

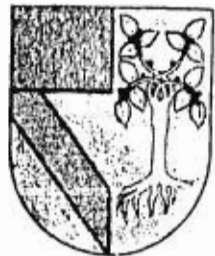
308902

20

2EJ

UNIVERSIDAD PANAMERICANA

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



**EL PROMOTOR UNIVERSAL COMO MEDIO PARA
SATISFACER LAS NECESIDADES DE FINANCIAMIENTO
DE LA PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA EN FORMA
INTEGRAL Y OPORTUNA EN EL ACTUAL SISTEMA
FINANCIERO MEXICANO**

TRABAJO QUE COMO RESULTADO DEL
SEMINARIO DE INVESTIGACION PRESENTA
COMO TESIS

LUIS VICENTE GONZALEZ MALAGON

PARA OPTAR POR EL TITULO DE
LICENCIADO EN ADMINISTRACION

DIRECTOR DE TESIS

LIC. GUSTAVO PALAFOX DE ANDA

MEXICO, D. F.

NOVIEMBRE, 1995

FALLA DE ORIGEN



Universidad Nacional
Autónoma de México



UNAM – Dirección General de Bibliotecas
Tesis Digitales
Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS ©
PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

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

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

GRACIAS.

A Dios .

A mis Padres por el apoyo que me han brindado a lo largo de mi desarrollo profesional,moral y espiritual .

A mis Tíos Armando y Martha Boschetti por su guía y Cariño .

A Ofelia Vega por su amor y comprensión.

A mi Hermana , Familiares y Amigos que compartieron este proyecto .

AGRADECIMIENTOS.

Al Lic. José Antonio Iniestra por su apoyo en mis inicios en la vida laboral.

Al C.P. Alberto Figueroa y al C.P. Enrique Gastellum por su experiencia y tiempo .

Al Act . Gerardo Mora por permitirme llevar a cabo este proyecto a la vida laboral.

Al Lic Gustavo Palafox por su asesoría y conocimientos .

INDICE

Introducción.	1
CAPITULO I: <u>FINANCIAMIENTO.</u>	
1.1 La necesidad de financiamiento en la empresa.	1
1.2 Fuentes de financiamiento	2
1.2.1 Fuentes autogeneradoras de recursos.	3
1.2.2 Fuentes internas de financiamiento.	4
1.2.3 Fuentes externas de financiamiento	4
1.3 Planeación de las fuentes de financiamiento	8
1.3.1 Planeación a corto plazo.	9
1.3.2 Planeación a largo plazo	13
CAPITULO II: <u>SERVICIOS FINANCIEROS EN EL ACTUAL SISTEMA FINANCIERO MEXICANO.</u>	
2.1 El sistema financiero mexicano	17
2.1.1 Tendencias globales de los sistemas financieros.	20
2.1.2 Principales implicaciones para la banca internacional	21
2.1.3 El sistema financiero en México.	22
2.1.2.1 Banca multinacional en México	25
2.2 Financiamiento del sistema financiero mexicano	28
2.2.1 Tipos de financiamiento bancario	29
2.2.1.1 Prestamos para capital de trabajo	29
2.2.1.2 Prestamos para inversión de capital	36
2.2.1.3 Prestamos de Naturaleza contingente.	43
2.2.2. Tipos de financiamiento auxiliares	46
2.2.2.1 Factoraje	46
2.2.2.2 Arrendamiento	48
2.2.2.3 Prestamos internacionales	48
2.2.3 Financiamiento del sistema bursátil.	49
2.2.4 Banca de desarrollo y fideicomisos del gobierno federal	52
CAPITULO III <u>NECESIDADES DE FINANCIAMIENTO DE LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA</u>	
3.1 Definición y clasificación de empresa.	65
3.2 Importancia de la Microempresa y pequeña en la economía mexicana.	66
3.3 Problemas a los que se enfrenta la micro y pequeña empresa.	67
3.3.1 Problemas de financiamiento y oportunidades.	67
3.4 Empresas integradoras	70

**CAPITULO IV EL PROMOTOR UNIVERSAL EN UN GRUPO
FINANCIERO REGIONAL EN CRECIMIENTO**

4.1 Características del grupo financiero y elementos	74
4.1.1 Estructura del grupo financiero.	75
4.2 Características y elementos del promotor universal	79
4.3 Descripción del puesto por características.	81
4.3.1 Perfil del puesto.	82
4.3.2 Plan de incentivos e ingresos	90
4.4 Tecnología	94
Citas Bibliográficas	95
Bibliografía	96
Conclusiones	x

INTRODUCCIÓN.

En mi desarrollo profesional como promotor de servicios bancarios dentro de un grupo financiero me ha permitido detectar cambios que requiere el perfil del promotor financiero para atender eficientemente las necesidades de financiamiento de la pequeña y mediana empresa la cuál representa el 98 % de las firmas registradas en el país y generan el 40% de los empleos (6); todo esto dentro de una serie de factores determinantes como son: La apertura comercial ,la integración los servicios financieros orientados a la Banca Universal,cambios en tecnología y legislación , la falta de comprensión para los grupos financieros de la importancia de apoyar a la empresa micro y pequeña que son el futuro en el desarrollo del país.

A través de esto me permito proponer al promotor universal como el perfil que requieren los grupos financieros de carácter regional o de nueva creación que desean tener como nicho a la micro y pequeña empresa; creando una banca competitiva y eficiente frente a la banca nacional e internacional con conceptos muy bien definido como son:

El perfil, organización , valores , misión , objetivos, capacidades y actitudes del promotor .

El promotor es el agente de cambio que realiza la función de satisfacer las necesidades de financiamiento de la pequeña y mediana empresa en forma oportuna ,integral y eficiente en el corto,mediano y largo plazo.

Este trabajo se forma de cuatro capítulos. El capítulo I Introduce a las necesidades de financiamiento de la empresa y la importancia de la planeación a corto y largo plazo , se expone un esquema del costo de financiamiento bancario y de otros.

El capítulo II expone las tendencias globales de los sistemas financieros con sus implicaciones y las características del sistema financiero en México , la banca Multinacional en México con sus implicaciones.

El capítulo III define y clasifica a la empresa de acuerdo a los nuevos lineamientos , expone los problemas a los que se enfrenta la pequeña y micro empresa , presentando como solución las empresas integradoras para lograr el crecimiento en el sector y crear una cultura empresarial en la que el Promotor será el portador de la misma.

El capítulo IV presenta la propuesta del grupo financiero que se requiere con las características del promotor universal y sus elementos.

Por lo tanto se espera que este trabajo sea de interés y utilidad a aquellos grupos financieros de carácter regional y de nueva creación que deseen incrementar su colocación a través de un "Promotor Universal " que sea capaz de actuar de manera oportuna y eficiente con la pequeña y mediana empresa (PYME) de tal manera que se vean beneficiados todos en la acción ; logrando así un desarrollo de ambas partes y mejorar el estilo de vida de los participantes y a su vez de la sociedad .

CAPITULO I

FINANCIAMIENTO

CAPITULO 1

1.1. LA NECESIDAD DE FINANCIAMIENTO EN LA EMPRESA.

El financiamiento es el conseguir recursos para la operación o algún proyecto en la empresa. Los recursos provienen de fuentes externas o internas y se hace referencia a todas las instituciones, personas, empresas de las que se puedan obtener .

Por lo tanto toda empresa lucrativa o no, requiere cumplir con un objetivo específico y para ello contar con los recursos necesarios considerando que los recursos en su mayoría son limitados y escasos por lo que la empresa requiere en forma constante modos de financiamiento que fortalezcan su estructura y los ayude a crear nuevos proyectos y evitar su estancamiento o desaparición.

La búsqueda de financiamiento requiere ser utilizada para los siguientes conceptos:

- a) Recursos para la compra de materias primas.
- b) Recursos para el pago de mano de obra.
- c) Recursos para financiar días de cartera.
- d) Recursos para incrementar la capacidad instalada de producción y para la creación de los nuevos proyectos.

En el caso de que la empresa no tenga capacidad para generar en forma inmediata recursos adicionales para cumplir con el financiamiento para expansión, no debe buscarlo.

Pero cuando una empresa incorpora recursos nuevos que no provengan de los accionistas de la empresa se le conoce como palanca financiera, la cual produce una sinergia económica y mayor rendimiento de la inversión propia, aunque en el mediano plazo en una empresa sin los recursos suficientes para su operación traerá consigo convertirla en poco productiva.

1.2. FUENTES DE FINANCIAMIENTO .

La fuente de financiamiento de una empresa depende de su giro, tamaño, proyecto y de sus necesidades específicas. En las fuentes de financiamiento existen ciertas normas que son :

1.- Una inversión a largo plazo debe ser financiada con recursos provenientes de créditos a largo plazo o de capital propio, nunca debe ser financiado un proyecto a plazo largo con recursos circulantes.

2.- La carga financiera que genere la fuente de financiamiento (amortización de capital más intereses) siempre debe ser menor a los recursos producidos por el proyecto .Dichos recursos adicionales deberán generarse por un plazo superior al del crédito y cuando menos con la misma periodicidad que éste mientras este vigente .

3.- Todo proyecto de inversión así como el costo de las distintas fuentes de recursos, deben ser analizados por medio de técnicas de análisis que incorporan el valor presente del dinero, en sus diferentes aplicaciones y variadas metodologías .

4.- Cuando se obtengan créditos deben tener las siguientes características:

- a) Que sean suficientes
- b) Que sean oportunos
- c) Que tengan el menor costo posible dentro de la gama de créditos disponibles
- d) Que cubran cualitativamente las necesidades del proyecto.

5- Crear y mantener una estructura financiera sana, respetando los siguientes principios:

- a) El capital de trabajo inicial debe ser aportado por los accionistas de la empresa
- b) El capital de trabajo permanente así como el que se requiere en proyectos de expansión o crecimiento, también debe ser dotado por los accionistas , el capital de trabajo permanente es el que se necesita para la operación de la empresa en forma constante sin tomar en cuenta la necesidad adicional y temporal del mismo.
- c) Las necesidades de recursos temporales se pueden financiar por medio de créditos corto plazo tomados con vencimientos similares a la obtención de los recursos adicionales que se obtendrán como consecuencia del crédito obtenido , como ejemplo se cita a las empresas con ventas estacionales.
- d) Las inversiones permanentes iniciales (todo tipo de activos fijos) deben ser también aportadas por los accionistas de la empresa.

1.2.1. FUENTES AUTOGENERADORAS DE RECURSOS:

Son aquellas creadas por la operación misma de la empresa dentro de este concepto, sobresalen:

a) Gastos acumulados: Se da por el hecho de disfrutar bienes y servicios durante un periodo determinado después del cual se deberá pagar por ellos como ejemplo de esto tenemos a los servicios a la mano de obra esta fuente nos proporciona recursos por periodos pequeños que fluctúan entre 15 y 30 días.

b) Los impuestos retenidos: Este se da por práctica fiscal por el hecho de que las empresas retienen impuestos a sus prestadores de servicios el cual se conserva por un corto plazo.

c) Utilidades retenidas: Es la más importante fuente de recursos ya que le da a la empresa una gran estabilidad financiera. Dentro de este rubro sobresalen dos:

1) Las utilidades de operación que son las que genera la empresa como resultado de su operación normal teniendo una relación directa con la eficiencia en su operación y calidad de su administración por utilidad de operación se entiende la diferencia entre el valor de venta realmente obtenido de los bienes o servicios ofrecidos menos los costos y gastos efectivamente pagados adicionado por el importe de las depreciaciones amortizaciones cargadas a resultados durante el ejercicio .

2) Reservas de capital: Estas son separaciones contables de las utilidades de operación que garantizan casi a perpetuidad la estabilidad de las mismas dentro del capital de la empresa, estas tienen las características de ser inamovibles dentro del capital contable de la empresa mientras no se decreta una reducción al capital social por medio de una asamblea general extraordinaria.

1.2.2 FUENTES INTERNAS DE FINANCIAMIENTO .

Estas provienen de los accionistas de la empresa son aportaciones de los accionistas o utilidades generadas y no retiradas por los accionistas y que en algún momento son susceptibles de capitalización.

Dentro de estas fuentes sobresalen dos:

a) El capital social común: Es aquel que es aportado por los accionistas fundadores y por los que pueden intervenir en la administración de la empresa esta es la forma más efectiva para el crecimiento y solidificación de la empresa pues se obtienen recursos sin afectar el flujo de efectivo.

b) El capital social preferente es aportado por los accionistas que no participan en la administración y decisiones de la empresa y proporcionan recursos a largo plazo que no afecten el flujo de efectivo en el corto plazo este es otorgado generalmente por personas físicas otras distintas al sistema financiero.

1.2.3. FUENTES EXTERNAS DE FINANCIAMIENTO .

Son aquellas proporcionadas por personas empresas o instituciones ajenas a la organización que los recibe estos recursos externos traen un pasivo el cual genera un costo financiero al que se le conoce como interés el cual tiene que ser liquidado junto con el capital con las condiciones establecidas en el contrato.

Las empresas aptas para esta fuente de financiamiento generalmente son con estructuras financieras fuertes y pasivos bajos respecto al capital social y contable, además de que cuentan con activos en una proporción de dos a tres veces el monto del pasivo para otorgar garantías a los prestadores.

Dentro de estas fuentes tenemos a los:

a) Pasivos: En estos tenemos a las empresas, instituciones y personas ajenas a la empresa receptora, en las cuales hay financiamiento causará un interés y tendrá un plazo determinado en el contrato, podemos dividir a los pasivos en operativos los cuales la operación propia de la empresa los genera y tenemos a los pasivos negociados son aquellos que llevan en forma paralela la emisión de un contrato crediticio en dichos contratos encontramos los siguientes elementos:

- * Monto del crédito.
- * Plazo máximo y periodicidad de las amortizaciones.
- * Tasa de interés.
- * Garantías directas del crédito.
- * Avales.
- * Bienes o servicios a financiar.

Los pasivos negociados son contratados con el sistema financiero los cuales se dividen en dos:

1.- Sistema financiero mixto.

Se le llama así por que se desarrolla en una economía mixta aquí encontramos principalmente a los bancos de servicios múltiples, casas de bolsa, arrendadoras y las instituciones de factoraje este sistema otorga recursos a corto y largo plazo los principales instrumentos a corto plazo son los créditos quirografarios, factoraje a clientes y proveedores, emisión de papel comercial, créditos prendarios, créditos de habilitación y avío.

En el largo plazo tenemos los refaccionarios, arrendamiento, créditos de habilitación y avío, emisión de obligaciones, créditos hipotecarios.

2- Sistema financiero público.

En este caso son los fondos creados por el gobierno para fomentar actividades industriales, agrícolas, pesqueras y comerciales la finalidad de estos es promover la actividad económica, los instrumentos que se manejan aquí son: Créditos de habilitación y avío, créditos refaccionarios para ampliación y reconversión de empresas, otorgamiento de capital de riesgo, desarrollos tecnológicos, proyecto de aumento de calidad y productividad, proyectos para el control y abatimiento de la contaminación.

b) Capital.

El capital son las aportaciones de los accionistas de la empresa con carácter definitivo, no se pagan intereses ni pago de amortizaciones periódicas, solo se pueden retirar por acuerdo de la asamblea general extraordinaria de accionistas. El incremento del capital permite el tener una mayor probabilidad de obtención de nuevos pasivos para financiar a la empresa.

Para la obtención del capital se tienen varias fuentes:

1. Capital oficial temporal de riesgo.

Es aquél otorgamiento de capital por parte de NAFIN a las empresas aprobadas por el comité de crédito de institución, estas empresas deben ser con fuerte potencial de crecimiento y productividad en este NAFIN se convierte en un accionista común temporal de la empresa, en la cual puede intervenir en la administración general y supervisar sus actividades al final del plazo contratado la empresa tiene la obligación de recomprar las acciones en poder de NAFIN, si la empresa no puede recomprarla, NAFIN las puede colocar entre el público inversionista junto con acciones en poder de los accionistas originales, para vender el control de la empresa a otros empresarios en este tipo no se realizan pagos periódicos de capital e intereses.

2- Capital particular por oferta privada de acciones.

Es el capital proveniente de inversionistas particulares incorporados a la empresa por invitación directa y privada para participar como accionistas en la empresa, este oferta no se ofrece en forma pública se hace entre círculos de empresarios, tiene el riesgo de que los principales accionistas pueden perder el control cuando se unen accionistas minoritarios para la toma de decisiones.

3. Capital privado por oferta pública de acciones.

En este caso se recurre al público inversionista a través de la bolsa mexicana de valores para la colocación fragmentada de capital, el cual debe ser de tipo común, por disposiciones legales en el país este se hace para evitar perder el control de la empresa.

C)Otros Pasivos contratados con el sistema financiero.

1. Arrendamiento puro.

Enfocada a la adquisición de todos tipos de activos, en este se establece una serie de contratos, convenios, en donde las rentas se consideran deducibles en su totalidad y el bien contratado queda en propiedad del arrendatario.

En este contrato se respalda la deducibilidad total de las rentas así como la posesión del bien, en el contrato se establecen la descripción del bien arrendado, el plazo, la renta entre las más importantes, su ventaja es que no necesariamente se registra el pasivo generado por la operación así como también el activo adquirido, con esto se mejora la liquidez para presentar una información financiera mas sana.

2. Arrendamiento financiero.

En este el arrendatario obtiene una fuente de financiamiento externo ya que a través de el obtiene bienes de capital sin tener que hacer erogaciones fuertes en el momento de su adquisición teniendo que pagar capital e intereses en forma periódica.

3. Factoraje financiero.

Este genera recursos para la empresa en el corto plazo, a través de vender la cartera de clientes a una empresa de factoraje por este medio realiza la venta de los activos circulantes y cuentas por cobrar.

La empresa de factoraje realiza un análisis de crédito dependiendo de la calidad de cartera y se establece una línea de descuento, el papel comercial que generalmente se compra son letras de cambio, pagarés, contrarecibos, facturas a una tasa de descuento que va del 70% al 90% y eventualmente llega al 100% , entregando en el momento del descuento al cliente el importe total, a este tipo de operación se le conoce como factuaje con recurso, pues el documento adquirido es el recurso de cobro con que cuenta el factor.

Adicional a este tenemos el factoraje sin recurso, en el cual los proveedores de su cliente por cuenta de ellos y línea de ellos

Para más información consulte el cap. II donde se aborda el tema fuentes de financiamiento

1.3 PLANEACION DE LAS FUENTES DE FINANCIAMIENTO .

La planeación de las fuentes de financiamiento que requiere la empresa se debe basar en estudios preliminares que determine las necesidades de recursos para llevar a cabo la planeación se requiere tomar en cuenta los siguientes puntos:

- A. El monto de los recursos que se requieren.
- B. El plazo en que se puede amortizar el crédito obtenido.
- C. La tasa de interés pactada.
- D. La aplicación de los recursos son:
 - a) Capital de trabajo.
 - b) Sustitución de pasivos.
 - c) Inversiones de capital (activo fijo).
 - d) Inventarios, mano de obra y producción.
 - e) Expansiones de la planta, ampliación de la capacidad productiva, reubicación de la planta.
 - f) Proyectos ecológicos como sistemas anticontaminantes.
- E. Análisis integral de los flujos de efectivo proyectados de la empresa.
- F. Características de las fuentes de crédito:
 - a) Plazo de amortización del crédito.
 - b) Los montos para cada tipo de crédito.
 - c) Garantías solicitadas.
 - d) La revolvencia del crédito.
 - e) Vida útil de los recursos obtenidos.

En la planeación el elemento más importante es el plazo el utilizar una fuente a corto plazo o a largo plazo de las fuentes a corto plazo el crédito comercial es otorgado por los proveedores de aquí depende el sector, los plazos son de 15 a 90 días los más comunes; los créditos directos, prendarios y los de habilitación o avío son otorgados por las instituciones de crédito.

El factoraje, papel comercial y las aceptaciones bancarias son proporcionadas por el sistema financiero auxiliar, mientras que los créditos de exportación son promovidos por la banca de fomento.

En las fuentes de largo plazo los créditos refaccionarios, obligaciones, créditos hipotecarios son otorgados por instituciones de crédito, el arrendamiento financiero otorgado por el sistema financiero auxiliar, mientras que el puro es otorgado por empresas del sistema auxiliar y por empresas privadas todas estas fuentes de largo plazo forman parte del pasivo, de las que forman parte del capital tenemos el capital común, capital preferente, capital de riesgo, SINCAS estas últimas proporcionadas por inversionistas privados y oficiales.

1.3.1. PLANEACIÓN A CORTO PLAZO

a) Crédito comercial.

Forma parte de los créditos operativos, surge de la operación diaria de la empresa en su relación con los proveedores de bienes y servicios, las principales características son:

Se da cuando la empresa cubre en un periodo menor el pago del bien o servicio, se conoce como descuento por pronto pago esa es la primera opción y la segunda es esperar al vencimiento del crédito, este tipo se por la relación entre proveedor y cliente se fundamenta en la puntualidad confianza y reciprocidad comercial, el límite de crédito depende de los consumos en un periodo de tiempo del cliente es revolvente y se actualiza dependiendo de la inflación de incrementos en el consumo o a la inversa se decreta por una experiencia negativa hasta el punto de cancelarse. En este crédito no se establece un contrato formal, en condiciones normales no causa un interés ni causa cobros por la apertura del crédito.

b). Créditos Directos.

Este tipo de crédito es otorgado por las instituciones de crédito y es un financiamiento a corto plazo que va de los 30, 60 y 90 días y su destino es a la satisfacción de necesidades de recursos eventuales por operaciones distintas a la operación diaria de la empresa aunque en la realidad se da para satisfacer problemas de liquidez de la operación normal.

Estas necesidades eventuales son destinadas a obtener mercancías o materiales por dos razones, una por oportunidad de precio, escasez y por necesidades estacionales o normales.

Por las necesidades de efectivo para la recuperación de la cartera por otorgar plazos mayores para tener una venta especial o por el retraso en el pago de nuestros clientes.

Para tener recursos para la producción de pedidos especiales, introducción a nuevos mercados tanto nacionales como extranjeros.

Estos créditos son caros, por sus mismas características de urgentes y temporales, por su tasa real, además de que por lo general se pactan los intereses por anticipado y los costos de apertura de crédito y renovación, estos créditos requieren una rápida respuesta por parte de la institución de crédito ya que se tiene una urgencia, esta herramienta se conoce como préstamos quirografarios, en la que se emite un título de crédito que es el pagaré, en la que la única garantía de pago es la firma del deudor y en ocasiones la firma de un aval.

c) Créditos prendarios.

El destino es la adquisición de bienes específicos, los cuales quedan en garantía como prenda por lo general son activos fijos, inventarios, dependiendo del bien adquirido se da el plazo, que puede ser a corto o largo plazo, en el contrato se establecen las siguientes cláusulas:

- 1) El plazo nominal y el monto autorizado.
- 2) Costo nominal.
- 3) El bien que se va adquirir y la prenda en garantía.

Generalmente la prenda en garantía se constituye en un almacén general de depósito, en el que se expide un certificado de depósito que se puede negociar en una institución de crédito, este certificado se queda como garantía del crédito en inventarios el plazo se queda hasta 90 días y en activos fijos hasta 3 años.

d) Créditos de Habilitación o Avío.

Son créditos de corto o largo plazo ya que fluctúan entre los seis y los treinta y seis meses, su aplicación va encaminada a la adquisición de materias primas e insumos para la producción, pago de salarios y gastos de producción, liquidación de pasivos de proveedores; principalmente destinados a la adquisición de activos circulantes para el apoyo del capital de trabajo dentro del ciclo productivo del país, en la realidad se otorgan para adquisición de materias primas e insumos, este financiamiento se aplica en proyectos específicos de producción y ventas, el plazo se fija de acuerdo en el tiempo de recuperación de la cartera en la que se invertirán los materiales.

Al aprobarse esta línea en la institución de crédito se puede descontar ante Nacional Financiera y obtener un ahorro en el pago de intereses, en ocasiones se obtiene solo una parte del crédito con NAFINSA y la otra con la institución de crédito estos recursos otorgados por NAFINSA se conocen como fondos de fomento para la pequeña y mediana industria.

e) Factoraje.

Proviene de la venta de activos de la empresa y consiste en la venta de los derechos de crédito de la cartera no vencida de clientes de una empresa a una empresa de factoraje la cuál compra los derechos de la cartera aplicando una tasa de descuento que fluctúa entre el 5% y el 30%, este importe queda como garantía de la operación y se devuelve una vez cobrado el documento, además de una comisión sobre la cartera cedida por conceptos de la cobranza.

En el factoraje se obtiene liquidez inmediata y no se ve elevado el nivel de endeudamiento de la empresa, dado que se vende un activo y se deja abierta la opción de adquirir otras fuentes sin ver afectada la capacidad financiera de la empresa.

El factoraje se contrata con tasas semejantes a las bancarias y los intereses moratorios son altos cuando la cartera no es liquidable en la fecha de vencimiento de los documentos, las empresas determinan la cartera a descontar dependiendo del tipo de empresa.

Se operan dos tipos factoraje con recursos y sin recursos.

Con recursos es aquél que en caso de no poder ser cobrado por parte de la empresa de factoraje se regresa contra el vendedor de la cartera, y el factoraje sin recursos es aquél otorgado a los clientes y proveedores de la empresa de factoraje por cuenta y riesgo de la empresa de factoraje, este tipo de contrato tiene dos acepciones:

- 1) El costo corre por cuenta del cliente de la casa de factoraje, este pagara los gastos financieros, gastos de cobranza y el principal a dicho factor.
- 2) El costo corre por cuenta del proveedor ya que este cobra anticipadamente a su cliente y endosa los cobros pendientes de cobro al factor.

f) Papel comercial.

Es la emisión de títulos de crédito, en este caso pagarés, a través de una casa de bolsa o una institución financiera como intermediario, la cual va a colocar este papel entre sus clientes, en esto realiza dos operaciones, la primera es otorgar recursos financieros a la empresa que emite el papel y la segunda es proporcionar una alternativa de inversión a sus clientes, las características del papel comercial son:

- 1) Tienen un valor nominal de N\$100.00, o sus múltiplos.
- 2) Línea autorizada de emisión de un año.
- 3) El plazo de 7 a 180 días.
- 4) Con garantía o sin garantías.
- 5) Las emisoras deben ser sociedades mercantiles.
- 6) Se cotizan a precio de descuento.
- 7) La tasa de rendimiento es el beneficio ofrecido.

La colocación de este papel comercial se realiza por autorización de la comisión nacional de valores y se inscribe en la bolsa mexicana de valores, este papel se emite en corto plazo que por lo general es de 28 días la empresa que va emitir debe pasar un análisis de crédito riguroso de la institución que lo va a colocar, a pesar de que son emisiones a corto plazo por su revolvencia les da la duración de un año, que se extiende por un año, lo que lo convierte en instrumento de mediano plazo, además que el costo de emisión y el costo real de los recursos recibidos es inferior a las tasa cobradas por las instituciones de crédito en otro tipo de fuente de financiamiento.

- 8) Financiamiento exclusivo de empresas pequeñas y medianas.

Los principales tipos de papel comercial que se emiten son los quirografarios en los que no hay una garantía específica, el avalado en el que se expide una fianza y el indicado es aquél en el que el papel comercial denominado en moneda nacional y es sujeto al tipo de cambio libre de venta del dólar estadounidense, en este tipo de operaciones se canalizan excedentes de tesorería como alternativa de inversión.

g) Aceptaciones bancarias.

El sistema financiero otorga recursos a las empresas por la aceptación de un título de crédito. Son instrumentos de corto plazo en los que los vencimientos fluctúan alrededor de 90 días funcionan con tasas de descuento y se documentan con letras de cambio giradas por las empresas deudoras con la garantía de haber sido aceptada por la institución de crédito.

h) Créditos para la exportación.

Tenemos dos tipos: El primero es cuando una empresa mexicana puede penetrar en mercados internacionales, este financiamiento puede lograrlo a través del Banco Nacional de Comercio Exterior y las tasas son en dólares, este es para financiar el proceso productivo.

El segundo es el de exportación en el que financia las cuentas por cobrar.

i) Uniones de crédito.

Son agrupaciones gremiales, por concesión federal constituyen una organización auxiliar de crédito que pueden llevar las siguientes funciones como otorgar créditos a sus agremiados, financiar estudios de mercado, productividad diseño e ingeniería, efectuar compras en volumen para obtener mejores precios, por su conducto se gestionan financiamiento de algún fondo de fomento de NAFINSA.

1.3.2. PLANEACIÓN A LARGO PLAZO .

a) Créditos refaccionarios: sus objetivos son el financiamiento para los siguientes conceptos:

- 1) Para la reposición de equipo y ampliación de la capacidad productiva de la planta.
- 2) Para la construcción y ampliación de instalaciones industriales.
- 3) Modernización industrial e instalación de nuevas unidades de producción.
- 4) Equipo de protección ambiental.

Para este tipo de crédito se requiere un proyecto específico en el que se determinan flujos de efectivo, todo a valor presente y se estudia la factibilidad del proyecto, además se puede recurrir a NAFINSA para el descuento.

b) Obligaciones:

Esta fuente se opera por la emisión de títulos de crédito que se colocan entre el público inversionista a través de una casa de bolsa como intermediarios, quienes a su vez pueden ser los representantes comunes de los obligacionistas. Las obligaciones emitidas por la empresa representan la participación individual de los tenedores de dichas obligaciones en un crédito colectivo constituido a cargo de la sociedad emisora.

La obligación es una deuda pública a cargo de una empresa, esta empresa se compromete a realizar pagos periódicos de intereses, siendo el más común el trimestral, además de pagar en efectivo el valor nominal de la obligación cuando llega a su vencimiento, las obligaciones se registran en la bolsa mexicana de valores, además que se dan a conocer al público inversionista las características de la emisión, por regla solo las empresas que cotizan en bolsa las pueden emitir.

Las obligaciones pueden ser quirografarias, son aquellas que solo están garantizadas por la solvencia moral de la empresa. Las hipotecarias son aquellas que designan bienes de activo fijo que quedan gravados como garantía y las convertibles a acciones que son obligaciones que desde su emisión se pacta su convertibilidad en acciones de la empresa emisora en un pacto ya establecido.

Las empresas buscan este tipo de financiamiento para proyectos de capital de largo plazo, aunque también se usa para el capital de trabajo en el corto plazo, pero este último debe ser analizado especialmente.

Las características de los títulos son: El plazo es de 3 a 10 años, su rendimiento para los inversionistas proviene de la ganancia de capital y de los intereses cobrados en cada período.

Este tipo de financiamiento lo consiguen empresas con una sólida estructura financiera, como ventajas tenemos la facilidad en la obtención de recursos a largo plazo, los costos bajos de los recursos obtenidos y con excepción de el hipotecario no se otorga garantía.

C) Arrendamiento Financiero: Es el contrato por el cual se obliga a una de las partes llamado arrendador a financiar la adquisición de un bien, mueble o inmueble por un plazo determinado, al final del plazo se tiene la opción de transferir la propiedad del bien objeto del contrato al arrendatario mediante el pago de una cantidad inferior al valor de mercado del bien, la siguiente es prorrogar el contrato por un plazo cierto durante el cual los montos serán por un monto inferior al que se fijo durante el plazo inicial del contrato y otra opción es obtener por parte de un tercero el pago por su enajenación, con esta fuente se obtienen bienes de capital sin tener que hacer erogaciones fuertes y conservando intacto su capital de trabajo, además de que genera un rendimiento neto adicional distribuble entre los accionistas pero su desventaja es que afecta el nivel de apalancamiento de la empresa.

Existe una variante conocida como arrendamiento ficticio que consiste en que la empresa poseedora de los bienes del activo fijo pero carente de liquidez, vende a una arrendadora profesional sus equipos para que esta los arriende financieramente, con esto la empresa vendedora obtiene nuevos recursos.

d)Créditos Hipotecarios:

Son pasivos contratados por instituciones de crédito para ser aplicados generalmente en proyectos de inversión, ampliación de la capacidad productiva, modernización industrial, equipo anticontaminantes. La garantía se da sobre bienes raíces o sobre un gravamen sobre los activos fijos de la empresa a este último se le conoce como hipotecario industrial

e) Capital común:

Las acciones comunes son aquellas que emite una sociedad para ser colocadas entre el público inversionista por medio de la bolsa mexicana de valores o bien son las que poseen los accionistas fundadores de la empresa, como herramientas de financiamiento tienen dos objetivos:

1) La emisión de acciones comunes para incrementar el capital social de la empresa y de esta forma incorporar nuevos recursos económicos en la operación de la misma.

2) Colocar entre el público inversionista parte de las acciones comunes en poder de los accionistas de la empresa, para que éstos recuperen la proporción de la inversión que requieran y que ponen a la venta, con lo que se da mayor liquidez individual a los accionistas y se incorporan nuevos inversionistas.

Se logra solidificar la estructura financiera de la empresa y se reduce el nivel de apalancamiento además de que se reduce el costo financiero por no contratar nuevos pasivos y al no impactar en los flujos de efectivo.

Las desventajas son que los recursos son más caros que los provenientes de fuentes de pasivo ya que los dividendos no son deducibles de impuesto y se reduce el rendimiento de la inversión de los accionistas con los recursos provenientes del capital en relación con recursos provenientes del pasivo, para que se emitan se requiere que sean colocadas por una oferta primaria ya sea pública o privada , exclusiva de empresas por lo general grandes.

f) Capital preferente: Tiene todas las características del capital común con la diferencia que tienen preferencia de pago de dividendos cuando sucede la liquidación de la empresa y con la limitante de los poseedores no tienen derecho de participar en la administración de la empresa, se emite este tipo para no perder el control administrativo de la empresa y evitar involucrar personas distintas a las que tienen el control actual.

g) Capital de riesgo: Es el capital común con tratamiento especial, esto surge por Nacional Financiera en la que NAFIN se convierte en un accionista temporal.

ESQUEMA 1.1.

Primavera de Tasas Activas Bancarias a Junio 14 de 1995 para un Grupo Financiero

EPF	47.00%	51.00%
	28.00%	31.00%
CEFA	47.00%	47.00%
TEFA	49.00%	50.00%

TASAS DE CARRERA

NO. CONTRATUALES EN MES	MESES	MESES A 30 DIAS	MESES A 60 DIAS	MESES A 90 DIAS	MESES A 120 DIAS	MESES A 150 DIAS
1. OPERACIONES A 30 DIAS						
INTERESES COBRADOS POR ANTEPAGO	65.00%	65.00%	68.00%	69.00%	67.00%	67.00%
INTERESES COBRADOS MENSUAL VENCIDOS	71.00%	71.00%	70.00%	69.00%	69.00%	69.00%
2. OPERACIONES A 60 DIAS						
INTERESES COBRADOS POR ANTEPAGO	70.00%	70.00%	69.00%	68.00%	67.00%	66.00%
INTERESES COBRADOS MENSUAL VENCIDOS	72.00%	72.00%	71.00%	70.00%	69.00%	68.00%
3. OPERACIONES A 90 DIAS						
INTERESES COBRADOS POR ANTEPAGO	73.00%	73.00%	72.00%	71.00%	70.00%	69.00%
INTERESES COBRADOS MENSUAL VENCIDOS	75.00%	75.00%	74.00%	73.00%	72.00%	71.00%

TASA OPERATORIA	TASA LIBER SEMANAL POR 2				
CONTRATUALES SIN INTERESES					
EN RECURSOS PROPIOS TASA LIBRE	TASA LIBER PROMEDIO + 14 PUNTO				
RECURSOS AJENOS CON CARGO LIBRE	TASA FONDOS DEL FONDO + 10 PUNTO				
INTERESES MEDIANTE CONTRATO	71.00%	71.00%	70.00%	69.00%	68.00%

TASA OPERATORIA	TASA DE RECURSOS PROPIOS FACTIVA POR 1 VECES		
OPERACIONES EN BOLSA			
EN RECURSOS PROPIOS DE 30 A 90 DIAS	TASA LIBER MENSUAL 95%		
RECURSOS AJENOS CON CARGO LIBRE	TASA FONDOS FONDO + 6 PUNTO		
TASA OPERATORIA PARA RECURSOS	TASA FONDOS FONDO		

TASA LIBER ES LA QUE RESULTA MAS ALTA ENTRE OPERACIONES Y TASA DE RECURSOS DE CARGO DE INTERESES

EJEMPLO

UN PRESTAMO QUINCENAL DE 10 DIAS POR UN MONTO DE 100,000 Y SE COBRA UN POR CIENTO DE TASA ADICIONAL DE 1% POR CADA DIA + PAGO DE INTERES AL VENCIMIENTO.
 POR SER UN CONTRATO SE OPERARA EL 73.00%
 EN 100,000 POR 28 Y EN 3000 SE LLEVA CUANTO MENOS IMPUESTOS
 A LOS 10 DIAS TENDRA QUE PAGAR 1030,000 POR LO QUE UNO POR 100 = 1033,780 DE INTERESES MAS CAPITAL
 EL TOTAL A PAGAR LE DEBE SER 133,280

FALLA DE ORIGEN

CAPITULO II

SERVICIOS FINANCIEROS EN EL ACTUAL SISTEMA FINANCIERO MEXICANO

CAPITULO II

2.1 . EL SISTEMA FINANCIERO MEXICANO

SISTEMA FINANCIERO : Empresa pública o privada que canalizan sus necesidades superavitarias o deficitarias de recursos financieros al mercado que los utilice eficientemente .

SISTEMA FINANCIERO MEXICANO : Conjunto de instituciones que dentro del contexto nacional llevarán a cabo el manejo de los recursos financieros del país .

El sistema financiero se divide en dos tipos de mercados :

1. El mercado de capitales : Es el mercado de largo plazo , se considera a la concepción contable más todos los instrumentos de inversión y financiamiento a largo plazo , obligaciones , certificados de participación y otros instrumentos .
2. El mercado de dinero , mercado de corto plazo al que acuden oferentes que tienen dinero temporalmente ocioso , y demandantes que tienen que satisfacer los requerimientos de su capital de trabajo.

La Secretaría de Hacienda y Crédito Público representa la autoridad máxima dentro del sistema financiero mexicano , ésta Secretaría ejerce sus funciones en lo que al sistema financiero mexicano se refiere a través de tres comisiones y del Banco de México .

La inspección y vigilancia del sistema financiero mexicano se encuentra dividido en tres subsistemas :

1. El subsistema integrado por el sistema bancario mexicano , formado por el Banco de México , las instituciones de crédito de banca múltiple y de banca de desarrollo , el patronato del ahorro nacional y los fideicomisos del gobierno federal para el fomento económico y por las organizaciones y actividades auxiliares del crédito , es supervisado por la Comisión Nacional Bancaria .
2. El subsistema integrado por las instituciones de seguros , las sociedades mutualistas y las instituciones de fianzas , es supervisado por la Comisión Nacional de Seguros y Fianzas .
3. El subsistema integrado por la Bolsa Mexicana de Valores , por el Instituto para el Depósito de Valores , las casas de bolsa , las sociedades de inversión y las sociedades operadoras de sociedades de inversión , supervisado por la Comisión Nacional de Valores .

Las funciones del Banco de México son :

- a) Regula la emisión y circulación de la moneda , el crédito y los cambios .
- b) Opera con las instituciones de crédito como banco de reserva y regula el servicio de cámara de compensación .
- c) Presta servicios de tesorería al gobierno federal y actúa como agente financiero del mismo en operaciones de crédito interno y externo .
- d) Funge como asesor del gobierno federal en materia económica y financiera .
- e) Participa en el Fondo Monetario Internacional .
- f) Administra el fondo bancario de protección al ahorro .
- g) Dispone de acuerdo a la ley de instituciones de crédito las tasas de interés , comisiones , premios , descuentos , montos , plazos y demás característica de las operaciones activas , pasivas .

El sistema se encuentra formado por grupos financieros en su mayoría los cuales deben de agrupar por lo menos a tres de los siguientes intermediarios financieros :

(REVISAR ESQUEMA 2.1)

- 1.-Instituciones de Crédito (Banca Múltiple) : Su finalidad es la captación de recursos del público en el mercado nacional para su colocación en el público , mediante actos causantes de pasivo directo o contingente quedando el intermediario obligado a cubrir el principal y , en su caso , los accesorios financieros de los recursos captados .
- 2.-Casas de Bolsa.- Su finalidad es la de actuar como intermediario en operaciones con valores ; recibir fondos para realizar operaciones con valores; brindar asesoría en materia de valores; recibir créditos para su operación; actuar como sociedad operadora de sociedad de inversión ; invertir en sociedades que le presten servicios complementarios a su actividad; administrar y guardar valores; otorgar préstamos para la adquisición de valores.
- 3.-Almacenes de Depósito: Su finalidad es el almacenamiento , guarda o conservación de bienes o mercancías y la expedición de certificados de depósito y bonos de prenda.
- 4.-Arrendadoras Financieras: Su finalidad es el permitir el uso de un bien mediante la retribución económica de un importe convenido.
- 5.-Empresas de Factoraje: Su finalidad es la compra a un cedente, que a su vez es proveedor de bienes y servicios, su cartera, después de hacerle un estudio de crédito.
- 6.-Casas de Cambio: Su finalidad es la realización de compra,venta y cambio de divisas ,billetes y piezas metálicas nacionales y extranjeras , que no tengan curso legal en el país de emisión.
- 7.-Aseguradoras y Afianzadoras: Su finalidad es la compensación del perjuicio económico experimentado por el patrimonio a consecuencia de un siniestro.

Las agrupaciones financieras se organizan con la autorización de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público a través de una sociedad controladora y por alguna de las instituciones listadas .

La sociedad controladora será dueña por lo menos del 51% del capital de las empresas financieras integrantes del grupo con derecho a voto , y podrán todas las entidades financieras que integren este grupo actuar de manera conjunta frente al público utilizando o no denominaciones que los identifique como tal agregando las palabras "Grupo Financiero" .

2.1.1 TENDENCIAS GLOBALES DE LOS SISTEMAS FINANCIEROS .

De acuerdo con la opinión de los expertos participantes en la Ponencia del Instituto Mexicano de Ejecutivos de Finanzas 1994 (ref. 1) nos marca los cambios estructurales que están experimentando la economía mundial , la globalización de los mercados , la integración de bloques económicos y el rápido desarrollo de las telecomunicaciones , están generando un nuevo perfil de la industria financiera .

Estos factores , además de la desregulación del sector , han incrementado considerablemente la competencia entre las instituciones , resultando en mayores beneficios para la clientela a través de nuevos productos y mejor servicio . En el proceso , la rentabilidad del negocio ha disminuido . Esta reducción en la rentabilidad se ha traducido en :

- La necesidad del re diseño de la forma general de operar de las instituciones .
- Un movimiento hacia la especialización y hacia regiones o países en donde se tiene mejor posición de mercado .
- Más fusiones , encaminadas a reducir costos .
- Un mayor énfasis en los ingresos no financieros para tratar de compensar , al menos parcialmente la disminución de los márgenes .
- Un control más estricto de los gastos .
- Un mejor control del riesgo .

Estas tendencias están configurando la industria financiera del siglo XXI . las innovaciones tecnológicas , la adopción de políticas económicas basadas cada vez más en el libre mercado , la des regulación de los mercados financieros y cambiarias , la eliminación de los controles al movimiento de capitales y la gradual desaparición de las restricciones a la inversión extranjera , han impulsado el desarrollo de los llamados Mercados Emergentes alrededor del mundo , como Singapur , Tailandia , Chile , Argentina y México . En estos países la implantación de las políticas mencionadas han dado como resultado la estabilidad y crecimiento de la economía , a su vez , ha generado un incremento del tamaño del mercado lo que permite el desarrollo de una cada vez más moderno sistema financiero.

2.1.2 PRINCIPALES IMPLICACIONES PARA LA BANCA INTERNACIONAL .

Los factores mencionados globalización de mercados , automatización y desregulación han cambiado de manera radical la manera en que los bancos hacen negocios . Así , los avances tecnológicos , la regulación sobre los bancos y la rápida evolución de los mercados financieros permitieron que los otros intermediarios pudieran ofrecer instrumentos de captación mas atractivos .

Esto ha dado una clara segmentación del mercado :

- El sector menos sofisticado y agresivo , con mayor aversión a riesgo es atendido a través de instrumentos bancarios tradicionales mientras que el segmento de inversionistas sofisticados , que estan dispuestos a correr un riesgo mayor a cambio de mejores rendimientos , ha sido crecientemente atendido por intermediarios no bancarios .

Como resultado de estas tendencias , la rentabilidad de los bancos se ha visto afectada y en respuesta han canalizado recursos hacia sectores menos tradicionales que ofrecen un mayor rendimiento , pero también tienen un mayor riesgo . La experiencia de la banca norteamericana con la deuda de países latinoamericanos y el mercado comercial , son ejemplos de las repercusiones de este tipo de política que entre otras razones , dieron lugar a las nuevas reglas de capitalización del comité de basilea.

Por lo tanto , el objetivo del acuerdo de basilea de incrementar la seguridad y solvencia de los bancos en las próximas décadas posiblemente se cumplirá pero con costos para los bancos y su clientela.

2.1.3 . EL SISTEMA FINANCIERO EN MEXICO .

Ante la expectativa de que la economía recupere su capacidad para crecer de manera sostenida en los próximos años en México , el sistema financiero , tendrá un importante desarrollo ;que se reflejará en un aumento en la penetración financiera y en la canalización de una mayor cantidad de recursos crediticios al sector privado , indicadores que actualmente son bajos con respecto a otros países .

Sin embargo la banca comercial mexicana ha sufrido en sólo seis años , una importante transformación , debido al cambio estructural de la economía , así como a la desregulación del sector financiero .Pero

hay que recordar que mientras la apertura del resto de la economía se inició formalmente en 1988 , con el ingreso de México al G.A.T.T. el sector financiero ha enfrentado el mismo proceso en un lapso menor .El cual en la actualidad la banca opera en un entorno completamente distinto del de hace sólo seis años; de una economía cerrada , regida por la actividad gubernamental , que ha pasado a una economía abierta .

Como parte de este cambio , la banca ha estado sujeta a una intensa desregulación , con el objetivo de promover el ahorro y hacer más eficiente su canalización a las actividades productivas.

Aunque todas las medidas que se han tomado desde 1988 han sido importantes, hay 3 que son fundamentales :

- la liberación de las tasas de interés ,
- la eliminación de los controles del crédito ,
- la posibilidad de crear grupos financieros .

El impacto que ha tenido la reforma económica en el sexenio actual ha sido impresionante . Los recursos liberados por la eliminación del déficit público junto con las medidas de desregulación han resultado en un crecimiento extraordinario de la operación de la banca .

El ahorro financiero ha aumentado en los últimos cinco años con respecto al Producto Interno Bruto de un 31% en 1988 a un 49% en 1993 .

Un elemento adicional para la promoción del ahorro interno se refiere al tratamiento fiscal de los depósitos que es, una desgravación para el inversionista nacional de los instrumentos de ahorro ,el cual fomentaría una mayor captación de recursos en el sistema financiero .

Un elemento importante de la reforma es la posibilidad de formar grupos financieros , lo que le ha permitido a la banca trabajar bajo el esquema de banco universal , aprovechando sinergias entre las subsidiarias para hacer más eficiente la operación , a la vez que se tiene un uso más eficaz a la red de

sucursales , ofreciendo en ellas una amplia gama de servicios a los usuarios .

Además de enfrentar este ambiente recesivo , su operación ha tenido que ajustarse a una competencia intensa que se incrementará cuando entren en operación los nuevos bancos autorizados y la banca extranjera , obviamente esta competencia no será inmediata en todos los sectores debido a los altos costos asociados con la operación bancaria , en particular infraestructura y tecnología , así como el desconocimiento del mercado para la banca extranjera , sin embargo la eficiencia de la banca establecida se debe de incrementar , mantener una parte importante del mercado y generar la rentabilidad esperada por el accionista pues los márgenes financieros , continuarán reduciéndose en los años siguientes , al reducir los márgenes financieros los bancos nacionales deberán intensificar sus acciones orientadas a incrementar la eficiencia de la operación .

Por lo que se requieren sistemas tecnológicos que permitan dedicar más recursos humanos a la operación y menos a la administración ; revisar políticas de captación y de financiamiento que faciliten la utilización de los servicios bancarios y que permitan aumentar el número de clientes . Además , la banca establecida tendrá que enfrentar a instituciones financieras que tendrán un importante desarrollo en el mundo : las llamadas sociedades financieras de objeto limitado (non-bank) orientadas al otorgamiento de créditos al consumo y para empresas en sectores específicos . La principal diferencia de estas sociedades con un banco radica en que no podrán recibir depósitos del público , por lo que sus recursos los obtendrá mediante financiamientos de entidades financieras del país y del extranjero , o mediante la emisión de valores .

Ahora el reto de la banca comercial es claro : nuevos jugadores nacionales que en su mayoría atacarán nichos de mercado y regiones específicas , y competencia del exterior que desconoce algunos segmentos pero que cuenta con tecnología de punta y mayor desarrollo de productos .

ESQUEMA 2.1		
SISTEMA FINANCIERO MEXICANO		(REF 2)
SECRETARIA DE HACIENDA Y CREDITO PUBLICO		
BANCO DE MEXICO		
COMISIONES		
INST. DE CREDITO	INST. DE SEGUROS Y SOC. MUTUALISTAS	BOLSA MEX. DE VALORES
BANCA MULTIPLE B. DE DESARROLLO	INST. DE FIANZAS	INSTITUCIONES DE APOYO
FIDEICOMISOS DEL GOB. FEDERAL		CASAS DE BOLSA AGENTES DE BOLSA
ORGANIZACIONES Y ACTIVIDADES AUXILIARES DE CREDITO		SOC. DE INVERSION
ALMACENES GENERALES DE DEPOSITO UNIONES DE CREDITO EMPRESAS DE FACTORAJE		DE RENTA FIJA COMUNES DE CAPITALÉS SINCAS
CASAS DE CAMBIO ARRENDADORAS FINANCIERAS		SOC. OPERADORA DE SOC. DE INVERSION EMISORAS

2.1.2.1. BANCA MULTINACIONAL EN MEXICO .

La estrategia a seguir de la mayoría de las instituciones financieras a seguir es :

- * Enfoque prioritario al Sector Corporativo.
- * Grupo Financiero o entidades independientes.

Los servicios y productos que la mayoría de las instituciones financieras extranjeras no ofrecerán son :

- * Establecer red de sucursales .
- * Abrir cuentas de cheques.
- * Emitir tarjetas de crédito.
- * Mantener Cajas de Seguridad.
- * Extender préstamos hipotecarios o para automóvil.
- * Otorgar financiamientos a la pequeña y mediana industria.
- * Ofrecer arrendamiento Financiero o Factoraje Financiero.
- * Abrir cartas de crédito .

Los principales beneficios para México son :

- * Promover una mayor amplitud y profundidad en los mercados financieros mexicanos.
- * Aumentar el número de agentes financieros profesionales en el Sector financiero Mexicano
- * Atraer mayor inversión extranjera de cartera y directa.
- * Diversificar riesgos de concentración del Sector Financiero en un número reducido de intermediarios.
- * Acelerar el desarrollo e introducción de nuevos productos .
- * Facilitar la globalización del sector financiero mexicano
- * Fomentar el aumento en la calidad y combatividad de los servicios y productos financieros .
- * Introducir modernos sistemas de administración de riesgo y de procesamiento de operaciones .
- * Contribuir a la capacitación de funcionarios mexicanos .

Los principales productos y servicios que ofrecerán la mayoría de las instituciones financieras extranjeras son:

- * Asesoría para la estructuración del financiamiento de las estrategias de crecimiento del sector corporativo .
- * Colocación de instrumentos de deuda en el mercado doméstico y/o internacional .
- * Préstamos bancarios denominados en pesos y moneda extranjera .
- * Administración de recursos de tesorería .
- * Intermediación en los mercados secundarios de capitales y de dinero .
- * Cambios de divisas .
- * Productos derivados .
- * Fusiones y adquisiciones .
- * Capital de riesgo .
- * Custodia de valores .

PRINCIPALES PRODUCTOS Y SERVICIOS QUE OFRECERAN LA MAYORÍA DE LAS INSTITUCIONES FINANCIERAS EXTRANJERAS .

- * Asesoría para la estructuración del financiamiento de las estrategias de crecimiento del sector corporativo .
- * Colocación de instrumentos de deuda en el mercado doméstico y/o internacional .
- * Préstamos bancarios denominados en pesos y moneda extranjera .
- * Administración de recursos de tesorería .
- * Intermediación en los mercados secundarios de capitales y de dinero .
- * Cambio de divisas .
- * Productos derivados .
- * Fusiones y adquisiciones .
- * Capital de riesgo .
- * Investigación y análisis bursátil .
- * Custodia de valores .

Los principales bancos que operaran en México son :	Principales casas de bolsa ,	Principales grupos financieros .
Bank of America . Chase Manhattan . First Chicago . Nations Bank . Bank of Boston . American Express . International Bank of Commerce . Republic Bank of N.Y.	Banker Trust . Goldman Sachs . Merrill Lynch . Lehman brothers . Bear Stearn . Baring Brothers . Deutsche Bank . Indosuez . Swiss Bank .	Chemical Bank . CitiBank . J. P. Morgan . Morgan Stanley . Santander . ING .

2.2. FINANCIAMIENTO DEL SISTEMA FINANCIERO MEXICANO.

Para otorgar este tipo de financiamiento debemos considerar los siguientes puntos: (3)

- 1.- La viabilidad del proyecto
- 2.- Períodos de recuperación
- 3.- La situación financiera o económica del solicitante
- 4.- Su administración
- 5.- Solvencia moral

Para conceder este tipo de financiamiento se requiere seguir los siguientes pasos:

- 1.- Hacer la solicitud
- 2.- Demostrar la solvencia moral a través de referencias bancarias y comerciales para conocer , si el solicitante ha dado cumplimiento a sus obligaciones.
- 3.- Demostrar solvencia económica esto a través de sus estados financieros , por lo general se solicita información con dos años de anterioridad y el parcial del presente año .
- 4.- Demostrar que se cumplirá con los pagos establecidos .

Las principales causas por las que un crédito puede ser rechazado en función del solicitante son :

- 1.- Insuficiencia de capital contable
- 2.- Mal historial financiero y de pagos
- 3.- Una mala dirección y administración de la empresa
- 4.- El que la empresa no tenga alguna relación previa con la Institución de Crédito

En función de la Institución que otorga el Crédito , las causas son :

- 1.- Limitaciones legales y del BANCO DE MEXICO
- 2.- Escasez de dinero y la falta de relaciones previas con el cliente

2.2.1. TIPOS DE FINANCIAMIENTO BANCARIO .

2.2.1.1. Préstamos para capital de trabajo

A. REMESAS EN CAMINO

Las remesas en camino son operaciones de crédito que consisten en tomar en firme a determinada clientela , documentos cobrables fuera y dentro de la plaza donde se lleva la cuenta. Las remesas deben ser documentos expedidos a la vista o a un plazo máximo de 10 días vista y pagaderos fuera y dentro de la plaza y cuyo origen sea la compraventa de mercancías , uso de servicios o transferencia de fondos .

Estos documentos pueden ser :

- Cheques ; giros bancarios ; giros y vales postales de telégrafos y correos ; letras de cambios y pagarés.

Y sus características son:

1.-PROPOSITO DEL SERVICIO

El que la empresa obtenga liquidez

2.-DESTINO DEL CREDITO

Los documentos tomados en firme deben ser originados en operaciones comerciales auténticamente realizadas .

3.-PLAZOS DEL CREDITO

La línea de crédito se establece con vigencia a un año.

4.-COBRO DE INTERESES

Se cobra una comisión por el trámite de la cobranza y en caso de devolución se cobran intereses moratorios.

5.-GARANTIA

Sin garantía

B. PRÉSTAMO DIRECTO

Descripción del servicio .- Es una operación de crédito en virtud de la cual se entrega cierta cantidad de dinero a una persona física o moral , obligándose ésta mediante la suscripción de un pagaré a devolver en determinada fecha la cantidad recibida y a cubrir los intereses estipulados.

Este tipo de crédito se le conoce como préstamo quirografario ya que se otorga sin ninguna garantía real o tangible ; su seguridad descansa únicamente en la solvencia del suscriptor o suscriptores del pagaré .

Y sus características son:

1.-PROPOSITO DEL SERVICIO

Proporcionar liquidez inmediata para cubrir gastos imprevistos o necesidades de efectivo eventuales .

2.-DESTINO DEL CREDITO

Algunos de los destinos pudieran ser los siguientes :

- 1.- Compra de materias primas y mercancías
- 2.- Financiar cuentas por cobrar
- 3.- Gastos finales de cosechas para agricultores
- 4.- Gastos finales de ventas de ganado

3.-PLAZOS DE CREDITO

Son a corto plazo , los más comunes son a 30, 60, y 90 días , y en situaciones especiales a 180 días .

4.-COBRO DE INTERESES

Serán cubiertos en forma anticipada y se puede renovar con una comisión

5.-GARANTIA

Se otorga en función de la solvencia moral del acreditado , reforzándose con el aval de otra persona.

6.-INSTRUMENTACION

Se realiza através de pagarés

C. PRÉSTAMO CON COLATERAL

DESCRIPCION DEL SERVICIO .- Consiste en poner a disposición del acreditado una cantidad de dinero equivalente a un porcentaje del valor nominal de los documentos ofrecidos en garantía .

Los títulos pueden ser letras de cambio o pagarés y deben provenir de las operaciones normales de la empresa y de ser posible acompañarse de los documentos que le dieron origen , que pueden ser contratos de compraventa , facturas , etc.

Y sus características son:

1.PROPOSITO DEL SERVICIO.-Satisfacer necesidades de tesorería , acelerando el cobro de los documentos

2.DESTINO DEL CREDITO.-Como alternativa para financiar la cartera de las empresas proveniente de sus ventas documentadas .

3.PLAZOS DEL CREDITO .-Se pueden documentar a un plazo máximo de 180 días .

4.COBRO DE INTERESES .-Se deben de cobrar en forma anticipada

5.GARANTIA .-Deben ser documentos provenientes de ventas reales .

6.INSTRUMENTACION .-La formalización de éstos créditos se realiza através de pagarés en los cuáles se describe e identifica la garantía colateral establecida .

Los documentos colaterales deben quedar endosados a favor del banco.

D. DESCUENTOS MERCANTILES

DESCRIPCION DEL SERVICIO .-Es descontar documentos para acelerar la conversión a efectivo de las cuentas por cobrar documentadas a corto plazo , en éste tipo de operaciones se adquieren en propiedad documentos debidamente aceptados o suscritos , pero no vencidos y provenientes de operaciones de compraventa de mercancías .

Y sus características son:

1.PROPOSITO.-Su objetivo es cubrir las necesidades de efectivo de las empresas dedicadas a la producción , distribución y servicios mediante el anticipo de ventas documentadas , por lo que debe de haber una verdadera relación mercantil entre el cedente y el aceptante .

2.DESTINO DEL CREDITO.-La conversión de efectivo de las cuentas por cobrar documentadas a corto plazo

3. PLAZO DEL CREDITO.-Se otorga la línea con vigencia a 1 año y se pueden tomar documentos con vencimientos a 30 , 60, y 90 días .

COBRO DE INTERESES

Serán cubiertos en forma anticipada .

4. GARANTIA .-Se fundamenta en la solvencia moral y económica y prácticamente con los documentos que se tome .

5. INSTRUMENTACION .-Se realiza através del endoso de títulos de crédito básicamente consistentes en letras de cambio y pagarés , los cuáles deben ser endosados a favor del banco .

E. PRESTAMO PRENDARIO

DESCRIPCION DEL SERVICIO .- Es un crédito por medio del cuál el banco entrega dinero a un prestatario equivalente a un porcentaje del valor de la prenda que otorga en garantía , generalmente son de amplio mercado y de fácil realización.

El acreditado mediante la suscripción de un pagaré se obliga a devolver a una fecha determinada el importe del préstamo y los intereses correspondientes .

Y sus características son:

1. PROPOSITO DEL SERVICIO.-Proporcionar recursos en efectivo al acreditado , que le permitan fomentar las operaciones a la empresa , mediante la pignoración de sus mercancías .

2. DESTINO DEL CREDITO.-Es un financiamiento de apoyo al capital del trabajo , dirigido al renglón de inventarios .

Apalancándose crediticiamente por medio de sus existencias el acreditado obtendrá recursos para apoyarse en la inversión en otros activos circulantes , cubrir necesidades transitorias de tesorería , sufragar gastos de operación .

3. PLAZOS DEL CREDITO.-Se podrá operar a plazos de 180 días como máximo

4. COBRO DE INTERESES ; Sera en forma anticipada

5.-GARANTIA .- El importe de éste crédito no podrá exceder del 70% del valor de los bienes otorgados en prenda . Este porcentaje puede disminuir en razón a riesgo y a la naturaleza de las garantías.La prenda se constituye sobre todo tipo de bien mueble

6. INSTRUMENTACION.-Se formaliza mediante la suscripción de un pagaré a favor del banco . Debe contener las características de los bienes pignorados , definiendo su naturaleza , cantidad , valor , y demás datos inherentes ,

En el caso de certificados de deposito expedidos por almacenes generales el bono de prenda deben ser endosados al banco y quedar anexos al pagaré respectivo , ya que su tenencia nos acredita como legítimos acreedores ,

F. PRESTAMOS DE HABILITACION O AVIO

DESCRIPCION DEL SERVICIO .- Se otorga para apoyar la inversión en capital de trabajo ,

De ésta manera y por tratarse de créditos a mediano plazo , se logra capitalizar los activos circulantes de la explotación toda vez que el financiamiento se amortiza con los resultados arrojados en cada ciclo normal de operación .

Estos créditos pueden ser de naturaleza industrial , agrícola , ganadera o de servicios cuando es el caso de la actividad turística .

Y sus características son:

1.PROPOSITO DEL SERVICIO.-Es robustecer el ciclo productivo de la empresa .

2.DESTINO DEL CREDITO .- Robustecer o incrementar los activos circulantes

DESTINO ESPECIFICO .-

1.- Para el industrial .- Se destina a la adquisición de materias primas , materiales , pago de salarios y gastos directos.

2.- Para el agricultor .- En la adquisición de semillas , sueldos , gastos de cultivo , compra de fertilizantes , y todas las erogaciones directas y de operación necesaria para los fines de la explotación .

3.- Para el ganadero .- La compra de ganado de engorda , pasturas , alimentos , concentrados , así como todos aquellos indispensables para los fine del negocio ganadero .

3 PLAZOS DEL CREDITO.-Plazo máximo de 36 meses

4.COBRO DE INTERESES .- Deben ser cubiertos por el acreditado por mensualidades vencidas

5.GARANTIA .- Son los bienes que se adquieran con el importe del mismo , así como con los frutos o productos que se obtengan aún cuando éstos sean futuros .

Adicionalmente se garantizan comprendan sobre maquinaria y equipo o con garantía hipotecaria , además de fiadores y avalistas .

6.INSTRUMENTACION .- Se trata de créditos contractuales que pueden ser elevados a escritura pública o bien mediante contrato privado .

G. CREDITO EN CUENTA CORRIENTE

DESCRIPCION DEL SERVICIO

Es una operación calificada de crédito, de naturaleza contractual, que el Banco pone a disposición del acreditado para que haga uso de la misma en el transcurso de un determinado tiempo y hasta por un límite de crédito.

Su forma de disposición es mediante la expedición de cheques.

También se le conoce como línea de crédito revolvente y significa que al amparo de ella el acreditado puede efectuar cargos dentro de los límites de la línea o abonos a su cuenta de cheques cuantas veces así lo requiera, hasta el monto que fue aprobado.

Y sus características son:

1.PROPOSITO DEL SERVICIO.-Se trata de un crédito para apoyar necesidades de efectivo o de capital de trabajo del acreditado y que por las características de la autorización se requiere establecer una serie de condiciones antes de poder operarse.

2.DESTINO DEL CREDITO.-El uso de éste servicio, debe siempre representar una ayuda transitoria de caja para fines predeterminados en operaciones de rápida consumación y preferentemente para atender necesidades de temporada, de cuyas ventas pueden salir los medios de pago. El crédito en cuenta corriente, no debe suplir las necesidades más o menos constantes de capital de trabajo

3.PLAZOS DEL CREDITO.-Cuando no se establecen garantías el plazo podrá ser de un año y renovable por otro período igual previo estudio y celebración de otro contrato que ampare las disposiciones.

En caso de contar con garantías, el plazo puede extenderse a más de un año de acuerdo a las necesidades del acreditado y que se justifiquen por la naturaleza de su operación.

4. COBRO DE COMISIONES.-Se cobrarán comisiones por la expedición de cada cheque girado y por la apertura del crédito.

5. COBRO DE INTERESES.-Se calculan sobre saldos insolutos y se cargarán en forma mensual.

6. GARANTIAS.-En el crédito en cuenta se pueden constituir tanto garantías prendarias como hipotecarias o la combinación de ambas.

Los bienes otorgados en garantía deben estar libres de gravamen, por lo que se constituirán en primer lugar a favor del Banco.

7. INSTRUMENTACION.-La formalización de éste tipo de créditos es mediante la celebración de un contrato de crédito y suscribiendo tantos pagarés como sean necesarios de conformidad a las condiciones de disposición establecidas.

El contrato de crédito deberá elevarse a escritura pública cuando las garantías sean hipotecarias sobre bienes inmuebles y en contrato privado cuando sean prendarias sobre bienes muebles.

Será también en contrato privado cuando no se pacten garantías pero que se requiera de establecer condiciones específicas a la operación de crédito.

1) Los recursos derivados del crédito en cuenta corriente deben ser dispuestos precisamente a través de expedición de cheques.

2) En el caso de desviación de fondos hacia fines distintos a los que se solicitó, se deberán tomar las medidas de seguridad que el caso amerite.

3) Deben pactarse todas las condiciones requeridas en cuanto al qué se puede hacer y no hacer por parte del acreditado, quedando como responsabilidad del operador de crédito la correcta observancia de las mismas.

4) En el caso de requerirse garantías personales, el compromiso de ellos debe pactarse en el contrato.

Comparecerán como deudores solidarios o avalistas y firmarán como tales en los pagarés respectivos.

5) Los contratos se inscriben en el Registro Público en la sección de comercio donde esté el domicilio del acreditado y en el de la propiedad del lugar donde se encuentren los inmuebles afectados en garantía.

Hay que tener presente que el derecho de preferencia del Banco, sobre las garantías se formaliza a partir de la fecha y hora de inscripción del contrato.

6) Es muy importante que las garantías reales queden debidamente aseguradas a favor del Banco, por el valor real de las mismas. Su vigencia será compromiso del acreditado hasta el vencimiento y liquidación del préstamo .

2.2.1.2. PRÉSTAMOS PARA INVERSIÓN DE CAPITAL .

A. CREDITOS REFACCIONARIOS

Es una apertura de crédito con destino fijo, a mediano y largo plazo que viene a ser el instrumento más adecuado para dar créditos a las empresas de producción y/o servicios que les permita financiar las inversiones en activos fijos que se requieren para el desarrollo de la empresa y fomento de su actividad específica.

Y sus características son:

1.PROPOSITO DEL SERVICIO-Fortalecer o acrecentar los activos fijos de la empresa y por consiguiente la productividad de la misma, así como de su producción.

2.DESTINO DEL CREDITO.-Este tipo de créditos se otorga fundamentalmente para financiar inversiones específicas, las cuales podrán ser: adquisición, reposición, sustitución de activos fijos o semifijos.

Del crédito refaccionario, se puede destinar una parte para el pago de pasivos que se hayan originado por la normal explotación del negocio que tengan una antigüedad no mayor a un año y que éstos pasivos no se hayan originado en la Institución (artículo 323 de la L.G.T.O.C.)

Se puede destinar éste tipo de créditos para el desmonte de terrenos con superficie superior a diez hectáreas que se vayan a destinar a explotaciones agrícolas o ganaderas siempre y cuando se cuente con permiso oficial y por escrito de la S.A.R.H. (Artículos del 44 al 48 y del 123 al 139 de la Legislación Forestal) .

Cuando los créditos refaccionarios sean para la perforación de pozos para riego, se debe tener presente los siguiente:

- Que el cliente tenga los permisos de perforación correspondientes.
- Que se demuestre mediante el aforo técnico que se tiene la cantidad y calidad de agua suficiente, para regar como mínimo la extensión de terreno que se busca beneficiar y que su operación sea costeable.
- El monto máximo que se podrá otorgar será hasta por el 50% del valor que represente la propiedad rural, ya considerada en su estimación el costo de la perforación, y en su caso de ademe, entubamiento, equipo de bombeo y gastos de electricidad .
- En el gravamen de las garantías pactadas se deben de considerar los derechos de explotación del pozo.

3. PLAZOS DEL CRÉDITO.-De hecho, el plazo está en función de la capacidad de pago del acreditado, sin embargo, se debe tener presente que no deberá rebasar al de la vida útil de los activos fijos que se financien .

No obstante, el plazo del crédito no excederá de siete años y se determinará en base al proyecto de viabilidad de la operación y en la capacidad de pago del solicitante .

Por lo que toca al plazo de gracia, éste se determinará de acuerdo al tipo de inversión que hará el solicitante pero no podrá ser superior a tres años.

4. COBRO DE INTERESES.-Los intereses se calcularán sobre saldos insolutos y se pactarán en pagos mensuales a partir de la fecha en que se otorga el crédito.

Tratándose de agricultores o ganaderos, se podrá pactar la periodicidad de pago e función del estudio que se haga y conforme a lo que más convenga a la Institución .

Por lo que se refiere a la tasa de interés, comisiones y demás gastos, se aplicarán los que se pacten con los acreditados.

5. GARANTIA.-Las garantías naturales del crédito consisten en los bienes que se adquieren con el mismo tales como: aperos, instrumentos, útiles de labranzas, abonos, ganado, o animales de cría, muebles, maquinaria, equipo y útiles, etc. (artículos 323 L.G.T.O.C.) .

También se pueden obtener garantías adicionales consistentes en fincas, construcciones, edificios, maquinaria, aperos, instrumentos, muebles y útiles, y con los frutos o productos pendientes o ya obtenidos de la empresa a cuyo fomento haya sido destinado el crédito (artículo 324 L.G.T.O.C.)

Las garantías que se constituyan ya sean propiedad del acreditado o del tercero garante pueden ser

- Prendarias sobre maquinaria, equipo de transporte, muebles y útiles, aperos e instrumentos, así como los frutos o productos, futuros, pendientes o ya obtenidos por la empresa a cuyo fomento se destinará el crédito.

- Hipotecaria sobre terreno, construcciones y edificios .

Será requisito fundamental constituir garantía hipotecaria hipotecaria, cuando una parte del crédito se destine a construcciones o a realizar obras materiales que beneficien el inmueble en que se encuentra establecida la empresa, independientemente de que éste inmueble sea propiedad de la misma o de terceros.

Se debe poner especial atención que cuando se pacte garantía hipotecaria adicional, ésta deberá ser sobre terrenos y edificios urbanos de fácil realización .

- Cuando concurren garantes personales, la obligación de éstos deberá señalarse en el contrato como avalistas, deudores solidarios, etc. , y deberán firmar tanto en el contrato como en los pagarés respectivos.

Las garantías reales que se constituyan, deberán contar con coberturas suficientes y adecuadas de seguro, de acuerdo a su naturaleza y características, a lo cual se deberá contar con el endoso correspondiente de la compañía de seguros, en donde se nombre al Banco como beneficiario irrevocable. Y el monto del seguro no podrá ser inferior al valor destructible de las garantías que hayan sido otorgadas, y su vigencia deberá ser hasta la liquidación del crédito .

Para las garantías que se constituyan sobre fincas, construcciones, edificios e inmuebles, debe considerarse en ello lo siguiente :

- El terreno o predio
- Los edificios o construcciones existentes al momento de otorgarse el crédito, así como los que se edifiquen posteriormente .
- Los accesorios y las mejoras de tipo permanente .
- Los inmuebles y los animales que se especifiquen, como pie de cría en los predios rústicos destinados al ramo de la ganadería .
- La indemnización eventual que se obtenga por el seguro en el caso de destrucción de los bienes antes mencionados.

6. INSTRUMENTACION.- Este tipo de créditos se formaliza a través de un contrato de apertura de crédito, en el cual se deberán detallar :

- 1) El destino del crédito y su forma de disposición
- 2) Las garantías ya sean naturales, adicionales y personales
- 3) La tasa de interés, comisiones, gastos, etc., que deberá de cubrir el acreditado
- 4) La cláusula de ajuste al tipo de interés derivado del costo del dinero

De acuerdo con el estudio de crédito que se elabore para cada caso en particular y tomando en cuenta los términos y condiciones pactadas, se deberán incluir en el contrato todas aquellas cláusulas que resulten necesarias de las condiciones de hacer y no hacer que se eslimen convenientes para el Banco .Se formalizarán en contrato privado las operaciones en que se constituya hipoteca, cuando el bien inmueble afecto en garantía sea propiedad del solicitante, y esté destinado al uso de la unidad económica en que recaiga el financiamiento, así como los contratos en que no se pacte hipoteca.

CREDITOS REFACCIÓNARIOS AGRICÓLAS

Tienen como finalidad básica el financiar inversiones de carácter fijo, tales como :

- Adquisición de aperos, instrumentos y útiles de labranza, maquinaria y equipos agrícolas, etc.
- La construcción, reparación o ampliación de caminos internos, casas para trabajadores, bodegas, etc.
- Para obras de riego, drenaje, nivelación y rehabilitación de suelos, desmontes, acondicionamiento de tierras nuevas, etc.
- Para el establecimiento de viveros, plantaciones, cultivos perennes, etc.
- Para otro tipo de inversiones destinadas a la mejora, consolidación, ampliación y diversificación de las actividades agrícolas .

CREDITOS REFACCIONARIOS GANADEROS

Fundamentalmente este tipo de créditos se destinan a financiar inversiones de carácter fijo o semifijo tales como :

- Adquisición de ganado de cría, lechero, maquinaria, equipo, aperos, etc.
- Para la construcción, reparación y ampliación de cercas, pilas, aguajes, bordos, baños garrapaticidas, corrales, bodegas, cobertizos, etc.
- Para el establecimiento de praderas artificiales y pastizales.
- Para otro tipo de inversiones destinadas al fomento y desarrollo de las actividades ganaderas .

Cuando las amortizaciones de este tipo de crédito se basen en la cría de ganado bovino, ya sea en pastoreo libre o praderas artificiales, se debe de cuidar de que los pagos por capital se efectúen por los menos anualmente, y los intereses correspondientes se paguen trimestralmente de acuerdo a la generación de recursos del acreditado .

Cuando se trate de establos, deben pactarse amortizaciones de capital en forma mensual, bimestral ; como máximo trimestralmente, y por lo que respecta a los intereses, se deben de pagar mensualmente .

CREDITOS REFACCIONARIOS INDUSTRIALES..

Se destinan al financiamiento de inversiones de activos fijos y semifijos tales como:

* La adquisición , renovación o reposición de maquinaria , equipo , vehículos , plantas de energía eléctrica , etc

*La construcción de oficinas , naves , bodegas , laboratorios ecl.

CREDITOS REFACCIONARIOS PARA INDUSTRIAS RURALES Y DEMAS ACTIVIDADES PRODUCTIVAS.

Este tipo de créditos se utilizan para la adquisición de equipo , construcción de obras civiles y conexas , para la compra de terrenos para integrar plantas que se dediquen :

Al Beneficio , conservación y preparación de los productos agropecuarios para su comercialización.

B . CREDITO SIMPLE.

Por este tipo de financiamiento , la institución pone a disposición del acreditado una suma determinada de recursos , sujeta a reembolsarse a través de un programa de pagos más el interés correspondiente.

Este tipo de financiamiento se ofrece cuando es necesario introducir a través de un contrato de crédito , términos o condiciones especiales que no contemplan los financiamientos no contractuales.

Y sus características son:

1.PROPOSITO DEL SERVICIO.-El objetivo de este crédito es satisfacer los requerimientos de efectivo de empresas dedicadas a la producción distribución y servicios.

Para las actividades comerciales es la mejor opción como financiamiento a mediano o largo plazo , ya que les permite alcanzar niveles de capitalización que no facilitan los créditos tradicionales de corto plazo.

En el caso de industrias , se conoce como préstamo hipotecario industrial , toda vez que contempla las posibilidades no previstas en los créditos de avío y refaccionarios.

2.DESTINO DEL CRÉDITO.

- 1) Consolidación de pasivos.
- 2) Operaciones de compraventa.
- 3) Cubrir necesidades de capital de trabajo.
- 4) Inversiones en activo fijo .
- 5) Operaciones inmobiliarias..

3.PLAZOS DEL CREDITO.-Se pacta de acuerdo a las posibilidades de pago del acreditado , previo análisis y evaluación del riesgo.Cuando el crédito no cuente con garantías reales , el plazo

no debe exceder de 180 días , pudiéndose renovar por otro periodo igual sin que la suma de ambos exceda 360 días , con garantías podemos extenderlo a periodos mayores..

Se establecen amortizaciones mensuales de capital e interés , pudiéndose amortizar un período de gracia adecuado para generar recursos suficientes e iniciar el calendario de amortizaciones .

4.COBRO DE INTERESES. -Se cobran sobre saldos insolutos y se pagarán mensualmente junto con la amortización del capital .

5.GARANTIAS.-Tanto prendarias como hipotecarias, el importe del crédito no deberá exceder del 50% del valor de avalúo de las garantías hipotecarias, los bienes deben estar libre de gravamen , por lo que se constituirán en primer lugar a favor del banco.

6.INSTRUMENTACION.- La formalización de este tipo de crédito es mediante la celebración de un contrato de crédito y suscribiendo pagarés , el contrato se eleva a escritura publica cuando las garantías sean hipotecarias sobre bienes inmuebles y contrato privado cuando sean prendarias sobre bienes muebles , o no se pacten garantías.

7.REGLAMENTACION.

- 1) Los recursos deben ser dispuestos a través de expedición de cheques.
- 2) Los recursos deben ser aplicados a los fines que se pactaron..
- 3) Se pueden pactar avalistas los cuales firmarán los pagares.
- 4) Los contratos son inscritos en el registro público en la sección de comercio.
- 5) Muy importante que las garantías reales queden aseguradas a favor del banco.

2.2.1.3. PRESTAMOS DE NATURALEZA CONTINGENTE.

A. CREDITOS COMERCIALES.

DESCRIPCION DEL SERVICIO.

Este tipo de financiamiento se utiliza para facilitar las operaciones de comercio exterior , dentro del país y hasta la misma plaza.

Es un servicio en el que se agiliza la correcta ejecución entre un vendedor y un comprador , garantizado por la participación del banco corresponsal que intervienen en la transacción.

El banco contrae la obligación y responsabilidad de pagar , negociar , aceptar títulos de crédito que se expidan al amparo de dicho crédito.

Y sus características son:

1.PROPOSITO DEL SERVICIO.-Facilitar las transacciones comerciales entre un vendedor y un comprador dentro o fuera de plaza , fomentando entre ambos un clima de confianza por los compromisos que adquieren la institución y el banco corresponsal en el trámite del crédito.

2.DESTINO DEL CREDITO ..El destino más frecuente es la compra de inventarios , compra de activos fijos muebles , garantizar el pago de cualquier tipo de compra.

3.CLASIFICACION.

1. POR SU NATURALEZA.

1.1. REVOCABLES . - Pueden modificarse o cancelarse sin consentimiento del beneficiario , no constituyen en realidad una garantía firme .

1.2 IRREVOCABLES.- No pueden ser cambiados o cancelados sin consentimiento de los interesados , principalmente del beneficiario . El banco contrae un compromiso firme que es una verdadera garantía para el beneficiario del crédito .

2. POR SU COMPROMISO DE PAGO DEL BANCO INTERMEDIARIO .

2.1. NOTIFICADO . - El banco se limita a transcribir el crédito al beneficiario sin contraer compromiso alguno.

2.2. CONFIRMADO .- Para el banco intermediario representa un compromiso por cuenta del banco emisor de atender libramientos y pagar al beneficiario si se cumplen las condiciones y se presenta toda la documentación requerida dentro de la vigencia .

3.- POR SU FÓRMA DE PAGO.

3.1. A LA VISTA .- El banco corresponsal se obliga a pagar al beneficiario , total o parcialmente el importe del crédito contra entrega de documentación requerida y un giro a la vista .

3.2. DE ACEPTACION .- El beneficiario emite un giro a determinados días vista y debe ser aceptado por el banco emisor .

4.- POR SU UTILIZACIÓN .

4.1. REVOLVENTES .- Dentro de una vigencia autorizada por el banco , pueden ser utilizados varias veces de acuerdo con las condiciones establecidas.

4.2. NO REVOLVENTES .- Utilizados en una sola ocasión .

4.3. TRANSFERIBLE .- El beneficiario tiene la facultad de ceder sus derechos a un tercero .

4.4. INTRANSFERIBLE .- El beneficiario carece de facultades para ceder sus derechos

5. OTROS

5.1. CREDITO DERIVADO (Back to Back credit)

Cuando el banco ordenante por cuenta del comprador (importador) abre un crédito irrevocable a favor del vendedor (exportador) y éste no cuenta con fondos para financiar la venta ya pactada , ofrece a su banco la garantía de un crédito abierto a su favor para obtener estos recursos .

* STAND BY LETTER OF CREDIT : Se establecen por bancos extranjeros a favor de la institución para garantizar al banco beneficiario el cumplimiento de pago de un crédito otorgado por la institución a favor de un cliente importador .

4.PLAZOS DE CREDITO..-No debe exceder de 180 días y en forma excepcional 360 días.

5. COBRO DE INTERESES Y COMISIÓN .

Los más frecuentes .

- Por apertura de crédito .
- Por la aceptación de títulos de crédito .
- Por cada modificación a las condiciones .
- Por cancelación y gastos de correo .
- Por cada disposición

Los intereses deberán cobrarse en forma anticipada , de la fecha en que el banco corresponsal haya efectuado el pago hasta la fecha que sea liquidado .

6. GARANTIA ..-El crédito puede ser :

- Sin garantías .
- Con garantía de la mercancía objeto del crédito .
- Aval de terceros .
- Con garantías reales .

7. INSTRUMENTACION .

a) CUANDO SON CON FINANCIAMIENTO .

- Con la firma de una solicitud compromiso .

b) CUANDO SON SIN FINANCIAMIENTO .

- Con la suscripción de pagaré .

Los documentos más comunes para negociar un crédito comercial son :

- Conocimiento de embarque .
- Facturas comerciales .
- Póliza de seguros .
- Certificados de origen , peso , calidad .

B. CREDITO POR AVAL .

DESCRIPCION DEL SERVICIO .

El banco se obliga a garantizar suscribiendo por aval , el pago de títulos de crédito a cargo del cliente en este caso avalado .

Y sus características son:

1. PROPOSITO..-El propósito es agilizar las transacciones del cliente en las actividades de compra o crédito que realiza con sus acreditados .

Para las personas físicas o morales , el aval de una institución de crédito ofrece la seguridad en el cumplimiento oportuno de los compromisos contraídos .

2.2.2 TIPOS DE FINANCIAMIENTO AUXILIARES .

2.2.2.1. FACTORAJE . (4).-El factoraje es el contrato mediante el cual una empresa de factoraje financiero , adquiere de sus clientes , cuentas por cobrar derivadas de la venta de bienes y/ o prestación de servicios .

1. ELEMENTOS

FACTORING : Es la empresa que presta un servicio financiero mediante el cual adquiere cuentas por cobrar a cargo de terceros , anticipando al cedente un porcentaje de su valor .

CEDENTE : Persona física o moral que como resultado de sus ventas , genera cuentas por cobrar a su favor y los cede a la factoring para acelerar su liquidez financiera , obteniendo con esto el cobro anticipado de dichas cuentas por cobrar .

DEUDOR : Persona física o moral que como resultado de sus operaciones normales adquiere bienes y/o servicios por lo que contrae una obligación futura de pago .

2. PRODUCTOS .

A) BASICOS .

FACTORING A CLIENTES CON RECURSO .

El cedente se obliga solidariamente con el deudor , a responder del pago puntual y oportuno de las cuentas por cobrar transmitidas a la factoring , en esta modalidad la factoring tiene dos posibilidades de cobro , ya que los documentos que no sean pagados por el deudor , recurre al cedente para su cobro .

FACTORING A PROVEEDORES .

La factoring establece una línea al cliente con objeto de comprar las cuentas por cobrar a su cargo de sus proveedores , con objeto de pagar a estos de contado .

FACTORING A CLIENTES SIN RECURSOS .

El cedente no queda obligado a responder por el pago de las cuentas por cobrar transmitidas a la factoring , se trata de ventas reales y efectivas de documentos al cobro los cuales la factoring absorbe el riesgo total de la operación y solo puede recurrir al cobro con los deudores .

FACTORING INTERNACIONAL .

Consiste en que las empresas exportadores contraten a un factoring que tenga relación con una factoring extranjera , que se responsabilice de la solvencia de importadores en el extranjero , y que se encargue de administrar la cobranza , otorgando con esto protección contra malos créditos y permitiéndole al exportador vender a crédito en el extranjero , con la seguridad de hacer efectiva su cobranza .

B) ESPECIALIZADOS.

1.FACTORING A PROVEEDORES DE EXPORTADORES .

Es la compra de cuentas por cobrar de empresas que realizan ventas a exportadores mexicanos .

2.FACTORING DE PROVEEDORES A PEMEX.

Consiste en llevar a cabo la compra de contrarrecibos de PEMEX , los cuales serán validados por la FACTORING con la paraestatal .

3.FACTORING A PROVEEDORES CON CADENAS DE AUTOSERVICIO .

Consiste en la compra de cuentas por cobrar de empresas que realizan ventas a las cadenas de autoservicio . Y los beneficios que obtiene el cliente es la obtención de liquidez , además que no afecta la capacidad de financiamiento bancario y permite la nivelación de flujos de caja cuando son empresas con ventas cíclicas , en este tipo de operación no se generan pasivos .

Ahora dependiendo del riesgo de la empresa se pueden solicitar las siguientes garantías .

- Aval de los socios
- Aval de otra empresa .
- Bienes raíces , fianza de crédito
- Bancaria .

2.2.2.2. ARRENDAMIENTO .

A. ARRENDAMIENTO FINANCIERO

Consiste en el contrato en el cual el arrendador se obliga a entregar al arrendatario a cambio del pago de una renta durante el plazo pactado e irrevocable , renta que no es deducible en su totalidad , el uso de un bien teniendo varias opciones al final del plazo , se puede trasladar la propiedad, volver a rentar el bien o enajenar el bien a una tercera persona .

Su ventaja es el hecho de usar activos fijos sin la necesidad de incurrir en un desembolso de capital , otro medio de obtener financiamiento en las empresas es vender sus activos fijos a la arrendadora y recomprarlos por arrendamiento financiero .

Sus desventajas son los altos costos de interés , el ser un deuda que no se puede cubrir en forma anticipada , lo obsoleto que se puede volver el equipo .

Se puede obtener el ARRENDAMIENTO PURO , en el cual se paga una renta mensual totalmente deducible , al final del contrato se debe adquirir el bien cuando menos al valor del mercado .

2.2.2.3. PRESTAMOS INTERNACIONALES .

El crédito internacional permite la compra de materias primas , insumos y tecnología que son necesarios , en este tipo de financiamiento se tienen dos tipos.

1) El mercado de eurodólares : No opera en Europa únicamente , ni solo con dólares , no es regido por ninguna autoridad salvo por la oferta y la demanda y con tasa de interés bajas , expresadas en puntos sobre la tasa LIBOR .

2) Créditos sindicados : Son otorgados por varios bancos , para diversificar el riesgo y para reunir fondos que por diferentes causas , entre esas el monto no podrían otorgar en lo individual , se otorgan a un plazo máximo de diez años , a una tasa puntos arriba de la tasa LIBOR .

2.2.3. FINANCIAMIENTO DEL SISTEMA BURSÁTIL .

El financiamiento bursátil es exclusivo de empresas medianas y grandes .

Los principales son :

- 1- PAPEL COMERCIAL
- 2- ACEPTACIONES BANCARIAS .
- 3- BONOS DE PRENDA .
- 4- CERTIFICADOS DE PARTICIPACION INMOBILIARA .
- 5- OBLIGACIONES .
- 6- ACCIONES .

1- PAPEL COMERCIAL .

Es constituido por pagares negociables a corto plazo , entre 15 y 91 días no garantizados , emitidos por importes mínimos de \$ 100,000 o sus múltiplos y colocados a su tasa de descuento , para la emisión de papel comercial , las empresas deben presentar la siguiente documentación a la comisión Nacional de valores para obtener la autorización y la inscripción en el registro nacional de valores e intermediarios .

- a) Solicitud .
- b) Copia del poder de las personas autorizadas para suscribir pagarés .
- c) Estados financieros , presupuesto de caja .
- d) Proyecto del prospecto y aviso de oferta .
- e) Copia del título a emitir .
- f) Líneas de crédito de la emisora .
- g) Contrato de colocación con la casa de bolsa .
- h) Calificación de la empresa calificador de valores .

El importe estará limitado por la Comisión Nacional de Valores , siendo por un plazo anual renovable , la tasa de descuento se fija entre la emisora y casa de bolsa .

2- ACEPTACIONES BANCARIAS .

Es una fuente de financiamiento para la pequeña y mediana empresa , evita el costo de reciprocidad con la sociedad nacional de crédito , se pacta a tasa de descuento en el corto plazo y con un costo de comisión por parte de la sociedad nacional de crédito , estas letras de cambio aceptadas por los multibancos quedaron inscritas en el registro nacional de valores e intermediarios .

3- BONOS DE PRENDA .

Es un título de crédito a corto plazo , emitido por el productor o agro industrial para financiar sus inventarios con una garantía real y física , que es un certificado de depósito , emitido por un almacén general de depósito , asegurando que los bienes que están depositados y certificando la calidad de los mismos, es un financiamiento a través del mercado de valores .

4- CERTIFICADOS DE PARTICIPACION INMOBILIARIA .

Son títulos de crédito a largo plazo que dan derecho a los tenedores del mismo , a una parte alícuota de la titularidad de los bienes inmuebles dados en garantía , tienen como objetivo ofrecer financiamiento a largo plazo a la empresa emisora que puede ser una arrendadora o constructora , utilizando bienes inmuebles propiedad de la empresa , como garantía , con pago trimestral de intereses y una sola amortización al vencimiento , para emitir y colocar los valores se forma un fideicomiso con una sociedad nacional de crédito quien funge como representante legal de los tenedores de los títulos .

5- EMISION DE OBLIGACIONES .

Son títulos de crédito nominativo que emite una empresa a través de los cuales se compromete a pagar intereses trimestrales o semestrales por el uso de capital durante un periodo de tiempo , a cuyo vencimiento regresará el capital a los tenedores de la s obligaciones .

Su colocación es pública o privada , las privadas por lo general se realizan entre los mismos propietarios y tienen la característica de ser difíciles de vender , además de un precio muy castigado .

La colocación pública debe de llenar los siguientes requisitos ante la comisión nacional de valores y a la Bolsa Mexicana de Valores , S A, DE C.V.

- a) Solicitud ,
- b) Copia de la escritura publica de emisión de las obligaciones
- c) Características de la emisión :
 1. Monto .
 2. Obligaciones en circulación .
 3. Valor nominal .
 4. Tipo de interés , periodicidad y fechas de pago .
 5. Plazo .
 6. Tablas de amortización .
 7. Garantías
 8. Proyecto de aplicación de fondos.
 9. Representante común de los obligacionistas
- d) Copia del acta de la asamblea que haya autorizado la emisión

6- ACCIONES .

La emisión de acciones implica el recibir aportaciones de capital en efectivo o en especie por parte de los socios actuales o los nuevos socios a los que se invita a participar .

Por lo general las aportaciones son en efectivo y generalmente por acciones comunes , las preferentes en México no funcionan en el mercado mexicano por tener voto restringido .

La colocación puede ser primaria o secundaria, es primaria cuando entra el dinero a las empresas , a través de la colocación secundaria los tenedores de las acciones son los que reciben el dinero al vender su tenencia . La colocación puede ser privada o pública , en la privada se invita a un grupo de inversionistas a que participen en el capital de una empresa , en este caso el inversionista no conoce lo que realmente vale su inversión , si no tiene la mayoría de las acciones está a expensas de los que otros decidan y este no tiene liquidez . , en la colocación pública a través de la bolsa se corre el riesgo de perder el control de la empresa , resulta sencillo realizar la venta de las acciones siempre y cuando sean bursátiles ; para la colocación se requiere cubrir con ciertos requisitos ante la Comisión Nacional de Valores y la Bolsa Mexicana de Valores las cuales solicitan requisitos legales , financieros , económicos y de colocación .

Para cubrir los requisitos la empresa debe tomar en cuenta el precio probable al que se colocarían los valores , específicamente razones p/u , tasas de interés e inflación entre otros ; costo de colocación , cuotas de la Comisión Nacional de Valores .La oferta publica de acciones , papel comercial , obligaciones , bonos de prenda se realiza a través de un sindicato colocador , un grupo de casas de bolsa que venden los valores entre sus clientes .

2.2.4. BANCA DE DESARROLLO Y FIDEICOMISOS DEL GOBIERNO FEDERAL .

1) NACIONAL FINANCIERA .

Su finalidad es lograr la modernización del país , a través de un sistema financiero amplio , diversificado y moderno que apoye y promueva la competitividad además la productividad de la economía.

De acuerdo a su ley orgánica , NAFINSA puede emitir bonos bancarios de desarrollo , emitir o garantizar valores , participar en el capital social de empresas , administrar todo tipo de sociedades , contratar créditos para realizar sus funciones , adquirir tecnología , promover su desarrollo y transferirla , emitir certificados de participación , recibir de terceros valores o títulos en prenda y otras actividades .

NAFINSA actúa como banca de segundo piso .

CREDITOS .

De mediano y largo plazo bajo diferentes condiciones para la instalación , operación y equipamiento industrial , comercial y de servicios , desde talleres industriales hasta naves y parques industriales ; para mejorar las instalaciones ; para cubrir necesidades de materias primas , partes y componentes ; para elaborar estudios y proyectos para abatir la contaminación y para ejecutar planes de reubicación .

SUJETOS DE APOYO .

La micro , pequeña y mediana empresa

OTROS SERVICIOS .

Asistencia técnica y asesoría financiera además capacitación técnica , ingeniería financiera , crédito internacional , fiduciarias , avalúos .

Además Nafinsa a partir de junio de 1995 estableció los siguientes programas :

1. Programa para el mejoramiento del medio ambiente(Revisar esquema 2.2)
2. Programa de apoyo financiero a la micro y pequeña empresa(Revisar esquema 2.3)
3. Programa de modernización.(Revisar esquema 2.4)
4. Programa de infraestructura y desconcentración industrial .(Revisar esquema 2.5)
5. Programa de desarrollo tecnológico (Revisar esquema 2.6)

2) Banco Nacional de comercio exterior .

Esta institución de banca de desarrollo tiene como función financiar el comercio exterior de México .

Dentro de sus objetivos se encuentran :

1. Otorgar apoyos financieros .
2. Otorgar garantías de crédito .
3. Proporcionar información y asesoría financiera a exportadores en general en la colocación de artículos y prestación de servicios al exterior
4. Participar en el capital de empresas de comercio exterior .
5. Promover la inversión de capitales a empresas exportadoras ;
6. Otorgar apoyos financieros a exportadores indirectos ;
7. Otorgar apoyos a empresas comercializadoras de exportación ;
8. Estudiar políticas , planes y programas de fomento al comercio exterior y su financiamiento .
9. Participar en la promoción de oferta exportable .

FIDEICOMISO INSTITUIDO EN RELACIÓN A LA AGRICULTURA

3) FIRA

Los principales fideicomisos son tres el primero es conocido como FONDO, el segundo es el FEGA y el tercero el FEFE .

SUS OBJETIVOS SON :

1. Estimular una mayor participación de las instituciones nacionales de crédito en el financiamiento y asistencia técnica al campo , principalmente en el sector de productores de bajos ingresos .
2. Mejorar el ingreso y las condiciones de vida de los productores agropecuarios de bajos ingresos
3. Elevar la productividad de las empresas agropecuarias mediante asistencia técnica , financiamiento , capacitación y organización de productores .
4. Impulsar las diversas actividades agropecuarias del país , la industrialización de los productos primarios y su comercialización ; fomentar las exportaciones y sustituir las importaciones ,
5. Generar empleos y propiciar la formación de capital en el campo .

SUS FUNCIONES SON ;

1. Asistencia técnica a la banca participante
2. Capacitación y adiestramiento de productores .
3. Demostración y difusión de tecnologías para la producción agropecuaria .

Además el FIRA de Banco de México para 1995 cuenta con los siguientes programas:

- 1.Sector pesquero(Revisar esquema 2.7)
- 2.Sector agropecuario(Revisar esquema 2.8)

4) FONATUR .

Su finalidad es realizar programas de apoyo financiero para el desarrollo integral de proyectos turísticos en México que permitan incrementar la oferta hotelera .

Sus objetivos son fomentar la inversión en instalación y actividades turísticas a través de financiamientos preferenciales y establecer instrumentos de financiamiento acordes con las necesidades del sector turístico .

El fondo otorga tres tipos de crédito :

- a) Refaccionario
- b) Apertura de crédito con garantía de la unidad hotelera .
- c) AVIO

Además Fonatur cuenta con el siguiente programa para 1995 (Revisar esquema 2.9)

5) FIDEC.

Es un fondo que tiene la finalidad de apoyar a personas físicas o morales que participen en la distribución de bienes y la prestación de servicios al consumidor , o que contribuyan a esta tarea .

El programa para 1995 se encuentra en el esquema 2.10

PROGRAMA VIGENTE A PARTIR DEL MES DE JUNIO DE 1995							
SOCIAL FARMACIAS S.A.C				EDUCATIVA J.J			
PROGRAMA PARA EL MEJORAMIENTO DEL MEDIO AMBIENTE							
ORIENTACION	ZONA	PUNTO BALSA		TIPO DE PUNTO	TIPO DE PUNTO		DIRECCION
		RESERVA	OTRO		DE	PARA	
AGRICULTURA Y FORESTACION	TIBO			AGRIC.	AGRIC.	AGRIC.	AGRIC.
				OTRO	OTRO	OTRO	OTRO
AGRICULTURA Y FORESTACION	TIBO			AGRIC.	AGRIC.	AGRIC.	AGRIC.
				OTRO	OTRO	OTRO	OTRO
AGRICULTURA Y FORESTACION	TIBO			AGRIC.	AGRIC.	AGRIC.	AGRIC.
				OTRO	OTRO	OTRO	OTRO
AGRICULTURA Y FORESTACION	TIBO			AGRIC.	AGRIC.	AGRIC.	AGRIC.
				OTRO	OTRO	OTRO	OTRO
AGRICULTURA Y FORESTACION	TIBO			AGRIC.	AGRIC.	AGRIC.	AGRIC.
				OTRO	OTRO	OTRO	OTRO
AGRICULTURA Y FORESTACION	TIBO			AGRIC.	AGRIC.	AGRIC.	AGRIC.
				OTRO	OTRO	OTRO	OTRO
AGRICULTURA Y FORESTACION	TIBO			AGRIC.	AGRIC.	AGRIC.	AGRIC.
				OTRO	OTRO	OTRO	OTRO

NOTAS:

1. Aprobación de hasta \$ 500.000.000 por empresa y proyecto.
2. El monto por el ingreso en el mes de la empresa es igual a la suma de los ingresos de los meses anteriores y los meses siguientes.
3. Este tipo de ingreso es el resultado de la suma de los ingresos de los meses anteriores y los meses siguientes.
4. Este tipo de ingreso es el resultado de la suma de los ingresos de los meses anteriores y los meses siguientes.
5. Este tipo de ingreso es el resultado de la suma de los ingresos de los meses anteriores y los meses siguientes.

FALLA DE ORIGEN

ESTADOS DE MENOR DESARROLLO TECNOLÓGICO

Baja California Sur .
Campeche.
Chiapas
Colima.
Durango
Guerrero .
Hidalgo .
Morelos
Nayarit.
Oaxaca.
Quintana Roo
Tabasco .
Tlaxcala.
Yucatán .
Zacatecas

En los Estados se podrá seguir canalizando créditos de habilitación o avío, refaccionarios y apertura créditos simples, a los sectores industriales, comerciales, y de servicios tipificados como micro, pequeña

PROGRAMA VIGENTE A PARTIR DE JUNIO DE 1995

ESQUEMA 2.3

NACIONAL FINANCIERA S.N.C.

PROMYP

PROGRAMA DE APOYO FINANCIERO A LA MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA

MODALIDADES	MONTO	PARTICIPACION			PLAZO AÑOS	TASAS DE INTERES A LA ACERDITADA		DIFERENCIAL		
		ACREDITADA	BANCO	NAFIN		MN.	DLS 3.-	M.N.	DLS	
HABILITACION O AVID	MICRO	DEL PROYECTO Y DEL CREDITO			5	MICRO Y PEQUEÑA	EN BASE AL PLAZO: LIBOR + LIBRE	MICRO 5	LIBRE	
ESTUDIOS Y ASESORIAS	HASTA \$700,000				HASTA					10
REFACCIONARIO MAQ Y EQUIPO	PEQUEÑA				100%	20	PUNTOS			
REFACCIONARIO INSTALACIONES FISICAS	HASTA \$7,000,000					7				
REESTRUCTURACION DE PASIVOS										

NOTAS.

1.-Durante el primer semestre no se reestructurarán créditos, sino sólo se recalendularán los ya descontados con NAFIN y que lo requieran .

A sí mismo no se operarán créditos revolving, ni esquemas masivos (tarjeta empresarial, credicomprador, crediproductor)

2.-Los plazos citados son máximos determinándose éste y la gracia en función al flujo de caja del proyecto .

3.- El crédito podrá otorgarse en u.s. dls . si la empresa es generadora de divisas, estando sujeto a la disponibilidad de NAFIN y el banco

- Tasa Nafin su publicación será mensual , a través del diario oficial de la federación y su aplicación será para el mes inmediato siguiente

-En u.s. dls. el costo del fondeo será de acuerdo al plazo: hasta 1 año LIBOR + 2 ; hasta 5 años LIBOR + 4; Y más de 5 años LIBOR + 5

PROGRAMA VIGENTE A PARTIR DE JUNIO DE 1995
NACIONAL FINANCIERA S.N.C.

ESQUEMA 2.4

PROGRAMA DE MODERNIZACION

MODALIDADES	MONTO	PARTICIPACION			PLAZO AÑOS	TASAS DE INTERES A LA ACREDITADA		DIFERENCIAL	
		ACREDITADA	BANCO	NAFIN		MN.	DLS. 3.	M.N.	DLS
CAPITAL DE TRABAJO	HASTA POR EL EQUIVALENTE DEL 1.5% DE LA CARTERA DE NAFIN(1)	DEL PROYECTO Y DEL CREDITO 25% 75%			HASTA 20 AÑOS	MEDIANA	EN BASE AL PLAZO:	MEDIANA 3 PUNTOS	
EQUIPAMIENTO		DEL PROYECTO			CON LA GRACIA REQUERIDA	TASA NAFIN + 4	LIBOR + LIBRE		LIBRE
INSTALACIONES FISICAS		20%	20%	60%			3 PTOS COMD MINIMO	GRANDE	3 PUNTOS COMD MINIMO
CREDITO A INVERSIONISTAS		DEL PROYECTO Y DEL CREDITO			DE ACUERDO A SU FLUJO DE CAJA	FOR EL MOMENTO NO SE APOYA			
ESTUDIOS Y ASESORIAS		100%						FOR EL MOMENTO NO SE APOYA	

NOTAS:

1.- Aproximadamente hasta n\$ 500,000,000 por empresas/proyecto .

2.- El crédito podrá otorgarse en u.s. dls . si la empresa es generadora de divisa, estando sujeto a la disponibilidad de NAFIN y el banco
- Tasa Nafin su publicación será mensual , a través del diario oficial de la federación y su aplicación será para el mes inmediato siguiente

- En u.s. dls, el costo del fondeo será de acuerdo al plazo: hasta 1 año LIBOR + 2 ; hasta 5 años LIBOR + 4; Y más de 5 años LIBOR + 5

PROGRAMA VIGENTE A PARTIR DE JUNIO DE 1995
NACIONAL FINANCIERA S.N.C.

ESQUEMA 2.5

PROGRAMA DE INFRAESTRUCTURA Y DESCENTRALIZACION INDUSTRIAL

MODALIDADES	MONTO	PARTICIPACION			PLAZO AÑOS	TASAS DE INTERES A LA ACERDITADA		DIFERENCIAL	
		ACREDITADA	BANCO	NAFIN		MN.	DLS. 3.-	M N	DLS
INFRAESTRUCTURA	HASTA POR EL	DEL PROYECTO 20%	20%	60%	HASTA 20 AÑOS CON LA GRACIA REQUERIDA DE ACUERDO A SU FLUJO DE CAJA	MICRO PEQUEÑA MEDIANA	EN BASE AL PLAZO.	MICRO 5 PEQUEÑA 4 MEDIANA 3	LIBRE 3 PUNTOS COMO MINIMO
RECOLIZACION	EQUIVALENTE DEL 1.5%	DEL PROYECTO 10%	10%	80%		TASA NAFIN +	LIBOR + LIBRE	3 PUNTOS COMO MINIMO	
ESTUDIOS Y ASESORIAS	CARTERA DE NAFIN(1)	DEL PROYECTO Y DEL CREDITO		100%		4	FOR EL MOMENTO NO SE APOYA	GRANDE POR EL MOMENTO NO SE APOYA	

NOTAS:

1.- Aproximadamente hasta \$ 500,000,000 por empresas/proyecto .

2.- El crédito podrá otorgarse en u.s. dls. si la empresa es generadora de divisas, estando sujeto a la disponibilidad de NAFIN y el banco

- Tasa Nafin su publicación será mensual , a través del diario oficial de la federación y su aplicación será para el mes inmediato siguiente

-En u.s. dls. el costo del fondeo será de acuerdo al plazo: hasta 1 año LIBOR+ 2 ;hasta 5 años LIBOR+ 4; Y más de 5 años LIBOR+ 5

Solo se podran descontar créditos a micro,pequeñas y medianas industrias, los comercios Solo se apoyarán en los estados de menor desarrollo relativo anexo a

PROGRAMA VIGENTE A PARTIR DE JUNIO DE 1995

ESQUEMA 2.6

NACIONAL FINANCIERA S.N.C.

PROGRAMA DE DESARROLLO TECNOLÓGICO.

MODALIDADES	MONTO	PARTICIPACION TODOS LOS ESTRATOS			PLAZO AÑOS	TASAS DE INTERÉS A LA ACERDITADA		DIFERENCIAL	
		ACREDITADA	BANCO	NAFIN		MN.	DLS. 3.-	M.N.	DLS
DESARROLLO TECNOLÓGICO INFRAESTRUCTURA TECNOLÓGICA	HASTA POR EL EQUIVALENTE	DEL PROYECTO 20%			HASTA 20 AÑOS	MICRO PEQUEÑA MEDIANA	EN BASE AL PLAZO: LIBOR +	MICRO 7 PEQUEÑA 6 MEDIANA 5	LIBRE
ACTUALIZACION DE TECNOLOGIA	DEL 1.5% DE LA	MICRO Y PEQUEÑA 100%	MEDIANA DEL PROYECTO 20% 20% 60%						
CREDITO A INVERSIONISTAS ESTUDIOS Y ASESORIAS	CARTERA DE NAFIN(1)	DEL PROYECTO Y DEL CREDITO 100%			DE ACUERDO A SU FLUJO DE CAJA	GRANDE POR EL MOMENTO NO SE APOYA	3 Ptos COMO MINIMO	GRANDE POR EL MOMENTO NO SE APOYA	

NOTAS:

1.- Aproximadamente hasta n\$ 500,000,000 por empresas/proyecto .

2.- El crédito podrá otorgarse en u.s. día . si la empresa es generadora de divisas, estando sujeto a la disponibilidad de NAFIN y el banco

- Tasa Nafin su publicación será mensual , a través del diario oficial de la federación y su aplicación entrá para el mes inmediato siguiente

-En u.s. día, el costo del fondeo será de acuerdo al plazo: hasta 1 año LIBOR + 2 ; hasta 5 años LIBOR + 4; Y más de 5 años LIBOR + 5

Solo se pedran descontar créditos a micro,pequeñas y medianas industrias, los comercios Solo se apoyarán en los estados de menor desarrollo relativo anexo a

-En este programa actúan conjuntamente con crédito y garantías NAFIN y FIDETEC organismo del CONACYT

-Para todos los casos es necesario elaborar el formulario de elegibilidad/teat tecnológico al Fidetec.

FALLA DE ORIGEN

APREDITADO PRODUCCIONES CON INGRESOS DE		TIPO DE CREDITO	APORTACIONES			MONTO MAXIMO	TASAS ANUALES	PLAZO MAXIMO	CONDICION DE CANCELACION
			NUMERO	TIPO	PLAZO				
HASTA 1000 USMDC	CREDITO PRECARIO Y REFINANCIADO INCLUIDO PARA COMERCIALIZACION	DEL PROYECTO	5%	SECTA	3-12%	HASTA 150000	2775-8	180	
		DEL CREDITO	8%	12%					
MAS DE 1000 USMDC	REFINANCIADO	DEL PROYECTO	25%	4%	10%	MAXIMA	2775-2	180	
		DEL CREDITO	4%	12%					
	CREDITO PRECARIO	DEL PROYECTO	25%	4%	12%	MAXIMA	2775-2	180	
		DEL CREDITO	4%	12%					
	PARA COMERCIALIZACION	DEL PROYECTO	4%	3%	25%				
		DEL CREDITO	8%	12%					

NOTAS:
 1. El presente manual aplica a las empresas que operen en el sector agropecuario y forestal.
 2. El monto máximo de los créditos no debe exceder el 50% del valor de las instalaciones y maquinaria.
 3. El plazo máximo de los créditos no debe exceder el 50% del plazo de vida útil de las instalaciones y maquinaria.

BANCO DE MEXICO
FIRA
SECTOR AGROPECUARIO

VIGENTE A PARTIR DE JUNIO DE 1995
ESQUEMA 2 B

ACREDITADO PRODUCTORES CON INGRESOS DE	TIPO DE CREDITO	APORTACIONES			MONTO CREDITO NI	TASAS FONDO BANCO	TASAS BANCO ACREO
		ACRED	FNDD	BANCO			
HASTA 1000 VSMDZ	AVIO PRENDARIO Y REFACCIONARIO INCLUSO PARA COMERCIALIZACION	DEL PROYECTO 5%	85.50%	9.50%	HASTA 150,000	CETES -6	CETES
MAYOR 1000 VSMDZ	REFACCIONARIO	DEL PROYECTO 20%	64%	16%	MAYOR A	CETES -1	CETES +4
		DEL CREDITO 80%	20%				
	AVIO Y PRENDARIO	DEL PROYECTO 20%	48%	32%	150,000	CETES +2	LIBRE
		DEL CREDITO 60%	40%				
PARA COMERCIALIZACION	DEL PROYECTO 40%	36%	24%				
		DEL CREDITO 60%	40%				

NOTAS

Temporalmente Fira aportará el financiamiento del 10% del banco a la tasa de descuento P.B.I.

(HASTA 1000 VECES EL VSMDZ Y EN CREDITOS HASTA \$4150.000)

En el caso de los avios cofinanciará el 50% de la aportación del banco (40% al 50% = 20%) a la misma tasa de fondos

PROGRAMA VIGENTE A PARTIR DE JUNIO DE 1995

ESQUEMA 2.9

NACIONAL FINANCIERA S.N.C.

FONATUR

FONDO NACIONAL DE FOMENTO AL TURISMO.

SUJETOS DE CREDITO

CUALQUIER PERSONA FISICA O MORAL RELACIONADA CON LA INDUSTRIA TURISTICA NACIONAL .

PROGRAMA NORMAL DEL CREDITO	PLAZO MAXIMO	PARTICIPACION DE RECURSOS FONATUR	MONTO MAXIMO PDR PROYECTO	TASA DE INTERES AL BANCO	TASA DE INTERES AL CLIENTE	DIFERENCIAL PUNTOS PORCENTUALES
-HOTELES. -CONDOMINIOS HOTELER -TIEMPOS COMPARTIDOS -CAMPOS DE GOLF -MARINAS . -CAMPAMENTOS DE CASAS RODANTES -AGENCIAS DE VIAJES -GUIAS CHOFERES	12 AÑOS QUE POORA INCLUIR HASTA 4 AÑOS DE GRACIA	DESDE 50% HASTA 100% DEPENDIENDO DEL TIPO DE PROYECTO	25 MILLONES DE DLS O SU EQUIVALENTE EN MN	M.N. LIBOR + COSTO DE FONDO DLS. LIBOR + 4	LIBRE	LIBRE

NOTAS:

- El crédito podrá otorgarse en u.s. dls . y en moneda nacional

-Las tasa de interés serán revisadas periódicamente por Fonatur de acuerdo a los costos de captación financiera .

-En moneda nacional la base sera cpo o tip y en dólares será libor de tres meses .

-El financiamiento maximo estara condicionada a que el pasivo total nunca exceda del 50% del activo total del acreditado .

-Fonatur cobrara el 1.5% sobre el monto del crédito autorizado, por comisión de apertura..el 50% para BANCOMEXT,El 25% para el fondo y el 25% para el banco

-Para obtener mayor rentabilidad se debe cobrar como minimo 4 puntos porcentuales adicionales a la tasa de fondeo

BANCO DE MEXICO
FIDEC
FONDO PARA EL DESARROLLO COMERCIAL

VIGENTE A PARTIR DE JUNIO DE 1995
ESQUEMA 2.10

SUJETOS DE CREDITO: Personas físicas o morales que participen en la distribución de bienes y la prestación de servicios al consumidor, o que contribuyan a esta tarea (comerciantes productores o fabricantes que comercializan productos básicos y de consumo generalizado, promotores de infraestructura comercial y de abasto).
A: Empresas generadoras de crédito propias, como también que otorganen al comercio interno de FIDEC.

19)

MODALIDADES	PLAZO MAXIMO AÑOS	PARTICIPACION FIDEC	MONTO		TASA DE INTERES AL RAMO	TASA DE INTERES AL CLIENTE	DIFERENCIAL PUNTOS PORCENTUALES
			POR PROYECTO	MAXIMO POR CREDITO COMERCIAL			
Capital de trabajo	HASTA	LA PARTICIPACION	HASTA	HASTA	CREDITOS MENORES A	CREDITOS MAYORES A	1
Equipo de operación y transporte	DE	DE RECURSOS	EL 45	EL 40	1250 000	1250 000	2
Construcción Adquisición implantación y remodelación de infraestructura comercial	LOCALES EN RENTA	PUEDEN SER HASTA	ACTIVOS DEL FIDEC	ACTIVOS DEL FIDEC	+	+	3
de abasto para promotora	EN RENTA PLAZO DE	EL 100	1 + INTERÉS	1 + INTERÉS	+	+	4
suspendida	CONSTRUCCION DE LA	PROYECTO			+	+	5
Construcción Adquisición implantación y remodelación de infraestructura comercial	OBRA MAS 12 MESES	O DEL CREDITO			+	+	6
de abasto para para no promotoras, solo particulares (suspensión)	15	1					7
estudio de viabilidad económica y financiera							8
derechos de franquicia							9
					CETES + 5 COMERCIALIZACION GRANDES		10

NOTAS

1. Es opcional para el banco participar con sus recursos en el proyecto así como solicitar al acreditado aporte de capital al mismo.

2. Para obtener mayor claridad se deberá indicar como número de puntos porcentuales adicionales a la tasa de fondo.

CAPITULO III

NECESIDADES DE
FINANCIAMIENTO DE
LA MICRO, PEQUEÑA
Y MEDIANA
EMPRESA

3.1. DEFINICION Y CLASIFICACION DE EMPRESA

Se puede definir a la empresa como; la unidad económica social en la que el capital , el trabajo y la dirección , se coordinan para lograr una producción que responda a los requerimientos de la sociedad en que actúan y de acuerdo con las exigencias del bien común .

La clasificación de la empresa por número de empleados y ventas que proporciona NAFINSA es : (5)

Microempresa : Es la unidad económica que ocupa hasta 15 personas y cuyo valor de ventas netas anuales no haya rebasado los N\$ 900,000

Pequeña empresa : Es la unidad económica que ocupa hasta 100 personas y cuyo valor de ventas netas anuales no haya rebasado LOS N\$ 9 .0 MILLONES .

Mediana empresa : Es la unidad económica que ocupa hasta 250 empleados y cuyo valor de ventasnetas no haya rebasado los N\$ 20.0 MILLONES.

Gran empresa : Es la unidad económica que ocupa más de 250 empleados y cuyo valor de ventas netas anuales es superior a los N\$ 20.0 MILLONES.

3.2 IMPORTANCIA DE LA MICROEMPRESA Y PEQUEÑA EMPRESA EN LA ECONOMÍA MEXICANA . (6)

En México la micro , pequeña y mediana empresa juegan un papel fundamental en la economía ya que representan el 98 por ciento de las firmas formalmente registradas en el país y generan , aproximadamente el 40 por ciento de los empleos .

Dentro de este grupo , la microempresa representa el 95 por ciento del total de las empresas es decir , la mayoría de éstas en nuestro país está formada por organizaciones que venden un máximo de 50 mil pesos mensuales y casi un tercio de las que ocupan entre una y dos personas . La situación actual que guarda las micro, pequeñas y medianas se da ante la apertura comercial de México y la globalización de los mercados estos han impactado negativamente , provocando la reducción de producción y en muchos casos han tenido que desaparecer .

No obstante a lo anterior las micro,pequeñas y medianas empresas continúan siendo una parte importante de la planta productiva nacional . Un estudio de INEGI Y NAFIN señala que en el país existen 1.3 millones de unidades productivas , de las cuales el 98% son micros,pequeñas y medianas el 97% de este subtotal son microempresas,un 27% son pequeñas y el .3% restante son medianas

El estudio referido revela que del total de los tres tipos de empresas referidas el 57% se dedica al comercio , 31% se dedica al comercio,31% a los servicios ,11% al sector manufacturero y 1% al sector de la construcción, además absorben más del 50% de la mano de obra total pero su aportación al PIB Total es del 11%, situación que refleja un enfoque a actividades de menor valor agregado y una baja productividad que , a su vez dificulta la competitividad de estas unidades de producción.

Si se compara la experiencia mexicana con la de otros países en materia de micro,pequeña y mediana empresa , se observa que aún se tiene mucho que hacer . Por ejemplo en Italia la micro,pequeña y mediana empresa contribuirán con el 50% del PIB y en los Estados Unidos generan el 20% de las exportaciones .

Entre los factores que han contribuido al éxito en tales países podemos señalar esquemas eficientes de asociación de empresas para canalizar recursos financieros , compras en conjunto , investigación de mercados etc.. todo ello con el fin de lograr presencia global: similar a lo que se plantea como EMPRESAS INTEGRADORAS (Revisar el punto 3.4)

3.3. PROBLEMAS A LOS QUE SE ENFRENTA LA MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA . (7)

Cada año nacen un gran número de estas empresas sin embargo , según estimaciones , el 80 por ciento de ellas desaparecen en un período no mayor de dos años , las razones de estos fracasos son múltiples destacando entre ellos los siguientes :

- Poca capacidad del empresario para administrar en forma integral la organización .
- Falta de controles adecuados .
- Insuficiencia de capital , ya sea por mala distribución del mismo o por problemas en la obtención de crédito al no tener los soportes que requieren las instituciones de crédito o bien por desconocimiento de los trámites necesarios .
- La falsa expectativa de que la inversión se recuperara en el corto plazo .
- La incompetencia , experiencia inadecuada y falta de experiencia en la línea .
- Las limitaciones para la exportaciones de la pequeña y mediana se ven limitadas sus aspiraciones de participar en los mercados extranjeros al no contar con la suficiente capacidad para producir y surtir los pedidos que demandan sus clientes y la interminable lista de requisitos para lograr el acceso a los créditos de NAFINSA y BANCOMEXT .

3.3.1. PROBLEMAS DE FINANCIAMIENTO Y OPORTUNIDADES .

Los problemas a los que enfrenta sobretodo la micro y pequeña empresa es no contar con un respaldo sustancial o un historial probado son a menudo ingredientes que hacen que los prestamistas brinden la atención deseada .

Las empresas que proveer capital para los nuevos negocios no están interesadas en la mayor parte de los negocios pequeños que comienzan : concesionarios , nuevos vendedores al detalle , negocios de comestibles , inventores de nuevos implementos de cocina .

Las causas comunes por la que una institución de crédito no da el apoyo necesario es por la falta de capital inicial adecuado , la falta de historial adecuado y de un respaldo económico . .

Las fuentes de financiamiento reales son :

a) Autofinanciamiento .

El autofinanciamiento se obtiene de los ahorros personales de los integrantes , jubilaciones , seguros de vida , de la hipoteca de alguna de sus propiedades , excedentes de otros negocios .

b) Financiamiento familiar .

Es el obtener capital de personas conocidas , pero es muy comun las fricciones y destrucción de las relaciones interpersonales .

En realidad existen dos tipos de financiamiento de negocios .El primero que llamamos financiamiento de una deuda , implica solicitar un préstamo a una tasa de interés predeterminado . El otro llamado financiamiento de equidad , implica vender una de las partes de la propiedad del negocio . Ofrecer acciones pùblicas es una forma de financiamiento por equidad .

c) Financiamiento por el personal interno .

El financiamiento hecho por el personal significa utilizar la capacidad de los gerentes para la generaci3n interna de capital extra . Es instar a la gerencia para que funcione a un nivel m1s alto que el normal en cuanto a la eficiencia financiera , se refiere a las cuentas por cobrar en donde se requiere una atenci3n gerencial para convertir eficientemente estos activos en efectivo disponible a trav9s de una politica de cr9dito razonable y firme , un segundo aspecto son las venta de las cuentas por cobrar a una tercera persona llamado factor

Un tercer aspecto son las cuentas por pagar en donde se hace el uso de los descuentos que ofrecen los proveedores por pronto pago .

Un cuarto aspecto es el manejo de los inventarios , evitar manejar inventarios excesivos ya que estos producen gastos de almacenamiento , seguros , manejo de mercancías , gasto de interés .

El mercadeo agresivo es otro aspecto , este se realiza a trav9s de una promoci3n de venta especial.

d) Financiamiento bancario .

Los bancos buscan ciertas condiciones que muchos propietarios de nuevos negocios no pueden cumplir como :

- Un registro s3lido de cr9dito personal .
- Posibilidad de pagar el préstamo .
- Experiencia en el negocio que se desea iniciar

Grupo de Economistas y Asociados realizaron una encuesta en la que se detectan (6)

a) Las razones más comunes de las empresas pequeñas y medianas que no solicitan crédito son :
En primer lugar con un 66 % se tiene a los que no se quieren comprometer , en segundo lugar con un 14% las altas tasas de interés , con un 10 % el exceso de trámites y con un 10% la falta de garantías .

b) Los obstáculos más frecuentes son :

En primer lugar con un 50% la complejidad de los trámites , en segundo lugar con un 40% las altas tasas de interés y la falta de garantías con un 10 % .

c) Los factores más importantes para mantenerse y crecer en el mercado para la pequeña y mediana empresa son :

En primer lugar con un 50% la optimización de sus recursos materiales , en segundo lugar con un 30 % la especialización y en tercer lugar con un 20 % la capacitación del personal .

d) Los obstáculos para exportar :

En primer lugar la calidad con un 50 % , en segundo lugar con un 40% la falta de capacidad de producción , en tercer lugar con un 10 % los intereses elevados

Las características que pueden propiciar un buen desempeño para empresas pequeñas y medianas son :

- Exportadores actuales o proveedoras de insumos o artículos para exportadores actuales .
- Empresas de bienes de consumo final , cuyos aranceles se hayan reducido menos que los aranceles de los insumos importados utilizados en la producción de los primeros .
- Empresas con buenas perspectivas de crecimiento futuro pertenecientes a las ramas de :

1. Hierro
2. Metales no ferrosos .
3. Alfarería
4. Arcillas para construcción .
5. Vidrio .
6. Cemento , cal y yeso .
7. Equipo electrónico , radio y T.V.
8. Autopartes .
9. Hilados y tejidos .
10. Confección textil ,
11. Tejidos de punto
12. Confección de prendas de vestir .
13. Conservas de frutas y legumbres ,
14. Perfumes y cosméticos
15. Joyería .

3.4. EMPRESAS INTEGRADORAS ,(9) .

La internacionalización de la economía , así como la globalización de los mercados representa una competencia creciente , pero a la vez nuevas oportunidades de negocios para la comunidad empresarial .

Para hacer frente a estos retos y oportunidades el gobierno federal a través del programa de modernización y desarrollo de la industria Micro , Pequeña y Mediana 1991-1994 , propone diversas formas de organización interempresarial , con el objeto de fortalecer las ventajas comparativas de este subsector y superar las limitaciones de su propia escala .

Dentro de las modalidades de asociación que se establecen en dicho programa , se da especial énfasis a la promoción y organización de empresas integradoras como un medio para elevar la eficiencia y productividad de las empresas y de esta forma consolidar su presencia en el mercado interno e incrementar su concurrencia en los mercados de exportación .

La empresa integradora es aquella que proporciona servicios especializados en la que se asocian personas físicas y morales de unidades productivas de escala micro , pequeña y mediana .

a) Marco Legal .

- Programa para la modernización y desarrollo de la industria Micro, Pequeña y mediana 1991-1994 , publicado en el Diario Oficial de la Federación el día 11 de abril de 1991.

-Decreto que promueve la organización de empresas integradoras , publicado en el Diario Oficial de la federación el día 7 de mayo de 1993 .

b) Objetivos .

-Elevar la competitividad de las empresas micro , pequeñas y medianas asociadas .

-Inducir la especialización de las empresas en algunas de las diferentes etapas del proceso productivo.

-Consolidar la presencia de la industria micro , pequeño y mediano en el mercado interno e incrementar su participación en el de exportación .

c) Funciones .

La empresa integradora podrá prestar servicios altamente especializados a las empresas asociadas en los siguientes aspectos .

d) Tecnológicos.

- Adquisición, adaptación, asimilación e innovación tecnológica.

- Modernización de la maquinaria y equipo.

- Planeación del proceso productivo.

- Instalación de laboratorios para la investigación y desarrollo, los que podrán realizar desarrollo de prototipos.

- Subcontratación para implantar tecnologías especializadas.

- Adopción de programas continuos de calidad.

e) Promoción y comercialización.

- Participación en ferias y exposiciones.
- Elaboración de catálogos promocionales.
- Búsqueda de mercados tanto nacionales como de exportación.
- Técnicas de publicidad y mercadotecnia para la venta de sus productos.

f)Diseño.

- Desarrollo de diseños novedosos, útiles y que satisfagan las necesidades del consumidor para lograr mayor penetración en los mercados.
- Selección de diseños de vanguardia.
- Incorporación de diseños en sus procesos productivos que den como resultado productos altamente competitivos.

g)Subcontratación.

- Lograr la integración y complementación de cadenas productivas.
- Orientación sobre las demandas actuales y futuras de contratistas potenciales.
- Presentar perfiles de subcontratación requeridos por otras empresas.
- Consolidación de las ofertas para la fabricación de partes, piezas y componentes.

h)Financiamiento.

- Gestionar por cuenta de los socios la obtención de crédito bancario.
- Diseñar alternativas novedosas de financiamiento.
- Orientación sobre las diferentes opciones para mejorar su posición financiera.
- Promoción y formación de alianzas estratégicas.

i)Actividades en común.

- Compra de materias primas e insumos.
- Adquisición de maquinaria y equipo.
- Cursos de capacitación empresarial y de mano de obra.

- Establecimiento de sistemas de informática sobre diversos aspectos fiscales, jurídicos y administrativos entre otros.

j) Otros servicios.

-Administrativos, contables, fiscales, informática.

-Capacitación y desarrollo empresarial

k) Beneficios.

-Las empresas se asocian para competir en los mercados, sin competir entre sí.

-Se mantiene la individualidad de los empresarios en las decisiones internas de sus empresas.

-Los empresarios se dedican a producir mientras las empresas integradoras se encargan de realizar otras actividades especializadas que requieren los asociados.

-Se crean economías de escala al evitar duplicidad de inversiones.

-Obtención de materias primas e insumos en mejores condiciones de calidad, precio y oportunidad de entrega.

-Mayor capacidad de negociación en los mercados de materias primas, productos terminados, tecnología y financieros.

-Especialización en determinados procesos y productos.

-Disponibilidad de mano de obra calificada para el proceso productivo.

-Oferta de servicios especializados a bajo costo, en virtud de que el asociacionismo les permite la reducción de costos.

-Capacidad para adquirir equipos y maquinaria, así como tecnología de alta productividad.

-Esta figura asociativa tiene la flexibilidad para adaptarse a cualquier actividad económica.

l) Financieros.

-Los socios podrán obtener créditos para la aportación inicial del capital social de la empresa integradora.

-Descuentos crediticios en los diferentes programas de Nacional Financiera tales como:

* Micro y Pequeña empresa.

* Modernización.

* Estudios y asesorías.

* Infraestructura industrial.

* Desarrollo tecnológico.

* Mejoramiento del medio ambiente.

- Acceso a sistemas financieros :

*Factoraje.

* Arrendamiento , maquinaria y equipo .

* Tarjeta empresarial .

m) Fiscal .

Todas las empresas integradoras podrán optar por cumplir sus obligaciones fiscales en el ISR por un periodo de cinco años a partir del inicio de operaciones bajo el régimen simplificado de personas morales .

CAPITULO IV

EL PROMOTOR
UNIVERSAL EN UN
GRUPO FINANCIERO
EN CRECIMIENTO.

CAPITULO IV : EL PROMOTOR UNIVERSAL EN UN GRUPO FINANCIERO REGIONAL EN CRECIMIENTO.

A través de lo estudiado en capítulos anteriores se observa la necesidad de establecer la siguiente propuesta que contempla los siguientes puntos .

4.1 CARACTERISTICAS DEL GRUPO FINANCIERO Y ELEMENTOS (PROPUESTA)

- Grupo financiero pequeño de carácter regional en crecimiento .
- No más de 250 sucursales en la república mexicana y menos de 10 sucursales en el D.F. y zona metropolitana .
- En su estructura cuenta por lo menos con Arrendadora, Factoraje, Banco, Casa de Bolsa y Casa de Cambio

OBJETIVOS.

- Incrementar y reforzar el arraigo en las regiones de influencia tradicionales y penetrar regiones estratégicas para abarcar el mercado de la PYME (Pequeña y mediana empresa , en la pequeña se incluye a la micro)
- Implementar tecnología de punta en todos los procesos .
- Reducir tiempos en otorgamiento de servicios .
- Incrementar el apoyo en tiempo , recursos en especial a la pequeña empresa .
- Integrar los servicios en una banca universal eficiente y oportuna

MISION .

Promover el desarrollo sano del grupo financiero con imagen propia y carácter regional , con proyección internacional , orientado a la PYME y la búsqueda constante de la excelencia , para convertirse en la primera institución de su mercado , con capacidad para ofrecer servicios de calidad con apoyo de la Banca Universal . Con todos los productos y servicios financieros competitivos conforme a los requerimientos de su mercado con exigencias de nivel internacional .

FILOSOFIA .

Comunicación abierta y un alto sentido de pertenencia al grupo .
La persona se desarrolla con el trabajo productivo de calidad , se manifiesta atendiendo al cliente en sus necesidades y a la comunidad a través de una vocación de servicio .

4.1.1 ESTRUCTURA . DEL GRUPO FINANCIERO .

El actual grupo financiero (Revisar esquema 4.1)toma en cuenta con las entidades que por lo menos contienen un grupo financiero pequeño estos son Arrendadora , Casa de bolsa , Factoring y Banco , en la propuesta presentada en el cuadro 3 se cuenta con la fusión de la arrendadora y factoraje al banco , el factoraje se integrara al banco a través del descuento mercantil , esto tiene como fin lograr mayor integración de los servicios a la banca universal, esto traera como consecuencia una disminución de costos y eficiencia , otra ventaja es que de esta forma la banca solo reportara a una comisión y no a tres , la decisión de no fusionar a la casa de bolsa se da por el hecho de ser una area de especialización.

Además de acuerdo al artículo 7 de la ley para regular agrupaciones financieras nos dice que los grupos financieros estarán integradas por una sociedad controladora y por algunas de las entidades financieras siguientes : Almacenes generales de depósito , Arrendadora financiera , empresa de factoraje , Casas de cambio , instituciones de fianzas y seguros , sociedades financieras de objeto limitado , Casas de bolsa , instituciones de banca múltiple así como sociedades operadoras de inversiones .

El grupo financiero podra formarse cuando menos de dos tipos diferentes de las entidades financieras siguientes : Casas de bolsa , instituciones de banca múltiple , instituciones de seguro , en los casos que no incluya a dos de las mencionadas entidades deberá contar por lo menos con tres tipos de entidades financieras de las citadas en el parrafo anterior .

El fundamento legal para llevar a cabo la fusión de la arrendadora y factoraje se encuentra en el artículo 10 de la ley para regular agrupaciones financieras donde dice que la incorporación de una nueva sociedad a un grupo ya constituido , la fusión de dos o más grupos , así como la fusión de dos o más entidades participantes en un mismo grupo , requerirá autorización de la secretaria de hacienda y crédito público , oyendo la opinión del banco de México y según corresponda a las comisiones nacionales bancarias , de valores, de seguros y fianzas .

La incorporación o la fusión según se trate , se llevará a cabo conforme a las bases siguientes :

I. A la solicitud respectiva deberán adjuntarse los proyectos de los acuerdos de las asambleas de accionistas de las sociedades que se incorporan o fusionan , así como de las modificaciones que en , su caso correspondería realizar a los estatutos de las propias sociedades y al convenio de responsabilidades relativas .

II . La propia secretaría al autorizar la incorporación o la fusión cuidará en todo tiempo la adecuada protección de los intereses quienes tuvieran celebradas operaciones con las respectivas entidades financieras .

III . La incorporación o la fusión surtirá efectos a partir de la fecha en que la autorización a que se refiere este artículo , así como los acuerdos de incorporación o de fusión adoptadas por las respectivas asambleas de accionistas , se inscriban en el registro público de comercio .

IV. Una vez hecha la inscripción anterior , los acuerdos de incorporación o de fusión mencionados , se publicarán en el diario oficial de la federación y en dos periódicos de amplia circulación en la plaza en que tengan su domicilio las sociedades .

Además la propuesta para el grupo financiero (Revisar esquema 4.2) se encuentra dividido en cinco segmentos , el primero de ellos es el corporativo en donde se atenderán a la empresa grande , para este grupo no será el área a la que se le dará un gran impulso , pero se considera necesaria para no desaprovechar las oportunidades del mercado .

El segundo de ellos es la PYME (PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA) donde se atenderá a la pequeña y mediana empresa , esta será el área en la que se destinarán los mayores recursos humanos, tecnológicos y financieros .

La tercera es la internacional , por las mismas condiciones de la globalización , apertura se requiere para lograr mejores oportunidades .

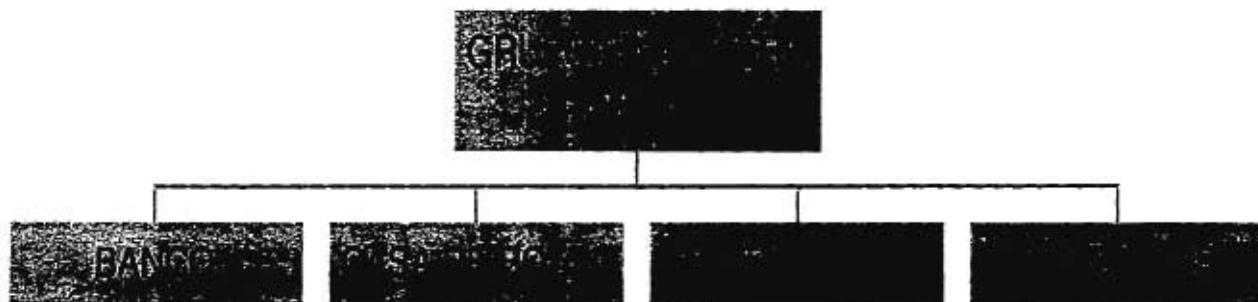
La de consumo tendrá a su manejo tarjeta de crédito , crédito hipotecario y préstamos personales , todo esto de gran uso para los empresarios de la PYME , para su uso en forma individual y como empresa .

En la patrimonial se atenderán a personas físicas de gran poder adquisitivo , aquí se tendrán a los accionistas , familiares de los mismos , y clientes de la PYME que como personas físicas manejen sus inversiones .

En el esquema presentado se incluye promoción , administración de crédito , tesorería y planeación de riesgos , , todos ellos apoyados por un departamento legal , contable , recursos humanos y sistemas todos ellos como sistema para lograr que el promotor universal logre sus fines .

GRUPO FINANCIERO ACTUAL

ESQUEMA 4.1



ESQUEMA 4.2

GRUPO FINANCIERO
PROPUESTA

	PROMOCION	ADMINISTRACION CREDITO	TESORERIA	PLANEACION RIEGGJS				
CORPORATIVO	BANCA	BANCA	BANCA	BANCA				
	CASA DE BOLSA	CASA DE BOLSA	CASA DE BOLSA	CASA DE BOLSA				
PYME	BANCA	BANCA	BANCA	BANCA				
	CASA DE BOLSA	CASA DE BOLSA	CASA DE BOLSA	CASA DE BOLSA				
INTERNACIONAL	BANCA	BANCA	BANCA	BANCA				
	CASA DE BOLSA	CASA DE BOLSA	CASA DE BOLSA	CASA DE BOLSA				
CONSUMO	HIPOTECARIO	HIPOTECARIO	HIPOTECARIO	HIPOTECARIO				
	TARJETA	TARJETA	TARJETA	TARJETA				
	PRESTAMOS PERSONALES	PRESTAMOS PERSONALES	PRESTAMOS PERSONALES	PRESTAMOS PERSONALES				
PATRIMONIAL	BANCA	BANCA	BANCA	BANCA				
	CASA DE BOLSA	CASA DE BOLSA	CASA DE BOLSA	CASA DE BOLSA				
<table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <td style="width: 25%;">LEGAL CONTABLE</td> <td style="width: 25%;">ADMON</td> <td style="width: 25%;">REC HUMANOS</td> <td style="width: 25%;">SISTEMAS</td> </tr> </table>					LEGAL CONTABLE	ADMON	REC HUMANOS	SISTEMAS
LEGAL CONTABLE	ADMON	REC HUMANOS	SISTEMAS					

ESTA TESIS NO DEBE
SALIR DE LA BIBLIOTECA

4.2 CARACTERISTICAS Y ELEMENTOS DEL PROMOTOR UNIVERSAL

PROMOTOR UNIVERSAL : Es el asesor financiero de la empresa mediana y pequeña que lleva las oportunidades de financiamiento integral del grupo financiero en forma eficiente y oportuna .

MISION : Promover todos los productos financieros a la PYME en forma integral y eficiente con tecnología de punta .

OBJETIVOS.

- Asesorar a la PYME en los mejores esquemas de financiamiento integral .
- Ser líderes dentro del mercado en la respuesta oportuna y eficiente a las necesidades de financiamiento.
- Apoyar de manera especial al empresario de la pequeña empresa , brindando asesoría financiera y promoviendo la cultura empresarial .

VALORES

El promotor universal deberá conducirse de acuerdo a una serie de valores que son el eje sobre el cuál gira toda actividad del grupo .

son 10 los valores del promotor universal .

1. Lealtad : La aceptación de los vínculos implícitos en la adhesión al grupo financiero de modo que refuerce el conjunto que éste representa .
2. Veracidad : El hábito personal que conduce a comportarse con lealtad y sinceridad consigo mismo , con los demás y con el grupo financiero de acuerdo a los valores contenidos en su propia filosofía ; lleva a la transparencia en los hechos y en palabras .
3. Disposición de servicios : La disposición personal de buscar el bien de los demás entendiendo a la autoridad como una oportunidad para satisfacer la necesidad de los clientes y la oportunidad de ayudar a los colaboradores de alcanzar los objetivos del grupo financiero , así como su realización personal .
4. Respeto : La valoración del trabajo propio y el ajeno , consecuencia del personal inteligente responsable y eficaz desempeño por lo que supone tiempo , inversión etc .. y consecuentemente lleva hacer lo mismo con el demás .

5. JUSTICIA : Dar a cada persona lo que le corresponde .

6. DISCIPLINA : Hábito personal que busca objetivos comunes de una manera ordenada y perseverante propiciando un ambiente de colaboración al trabajo en equipo y de creatividad individual .

7 . AUSTERIDAD: Capacidad y actitud de la persona para utilizar con inteligencia los recursos en su vida , trabajo y en sus relaciones personales .

8. ORDEN : Actitud personal para comportarse de acuerdo a normas lógicas necesarias para lograr el objetivo .

9. LABORIOSIDAD : Empeño personal para cumplir con ánimo las actividades necesarias para alcanzar progresivamente el propio desarrollo y ayudar a los demás a alcanzarlo .

10. RESPONSABILIDAD : La capacidad y actitud de asumir las consecuencias del actuar propio o de las personas que dependen de uno mismo .

4.3. DESCRIPCIÓN DEL PUESTO POR CARACTERÍSTICAS .

Las características generales son :

- * Capacidad de dar un valor agregado a la relación operación , incluyendo otras áreas de negocios .
- * Actitud de liderazgo .
- * Capacidad de enseñar de sus habilidades y disponibilidad para aprender .
- * Excelente presentación .
- * Excelencia en el servicio .
- * Personalidad abierta y cordial .
- * Habilidad para trabajar en equipo ,
- * Saber reconocer errores y aprender de ellos .
- * Respetar al supervisor en todo tipo de decisiones .
- * Cultura general aceptable .

En Crédito son :

- * Proteger los activos del banco .
- * Capacidad de estructurar créditos en base a necesidades del cliente sin descuidar la posición del banco .
- * Capacidad de decidir si se continúa con un estudio en base a la situación financiera del cliente .
- * Tener la honestidad para rechazar los créditos riesgosos .
- * Tener elementos y personalidad para defender las operaciones con actitud receptiva .
- * Capacidad para emitir un juicio de análisis con los clientes asignados , considerando su situación financiera , competencia , mercado ect .. destacando los principales riesgos para la institución y como resolverlos .
- * Seguimiento y vigilancia en el destino del crédito y su recuperación .

En promoción son :

- * Capacidad de desarrollar nuevos clientes .
- * Dar un mantenimiento adecuado a la cartera de clientes .
- * Habilidad para detectar necesidades del cliente y en consecuencia ofrecer servicios y productos adecuados .
- * Actitud agresiva frente a la competencia .
- * Educación y personalidad abierta , cordial y actitud de servicio .
- * Dar soluciones rápidas a peticiones de clientes .
- * Capacidad de desarrollar nuevos productos de acuerdo a las necesidades de los clientes .
- * Amplio conocimiento de los productos que ofrece .
- * Capacidad de trabajar en coordinación con otras áreas con el propósito de ofrecer una relación versátil .

4.3.1. PERFIL DEL PUESTO

El perfil de puesto que debe reunir el promotor universal se establece en la forma A-1 ; El Subdirector de promoción en la forma A-2; El Director de promoción en la forma A-3 . Los cuáles tienen como propósito :

Determinar los requisitos mínimos para el adecuado desempeño en el puesto .

Detectar necesidades de capacitación en el puesto actual .

Identificar las áreas fuertes o potencial del titular del puesto y con ello facilitar una planeación y desarrollo de los recursos humanos ; optimizar procesos y enfoques en la selección de personal .

Los requerimientos para que el promotor haga plan de carrera por los tres niveles del área.

El formato contiene los siguientes puntos .

Identificación; Este punto propiciara una rápida localización del puesto así , como un catalogo de las habilidades y áreas de oportunidad existentes tanto en el grupo financiero , como en cada una de las direcciones corporativas .

Nivel académico, experiencia y conocimientos requeridos : En cuanto al grado académico requerido deberá seleccionarse y registrarse con una x el nivel que se considera mínimo para poder realizar las funciones descritas en la descripción del puesto , determinando a partir del nivel de licenciatura las áreas afines o convenientes al puesto .

Por lo que respecta a la experiencia mínima esta deberá detallar las funciones , el tipo de empresa y el tiempo de práctica mínimo o deseable .

Igualmente , en el espacio correspondiente , deberán determinarse los conocimientos técnicos mínimos indispensables para el desarrollo o desempeño del puesto .

Perfil de capacidades y actitudes : Como podrá apreciarse , además del aspecto técnico (contenido en los puntos anteriores), todo puesto puede requerir tanto factores administrativos, gerenciales y humanos , como una específica actitud u orientación en el trabajo por parte de su titular .

En este apartado se debe seleccionar el nivel mínimo requerido de cada subfactor , en apego a los criterios expresados en la parte inferior del esquema .

Es importante recalcar que el perfil por realizar es del puesto , no de su titular , razón por la cual no deberá asociarse los resultados habilidades o debilidades observados en los titulares respectivos .

Orientación laboral: El cuestionario tiene como objetivo conocer la orientación y grado de detalle , apego a estándares , tendencia al logro , paciencia y trabajo en equipo que deberá tener el titular del puesto .

PERFIL DEL PUESTO				FORMA A 3	
IDENTIFICACION					
TITULO DEL PUESTO		PROMOTOR (GERENCIAL)		CLAVE (E)	
DIRECCION GERENCIA	PRINCIPAL	SUBDIRECCION DE FIANZAMIENTO	SUBDIRECCION DE PROMOCION PYME		
AUTORIZACIONES					
DIRECCION CORPORATIVA (NOMBRE Y FIRMA)			DIRECCION DE AREA (NOMBRE Y FIRMA)		
SUBDIRECCION GERENCIA (NOMBRE Y FIRMA)			Jefe ASISTENTE (NOMBRE Y FIRMA)		
NIVEL ACADÉMICO REQUERIDO					
NIVEL	NIVEL			CARRERA / AREA	
PRIMARIA	I	DESENGAÑADA	IX	LAJ, LAJ, C.P. (ECONOMIA)	
SECUNDARIA	I	DESENGAÑADA	I		
ECUADOR	I	MAESTRIA	I		
SECUNDO MEDIO	I	DOCTORADO	I		
PREPARATORIA	I	OTROS	IX	ADMINISTRACION JURISDICCION (GERENCIAL)	
EXPERIENCIA REQUERIDA					
		AREAS		TIEMPO	
PROMOCION DE CREDITO		PROMOCION		1 AÑO	
ANALISIS DE CREDITO		CREDITO		6 MESES	
PROMOCION DE INVERSIONES		INVERSIONES		1 AÑO	
SERVICIOS BANCARIOS Y ATENCION AL PUBLICO FINANCIERO				1 AÑO	
CONOCIMIENTOS REQUERIDOS					
AREAS					
MANEJO DE PAQUETE PARA PC (EXCEL, WORD, HARVARD)					
ANALISIS DE CREDITO, SERVICIOS BANCARIOS, ANALISIS Y PROMOCION DE CREDITOS BANCARIOS					
INVERSIONES Y FINANCIAMIENTO JURISDICCION					

PERFIL DE CAPACIDADES Y ACTITUDES						
AREA	FACTORES	1	2	3	4	5
MANEJO	TIPO Y NIVEL DE RESPONSABILIDAD					*****
	PLANEACION					*****
	ORGANIZACION					*****
	DELEGACION					*****
	EVALUACION					*****
GESTION	ANALISIS DE PROBLEMAS					*****
	TIPO DE DELEGACION					*****
	DEFINICION DE OBJETIVOS					*****
	PLANIFICACION DE RESPONSABILIDADES					*****

ACTIVIDAD	INICIATIVIDAD					*****
	INICIATIVA EN EL TRABAJO					*****
	TRABAJO BAJO PRESION					*****
	RELACIONES INTERPERSONALES					*****
	COMUNICACION, INICIATIVA EN EL TRABAJO					*****
EFICIENCIA	EFICAZ ORGANIZACION					*****
	EFICAZ E ESTANDARIZADO					*****
	TRABAJA CON ORDEN					*****
	CONCENTRACION EN EL TRABAJO					*****
	TRABAJO EN TIEMPO					*****

1. NO SE REQUIERE
2. SU UTILIZACION ES ESPORADICA Y SUPERFICIAL
3. SU USO ES FRECUENTE AUNQUE SUPERFICIAL O SENCILLO
4. SU UTILIZACION ES FRECUENTE Y REQUIERE CIENTO POR CIENTO
5. SU UTILIZACION ES CONSTANTE Y REQUIERE CIENTO POR CIENTO
6. SU UTILIZACION ES CONSTANTE Y REQUIERE UN TOTAL DE CIENTO

ORIENTACION LABORAL

ASPECTO	NIVEL REQUERIDO
CONCENTRACION EN TRABAJO DE DETALLE	3
HABILIDAD PARA TOMAR DECISIONES IMPORTANTES EN TRABAJO O SU RESPONSABILIDAD	4
PERSISTENCIA PARA TRABAJAR EN FORMA CONTINUA EN TRABAJOS DE NIVEL	2
HABILIDAD PARA ORGANIZAR DIFERENTES TIPOS DE GENTES	3
NECESIDAD DE SER DIPLOMATICO Y COMPENSATIVO	5
DECISION PARA ACTUAR SIN PRECEDENTE	4
CREATIVIDAD PARA GENERAR NUEVAS IDEAS	4
HABILIDAD PARA INICIAR RELACIONES CON EXTRANJOS	2
CONCORDANCIA A REGIMEN PATRONAL ESTABLECIDO DE TRABAJO	3
NECESIDAD PARA ESTAR CERCA DEL JEFE PARA RECIBIR AYUDA	5
SEGURIDAD Y DIGNIDAD DEL QUOTIDIANO PARA EXPRESARSE EN PLAN DEZ	2
CAPACIDAD PARA SEGUIR UN SISTEMA A LA PERFECCION	3
HABILIDAD PARA RESOLVER CONFLICTOS HUMANOS	3
TIPO Y COORDINACION DE TRABAJO REQUITADO	2
ALER CUIDANDO AL CALIFICAR REQUISITOS	4
PODER MOTIVACIONAL PARA HACER QUE LA GENTE ACTUE	4
HABILIDAD PARA SUPERAR OBSTACULOS	5
VISION PARA PLANEAR EL FUTURO A GRAN ESCALA	3
HABILIDAD PARA PERMITIR	3
PACIENCIA PARA ACOMODARSE A LOS CAMBIOS	3

EVALUACION: 5 PUNTO

PERFIL DEL PUESTO		FORMA A 2	
IDENTIFICACION			
TITULO DEL PUESTO		SUBDIRECTOR DE PROMOCION UNIVERSAL	
		CLAVE: S0PU	
DIRECCION	PROMOCION	SUBDIRECCION	SECRETARIA
GERENCIA		SECRETARIA	PVME
DETALLE DEL PUESTO			
DIRECCION		DIRECCION DE PROMOCION UNIVERSAL	
AUTORIZACIONES			
DIRECCION COORDINATIVA (NOMBRE Y FICHA)		DIRECCION DE AREA (NOMBRE Y FICHA)	
.....		
SUBDIRECCION COORDINATIVA (NOMBRE Y FICHA)		DIRECCION COORDINATIVA (NOMBRE Y FICHA)	
.....		
NIVEL ACADÉMICO REQUERIDO			
NIVEL	NIVEL	CARRERA/ÁREA	
PREPARA	I LICENCIATURA	I X	LAE, LA F. C. P., ECONOMIA
SECUNDARIA	I INGENIERO	I X	BANCA, FINANZAS, CREDITO
CONCEPTOS	I MAESTRIA	I I	
TECNICO MEDIO	I DOCTORADO	I I	
PREPARA NYIA	I OTROS	I X	APROBADO BURSÁTIL INVERVAL
EXPERIENCIA REQUERIDA			
		ÁREA(S)	TIEMPO
PROMOCION DE CREDITO Y INVERSIONES BANCARIAS			2 AÑOS
PROMOCION BURSÁTIL			1 AÑO
SERVICIOS BANCARIOS Y ATENCION AL PUBLICO EN SU CASAL A NIVEL GERENCIA			3 AÑOS
CONOCIMIENTOS REQUERIDOS			
ÁREA(S)			
MANEJO DE PAQUETERIA PARA PC (EXCEL, WORD, HARVARD)			
ANÁLISIS DE CREDITO, SERVICIOS BANCARIOS, ANÁLISIS Y PROMOCION DE CREDITOS BANCARIOS			
INVERSIONES Y FINANCIAMIENTO BURSÁTIL			

PERFIL DE CAPACIDADES Y ACTIVIDADES						
AREA	SECCIONES	1	2	3	4	5
ADMINISTRACION	ORGANIZACION DE CONTRATACIONES					*****
	MANEJO DE RECURSOS					*****
	IMPLEMENTACION					*****
	INVESTIGACION					*****
	CONTROL					*****
OPERACIONES	MANEJO DE PLANTILLAS					*****
	USO DE EQUIPOS					*****
	OPERACION					*****
	OPERACIONES AUTOMATIZADAS					*****
	OPERACIONES DE MANTENIMIENTO					*****
COMUNICACION	PRE ATENCION					*****
	ACTIVIDADES EN MEJORAS					*****
	MANEJO DE PROYECTOS					*****
	RELACIONES INTERPERSONALES					*****
	COMUNICACION ORGANIZACIONAL					*****
COMPORTAMIENTO	ESTRATEGIA PERMANENTE					*****
	OPORTUNIDAD DE MEJORA					*****
	TENDENCIA AL CREGRO					*****
	CONFORMIDAD AL CREGRO					*****
	TRABAJO EN EQUIPO					*****
<p>1 NO SE REQUIERE 2 SITUACION ES ESPORADICA Y SUPERFICIAL 3 SITUACION ES FRECUENTE AMPLIO SIMPLICIDAD O SENCILLO 4 SITUACION ES FRECUENTE Y REQUIERE CERTEZAS DIGNAS 5 SITUACION ES CONSTANTE Y REQUIERE CERTEZAS DIGNAS 6 SITUACIONES ES CONSTANTE Y REQUIERE UN TOTAL DIGNAS</p>						
ORIENTACION LABORAL						
ASPECTO						NIVEL REQUERIDO
CONCENTRACION EN TRABAJO DE DETALLE						3
HABILIDAD PARA TOMAR DECISIONES IMPORTANTES EN TIEMPO BAJO SOBRESPRESION						4
PERSISTENCIA PARA TRABAJAR EN FORMA CONTINUA EN TRABAJOS DE RUTINA						1
HABILIDAD PARA DIFERENCIAR DIFERENTES TIPOS DE GENTE						5
MESESIDAD DE SER OPERATIVO Y COOPERATIVO						5
DECISION PARA ACTUAR SIN PRECEDENTE						4
CREATIVIDAD PARA GENERAR NUEVAS IDEAS						4
HABILIDAD PARA FORTALECER RELACIONES CON TRABAJOS						2
CONFORMIDAD A SEGUIR UN PATRON ESTABLECIDO DE TRABAJO						3
NECESIDAD PARA BUSCAR CERCA DEL JEFE PARA RECIBIR AYUDA						2
SEGURIDAD Y SENTIDO DEL TRABAJO PARA EXPRESARSE CON FLUIDEZ						5
CAPACIDAD PARA SEGUIR UN SISTEMA A LA PERFECCION						4
HABILIDAD PARA RESOLVER COMPLICACIONES HUMANAS						1
ORDEN Y COORDINACION DE TRABAJO DE OTROS						3
SER CAUTELOSO AL CALCULAR RIESGOS						5
PODER MOTIVACIONAL PARA HACER QUE LA GENTE ACTUE						5
HABILIDAD PARA SUPERAR OBJECIONES						5
VISION PARA PLANEAR A FUTURO A GRAN ESCALA						5
HABILIDAD PARA PERSUADIR						5
PACIENCIA PARA SEGUIR INSTRUCCIONES						3
EVALUACION	1 MUY BAJO					
	2 BAJO					
	3 SIGNIFICATIVO					
	4 ALTO					
	5 MUY ALTO					

PERFIL DEL PUESTO		FORMA A 3	
IDENTIFICACION			
TITULO DEL PUESTO	DIRECTOR DE PROMOCION UNIVERSAL		CLAVE DPU
DIRECCION	PROMOCION	SUBDIRECCION	DEFINICION
GERENCIA		DEFINICION	FINME
ESTADO	EXCLUSIVAMENTE PERSONAL		
AUTORIZACIONES			
DIRECCION CORPORATIVA, RECURSOS Y FINANZAS		DIRECCION DE ASISTENCIA JURIDICA Y FISCAL	
DIRECCION DE PERSONAL Y RECURSOS HUMANOS		DIRECCION DE INVESTACIONES Y FINANZAS	
NIVEL ACADEMICO REQUERIDO			
NIVEL	NIVEL	CARRERA/AREA	
PRIMARIA	(I)	LICENCIATURA	(X)
SECUNDARIA	(I)	DIPLOMADO	(I)
CONVENCIO	(I)	MAESTRIA	(X)
TECNICO MEDIO	(I)	DOCTORADO	(I)
PREPARATORIA	(I)	OTROS	(X)
		AFODERADO BURSATIL INVERVAL	
EXPERIENCIA REQUERIDA			
	AREA(S)	TIEMPO	
PROMOCION DE CREDITO BANCARIO Y BURSATIL	PROMOCION	2 AÑOS	
ANALISIS DE CREDITO	CREDITO	1 AÑO	
PROMOCION	INVERSION A NIVEL SUBDIRECCION	3 AÑOS	
SERVICIOS BANCARIOS Y ATENCION AL PUBLICO (EN SU CURRUL A NIVEL GERENCIA		3 AÑOS	
CONOCIMIENTOS REQUERIDOS			
AREA(S)			
MANEJO DE PAQUETERIA PARA PC (EXCELL, WORD, HARVARD)			
DIRECCION DE PERSONAL Y RECURSOS HUMANOS			
INVERSIONES Y FINANCIAMIENTO BURSATIL			
CREDITO BANCARIO, FACTORAJE, ARRENDAMIENTO			

PERFIL DE CAPACIDADES Y ACTITUDES						
PARA	FACTORES	1	2	3	4	5
ACTIVA	PROCEDIM. DE CONFORMIDAD					*****
	PLANIFICACIÓN					*****
	ORGANIZACIÓN					*****
	PROMOCIÓN					*****
	CONTROL					*****
PRENTIVA	PREVENCIÓN DE PROBLEMAS					*****
	TRABAJO DE CONSUMIDORES					*****
	DEFINICIÓN					*****
	DEFINICIÓN DE APLICACIONES					*****
	DEFINICIÓN DE SUBPROBLEMAS					*****
DEFENSIVA	DEFENSA					*****
	DEFENSA DE INTERES					*****
	TRABAJO DE DEFENSA					*****
	DEFINICIÓN DE INTERES					*****
	DEFINICIÓN DE INTERES					*****
ACTIVIDAD	DEFINICIÓN DE ACTIVIDADES					*****
	DEFINICIÓN DE ACTIVIDADES					*****
	DEFINICIÓN DE ACTIVIDADES					*****
	DEFINICIÓN DE ACTIVIDADES					*****
	DEFINICIÓN DE ACTIVIDADES					*****

1 NO SE REQUIERE
 2 SU UTILIZACIÓN ES SUPERFICIAL Y SUPERFICIAL
 3 SU USO ES FRECUENTE AMPLIO SUPERFICIAL O SENSIBLE
 4 SU UTILIZACIÓN ES FRECUENTE Y REQUIERE CORTO TIEMPO
 5 SU UTILIZACIÓN ES CONSTANTE Y REQUIERE CORTO TIEMPO
 6 SU UTILIZACIÓN ES CONSTANTE Y REQUIERE UN TIEMPO LARGO

ORIENTACIÓN LABORAL

ASPECTO	NIVEL REQUERIDO
CONCENTRACIÓN EN TRABAJO DE DETALLE	3
HABILIDAD PARA TOMAR DECISIONES REPRESENTANTES EN TAREAS DE ALTA RESPONSABILIDAD	3
PERSISTENCIA PARA TRABAJAR EN FORMA CONTINUA EN TAREAS DE ALTA RESPONSABILIDAD	3
HABILIDAD PARA MANEJAR DIFERENTES TIPOS DE GENTES	3
NECESIDAD DE SER EMPÁTICO Y COOPERATIVO	3
DECISIÓN PARA ACTUAR SIN PRECEDENTE	4
CREATIVIDAD PARA GENERAR NUEVAS IDEAS	4
HABILIDAD PARA BUENAS RELACIONES CON EXTRAÑOS	3
COMUNICACIÓN A SEGUIR UN PATRÓN ESTABLECIDO EN TRABAJO	3
NECESIDAD PARA ESTAR CERCA DEL JEFE PARA RECEPCIÓN	3
SEGURIDAD Y DOMINIO DEL LENGUAJE PARA EXPRESARSE CON LIBERTAD	3
CAPACIDAD PARA APLICAR EL SISTEMA A LA PERFECCIÓN	3
HABILIDAD PARA RESOLVER CONFLICTOS HUMANOS	3
TRABAJO Y COORDINACIÓN DE TRABAJO REFORMATIVO	3
SENCILLIDAD AL CALCULAR RESULTADOS	3
VIDER MOTIVACIONAL PARA HACER QUE LA GENTE ACTÚE	3
ABILIDAD PARA SUPERAR OBSTÁCULOS	3
VISION PARA PLANEAR A LARGO PLAZO PARA ESCALA	3
HABILIDAD PARA PERSUADIR	3
PERMISIVIDAD PARA APLICAR INSTRUMENTOS	3

1 BAJÍSIMO
 2 BAJO
 3 MODERADO
 4 ALTO
 5 MUY ALTO

4.3.2 PLAN DE INCENTIVOS E INGRESOS

Los objetivos del plan de incentivos se elabora para los tres niveles : El promotor universal , subdirector y director.

Objetivos del plan de incentivos e ingresos .

- Promover el trabajo en equipo .
- Resultados corporativos compartidos .
- Promoción de productos comparativos .
- Recompensar la rentabilidad del negocio .
- Rendimiento/capital
- Utilidad/gastos .
- Reconocer el desempeño individual
- Recompensar por colocación de cartera
- Promover la calidad administrativa .
- Fomentar la calidad en el servicio .
- Facilitar un sano equilibrio de parametros

Los ingresos de los tres niveles se dividen en tres partes : El sueldo,prestaciones y un bono semestral ,estos tres van ir de acuerdo al rango alcanzado o superado de las metas presupuestadas (se desglosan en la tabla 1) , el bono solo se concede si alcanza las metas presupuestadas , el bono puede ir desde un 1 mes de sueldo más prestaciones mensuales hasta los 4 meses de sueldo más prestaciones mensuales y se otorgara en forma semestral en efectivo ..La polilica del bono semestral tiene como objetivo :

- Motivación para el cumplimiento de metas semestrales .
- Plan que promueva:

- a)Trabajo en equipo en base al cumplimiento de el rendimiento mínimo sobre el capital de la empresa y para el presupuesto de utilidad neta de la empresa .
- b) Cumplimiento de objetivos organizacionales (evaluación de desempeño)
- c) Disciplina en el trabajo .
- d) Establecimiento e implementación de estrategias .
- e) Diseño y establecimiento de políticas .
- f) Cumplimiento de reglas de operación y administración .
- g)Formación de equipos de trabajo y capacitación .
- h)Cumplimiento de metas económicas individuales .
- i) Contribución marginal y utilidad neta del área de presupuesto .

La medición para el otorgamiento del bono se realizara a través de:

- Evaluacion del desempeño en forma semestral .
- Valuación realizada por el director del área .
- Presupuesto (Metas económicas)
- Cartera de clientes en crédito y captación .
- Contribucion marginal .
- Cartera vencida .

TABLA 1				
DISTRIBUCION DE INGRESOS POR NIVEL PYME				
PUESTO	SITUACION	DISTRIBUCION PORCENTUAL DE INGRESOS		
		SUELDO	PRESTACIONES	BONO SEMESTRAL
DIRECTOR	SIN ALCANZAR METAS	88.00%	12.00%	
UNIVERSAL	ALCANZANDO RANGO PRESUPUESTADO	88.00%	12.00%	100.00%
	SUPERANDO RANGO PRESUPUESTADO(25%)	88.00%	12.00%	100.00%
	SUPERANDO RANGO PRESUPUESTADO(50%)	88.00%	12.00%	200.00%
	SUPERANDO RANGO PRESUPUESTADO(75%)	88.00%	12.00%	400.00%
SUB DIRECTOR	SIN ALCANZAR METAS	85.00%	15.00%	
UNIVERSAL	ALCANZANDO RANGO PRESUPUESTADO	85.00%	15.00%	100.00%
	SUPERANDO RANGO PRESUPUESTADO(25%)	85.00%	15.00%	100.00%
	SUPERANDO RANGO PRESUPUESTADO(50%)	85.00%	15.00%	200.00%
	SUPERANDO RANGO PRESUPUESTADO(75%)	85.00%	15.00%	400.00%
PROMOTOR UNIVERSAL	SIN ALCANZAR METAS	70.00%	30.00%	
	ALCANZANDO RANGO PRESUPUESTADO	70.00%	30.00%	100.00%
	SUPERANDO RANGO PRESUPUESTADO(25%)	70.00%	30.00%	100.00%
	SUPERANDO RANGO PRESUPUESTADO(50%)	70.00%	30.00%	200.00%
	SUPERANDO RANGO PRESUPUESTADO(75%)	70.00%	30.00%	400.00%

El bono se otorgara si se logra por lo menos el rango presupuestado y se mantiene como maximo un 15% como maximo de la cartera total de crédito en cartera vencida

El porcentaje del bono es sobre el sueldo más prestaciones mensuales

4.4 TECNOLOGÍA (SISTEMA OVATION)

El promotor universal requiere tecnología de punta para el desarrollo de su labor.

El sistema "OVATION" es un sistema de cómputo usado por una gran cantidad de bancos canadienses y americanos, cuenta con 3 módulos, el primero de ellos es servicio a clientes en donde se obtienen las siguientes funciones:

- Alta de clientes .
- Consulta de clientes .
- Actualizar información del cliente .
- Requisición de documentos para activar al cliente.
- Agregar información del cliente .
- Consultar información del cliente .
- Impresión de documentos .
- Registro de transacciones del cliente.
- Manejo de cuentas ligadas
- Mensajes del cliente.
- Identificar clientes
- Congelar cuenta de un cliente .
- Cancelar cuenta de un cliente.
- Forma y scaneo de firmas .
- Cambio de sucursal .
- Patrimonio de un cliente .

Las ventajas de este módulo es que el promotor da de alta al cliente a cualquier servicio, accesa la información completa del cliente a través de una cuenta única, con esta cuenta se accesa en pantalla la foto del cliente, su firma scaneada, las líneas de crédito con que cuenta, inversiones, saldos y otros servicios complementarios como préstamos personales e inversiones en resumen todos los servicios del grupo financiero en una pantalla, todo esto con la posibilidad de obtener una impresión.

El segundo módulo llamado cuentas de demanda cuenta con:

- Apertura de una cuenta .
- Ordenar la impresión de cheques .
- Impresión de documentos como contratos, pagares ect..
- Fijar tasas de interés .

- consulta de tasas de interés y tipo de cambio .
- Extraer una cuenta .
- Transacciones financieras como apertura y operación de líneas de crédito .
- Vencimientos de líneas y pagos de créditos .
- Manejo de cuentas ligadas .
- Cancelación de cuentas .
- Elaboración de cheques de caja, cheques certificados, ordenes de pago, giros y otros .

La ventaja de este módulo es que el promotor apertura la cuenta y al momento se obtiene la impresión de la chequera personalizada , el mismo promotor puede dar otros servicios como la impresión de un cheque de caja o uno certificado , puede dar de alta un crédito contractual con la impresión del contrato alimentado ya con un formato revisado por jurídico y la impresión del pagare, con esto se obtiene reducción de personal operativo, reducción de tiempo , atención completa en el mismo promotor .

El tercer módulo es inversiones (Term) consta de los siguientes servicios:

- Apertura de inversiones .
- Fijación y consultas de tasas de interés .
- Transferencia de intereses
- Actualización de depósitos de inversión .
- Transacciones financieras de la inversión .
- Impresión de documentos de inversión .

sus ventajas son el Manejo de las inversiones ligando la banca de inversión con los productos de casa de bolsa, en este modulo se apertura , se opera todo ligado a una cuenta de cheques .

CITAS BIBLIOGRAFICAS.

(1) López, Antonio "Tendencias globales de los sistemas financieros" Revista Ejecutivos en Finanzas .IMEF , Año XXIII , Num. Especial , 1994 , México D.F. P.p. -40-52 .

(2) Villegas , H , Eduardo , "El Nuevo Sistema Financiero Mexicano " ,Editorial Pac . , México D.F. 1992 P.p. 97.

(3) IBID P.p. 209-210 .

(4) Manual de Promoción Multiva Factoring ,versión Num. 2, 1992 . México D.F.

II

(5) Micro y Pequeña Empresa , " Reglas de Operación " , Nacional Financiera , Mayo de 1994 , México D.F. ; P.p. 17 .

(6) Norma Álvarez Uribe : " La Reingeniería de Negocios .El Benchmarking y la Micro Empresa " , Periódico El Financiero , Noviembre 12 de 1994 P.p. 29-30 , México D.F.

(7) IBID P.p. 30

(8) GEA "Problemas de la micro y Pequeña Empresa " Encuesta , 1994 ,México D.F.

(9) " Empresas integradoras : Origen y Características " Revista El Mercado de Valores , Nacional Financiera , Año LV , Num 2 . Feb. de 1995 , México D.F.

BIBLIOGRAFIA

- 1.- Hanono Arturo, "Balance de 1988-1994", Periódico El Financiero; Octubre 26 de 1994 p.p. 28-29, México D.F.
- 2.- Manual de Crédito, Banco del Centro, versión 3, Mayo 31 de 1994, Guadalajara Jalisco, México.
- 3.- Villegas H. Eduardo, "El Nuevo Sistema Financiero Mexicano", Editorial Pac, S.A., 1992, México D.f.
- 4.- Hame, Levi, L, "Planeación Estratégica de las Fuentes de Financiamiento" Editorial Limusa, 1993, Bogota Colombia.
- 5.- Manual de Promoción, Multiva Factoring, versión num 2, Enero 1994, México D.F.
- 6.- Donnelly John, Conferencia "Subsidiarias Bancarias Multinacionales en México, Orientación y Servicio" Septiembre 1994, Material Inédito.
- 7.- Micro y Pequeña Empresa "Reglas de Operación" Nacional Financiera. Junio 1992, México D.F.
- 8.- Norma Alvarez Uribe, "La Reingeniería de Negocios, El Benchmarking y la Microexpresa", Periódico El Financiero, Noviembre 12 de 1994 p.p. 29-30, México D.F.
- 9.- Norma Vargas Saldivar, "Limitadas las Exportaciones de Pequeñas Empresas", Periódico El Financiero, 2 Febrero de 1995, p.p. 35 México D.F.
- 10.- Kenneth J. Albert, "Como Iniciar su Propio Negocio", Editorial Mac Graw Hill, 1990 México D.F. p.p. 23-26.
- 11.- Legislación de Banca Crédito y Actividades Conexas Ediciones Elma, 1994, México D.F.
- 12.- David R. Hampton "Administración" Editorial Mac Graw Hill, 1989 México D.F.

CITAS BIBLIOGRÁFICAS

- (1) López , Antonio , " Tendencias Globales de los sistemas financieros , " Revista Ejecutivos en Finanzas , IMEF, Año XXIII , Num Especial , 1994 , México D.F. . P.p. 40-52 .
- (2) Villegas , H , Eduardo, " El NUEVO SISTEMA FINANCIERO MEXICANO " , editorial Pac, México D.F. 1992 p 97 .
- (3) Ibid Pp 209 - 210 .
- (4) Manual de promoción Multiva Factoring ,versión num. 2 , 1992 México D.F.
- ((5) Micro y Pequeña Empresa . " Reglas de Operación " , Nacional Financiera , Mayo 1994 , México D.F. , Pp 17 .
- (6) Norma Álvarez Uribe., " La Reingeniería de negocios , el Benchmarking y la micro empresa " , Periódico el Financiero , noviembre 12 de 1994 , Pp 29-30 , México D.F.
- (7) IBID Pp 30 .
- (8) GEA " Problemas de la micro y pequeña empresa " Encuesta , 1994 , México D.F.
- (9) " Empresas integradoras : Origen y Características " Revista El Mercado de Valores , Nacional Financiera , año LV , Número 2 , Febrero, 1995, México D.F.

BIBLIOGRAFIA

1. Hanono Arturo , " Balance 1988-1994 " , Periódico El Financiero , octubre 26 1994 , Pp 28-29 , México D.F.
2. Manual de crédito , Banco del centro S.A. , versión 3 , mayo 31 1994 , Guadalajara Jal . México .
3. Villegas , H, Eduardo , " El nuevo sistema financiero mexicano " , Editorial Pac . S.A. ,1992, México D.F.
4. Hame , Levi , L , " Planeación estratégica de las fuentes de financiamiento " Editorial Limusa . 1993 , Bogotá Colombia .
5. Manual de promoción , Multiva Factoring , versión num 2 , enero 1994 , México D.F.
6. Donnelly John . Conferencia : " Subsidiarias Bancarias Multinacionales en México . Orientación y Servicios " septiembre 1994 , Material Inédito .
7. Micro y pequeña empresa " Reglas de operación " , Nacional Financiera , junio 1992 , México D.F.
8. Norma Alvaréz Uribe , " La reingeniería de negocios , el Benchmarking y la Micro empresa " , Periódico el Financiero , noviembre 12 ,1994 Pp 29-30 México D.F.
9. Norma Varga Saldívar , " Limitadas las exportaciones de pequeñas empresas " , Periódico el Financiero " , 2 de febrero , 1995 , Pp 35 , México D.F.
10. Kenneth J. Albert " Como iniciar su propio negocio " , Editorial Mc Graw Hill , 1990 , México D.F. Pp 23-26 .
11. LEGISLACION DE BANCA,CREDITO Y ACTIVIDADES CONEXAS,Ediciones Elma 1994, México D.F.
12. David R Hampton "Administración"Ed. Mc Graw Hill,1989 . México D.F.

CONCLUSIONES

El Lic. en Administración y Finanzas juega un papel decisivo en la promoción de los servicios bancarios buscando eficientar los recursos con que cuenta y adaptándolos al medio tan cambiante en que vive , el promotor de servicios financieros debe llevarlos de manera profesional sin perder de vista los valores y la cultura empresarial a través de las empresas integradoras promoviendo esquemas de asociación para la obtención del financiamiento.

Debe comprender la naturaleza de este tipo de segmento para poder desarrollar esquemas adecuados de financiamiento , formar parte de organizaciones con estructuras jerárquicas planas y reducidas , de tal manera que las subsidiarias actuales; Banco, Casa de Bolsa, Arrendadora, Factoraje se fusionen quedando solamente las dos primeras y se forme así la nueva Banca denominada Universal de acuerdo a la nueva legislación en materia de grupos financieros , esto traerá como consecuencia la eliminación de costos , servicios integrales y rapidez en respuesta .

El Promotor Universal debe llevar el financiamiento en forma integral y oportuna , enfrentar a su competencia , considerar que la Banca Extranjera tiene un segmento muy bien delimitado que es la patrimonial y corporativa , no perder de vista que es un agente de desarrollo de la empresa , en especial de la pequeña empresa que requiere de especialistas que la asesoren .

El Promotor logrará sus fines siempre y cuando el financiamiento sea accesible y planeado en el tiempo de acuerdo a las necesidades de financiamiento y la banca de desarrollo impulse con apoyos directos al sector , en la legislación se tiene una gran diversidad de créditos para cada tipo de necesidad .

A través de la intervención del Promotor Universal se pretende que los créditos sean accesibles y beneficien a ambas partes .