAL PASIVO Y CAPITAL	14,856	100	46,990	100	97,650	100	81055	100
P.B.R.	01-Sep-94							

BANCO

TEQUILA XXX, S.A. DE C.V.

ESTADO DE RESULTADOS (MILES DE NUEVOS PESOS)

	31/DIC/90	PTJE	31/DIC/91	PTJE	31/DIC/92	PTJE	30/JUN/9	PTJE
	AUDITADO		AUDITADO		AUDITADO		INTERNO	
VENTAS NETAS	24,211	100	29,030	100	48,062	100	22,987	100
COSTO DE VENTAS	18,541	77	18,479	64	21,326	44	10,314	45
UTILIDAD BRUTA	5,670	23	10,551	36	26,736	56	12,673	55
GASTOS DE VENTAS Y ADMON.	3,233	13	4,634	16	7,883	16	4,193	18
UTILIDAD DE OPERACION	2,437	10	5,917	20	18,853	39	8,480	37
PERDIDAS CAMBIARIAS	0	0	0	0	6	0	0	0
INTERESES PAGADOS	736	3	1,465	5	2,568	5	2,544	11
PRODUCTOS FINANCIEROS	0	0	0	0	0	0	0	0
RESULTADO MONETARIO	0	0	0	0	113	0	0	0
CTO. INTEGRAL DE FINANCIAMI	736	3	1,465	5	2,687	6	2,544	11
OTROS GASTOS (INGRESOS)	0	0	0	0	60	0	(804)	(3)
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	1,701	7	4,452	15	16,106	34	6,740	29
ISR Y PART. DE UTILIDADES	445	2	794	3	2,466	5	3,980	17
PARTICIPACION EN SUBS.	0	0	0	0	(1,043)	(2)	0	0
UTILIDAD NETA	1,256	5	3,658	13	14,685	31	2,760	12

DIAS DE OPERACION	360	360	360	180
PROMEDIO MENSUAL DE VENTA	2,018	2,419	4,005	3,831
PTJE. INCREMENTO VENTAS		19.90%	65.56%	-4.34%
LIQUIDEZ	1.38	2.65	2.96	2.40
PRUEBA DEL ACIDO	0.43	0.54	0.66	0.34
ROTACION DE CUENTAS POR CO	7	28	50	50
ROTACION DE INVENTARIOS	144	614	737	891
ROTACION DE CUENTAS POR PAG	8	0	12	65
CAPITAL DE TRABAJO OPERATIV	7,813	30,976	45,021	49,141
INT. DE CAP. DE TRABAJO OPER.	0.32	1.07	0.94	1.07
INT. DE ACT. FIJOS NETOS	0.17	0.25	0.86	0.45
APALANCAMIENTO TOTAL	1.09	0.47	0.38	0.66
TIEMPO PAGO DEUDA EN MESES		8	14	50
COBERTURA DE INTERESES	3.31	4.04	7.34	3.33
PRODUCTIVIDAD CAPITAL CONT	21.50%	12.91%	26.10%	5.98%
INT. DE CAPITALIZACION TOTAL	0.49	1.32	1.80	1.54

CREDITOS MULTIPLES AL: CON INSTITUCIONES

TIPO: _____ TOTAL: _____

MONTO: _____

CREDITO UTILIZADO SALDOS ACREEDORES RECIP RIESGOS
R.P. R.A. CHEQUES VALORES %

ULTIMOS 3 MESES

ULTIMOS 6 MESES

BANCO			
TEQUILA XXX, S.A. DE C.V.			
ESTADO DE FLUJO DE FONDOS			
(BASE DE EFCTIVO)			
	31/DIC/91 AUDITADO	31/DIC/92 AUDITADO	30/JUN/93 INTERNO
UTILIDAD DEL PERIODO	3,658	14,685	2,760
(-) DEPRECIACION Y AMORTIZACION	539	836	0
(-) OTROS CARGOS NO EN EFECTIVO	0	385	(385)
(-) IMPUESTOS DIFERIDOS	0	0	0
(-) OTROS	0	0	0
EFFECTO MONETARIO Y EFFECTO LINGÜESTICO	13	21,129	0
GENERACION BRUTA DE EFECTIVO	4,210	37,035	2,375
(-) USOS OPERATIVOS			
INCREMENTO EN CUENTAS POR PAGAR	1,336	4,439	(1,439)
INCREMENTO EN INVENTARIOS	24,128	12,131	7,370
INCREMENTO CTAS. POR COB. AFIRMADA	0	0	248
INCREMENTO OTRAS CTAS. POR PAGAR	0	0	1,072
TOTAL USOS OPERATIVOS	25,964	16,570	7,251
(-) FUENTES OPERATIVAS			
INCREMENTO EN PROVEEDORES	(264)	713	(371)
INCREMENTO EN GTOS. ACUM. PAGO	3,604	2,071	(5,743)
INCREMENTO CTAS. POR PAG. AFIRMADA	0	0	3,370
INCREMENTO IMPUESTOS POR PAGAR	(1,714)	523	4,998
TOTAL FUENTES OPERATIVAS	1,526	3,307	2,254
SOBRANTE (FALTA) OPERATIVO	(20,228)	23,772	(2,622)
(-) USOS NO OPERATIVOS			
COMPRAS DE ACTIVO FIJO	3,803	10,953	0
DIVIDENDOS PAGADOS	0	0	0
AMORTIZACION DEUDA LARGO PLAZO	0	0	0
REDUCCION DEUDA CORTO PLAZO	0	0	0
INVERSION EN SUBS. Y AFILIADAS	0	0	0
INCREMENTO NETO OTROS ACTIVOS	(1,263)	1,190	(654)
PERDIDA CAMBIARIA NO REALIZADA	0	0	0
TOTAL USOS NO OPERATIVOS	2,540	12,143	(654)
(-) FUENTES NO OPERATIVAS			
AUMENTO DE CAPITAL	222	0	0
INCREMENTO DEUDA A LARGO PLAZO	0	7,303	109
INCREMENTO DEUDA CORTO PLAZO	5,700	366	4,071
INCREMENTO EN FICORCA (NETO)	0	0	0
VENTA DE ACTIVOS FIJOS	0	0	0
INCREMENTO OTROS PASIVOS CORRIENTES	0	346	(585)
TOTAL FUENTES NO OPERATIVAS	5,922	8,015	3,595
DIFERENCIAS POR ACT.	21,087	(20,816)	(4,265)
SOBRANTE (FALTA) DEL PERIODO	4,241	(1,172)	(2,638)

ANEXO JEL... AN... J. S...

REGULA... SA DE CV
BALANCE GENERAL (ESTADO FINANCIERO)

	2019	2018	2017	2016	2015	2014	2013	2012	2011	2010	2009	2008	2007	2006	2005	
	PROYECTADO	PROYECTADO	PROYECTADO	PROYECTADO	PROYECTADO	PROYECTADO	PROYECTADO	PROYECTADO	PROYECTADO	PROYECTADO	PROYECTADO	PROYECTADO	PROYECTADO	PROYECTADO	PROYECTADO	
ACTIVO																
CASH Y VALORES NEGOCIABLES	8,171	8	51,911	21	85,224	12	141,011	43	197,999	69	256,599	65	291,181	63	332,997	71
CREDITOS POR COBRAR DE	25,990	26	11,811	11	27,225	11	22,718	9	28,289	9	27,560	6	29,252	5	18,567	1
CAS. POR COBRAR DE	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
INVENTARIOS	15,651	15	63,008	15	68,307	11	71,117	29	83,599	24	87,109	24	91,261	22	96,029	21
OTROS VALORES NEGOCIABLES	180	0	0	0	0	0	0	0	0	0	318	0	318	0	318	0
TOTAL ACTIVO CIRCULANTE	79,232	80	111,863	80	176,660	87	278,099	89	307,157	92	356,325	94	403,535	95	447,011	96
INVERSIONES A LARGO PLAZO	24,522	24	33,022	24	33,022	16	37,422	18	47,322	11	37,422	10	37,422	9	37,422	8
PROVISIONES	1,752	1	5,667	1	2,000	4	9,319	8	11,512	3	17,075	1	15,081	8	16,487	4
ACTIVO FIJO NETO	19,770	20	27,655	20	25,918	15	28,103	11	25,910	8	23,747	6	22,241	5	20,935	4
MINORIAS Y DEBITOS	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
ACTIVO DEBITO	81	0	20	0	65	0	67	0	67	0	67	0	67	0	67	0
TOTAL ACTIVO	99,084	100	139,588	100	202,644	100	256,269	100	333,134	100	380,139	100	425,943	100	468,013	100
PASIVO																
DEBITOS	1,251	1	2,999	2	2,888	1	2,889	1	2,889	1	2,889	1	2,889	1	2,889	1
PROVISIONES	1,491	2	10,282	7	11,717	7	11,717	6	18,166	6	11,712	4	15,316	3	12,000	1
GASTOS ACUMULADOS POR PAGAR	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
DEBITOS POR PAGAR	5,668	6	6,667	5	11,511	6	11,511	1	11,815	4	11,566	1	10,411	2	9,992	2
CAS. POR PAGAR A LARGO PLAZO	13	0	2	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
OTROS PASIVOS A LARGO PLAZO	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
TOTAL PASIVO CORTO PLAZO	8,333	8	19,710	14	29,138	14	29,146	11	36,074	11	29,187	8	26,642	6	24,511	5
DEBITOS A LARGO PLAZO	218,26	25	21,667	16	19,009	9	16,136	6	13,211	1	10,152	1	7,463	2	4,574	1
OTROS PASIVOS	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
TOTAL PASIVO A LARGO PLAZO	218,26	25	21,667	16	19,019	9	16,136	6	13,211	1	10,152	1	7,463	2	4,574	1
PASIVO DEBITO	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
PASIVO TOTAL	33,059	33	41,617	30	48,157	24	45,276	18	49,315	15	39,539	10	34,105	8	29,085	6
CAPITAL SOCIAL	4,800	5	1,800	1	1,800	2	1,800	2	1,800	1	1,800	1	1,800	1	1,800	1
RESERVA LEGAL	1,222	1	1,222	1	1,222	1	1,222	0	1,222	0	1,222	0	1,222	0	1,222	0
RESERVA SINDICATARIAS	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
ACTUALIZACION DE CAPITAL	21,016	21	21,016	15	21,016	10	21,016	8	21,016	6	21,016	6	21,016	5	21,016	4
EXCEDENTES DE CAPITAL	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
RESERVA DE DEPRECIACION	19,000	19	18,000	28	20,911	15	12,431	56	181,955	55	246,782	68	111,562	73	50,000	78
RESERVA DE DIVIDENDOS	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
RESERVA DE DEPRECIACION	19,000	20	11,911	21	26,318	29	26,501	22	22,420	22	26,780	15	11,718	12	17,000	10
CAPITAL CONTABLE	66,027	67	57,971	70	154,499	76	210,993	82	283,819	85	340,600	90	391,838	92	438,938	94
TOTAL PASIVO Y CAPITAL	99,084	100	139,588	100	202,644	100	256,269	100	333,134	100	380,139	100	425,943	100	468,013	100

DEL ... S.A.

TEQUILA ... S.A. DE C.V.

ESTADOS FINANCIEROS CONSOLIDADOS

	01/01/91	01/01/92	01/01/93	01/01/94	01/01/95	01/01/96	01/01/97	01/01/98	01/01/99	01/01/00	01/01/01					
	PROYECTADO															
VENTAS DE LAS UNIDADES VEHICULOS	50 000	100	121 922	100	191 262	100	191 137	100	238 936	100	191 203	100	172 963	100	156 687	100
	18 500	11	52 341	17	74 311	39	71 600	39	92 503	39	71 800	39	62 500	34	61 271	39
UTILIDAD BRUTA	51 500	57	71 621	58	116 951	61	116 472	61	146 433	61	119 393	61	110 421	61	97 411	61
GASTOS DE VENTAS Y ADMIN	10 000	11	9 513	8	9 513	8	9 500	8	9 513	8	9 501	8	9 181	8	9 181	8
UTILIDAD DE OPERACION	41 500	46	62 104	50	107 438	56	106 972	56	136 920	57	109 892	56	101 240	56	88 230	56
PERDIDAS CAMBIARIAS	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
INTERES PAGADOS	1 200	5	2 918	2	2 671	1	2 400	1	2 012	1	1 681	1	1 155	1	1 026	1
PRODUCTOS FINANCIEROS	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
RIESGOS FINANCIEROS	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
CTO. INTEGRAL DE FINANCIAMI	2 200	5	2 918	2	2 671	1	2 400	1	2 012	1	1 681	1	1 155	1	1 026	1
OTROS GASTOS (INGRESOS)	(800)	13	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
OTROS INGRESOS DE INTERES	38 100	41	59 156	50	101 663	55	101 636	55	131 304	56	105 118	55	91 885	55	87 203	55
IMPORTE DE OTROS INGRESOS	18 517	20	27 212	22	48 115	25	48 132	25	62 018	26	48 168	25	41 117	25	40 111	25
PARTICIPACION EN SOCIOS	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
UTILIDAD NETA	19 899	22	31 944	26	56 510	30	56 504	30	72 876	30	56 780	30	51 718	30	47 590	30

	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
VENTAS DE LAS UNIDADES VEHICULOS	2 311	10 331	15 919	15 955	19 113	15 934	15 934	14 414	13 224	
UTILIDAD BRUTA	9 62	37 195	54 276	54 276	61 017	28 815	19 985	19 985	18 235	
GASTOS DE VENTAS Y ADMIN	4 15	5 508	6 000	6 000	7 811	8 511	12 211	15 111	16 211	
UTILIDAD OPERACION	102	23	43	43	43	42	42	42	42	
INTERES PAGADOS	122	111	112	112	112	112	112	112	112	
PRODUCTOS FINANCIEROS	11	71	71	71	71	71	71	71	71	
RIESGOS FINANCIEROS	6 182	6 111	6 182	70 808	76 861	83 228	88 508	91 312		
OTROS GASTOS (INGRESOS)	0 21	0 17	0 11	0 17	0 12	0 11	0 11	0 11	0 11	
OTROS INGRESOS DE INTERES	0 22	0 22	0 11	0 15	0 11	0 12	0 11	0 11	0 11	
IMPORTE DE OTROS INGRESOS	0 50	0 12	0 11	0 21	0 17	0 12	0 10	0 10	0 10	
UTILIDAD NETA	9 79	21 07	40 18	40 18	45 72	68 03	61 18	71 03	85 99	
UTILIDAD OPERACION	11 15%	48 30%	51 69%	51 69%	56 37%	44 52%	20 01%	15 01%	12 01%	
UTILIDAD NETA	0 93	0 72	0 18	0 32	0 43	0 36	0 46	0 52	0 72	

CRITICOS MULTIPLES AL	COTE INSTRUCTIVOS
TIPO	TOTAL
MONTO	
CRITICOS MULTIPLES AL	SALDOS ACUMULADOS DE CUPONALES
REP. RA	CHEQUES VALORES %
OTROS GASTOS	
OTROS INGRESOS	

BANCO DEL ATLANTICO, S.A.

TEQUILA

S.A. DE C.V.

ESTADO DE FLUJO DE FONDOS

(BASE DE EFECTIVO)

	DIC '91 PROYECTADO	DIC '95 PROYECTADO	DIC '96 PROYECTADO	DIC '97 PROYECTADO	DIC '98 PROYECTADO	DIC '99 PROYECTADO	DIC 2000 PROYECTADO
ENTIDAD DEL PERIODO	11,941	56,518	56,504	72,826	56,780	51,218	47,000
(+) DEPRECIACION Y AMORTIZACION DE BENS	1,645	1,737	2,215	2,191	2,161	1,306	1,306
(-) GASTOS POR PAGAR	0	0	0	0	0	0	0
(-) IMPUESTOS DEBIDOS	0	0	0	0	0	0	0
(-) GASTOS	0	0	0	0	0	0	0
ELECTROMATERIAL Y EQUIPOS	0	0	0	0	0	0	0
GENERACION BRUTA DE EFECTIVO	33,559	58,255	58,719	75,019	58,941	52,644	48,496
USOS OPERATIVOS							
INCREMENTO EN CUENTAS POR PAGAR	(10,716)	7,851	23	5,541	(5,709)	(2,126)	(1,665)
INCREMENTO EN DEPOSITOS	(2,977)	5,619	5,610	7,012	5,619	4,751	4,268
INCREMENTO EN CUENTAS POR PAGAR A OTROS	(190)	0	0	0	0	0	0
INCREMENTO EN OTROS CUENTAS POR PAGAR	0	0	0	0	0	0	0
TOTAL USOS OPERATIVOS	7,071	13,500	5,633	12,553	(260)	2,625	2,603
FUENTES OPERATIVAS							
INCREMENTO EN DEPOSITOS	8,788	1,155	0	1,601	(3,618)	(1,316)	(1,266)
INCREMENTO EN CUENTAS POR PAGAR A OTROS	0	0	0	0	0	0	0
INCREMENTO EN CUENTAS POR PAGAR A OTROS	0	0	0	0	0	0	0
INCREMENTO EN IMPUESTOS POR PAGAR	1,019	5,006	(3)	3,125	(1,209)	(1,129)	(825)
TOTAL FUENTES OPERATIVAS	9,827	6,161	7	4,726	(4,827)	(2,545)	(2,131)
SOBRANTE (FALT) OPERATIVO	36,315	54,216	53,083	69,364	52,216	47,474	43,762
USOS NO OPERATIVOS							
COMPRA DE ACTIVO FIJO	4,500	0	4,300	0	0	0	0
DIVIDENDOS PAGADOS	0	0	0	0	0	0	0
AMORTIZACION DE DEUDA A LARGO PLAZO	2,919	2,858	2,889	2,889	2,889	2,889	2,889
REDUCCION DE DEUDA A LARGO PLAZO	0	0	0	0	0	0	0
INVERSION EN BENS Y ASESORIA	0	0	0	0	0	0	0
INCREMENTO EN CUENTAS POR PAGAR A OTROS	(11)	(2)	(1)	0	318	0	0
PERDIDA FAMILIAR NO REALIZADA	0	0	0	0	0	0	0
TOTAL USOS NO OPERATIVOS	12,405	2,917	7,288	2,889	3,227	2,889	2,889
FUENTES NO OPERATIVAS							
INCREMENTO DE CAPITAL	0	0	0	0	0	0	0
INCREMENTO DE DEUDA A LARGO PLAZO	0	0	0	0	0	0	0
INCREMENTO DE DEUDA A LARGO PLAZO	1,465	0	1	0	0	0	0
INCREMENTO EN CUENTAS POR PAGAR A OTROS	0	0	0	0	0	0	0
VENTA DE ACTIVOS FIJOS	0	0	0	0	0	0	0
INCREMENTO EN OTROS PASIVOS CORRIENTES	0	(2)	0	0	0	0	0
TOTAL FUENTES NO OPERATIVAS	1,665	(2)	1	0	0	0	0
DIFERENCIAS POR ACT.	0	0	0	0	1	0	0
SOBRANTE (FALT) DEL PERIODO	25,575	51,297	45,806	66,475	49,090	44,585	40,873

BANCO

TEQUILA XXX, S.A. DE C.V.

BALANCE GENERAL (MILES DE NUEVOS PESOS)

	DIC. 2000	PTJE	DIC. 2001	PTJE	DIC. 2002	PTJE	DIC. 2003	PTJE
	PROYECTADO		PROYECTADO		PROYECTADO		PROYECTADO	
ACTIVO								
CAJA Y VALORES REALIZABLES	332,057	71	384,410	73	440,026	75	502,579	76
CUENTAS POR COBRAR NETO	18,587	4	22,242	4	23,579	4	25,573	4
CTAS. POR COBRAR CIAS. AFIL.	0	0	0	0	0	0	0	0
INVENTARIOS	96,029	21	101,143	19	106,554	18	112,418	17
OTROS ACTIVOS CIRCULANTES	338	0	338	0	338	0	338	0
TOTAL ACTIVO CIRCULANTE	447,011	96	508,133	96	570,497	97	640,908	97
INVERSION ACTIVO FIJO	37,422	8	37,422	7	37,422	6	37,422	6
REVALUACION	0	0	0	0	0	0	0	0
DEPRECIACION ACUMULADA	16,487	4	17,893	3	19,239	3	20,568	3
ACTIVO FIJO NETO	20,935	4	19,529	4	18,183	3	16,854	3
SUBSIDIARIAS Y FILIALES	0	0	0	0	0	0	0	0
ACTIVO DIFERIDO	67	0	67	0	67	0	67	0
TOTAL ACTIVO	468,013	100	527,729	100	588,747	100	657,829	100
PASIVO								
BANCOS	2,389	1	2,389	1	1,685	0	0	0
PROVEEDORES	12,030	3	14,351	3	15,191	3	16,459	3
GASTOS ACUMULADOS POR PAG	0	0	0	0	0	0	0	0
IMPUESTOS POR PAGAR	9,592	2	11,825	2	12,674	2	13,906	2
CTAS. POR PAGAR A FILIALES	0	0	0	0	0	0	0	0
OTROS PASIVOS CIRCULANTES	0	0	0	0	0	0	0	0
TOTAL PASIVO CORTO PLAZO	24,511	5	29,065	6	29,550	5	30,365	5
BANCOS LARGO PLAZO	4,574	1	1,685	0	0	0	0	0
FICORCA	0	0	0	0	0	0	0	0
OTROS PASIVOS	0	0	0	0	0	0	0	0
TOTAL PASIVO A LARGO PLAZO	4,574	1	1,685	0	0	0	0	0
PASIVO DIFERIDO	0	0	0	0	0	0	0	0
PASIVO TOTAL	29,085	6	30,750	6	29,550	5	30,365	5
CAPITAL SOCIAL	4,800	1	4,800	1	4,800	1	4,800	1
RESERVA LEGAL	1,222	0	1,222	0	1,222	0	1,222	0
INTERESES MINORITARIOS	0	0	0	0	0	0	0	0
ACTUALIZACION DEL CAPITAL	21,016	4	21,016	4	21,016	4	21,016	3
EXCESO EN ACT. DEL CAPITAL	0	0	0	0	0	0	0	0
UTILIDADES RETENIDAS	364,800	78	411,890	78	469,941	80	532,159	81
APORT. FUT. AUM. DE CAPITAL	0	0	0	0	0	0	0	0
UTILIDAD NETA DEL PERIODO	47,090	10	58,051	11	62,218	11	68,267	10
CAPITAL CONTABLE	438,928	94	496,979	94	559,197	95	627,464	95
TOTAL PASIVO Y CAPITAL	468,013	100	527,729	100	588,747	100	657,829	100
P.B.R.	01-Sep-94							

BANCO

TEQUILA XXX, S.A. DE C.V.

ESTADO DE RESULTADOS (MILES DE NUEVOS PESOS)

	DIC. 2000		DIC. 2001		DIC. 2002		DIC. 2003	
	PROYECTADO	PTJE	PROYECTADO	PTJE	PROYECTADO	PTJE	PROYECTADO	PTJE
VENTAS NETAS	158,687	100	190,022	100	201,477	100	218,571	100
COSTO DE VENTAS	61,274	39	72,638	38	76,733	38	82,941	38
UTILIDAD BRUTA	97,413	61	117,384	62	124,744	62	135,630	62
GASTOS DE VENTAS Y ADMON.	9,184	6	9,185	5	9,155	5	9,146	4
UTILIDAD DE OPERACION	88,229	56	108,199	57	115,589	57	126,484	58
PERDIDAS CAMBIARIAS	0	0	0	0	0	0	0	0
INTERESES PAGADOS	1,026	1	698	0	370	0	64	0
PRODUCTOS FINANCIEROS	0	0	0	0	0	0	0	0
RESULTADO MONETARIO	0	0	0	0	0	0	0	0
CTO. INTEGRAL DE FINANCIAMI	1,026	1	698	0	370	0	64	0
OTROS GASTOS (INGRESOS)	0	0	0	0	0	0	0	0
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	87,203	55	107,501	57	115,219	57	126,420	58
ISR Y PART. DE UTILIDADES	-40,113	25	49,450	26	53,001	26	58,153	27
PARTICIPACION EN SUBS.	0	0	0	0	0	0	0	0
UTILIDAD NETA	47,090	30	58,051	31	62,218	31	68,267	31

DIAS DE OPERACION	360	360	360	360
PROMEDIO MENSUAL DE VENTA	13,224	15,835	16,790	18,214
PJTE. INCREMENTO VENTAS		19.75%	6.03%	8.48%
LIQUIDEZ	18.24	17.48	19.31	21.11
PRUEBA DEL ACIDO	14.32	14.00	15.70	17.40
ROTACION DE CUENTAS POR CO	42	42	42	42
ROTACION DE INVENTARIOS	564	501	500	488
ROTACION DE CUENTAS POR PAG	71	71	71	71
CAPITAL DE TRABAJO OPERATIV	93,332	97,547	102,606	107,964
INT. DE CAP. DE TRABAJO OPER.	0.59	0.51	0.51	0.49
INT. DE ACT. FIJOS NETOS	0.13	0.10	0.09	0.08
APALANCAMIENTO TOTAL	0.07	0.06	0.05	0.05
TIEMPO PAGO DEUDA EN MESES		1	0	0
COBERTURA DE INTERESES	85.99	155.01	312.40	1976.31
PRODUCTIVIDAD CAPITAL CONT	12.02%	13.23%	13.52%	12.21%
INT. DE CAPITALIZACION TOTAL	0.72	0.62	0.60	0.57

CREDITOS MULTIPLES AL: _____ CON INSTITUCIONES

TIPO: _____ TOTAL: _____

MONTO: _____

CREDITO UTILIZADO SALDOS ACREEDORES RECIP RIESGOS

R.P. R.A. CHEQUES VALORES %

ULTIMOS 3 MESES

ULTIMOS 6 MESES

BANCO			
TEQUILA XXX, S.A. DE C.V.			
ESTADO DE FLUJO DE FONDOS			
(BASE DE EFECTIVO)			
	DIC. 2001 PROYECTADO	DIC. 2002 PROYECTADO	DIC. 2003 PROYECTADO
UTILIDAD DEL PERIODO	58,051	62,218	68,267
(-) DEPRECIACION Y AMORTIZACION	1,406	1,346	1,329
(-) OTROS CARGOS NO EN EFECTIVO	0	0	0
(-) IMPUESTOS DIFERIDOS	0	0	0
(-) OTROS	0	0	0
EFFECTO MONETARIO Y EFFECTO U	0	0	0
GENERACION BRUTA DE EFECTIVO	59,457	63,564	69,596
(-) USOS OPERATIVOS			
INCREMENTO EN CUENTAS POR PAGAR	3,655	1,337	1,994
INCREMENTO EN INVENTARIOS	5,114	5,411	5,864
INCREMENTO CTAS. POR COB. AF	0	0	0
INCREMENTO OTRAS CTAS. POR PAGAR	0	0	0
TOTAL USOS OPERATIVOS	8,769	6,748	7,858
(-) FUENTES OPERATIVAS			
INCREMENTO EN PROVEEDORES	2,321	840	1,268
INCREMENTO EN GTOS. ACUM. P	0	0	0
INCREMENTO CTAS. POR PAG. AF	0	0	0
INCREMENTO IMPUESTOS POR PAGAR	2,233	349	1,232
TOTAL FUENTES OPERATIVAS	4,554	1,689	2,500
SOBRANTE (FALT) OPERATIVO	55,242	58,505	64,238
(-) USOS NO OPERATIVOS			
COMPRAS DE ACTIVO FIJO	0	0	0
DIVIDENDOS PAGADOS	0	0	0
AMORTIZACION DEUDA LARGO PLAZO	2,889	1,685	1,685
REDUCCION DEUDA CORTO PLAZO	0	1,204	1,685
INVERSION EN SUBS. Y AFIL.	0	0	-0
INCREMENTO NETO OTROS ACTIVOS	0	0	0
PERDIDA CAMBIARIA NO REALIZADA	0	0	0
TOTAL USOS NO OPERATIVOS	2,889	2,889	1,685
(-) FUENTES NO OPERATIVAS			
AUMENTO DE CAPITAL	0	0	0
INCREMENTO DEUDA A LARGO PLAZO	0	0	0
INCREMENTO DEUDA CORTO PLAZO	0	0	0
INCREMENTO EN FICORCA (NETO)	0	0	0
VENTA DE ACTIVOS FIJOS	0	0	0
INCREMENTO OTROS PASIVOS CORRIENTES	0	0	0
TOTAL FUENTES NO OPERATIVAS	0	0	0
DIFERENCIAS POR ACT.	0	0	0
SOBRANTE (FALT) DEL PERIODO	52,353	55,616	62,553

TEQUILA XXX, S.A. DE C.V.
PROYECCIONES 1993 2003

Periodo	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003
Ventas de Exportación											
Reposado Exportación	34.65	45,000	75,760	75,760	75,760	83,336	83,336	91,609	91,669	100,836	100,836
Blanco Exportación	25.64	76,956	84,652	93,117	102,428	112,671	123,938	136,332	149,965	164,962	181,458
Añejo Exportación	63.46	7,650	8,415	9,257	10,182	11,200	12,320	13,552	14,908	16,398	18,038
Total Litros		84,606	138,067	178,134	188,370	199,631	219,594	233,220	256,542	273,029	300,332
Total N\$		2,459	4,264	5,600	5,897	6,225	6,847	7,243	7,967	8,447	9,291
Ventas Nacionales											
Reposado	34.61	1,927,000	2,225,000	3,202,200	3,202,200	4,245,411	3,192,830	2,761,373	2,370,918	3,034,698	3,264,133
Blanco	26.50	282,800	440,348	608,883	599,572	763,329	578,062	493,668	416,035	512,038	535,542
Añejo	53.97	88,360	166,585	173,535	176,210	217,535	170,472	179,648	158,742	190,602	201,612
Blanco Suave	24.47	24,000	30,000	47,000	47,000	58,000	47,000	42,000	38,000	45,000	48,000
Subreposado	26.65	315,150	800,000	1,159,684	1,159,684	1,159,684	1,159,684	1,159,684	1,159,684	1,159,684	1,159,684
Super	200.00		86,480	86,480	86,480	107,640	86,480	77,280	86,250	103,500	110,400
Total Litros		2,637,300	3,661,933	5,277,782	5,271,146	6,551,599	5,234,528	4,713,653	4,229,629	5,045,522	5,319,371
Total N\$		87,932	119,708	185,662	185,560	232,731	184,356	165,721	150,720	181,575	192,185
Total Litros		2,721,906	3,800,000	5,455,916	5,459,516	6,751,230	5,454,122	4,946,873	4,486,171	5,318,551	5,619,703
Total N\$		90,390	123,972	191,262	191,457	238,956	191,203	172,964	158,687	190,022	201,477
Capacidad Utilizada	48.47%	67.66%	97.15%	97.21%	120.21%	97.12%	88.09%	79.88%	94.70%	100.07%	108.17%
Costo de Ventas	38,501	52,351	74,411	74,880	92,503	74,808	67,540	61,274	72,638	76,733	82,941
Gastos e Impuestos	9,269	9,517	9,517	9,601	9,577	9,564	9,184	9,184	9,185	9,155	9,146
Gastos Financieros	4,204	2,948	2,671	2,340	2,012	1,683	1,355	1,026	698	370	64
Utilidad Antes Impuestos	38,416	59,156	104,663	104,636	134,864	105,148	94,885	87,203	107,501	115,219	126,420

TEQUILA XXX, S.A. DE C.V.
PROYECCIONES 1993-2003

Periodo	M\$ LL											
	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	
Reposado Exportación	0.00		5	8	8	8	8	8	9	9	10	10
Blanco Exportación	1.00	76,956	84,652	93,117	102,428	112,671	123,938	136,332	149,965	164,962	181,458	199,604
Añejo Exportación	1.00	7,650	8,415	9,257	10,182	11,200	12,320	13,552	14,908	16,398	18,038	19,842
Total Litros		84,606	93,072	102,382	112,618	123,879	136,266	149,892	164,882	181,369	199,506	219,456
Total N\$	1.00	2,459	4,264	5,600	5,897	6,225	6,847	7,243	7,967	8,447	9,291	9,871
Ventas Nacionales												
		1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003
Reposado	1.00	1,927,000	2,225,000	3,202,200	3,202,200	4,245,411	3,192,830	2,761,373	2,370,918	3,034,698	3,264,133	3,627,418
Blanco	1.00	282,800	440,348	608,883	599,572	763,329	578,062	493,668	416,035	512,038	535,542	577,396
Añejo	1.00	88,350	166,585	173,535	176,210	217,535	170,472	179,648	158,742	190,602	201,612	218,208
Blanco Suave	1.00	24,000	30,000	47,000	47,000	58,000	47,000	42,000	38,000	45,000	48,000	52,000
Subreposado	1.00	315,150	800,000	1,159,684	1,159,684	1,159,684	1,159,684	1,159,684	1,159,684	1,159,684	1,159,684	1,159,684
Super	1.00			86,480	86,480	107,640	86,480	77,280	86,250	103,500	110,400	119,600
Total Litros		2,637,300	3,661,933	5,277,782	5,271,146	6,551,599	5,234,528	4,713,653	4,229,629	5,045,522	5,319,371	5,754,306
Total N\$	1.00	87,932	119,708	185,662	185,560	232,731	184,356	165,721	150,720	181,575	192,185	208,700
Ventas Totales												
Total Litros		2,721,906	3,755,005	5,380,164	5,383,764	6,675,478	5,370,794	4,863,545	4,394,511	5,226,891	5,518,877	5,973,762
Total N\$		90,390	123,972	191,262	191,457	238,956	191,203	172,964	158,687	190,022	201,477	218,571
Capacidad Utilizada		48.47%	66.86%	95.80%	95.86%	118.87%	95.63%	86.60%	78.25%	93.07%	98.27%	106.37%
Costo de Ventas	1.00	38,501	52,351	74,411	74,880	92,503	74,808	67,540	61,274	72,638	76,733	82,941
Gastos e Impuestos	1.00	9,269	9,517	9,517	9,601	9,577	9,564	9,184	9,184	9,185	9,155	9,146
Gastos Financieros	1.00	4,204	2,948	2,671	2,340	2,012	1,683	1,355	1,026	698	370	64
Utilidad Antes Impuestos		38,416	59,156	104,663	104,636	134,864	105,148	94,885	87,203	107,501	115,219	126,420

El anterior estudio fue presentado ante los diferentes comités, y salvo algunas modificaciones de menor importancia y observaciones al respecto, se aprobó una línea de acuerdo a las siguientes características:

TIPO DE CREDITO:	CREDITO HIPOTECARIO INDUSTRIAL
DESTINO:	Reestructuración de pasivos y apoyo a capital de trabajo.
MONTO:	\$8'125,000.00 dólares
PLAZO:	Hasta 9 años.
DESTINO:	\$ 6'814,000 dólares para reestructuración de pasivos y \$1'311,000 dólares como capital de trabajo.
FUENTE DE RECURSOS:	Propios o susceptible de redescantarse con NAFIN, FIRA o BANCOMEXT.
FORMA DE PAGO:	Con recursos propios será pago de intereses mensual vencidos, 108 pagos iguales a partir del 13o mes de contratado.
TASA:	Con recursos propios: de acuerdo a condiciones de mercado y productividad, con fondos: la tasa y forma de pago que señale el mismo, con un diferencial mínimo de 2 puntos.
GARANTÍA:	Hipoteca sobre la unidad industrial con valor según avalúo independiente de N\$38'828,523 Inventario a costo histórico por más de N\$44' millones.

COMISION:

1% de apertura y 0.5% de comisión anual sobre saldos insolutos a partir del segundo año. En caso de ser redescontado se aplicara de acuerdo a las reglas de operación del fondo.

Una vez autorizada la línea se realizaron los tramites correspondientes para la contratación del crédito, realizándose paralelamente las negociaciones finales con Bancomext para realizar el descuento correspondiente.

Bancomext confirmó la operación, comentando que cualquier operación de esta naturaleza que no exceda los diez millones de dólares, puede proceder al redescuento automático, considerando que la empresa, para poder realizar la operación bajo el programa de reestructuraciones, requiere demostrar la aplicación o inversión del monto integro del crédito en activos fijos, además de que el banco tendría que presentar una carta solicitud de la operación y otra con la explicación de los motivos que originaron que la empresa se adhiera a tal programa.

Igualmente se tendría que llenar las solicitudes de Bancomext F7 (para operaciones a largo plazo), F1 y F2 (para disposición de recursos), y la F12 de datos generales con todos sus anexos.

Las condiciones generales autorizadas por Bancomext para el crédito planteaban un periodo de 9 años con uno de gracia en el pago de capital, una tasa al intermediario de libor más 5 puntos en el caso de pagar intereses en forma trimestral o mensual y libor más 6, si los intereses se pagarán en forma semestral o anual.

Se realizaron los tramites y contratos pertinentes en un lapso de casi cuatro semanas, una vez autorizado el, crédito por parte de el Banco, considerándose en tiempo razonable para tales tramites.

Aun que no ha pasado un tiempo demasiado largo después de la contratación y descuento de los créditos nuevos, y no se pueden observar todos los beneficios, se puede ya realizar un primer análisis en el que se observa una reducción importante en el pago de intereses, ya que a seis meses, la tasa promedio de los créditos se redujo en más de 4.2 puntos porcentuales ya considerando el costo del deslizamiento del peso frente al dólar, que aplicándolos a el importe del crédito resultan en un ahorro anual de más de NS\$1'100 mil anuales, además de que los plazos conseguidos para la amortización del crédito permiten el fortalecer la estructura de capital de trabajo, utilizando tales recursos en una mayor producción y añejamiento, que se verán reflejados en mayores utilidades para los inversionistas.

El riesgo de la empresa no se incremento con la obtención de recursos en dólares ya que, de acuerdo al buen desarrollo de las exportaciones, están asegurados los flujos de divisas adecuados para cubrir tales obligaciones, sin incurrir en un riesgo por cuestiones cambiarias.

La estructura de la empresa mejoró significativamente, como se comentó en el estudio dentro de las proyecciones, incrementando su liquidez de una forma muy importante.

Se considera que la empresa mantiene una estructura financiera que le permitirá un crecimiento mayor al proyectado, teniendo asegurado el financiamiento.

La empresa pretende en el futuro conseguir nuevos créditos preferenciales para la empresa filial que le provee del agave, estando en el conocimiento de que existen programas muy interesantes por parte de los fondos de fomento para el desarrollo de el sector tequilero en específico, ya que ha demostrado su alta competitividad a nivel internacional, además de ser una fuente importante de divisas para el país.

CONCLUSIONES
Y
RECOMENDACIONES

CONCLUSIONES.

Los créditos que otorgan Nacional Financiera y el Banco Nacional de Comercio Exterior como instituciones de fomento, son patrocinadas por el Gobierno federal, en pro del bienestar de las empresas mexicanas, debiendo repercutir en mayor riqueza, más fuentes de empleo, y un crecimiento de la economía en general.

Es necesario conocer los tipos de financiamientos, y la correcta estructura que tiene que guardar la empresa en sus pasivos y activos, siendo los primeros acordes a los tipos y características de cada proyecto o inversión en la empresa.

Nacional Financiera ofrece programas para todo tipo de empresas, ofreciendo recursos de apoyo en diferentes plazos, acorde a las necesidades específicas.

Bancomext ofrece financiamientos para desarrollar el comercio exterior, o apoyar a empresas que pueden verse involucradas indirectamente con el mismo, buscando una proyección de los productos mexicanos en los mercados internacionales, además de financiar la importación de insumos, materias primas, maquinaria, capacitación, buscando además la promoción de proyectos de inversión en México.

Las primas y comisiones que cobran estos dos fondos son representativamente más bajas que las aplicables por la Banca Privada.

La correcta utilización de recursos, aprovechando oportunidades que ofrecen los fondos de fomento, y la correcta estructura de los pasivos de acuerdo a la estructura de activos y ciclo de vida del proyecto o empresa, permiten eficientizar los resultados económicos de las empresas para con sus inversionistas.

El utilizar recursos de los fondos de fomento no representa por lo general un trámite difícil para la empresa, puesto que debe existir una calificación previa de las líneas por la banca de primer piso.

Existe una amplia gama de productos y servicios que el empresario o financiero de cualquier empresa debe de conocer y profundizar, sino puede poner en peligro la competitividad del negocio, en un mercado mundial en donde la sofisticación de las variables originado por el vertiginoso desarrollo tecnológico y complejidad de los sistemas

vigentes hacen que la empresa requiera personal altamente capacitado en todos los aspectos, y al mismo tiempo la necesidad de apoyo profesional con personal altamente especializado.

Por ello es necesario que el empresario se apoye, si es necesario, en especialistas que conozcan sobre las diversas alternativas de financiamiento.

Uno de los principales problemas que existen actualmente en nuestro país se derivan de una falta de conocimiento con respecto a los financiamientos, la utilización de financiamientos incorrectos y de muy alto costo, la utilización de financiamientos a corto plazo para financiar proyectos a largo plazo, etc. Lo anterior ocasionado en los últimos años un grave problema de cartera vencida en las instituciones de crédito, y la quiebra o desaparición de un sinnúmero de empresas.

El costo financiero es una de las principales variables que permiten la viabilidad o no de un proyecto, por lo que el no darle importancia puede significar el éxito o fracaso del mismo.

Los fondos de Bancomext y Nacional Financiera han demostrado que para la gran generalidad de las empresas pueden significar diferenciales en costos de hasta 8 o 10 puntos, sobre todo para las pequeñas empresas. El apoyo que han prestado a las empresas y a la banca en general en los últimos años en la reestructuración de adeudos, ha permitido que se salven un sinnúmero de empresas.

RECOMENDACIONES:

1.- Es indispensable que los empresarios mexicanos conozcan las alternativas crediticias que ofrecen instituciones de fomento como Nacional Financiera o Bancomext y aprovechar los programas de financiamiento que ofrecen y las apliquen a las necesidades de sus empresas.

2.- Evitar el uso de los créditos a corto plazo para inversión en activos fijos o proyectos industriales, porque, además de ser caros, restan liquidez, solvencia y rentabilidad a la empresa y como su nombre lo indica, estos préstamos no exceden de un año.

3.- Para acceder a los créditos, solo es necesario llenar los requisitos que marcan las instituciones de fomento, que en su mayoría es cuestión de papelería y formas con los datos generales de la empresa.

4.- Con un crédito a largo plazo y a tasas blandas se favorece la liquidez y rentabilidad de la empresa y por eso se logra ganar la confianza de los proveedores y acreedores con obligaciones a corto plazo.

5.- Las empresas mexicanas deben modernizar su planta productiva para estar en posibilidad de competir con la apertura comercial que se espera traiga el tratado de libre comercio, para lo cual los créditos de modernización, de Desarrollo, tecnológico de estudios y asesorías que ofrece NAFIN y con las acciones promocionales que ofrece Bancomext se puede adquirir la eficiencia que se espera de la empresa mexicana y se recomienda acceder a los créditos que ofrecen la instituciones mencionadas.

CITAS BIBLIOGRAFICAS:

1.- Enciclopedia de Dirección y Administración de la Empresa, Ediciones Orbis, S.A., Estella (España) 1986, Vol. 1, Pag. 5.

2.- WESTON, J.F., BRIGHAM, E.F. : FUNDAMENTOS DE ADMINISTRACION FINANCIERA , Editorial Interamericana, 5a Edición, México 1984, pag. 3.

3.- ATLANTICO: "Prontuario de Fondos y programas de fomento", Publicación de Banco del Atlántico, S.A., 1993, pag. 2

4.- IDEM

5.- BANCO NACIONAL DE COMERCIO EXTERIOR: "Productos Financieros de Apoyo al Comercio Exterior", Publicación del Banco de Comercio Exterior, SNC, 1993, pag. 5.

6.- IDEM

7.- IBID. pag. 6

8.- BANCOMEXT: "Apoyo Financiero y Promoción para la Pequeña y Mediana Empresa", Publicación del Banco Nacional de Comercio Exterior, SNC, 1993, pag. 7

9.- ATLANTICO. Ob.cit. pag. 3.

10.- VILLEGAS, H. Eduardo y Ortega R.M.: EL NUEVO SISTEMA FINANCIERO MEXICANO, Editorial PAC, S.A. de C.V., 6a. edición, México, 1993, pag. 17.

11.- NAFIN: "Nacional Financiera, Folleto de Nacional Financiera", 1993, pag. 6.

12.- IDEM.

13.- IBID. pag. 8.

14.- IBID. pag. 9.

15.- IDEM.

16.- IBID. pag. 11

B I B L I O G R A F I A

ALVAREZ Soto, Clemente.

PRONTUARIO DE DERECHO MERCANTIL

Editorial Noriega Limusa.

8a. Edición, México 1991.

ATLANTICO, Banco del

PRONTUARIO DE FONDOS Y PROGRAMAS DE FOMENTO

Publicación de Banco del Atlántico.

México, 1993.

BANCOMEXT, S.N.C.

PRODUCTOS FINANCIEROS DE APOYO AL COMERCIO EXTERIOR

Publicación de Bancomext.

México, 1993.

BUDNICK, Frank S.

MATEMATICAS APLICADAS PARA ADMINISTRACION, ECONOMIA Y CIENCIAS SOCIALES.

Editorial Mc. Graw Hill.

3o. Edición, México, 1990.

GITMAN, Lawrence J.

ADMINISTRACION FINANCIERA BASICA

Editorial Harla.

México, 1990.

GUZMAN, Jorge, Mairata Jaime.

ASPECTOS JURIDICOS DE LAS OPERACIONES BANCARIAS

Editorial Hispano Europea, S.A.

2a. Edición, México 1981.

LARA Flores, Elias.

PRIMER CURSO DE CONTABILIDAD

Editorial Trillas.

México 1984.

MORENO Fernández, Joaquín.
LAS FINANZAS EN LA EMPRESA
Editorial IMEEF.
México, 1983.

MOSTI H. Francisco.
LA ADMINISTRACION DEL CREDITO
Litografía Senefelder, S.A.
2a. Edición, México 1978.

PEREZ Harris, Alfredo.
LOS ESTADOS FINANCIEROS: SU ANALISIS E INTERPRETACION
Editorial ECASA.
México, 1982.

SALDAÑA Alvarez, Jorge.
ADMINISTRACION FINANCIERA
Nueva Editorial Interamericana, S.A.
3a. Edición, México 1984.

SALDIVAR, Antonio.
PLANTACIÓN FINANCIERA DE LA EMPRESA
Editorial Trillas.
2a. Edición, México, 1982.

STEINER A, George.
PLANTACIÓN ESTRATEGICA
Editorial CECSA.
México, 1989.

VILLEGAS, H. Eduardo, Ortega R.M.
EL NUEVO SISTEMA FINANCIERO MEXICANO
Editorial PAC, S.A.
6a. Edición, México 1993.

WESTON, J.F., Brigman E.F.

FUNDAMENTOS DE ADMINISTRACION FINANCIERA

Editorial Interamericana.

5a. Edicion, México 1984.

ENCICLOPEDIA DE DIRECCION Y ADMINISTRACION DE LA EMPRESA

Ediciones Orbis, S.A.

Estella, España 1986.