

18
2º

UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA DE MEXICO

FACULTAD DE ESTUDIOS SUPERIORES
"CUAUTITLAN"



**ESQUEMA DE AFIANZAMIENTO MASIVO PARA
GARANTIZAR OBLIGACIONES DE CREDITO
OTORGADOS A LA MICRO Y PEQUEÑA
EMPRESA**

TESIS PROFESIONAL

QUE PARA OBTENER EL TITULO DE:

LICENCIADO EN CONTADURIA

P R E S E N T A :

FRANCISCO BARAJAS AGUILERA

ASESOR DE TESIS: LIC. PEDRO CHECA CHAVEZ

MEXICO, D. F.

1996

**TESIS CON
FALLA DE ORIGEN**

**TESIS CON
FALLA DE ORIGEN**



Universidad Nacional
Autónoma de México



UNAM – Dirección General de Bibliotecas
Tesis Digitales
Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS ©
PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

Todo el material contenido en esta tesis 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.

**UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA
DE MEXICO**

FACULTAD DE ESTUDIOS SUPERIORES CUAUTITLAN

**EFECTIVIDAD DEL CRÉDITO PASIVO
EN LAS ASIGNACIONES DE
CRÉDITOS A LA MICRO Y
MEDIANA EMPRESA**

TESIS PROFESIONAL

**QUE PARA OBTENER EL TITULO DE
LICENCIADO EN CONTADURIA
P R E S E N T A :
FRANCISCO BARAJAS AGUILERA**

**ASESOR DE TESIS :
LIC. PEDRO CHECA CHAVEZ**

MEXICO, DISTRITO FEDERAL

1996



UNIVERSIDAD NACIONAL
AVENIDA DE
MEXICO

FACULTAD DE ESTUDIOS SUPERIORES CUAUTITLAN
UNIDAD DE LA ADMINISTRACION ESCOLAR
DEPARTAMENTO DE EXAMENES PROFESIONALES

ASUNTO: VOTOS APROBATORIOS

DR. JAIME KELLER TORRES
DIRECTOR DE LA FES-CUAUTITLAN
P R E S E N T E .

AT'N: Ing. Rafael Rodríguez Ceballos
Jefe del Departamento de Exámenes
Profesionales de la F.E.S. - C.

Con base en el art. 28 del Reglamento General de Exámenes, nos permitimos comunicar a usted que revisamos la TESIS TITULADA:

"Esquemas de Añanzamiento Masivo para Garantizar Obligaciones de
Créditos Otorgados a la Micro y Pequeña Empresa"

que presenta el pasante: Francisco Barajas Aguilera
con número de cuenta: 8301078-1 para obtener el TITULO de:
Licenciado en Contaduría

Considerando que dicha tesis reúne los requisitos necesarios para ser discutida en el EXAMEN PROFESIONAL correspondiente, otorgamos nuestro VOTO APROBATORIO.

A T E N T A M E N T E .

"POR MI RAZA HABLARA EL ESPIRITU"

Cuatitlán Izcalli, Edo. de Méx., a 6 de Diciembre de 1995

PRESIDENTE C.P. Pedro Acevedo Romero

VOCAL L.C. Pedro Checa Chávez

SECRETARIO L.C. Alejandro Amador Zavala

PRIMER SUPLENTE C.P. Rafael Delgado Colón

SEGUNDO SUPLENTE L.C. Daniel Herrera García

Indice

Introducción	pág. 1
Capítulo 1 La Fianza en México	pág. 5
1.1 Concepto de Fianza	pág. 6
1.2 La Fianza Civil	pág. 7
1.3 La Fianza de Empresa	pág. 7
1.4 Elementos Personales de la Fianza de Empresa	pág. 9
1.5 Clasificación de la Fianza de Empresa	pág. 11
1.6 Diferencias entre Fianza y Seguro	pág. 13
Capítulo 2 La Fianza de Crédito	pág. 17
2.1 Concepto de la Fianza de Crédito	pág. 17
2.2 Obligaciones Sujetas de Afianzamiento	pág. 19
2.3 Criterios para Expedir Fianzas de Crédito	pág. 24
2.4 Requisitos para el Otorgamiento de Fianzas de Crédito	pág. 27
2.5 Proceso de Reclamación para Fianzas de Crédito	pág. 31

Esquema de Afianzamiento Masivo para garantizar Obligaciones de Créditos otorgados a la Micro y Pequeña Empresa

Capítulo 3	La Micro y Pequeña Empresa en México	pág. 33
3.1	La Micro y Pequeña Empresa	pág. 34
3.2	Estructura Formal de la Micro y Pequeña Empresa	pág. 38
3.3	Perfil de la Micro y Pequeña Empresa	pág. 39
3.3.1	La Micro y Pequeña Empresa en el Contexto del País	pág. 39
3.3.2	Características Generales de la Micro y Pequeña Empresa	pág. 42
3.4	Financiamiento a la Micro y Pequeña Empresa	pág. 46
Capítulo 4	Definición del Esquema de Afianzamiento	pág. 52
4.1	Objetivo del Esquema de Afianzamiento	pág. 53
4.2	Objeto a Garantizar	pág. 55
4.3	Premisas del Esquema de Afianzamiento	pág. 55
4.4	Concepto del Esquema de Afianzamiento	pág. 59
4.5	Requisitos de Expedición	pág. 62
4.6	Tarifas y Costos del Esquema de Afianzamiento	pág. 63
4.6.1	Modelo de Cálculo de Prima Pura	pág. 63
4.6.1	Modelo de Cálculo de Prima Comercial	pág. 65
4.6.1	Aplicación de Modelo	pág. 66
4.7	Reclamación de Inclusiones	pág. 69
4.8	Ventajas del Esquema de Afianzamiento	pág. 74

Esquema de Afianzamiento Masivo para garantizar Obligaciones de Créditos otorgados a la Micro y Pequeña Empresa

Capítulo 5	Aspectos Jurídicos del Esquema de Afianzamiento	pág. 78
5.1	Marco Legal	pág. 78
5.2	Documentos Jurídicos	pág. 79
5.3	Convenio de Afianzamiento Masivo para Créditos a la Micro y Pequeña Empresa	pág. 81
5.4	Texto de la Fianza Global	pág. 93
5.5	Texto del Endoso Mensual de Inclusión	pág. 95
Capítulo 6	Proyección de Resultados del Esquema de Afianzamiento	pág. 96
6.1	Capacidad de Servicio	pág. 97
6.2	Mercado Potencial	pág. 97
6.3	Costos de Implementación	pág. 99
6.4	Proyección de Resultados	pág. 101
Conclusiones		pág. 111

**Esquema de Afianzamiento Masivo para
garantizar Obligaciones de Créditos
otorgados a la Micro y Pequeña Empresa**

Introducción

A partir de la década de las noventas el Mercado Afianzador Mexicana, sufre un cambio radical en su forma de conceptualizar y captar Mercado, entrando en una etapa donde es necesaria realizar esfuerzos importantes para la colocación y comercialización de Fianzas, a diferencia de la práctica y técnica utilizada en años anteriores para la venta de Fianzas, donde éstas se vendían por sí solas.

Es importante señalar que la fianza es una necesidad que se genera de las contrataciones, convenios, órdenes de compra, pedidos, etc., donde se establecen obligaciones de dar, hacer o no hacer, la cual es exigida por el Acreditado a Beneficiario al Deudor a Fianza, a fin de que el primero cuente con una garantía suficiente que le permita tener confianza de que las obligaciones establecidas serán cumplidas por el Deudor a Fianza de forma exacta en términos y condiciones.

Asimismo, cabe mencionar que debido a las condiciones macroeconómicas del país en los últimos años así como por la inminente competencia extranjera (principalmente de los Estados Unidos de América), hacen indispensable que las Compañías Afianzadoras realicen un estudio de los procesos para la suscripción, trámite y emisión de fianzas, tendiendo a parametrizar, automatizar y simplificar la administración y control de las operaciones de Afianzamiento.

En este trabajo se presenta una alternativa viable para el afianzamiento de los créditos otorgados a la micro y pequeña empresa, a través de la suscripción y emisión de fianzas de crédito en forma masiva.

Este Esquema de Afianzamiento, el cual denominaremos Masivo, tiene su fundamento en la parametrización y automatización de procesos, lo que nos permitirá operar con una mayor calidad de suscripción, con menores costos de administración, disminución el tiempo de emisión, simplificación en los trámites y constitución de garantías suficientes y comprobables, lo que permitirá a las Compañías Afianzadoras ofrecer precios competitivos y operar con margen de utilidad.

Con el fin de comprender mejor la operación, manejo y características del Sector Afianzador en México, en el capítulo primero definiremos que es la Fianza de Empresa en México, los sujetos que interviene para su contratación, las obligaciones que le dan razón de existir, cuales son sus características y modalidades, así como las restricciones para su otorgamiento y aplicación

Debido al tipo de obligación que va a ser garantizada a través de este Esquema de Afianzamiento, es conveniente hacer un especial énfasis sobre las Fianzas que garantizan "las obligaciones de dar", mismas que dentro del mercado Afianzador son identificadas como Fianzas de Crédito o de Ramo IV, por lo que dentro del capítulo segundo conoceremos más este Ramo en específica, lo que nos permitirá dimensionar tanto el alcance y operaciones de crédito sujetas de afianzamiento, como las prohibiciones establecidas en la Ley que regula la operación de la Compañías Afianzadoras en México, es decir, la Ley Federal de Instituciones de Fianzas.

Al contar con referencias suficientes sobre la operación de afianzamiento en México, antes de la etapa del diseño conceptual del Esquema de Afianzamiento, es necesario conocer y establecer nuestro mercado, por lo que en el capítulo tercero presentaremos y describiremos en forma general las características de la micro y pequeña empresa, lo que nos permitirá establecer los parámetros y criterios correctos para la calificación de los sujetos de afianzamiento (Fiados), así como definir los requisitos de expedición en materia de constitución de garantías, a efectos de apegarnos a la técnica de suscripción de Fianzas, con el propósito de disminuir considerablemente el riesgo en el que estamos participando.

Una vez identificado el mercado objetivo y definidas las necesidades de afianzamiento del Beneficiario y del Fiado, estaremos en condiciones de conceptualizar un Esquema de Afianzamiento a la medida de los requerimientos de nuestros Clientes, lo anterior asegura prácticamente el éxito en la colocación, comercialización y arraigo de nuestra Fianza. En el capítulo cuarto hablaremos sobre el diseño, desarrollo e implementación del Esquema de Afianzamiento Masivo para garantizar operaciones de crédito, analizando y definiendo cada uno de los procesos involucrados en el ciclo para el otorgamiento, control y administración de la Fianza.

En el capítulo quinto hablaremos sobre el marco legal que hace jurídicamente viable el Esquema de Afianzamiento Masivo, y que regirá la operación del mismo dentro de los conceptos enunciados en la Ley Federal de Instituciones de Fianzas, y en particular con las Reglas de Carácter General que Regulan las Operaciones para el otorgamiento de Fianzas de Crédito.

Con el objeto de evaluar en forma cuantitativa los resultados de la aplicación del Esquema de Afianzamiento propuesto, en el capítulo sexto dimensionaremos el mercado potencial al que tendremos acceso, lo anterior con el objeto de realizar la proyección de nuestros resultados. Cabe señalar que para efectos de este trabajo consideraremos un Beneficiario único, mismo que será una institución perteneciente a la Banca Comercial.

Es importante hacer notar que este Esquema de Afianzamiento en ningún momento pretende ser la única solución para las Compañías Afianzadoras Mexicanas, es sólo una respuesta viable a los problemas actuales, la cual puede ser utilizada no sólo en operaciones que garanticen obligaciones de dar (créditos), sino es un Esquema tan flexible que puede ser adaptado con facilidad a las obligaciones de hacer y de no hacer.

Para terminar, las conclusiones muestran el análisis de los resultados esperados a través de la aplicación de este Esquema de Afianzamiento, además, de manera general se presentan otras obligaciones sujetas de afianzamiento, en donde un Esquema de estas características puede ser implementando fácilmente, sin dejar de considerar las necesidades en particular de cada uno de nuestros Clientes.

Capítulo 1

La Fianza en México

La emisión de fianzas permite que los beneficiarios-acreedores obtengan seguridad en las operaciones que celebran con sus deudores-fiados, toda vez que, ante el incumplimiento de éstos, la afianzadora responde por la obligación asumida. Asimismo, la fianza cumple con una función muy importante en el contexto económico de México, al lograr una fuente de ingresos para el erario cuando da ocupación a un gran número de personas.

Uno de los objetivos primordiales de las instituciones de fianzas es garantizar el cumplimiento exacto de las obligaciones contraídas en beneficio del acreedor con respaldo de los recursos por las reservas constituidas mediante su operación, así como con las contragarantías que recaba de cada afianzamiento.

Es importante destacar que el sector afianzador mexicano, hasta 1989, estuvo integrado por 14 compañías afianzadoras, de las cuales Afianzadora Insurgentes Serfin, S.A. de C.V. fue la última en autorizarse en 1958. Durante los últimos años el gobierno ha impulsado la apertura y apoyo a la libre competencia, y a partir de 1990 se han otorgado seis autorizaciones más, por lo que hasta el segundo trimestre de 1994 el sector afianzador mexicano se encuentra integrado por 19 instituciones de fianzas.

1.1 Concepto de Fianza

La fianza es un contrato accesorio por el cual una persona se compromete con el acreedor a cumplir o a resarcir el daño patrimonial que le sea causado por el incumplimiento de las obligaciones de hacer, no hacer o de dar establecidas en el contrato o convenio principal fuente de la obligación garantizada.

El Código Civil para el Distrito Federal define a la Fianza como "un contrato en el que intervienen mediante vínculo contractual, un acreedor, un deudor principal y un fiado".

En el sentido estricto del concepto, se advierte en el artículo 2794 del código de la materia, que la fianza es un contrato mediante el cual una persona se compromete con el acreedor a pagar por el deudor si éste no lo hace.

En México son manejadas dos clases de fianzas :

✓ **Fianza Civil :**

Es la garantía otorgada por una persona física que tiene capacidad de uso y goce sobre su patrimonio.

✓ **Fianza de Empresa :**

Es la garantía otorgada por una sociedad anónima, autorizada por el gobierno para otorgar todo tipo de fianzas y cobrar por este servicio

1.2 Fianza Civil

La fianza civil puede ser otorgada por cualquier persona para, de acuerdo con la ordenada en el artículo 2794 del Código Civil para el Distrito Federal, cabe observar las limitaciones siguientes :

- ▼ No se otorga en forma de póliza.
- ▼ Su otorgamiento no es sistemática.
- ▼ No se anuncia en la prensa o en cualquier medio de comunicación.
- ▼ No emplea agentes o intermediarios.

La fianza civil tiene tales limitaciones, si se considera que quien la otorga debe demostrar siempre una solvencia económica y amplia, en relación con el objeto de afianzamiento y a satisfacción del beneficiario de dicha fianza.

Actualmente la fianza civil no tiene mucha aplicación y su uso no se ha extendido, de modo que generalmente se refiere a operaciones de poca cuantía entre personas físicas, sin incursionar en el campo mercantil, industrial y de servicios. El ejemplo más común de la fianza civil es el que se celebra en los contratos de arrendamiento, en el cual intervienen un arrendador, un arrendatario y un fiador civil.

1.3 Fianza de Empresa

Teniendo como marco de referencia el artículo citado en líneas anteriores del Código Civil para el Distrito Federal, podemos conceptualizar a la fianza de empresa de la siguiente forma :

Esquema de Afianzamiento Masivo para garantizar Obligaciones de Créditos otorgados a la Micro y Pequeña Empresa

Es un contrato en virtud del cual una institución de fianzas, autorizada legalmente por la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, se compromete a título oneroso y mediante la emisión de una póliza a garantizar el cumplimiento de obligaciones con contenido económico, contraídas por una persona física o moral ante otra persona física o moral privada o pública, en caso de que aquella no cumpliere.

Del concepto anterior se establecen como las principales características de la fianza de empresa las siguiente :

- ▼ Que exista un contrato mercantil.
- ▼ Que exista una institución de fianzas (fiador).
- ▼ Que haya autorización por parte de la Secretaría de Hacienda.
- ▼ Que se expida una póliza en la cual se garantice una obligación determinada.
- ▼ Que se cobre un importe por su otorgamiento (prima de fianza).
- ▼ Que exista un acreedor persona física o moral (beneficiario).
- ▼ Se perfecciona y formaliza mediante la firma de un contrato-solicitud de fianza.
- ▼ Se puede utilizar la intermediación a través de agentes para su colocación.
- ▼ Las instituciones de fianzas no gozan de los beneficios de orden y excusión al realizar el otorgamiento de las pólizas correspondiente, lo anterior conforme a lo establecido en el artículo 118 de la Ley Federal de Instituciones de Fianzas.

Cabe señalar que el ordenamiento jurídico que rige a la fianza de empresa es el Código de Comercio y la Ley Federal de Instituciones de Fianzas. En materia adjetiva la rige el Código de Procedimientos Civiles para el Distrito Federal en aplicación supletoria en todo lo no previsto por el Código de Comercio.

Asimismo, es importante mencionar que las entidades gubernamentales que regulan y norman la operación del sector afianzador mexicano son:

Secretaría de Hacienda y Crédito Público Esta entidad es el órgano competente para adoptar todas las medidas que comprenden la creación y funcionamiento de la banca comercial, la banca de desarrollo y otras entidades financieras no bancarias; en esta última se encuentran consideradas las afianzadoras.

Comisión Nacional de Seguros y Fianzas Es el organismo de Inspección y Vigilancia de aseguradoras y afianzadoras, cuyas funciones las lleva a cabo mediante un cuerpo de visitadores e inspectores con amplia experiencia en el sistema financiero mexicano.

1.4 Elementos Personales de la Fianza de Empresa

Los elementos personales que intervienen en la contratación de una fianza son: el beneficiario de la póliza, el solicitante o fiado, el obligado solidario, el intermediario (agente) y la afianzadora.

Beneficiario de la Póliza	Es la persona física o moral a quien se otorga la fianza. Dicha persona siempre será el acreedor en la relación contractual de la obligación principal.
Fiado	Es la persona física o moral a nombre de quien se emite la póliza, la cual debe cumplir con alguna obligación válida y legal por regla general. Este elemento personal es el deudor principal en la relación contractual de la obligación principal.
Solicitante o Proponente	Es la persona física o moral que solicita el servicio de afianzamiento y que en la mayoría de los casos se trata del mismo fiado.
Obligado Solidario	Es la persona física o moral que se compromete con sus bienes en forma colateral a cumplir la obligación contraída por el fiado ante la afianzadora (en caso de que el fiado no cumpla). Eventualmente, este personaje se incorpora a la relación contractual de fianza sólo en aquellos casos en que el Fiado no pueda respaldar por sí solo la obligación originada en la fianza.
Afianzadora	Es la persona moral, sociedad anónima, autorizada por la Secretaría de Hacienda y Crédito Público para responder a título oneroso por el fiado

Intermediario (Agente) Es la persona física o moral que pone en contacto a dos extremos (cliente-fiado y afianzadora) de una relación comercial, a cambio de la cual, la afianzadora paga una retribución llamada comisión por la prestación de sus servicios.

1.5 Clasificación de la Fianza de Empresa

El desarrollo de la actividad económica y social propicia que la fianza de empresa represente un papel fundamental como apoyo para el buen éxito de los operaciones mercantiles, industriales y de servicios en general, al otorgar fianzas que garanticen obligaciones de dar, de hacer o de no hacer.

Como consecuencia de lo anterior, y con el objeto de tener un mejor control y simplificar el manejo administrativo de la fianza de empresa en general, el sector afianzador mexicano la ha clasificado en cuatro ramos :

- ▼ Fianzos de Fidelidad
- ▼ Fianzos Judiciales
- ▼ Fianzas Administrativas o Generales
- ▼ Fianzas de Crédito

A continuación definiremos cada una de ellas :

*Esquema de Afianzamiento Masivo para
garantizar Obligaciones de Créditos otorgados
a la Micro y Pequeña Empresa*

**Fianzas de
Fidelidad**

La fianza de fidelidad es un instrumento de protección patrimonial que garantiza, ante un patrón, la reparación o el resarcimiento del daño patrimonial que cause uno o varios de sus empleados por la comisión de un delito en contra de cualesquiera de los bienes del patrón o de los que éste sea jurídicamente responsable .

**Fianzas
Judiciales**

Son aquellas fianzas que garantizan la libertad caucional o constitucional, el resarcimiento de daños y perjuicios en la ejecución de sentencia que no sean definitivas, es decir, garantizan el cumplimiento de los deberes, obligaciones o actos de particulares o del sector público dentro de un procedimiento judicial o derivado de resoluciones judiciales, como por ejemplo: fianzas de pensión alimenticia.

**Fianzas
Administrativas
o Generales**

La fianza administrativa es aquella que garantiza cualquier obligación válida, legal y de contenido económico, que no se puede englobar en las fianzas de fidelidad o judiciales, la cual se celebra entre particulares, personas físicas o morales, o ante el sector público.

**Fianzas de
Crédito**

La fianza de crédito es aquella que garantiza el cumplimiento de las obligaciones relacionadas con el pago de determinada suma de dinero.

1.6 Diferencias entre Fianza y Seguro

La fianza y el seguro son en la actualidad contratos identificados y confundidos, sobre todo porque ambos son contratos de servicio; por ello es muy conveniente diferenciarlos, desde el punto de vista técnico, práctico y de venta.

El seguro es un contrato principal, en tanto que la fianza es un contrato accesorio de garantía. En el primero de los casos no es necesario que haya otro contrato principal para que el seguro pueda existir. En el segundo caso, el contrato de fianza es accesorio y debe existir un contrato principal en que apoyarse, siguiendo siempre la misma suerte, esto es así porque cuando se extingue la obligación principal, la fianza también se extingue.

Las prestaciones del asegurador consisten en asumir riesgos, derivados de cosas fortuitas o de fuerza mayor, cuyo efecto es garantizar el pago de una indemnización al asegurado, en caso de que se dé la eventualidad prevista en el contrato. A su vez, en la fianza se garantiza el pago o cumplimiento de una obligación de hacer o no hacer.

•De lo anterior se presentan dos consecuencias : en el seguro existe un elemento esencial, el riesgo o eventualidad, cuya realización genera para el asegurador la obligación de pagar la indemnización y, por regla general, la eventualidad no depende de la voluntad humana. En el contrato de fianza de empresa, como su objeto es ser garante de terceras personas, ésta tendrá siempre el carácter de accesorio

•Moliario, Luigi. "Lecciones de técnica actuarial de los seguros contra daños". Página 9

respecto a la obligación principal del fiado; por lo tanto, siempre seguirá la suerte de ésta, y la exigibilidad dependerá de la voluntad del fiado al incumplir con la obligación afianzada.

Respecto a la técnica de operación, existe diferencia, toda vez que en la fianza el cobro de la prima se establece con base en un porcentaje del monto afianzado y dicho porcentaje jurídicamente se determina como una carga por la prestación del servicio. Asimismo, la principal técnica de operación en la fianza es la contragarantía,

En el caso del seguro, al calcular las primas se tiene en cuenta la posibilidad de pérdidas y experiencia acumulada, tomando como base los principios de la mutualidad.

La fianza es un contrato tripartita pues intervienen tres elementos personales: el beneficiario, el fiado y la afianzadora. En este caso, la fianza se perfecciona cuando el beneficiario acepta la póliza, aún cuando la afianzadora haya cobrado o no la prima correspondiente a la fianza, e independiente de que haya o no obtenido por parte del fiado las garantías de recuperación a que se refiere la ley de la materia.

Por su parte el seguro es un contrato bipartita y cuenta con sólo dos elementos personales: la aseguradora y el asegurado.

En el contrato de seguro, a petición del asegurado, éste puede cancelarlo en cualquier momento, siempre que se encuentre vigente y pagado en cuyo caso procederá la devolución de la prima paga no devengada.

La fianza de empresa sólo puede ser cancelada cuando la obligación

principal termine, de lo cual se deriva la citada accesoriadad; sin embargo, en las fianzas de fidelidad opera la cancelación de la póliza en cualquier momento a solicitud del beneficiario, con la consecuente devolución de las primas pagadas no devengadas.

Los contratos de seguro y fianza también difieren en cuanto a la actualización del objeto protegido, ya que cuando acontece la eventualidad prevista en el contrato, se presenta el siniestro en materia de seguro. En fianzas, cuando el fiado incumple con la obligación garantizada, el beneficiario deberá presentar formal reclamación. En la primera hipótesis, la aseguradora no recupera lo pagado en términos generales, mientras que en el contrato de fianza debe recuperarse lo que la afianzadora pago al beneficiario por el incumplimiento del fiado.

Por lo que respecta al ámbito normativo, la fianza esta regulada por la Ley Federal de Instituciones de Fianzas mientras que el seguro lo esta por la Ley sobre el Contrato de Seguro y por la Ley Federal de Instituciones de Seguros.

En materia de ventas, el seguro debe ser promocionado en 100%. En la fianza no se presenta tal porcentaje, pues las fianzas son exigidas por parte de un beneficiario, lo cual conlleva a que el presunto fiado las compre por necesidad. Un caso de excepción es el de las fianzas de fidelidad las cuales, al igual que el seguro, deben ser promocionadas ampliamente para su compra.

La fianza y el seguro, además de tener una gran gama de diferencias, también presentan similitudes, las cuales a continuación se mencionan:

- ✓ Para que existan ambas figuras, es necesario que se constituyan empresas, es decir, sociedades organizadas

técnicamente para el otorgamiento de seguros o fianzas, según sea el caso.

- ✓ Las operaciones que realicen deberán ser onerosas, o sea, en ambos casos deberá cobrarse una prima por el otorgamiento de una cobertura.

De todo lo anterior cabe concluir que en el seguro y la fianza existen diferencias y similitudes, y en determinado momento pueden ser confundidos; sin embargo se trata de obligaciones distintas jurídicamente y que también tienen formas distintas de operación.

Conforme a lo mencionado en los párrafos anteriores, en forma de resumen podemos definir y establecer las diferencias entre la fianza y el seguro conforme a la siguiente tabla :

Tipo de Contrato	✓ Contrato Principal, que se celebra entre dos partes : Asegurado y Aseguradora	▲ Contrato Accesorio, que se celebra entre tres partes : Beneficiario, Fianza y Alianzadora
Riesgo Asumido	✓ Asume riesgo derivados de hechos fortuitos o de fuerza mayor, ajenos a la voluntad humana	▲ Garantiza obligaciones de terceras personas. Aceptan una responsabilidad derivada
Cobertura	✓ La suma asegurada equivale al 100% del riesgo asumido	▲ El monto de la fianza generalmente es un porcentaje menor de la obligación principal
Cobro de Prima	✓ La prima se establece tomando en cuenta la posibilidad de pérdida o riesgo y la experiencia acumulada	▲ La prima se establece por el servicio que se otorga
Normatividad	✓ El seguro está regulado por la Ley Federal de Instituciones de Seguros	▲ La fianza está regulada por la Ley Federal de Instituciones de Fianzas
Cancelación	✓ La cancelación del seguro puede realizarse en cualquier momento	▲ Se cancela hasta que se extingue y comprueba la obligación garantizada, excepto en fianzas de fidelidad
Exigibilidad	✓ Al presentarse la eventualidad prevista en el seguro, se presenta de forma automática al siniestro	▲ Cuando el fiado incumple, el beneficiario debe presentar reclamación formal por escrito a la Alianzadora
Recuperación	✓ Generalmente las Aseguradoras no recuperan el siniestro	▲ Las Alianzadoras generalmente recuperan lo pagado por una reclamación

Esquema de Alianzamiento Masivo para garantizar Obligaciones de Créditos otorgados a la Micro y Pequeña Empresa

Capítulo 2

La Fianza de Crédito

•El crédito es una actividad fundamental en cualquier economía, de modo que puede considerarse un ejemplo de la evolución económica de los pueblos. Así, el desarrollo económico de cualquier país es paralelo a su sistema financiero, en tanto que la estructura del nuevo sistema financiero mexicano permite al Estado y a la iniciativa privada intervenir en el fomento y promoción de las actividades económicas del país.

La estructura y reglamentos legales de las actividades financieras de México llevan en sí no sólo el propósito de beneficiar a quienes lo manejan o aportan sus recursos, sino también proteger el dinero ajeno que manejan las instituciones financieras, mediante normas y exigencias que deben cubrir para asegurar la recuperación de estos recursos. De aquí la importancia que tiene en estas actividades la fianza de crédito, al respaldar y garantizar las operaciones de crédito y financiamiento.

2.1 Concepto de la Fianza de Crédito

La fianza de crédito es una póliza que garantiza el cumplimiento de los

•Molina Bello, Manuel. "La Fianza. Cómo Garantizar sus Obligaciones con Terceros". Página 106

*Esquema de Alianzamiento Masivo para
garantizar Obligaciones de Créditos otorgadas
a la Micro y Pequeña Empresa*

obligaciones relacionadas con el pago de determinada suma de dinero.

Sin embargo, la fianza de crédito no garantiza cualquier obligación de pago, por lo cual lo relacionado con ella se debe someter a las fianzas autorizadas por la Secretaría de Hacienda y Crédito Público el 24 de agosto de 1990, en las reglas generales.

Cabe hacer mención que las fianzas de crédito siempre han existido, pero antes de agosto de 1990 las Afianzadoras tenían que solicitar autorización a la Secretaría de Hacienda y Crédito Público para emitir pólizas de este ramo.

Asimismo existían fianzas que ya se venían otorgando, las cuales implican el pago de dinero, pero que no se consideran de crédito, como las siguientes:

- ▼ Fianzas de arrendamiento puro, que garantizan el pago de la renta de bienes inmuebles, derivados de contratos de arrendamiento.
- ▼ Fianzas de condóminos, que garantizan el pago de cuotas de mantenimiento de bienes inmuebles en los que se ha constituido el régimen de propiedad en condominio (la cual ya no se utiliza, dado que no es rentable para las Afianzadoras).
- ▼ Fianzas que garantizan el pago de daños y perjuicios, derivados de algún procedimiento judicial.
- ▼ Fianzas de penas convencionales, que surgen de un contrato.

- ▼ Fianzas de interés fiscal, que garantizan los convenios de pagos diversos en asuntos fiscales.

2.2 Obligaciones Sujetas de Afianzamiento

El Gobierno Federal el 24 de agosto de 1990 autorizó la emisión de fianzas de crédito que garanticen operaciones de carácter crediticio, exclusivamente cuando se trate de :

- ▼ El pago derivado de operaciones de compra-venta de bienes y servicios o de distribución mercantil.
- ▼ El pago total o parcial, del principal y accesorios financieros, derivados de créditos documentados en títulos inscritos en el Registro Nacional de Valores e Intermediarios.
- ▼ El pago derivado de contratos de arrendamiento financiero.
- ▼ El pago de financiamientos obtenidos a través de contratos de crédito garantizados con certificados de depósito y bonos de prenda expedidos por un almacén general de depósito.
- ▼ El pago derivado de descuentos de títulos de crédito o de contratos de factoraje financiero.
- ▼ El pago de créditos otorgados por instituciones financieras para la exportación o importación de bienes y servicios.

- ▼ El pago derivado de créditos otorgados mediante el Sistema de Garantía con Fianza de Nacional Financiera, mediante autorización especial.
- ▼ El pago de créditos obtenidos para la adquisición de inmuebles, financiados por entidades del Grupo Financiero al que pertenezca la Afianzadora de que se trate.
- ▼ El pago derivado de créditos para la adquisición de activos fijos o bienes de consumo duradero.
- ▼ El pago de créditos derivados de programas especiales de apoyo a la micro y pequeña empresa que ejecuten Instituciones Nacionales de Crédito.

La aplicación y operatividad de una fianza de crédito en los conceptos autorizados por la Secretaría de Hacienda y Crédito Público se deriva propiamente de la naturaleza de las transacciones, por lo que es conveniente conocer la operación, concepto y características de la misma, a fin de determinar las alternativas de uso de la fianza de crédito en dichas transacciones.

Conforme a lo antes mencionado, las obligaciones sujetas de fianza de crédito son las siguientes :

▼ Fianza de Crédito para Compra-Venta de bienes o servicios :

La compra-venta es un contrato en virtud del cual una de las partes, llamada vendedor, se obliga a transferir la propiedad de una cosa o de un derecho a otro llamado comprador, quien se obliga a pagar por él un precio cierto y en dinero.

Quando un vendedor realiza una venta a crédito puede exigir a su deudor una fianza de crédito que garantice el pago derivado de dicha operación de compra-venta.

▼ Fianza de Crédito para Distribución Mercantil :

La distribución mercantil es un contrato en virtud del cual una de las partes, llamada distribuyente, se compromete a entregar a otra llamada distribuidor, una cantidad determinada de mercancías a cambio de un precio cierto y en dinero, en plazos y cantidades estipuladas en el mismo contrato.

Quando un distribuyente o fabricante suministra mercancías a crédito a otra persona física o moral, aquél estará en posibilidad de exigir una fianza que garantice el pago de tales mercancías, en los plazos consignados en el contrato respectivo.

▼ Fianza de Crédito para Arrendamiento Financiero :

El arrendamiento financiero es un contrato mediante el cual la arrendadora adquiere un bien y concede el uso y goce temporal al arrendatario por un plazo y precio determinado, hasta que se le transfiera la titularidad del bien, una vez cumplido el plazo y las condiciones originales a un precio simbólico.

Quando una arrendadora financiera establece con uno de sus clientes un contrato de arrendamiento financiero, estará en posibilidad de solicitar de aquél una fianza que garantice el pago de la renta, para ejercitar posteriormente la acción de compra.

▼ Fianza de Crédito poro garantizor créditos documentados en títulos inscritos en el Registro Nacional de Valores e Intermediarios :

En el Sistema financiero mexicano se deben aplicar determinados lineamientos de tipo legal, como los relativos a la emisión de valores y los que establece la Ley del Mercado de Valores. Al respecto este procedimiento legal dice, que los emisores que colicen en bolsa deberán estar inscritos en el Registro Nacional de Valores e Intermediarios. De dichos valores son suceptibles de garantizor con fianza los siguientes :

- ✓ Acciones : Son valores que representan una parte olicuoto del capital social de una empresa. Acreditan los derechos de socio y su importe representa el límite de la obligación que controe el accionista con la empresa y ante terceros.
- ✓ Obligaciones : Son títulos de crédito que representan uno porte proporcional de un crédito, concedido a una empresa organizada como sociedad anónima. Estos títulos contienen la promesa de la empresa emisora tanto de pogar o sus poseedores en los plazos preestablecidos cierto cantidad por concepto de intereses, los cuoles se calculon sobre el monto del copital señalado en los títulos, como de restituir ese monto mediante amortizaciones convenidas.
- ✓ Papel Comercial : Es un pagaré negociable sin garantía específica, emitido por una empresa, cuyas acciones están inscritas en el Registro Nacional de Valores e Intermediarios. El documento es un compromiso de pagar una cantidad en una fecha determinado. Generalmente, este tipo de

financiamiento se realiza a corto plazo, que podrá fluctuar entre 15 y 91 días; sin embargo, el emisor (solicitante del Financiamiento) puede renovar el documento en cada vencimiento por igual, mayor o menor cantidad, de acuerdo con sus necesidades.

- ▼ Fianza para financiamiento garantizado con certificados de depósito y bonos de prenda emitidos por Almacén General de Depósito :

Cuando un cliente de la banca comercial o de desarrollo tramita un crédito con garantía prendaria representada con un título de depósito (certificado de depósito y bono de prenda) expedido por un almacén general de depósito, la banca comercial o de desarrollo está en posibilidades de solicitar, además, una fianza que garantice el pago del crédito obtenido.

- ▼ Fianza de Crédito que garantiza el pago derivado de los contratos de Factoraje Financiero :

El factoraje financiero es un contrato por medio del cual una empresa, llamada factor, compra cuentas por cobrar pertenecientes a un particular.

Su función primordial es apoyar al capital de trabajo mediante la recuperación anticipada de dichas cuentas por cobrar de las cuales es propietario el usuario del servicio y que cede a la empresa factor de descuento para allegarse de un financiamiento.

Cuando una empresa requiere financiamiento a corto plazo, recurre a una empresa factor para que ésta adquiera sus cuentas por cobrar. La empresa factor estará en posibilidades de solicitar una fianza al usuario del servicio que garantice el pago de la totalidad de las cuentas por cobrar.

▼ **Fianza de Crédito que garantiza el pago del financiamiento para la exportación e importación de bienes y servicios :**

El proceso de modernización que en la actualidad se realiza en la economía mexicana ha consolidado una plataforma permanente para poder importar sin trabas, pero sobre todo para exportar de forma competitiva y eficaz. Asimismo, la mayoría de las empresas recurren o la solicitud de créditos para exportación o importación a una institución financiera, a fin de contar con los recursos líquidos que le permitan realizar las transacciones que se requieran. Derivado de lo anterior, la institución financiera podrá solicitar la exhibición de una fianza que garantice el pago del crédito otorgado, derivado de dicha importación o exportación.

2.3 Criterios para Expedir Fianzas de Crédito

Debido al riesgo eminente que tiene el garantizar cualquiera de las operaciones sujetas de afianzamiento (mismas que se describieron en el inciso anterior), así como a la naturaleza y características propias del otorgamiento de financiamiento, es conveniente considerar para la emisión de fianzas de crédito los siguientes puntos, a fin de contar con un mejor análisis y medición de la responsabilidad asumida por la

Campaña Afianzadora, que nos permita operar con índices de rentabilidad :

- ▼ Las fianzas de crédito se expiden previa análisis y aprobación en la casa matriz, sucursales y oficinas de servicio de las instituciones fiadoras.
- ▼ Para cualquier fianza de crédito el beneficiario deberá estar constituida como persona moral.
- ▼ En función de las garantías de recuperación y considerando el riesgo de la operación de que se trate, las instituciones de fianzas podrán pactar deducibles con el beneficiario en relación con el monto garantizada.
- ▼ Deberá comprobarse a la afianzadora la existencia de la póliza de seguro sobre los bienes materia del contrato que origine la fianza. Independientemente de la anterior, cuando el fiado sea persona física deberá contar con un seguro de vida en favor del beneficiario, que cubra por lo menos el saldo insoluta del crédito. En las pólizas de seguro que se contraten, las afianzadoras deberán aparecer como primeros beneficiarios y se hará constar que para cualquier cambio se requerirá el consentimiento de la institución fiadora.
- ▼ Las primas deberán cubrirse íntegramente a la afianzadora, al momento de la expedición, ampliación, prórroga o renovación de la fianza.

Asimismo, de acuerdo a lo previsto en las Reglas de Carácter General para el otorgamiento de Fianzas que Garanticen Operaciones de

Crédito de la Ley Federal de Instituciones de Fianzas, y con el objeto de que las Compañías Afianzadoras tengan firmeza en sus operaciones, deberán observar lo siguiente :

- ✓ Investigarán y evaluarán todas las peticiones presentadas, por lo cual no se dará ninguna decisión si no se han concluido.
- ✓ Se analizarán en su mayoría, con un criterio que busque liquidez y solidez de la operación.
- ✓ Cuando se considere necesario, se gravarán bienes inmuebles urbanos libres de gravamen, en una proporción mínima de 2 a 1.
- ✓ No se aceptarán bienes semiurbanos o rústicos.
- ✓ Se tendrá cuidado de que a una empresa o aquellas que formen grupos o sean filiales, no se les otorguen fianzas con los mismos garantías.
- ✓ Verificar que el destino del crédito se aplique a fines propios del negocio.
- ✓ Verificar que el monto de la fianza sea igual al de la operación, pues en caso contrario y si hubiere reclamación se aplicará el principio de proporcionalidad.
- ✓ Comprobar la existencia de pólizas de seguro que amparen los bienes materiales del contrato que dé origen a la fianza.
- ✓ Cuando el fiado sea persona física, se exigirá seguro de vida

por el saldo insoluto del crédito, figurando preferentemente como beneficiaria irrevocable la institución de fianzas.

- ▼ Ninguna operación tendrá carácter retroactivo.
- ▼ Se dará por el mismo período de la obligación principal.
- ▼ Se cancelará automáticamente a su vencimiento, siempre y cuando no haya reclamación pendiente.
- ▼ Las compañías podrán retener cualquier fianza de crédito cuyo importe no rebase el 10% de su margen de operación.
- ▼ En la expedición de fianzas de crédito, las instituciones de fianza sólo podrán asumir hasta el 25% del total de sus respectivas responsabilidades.

2.4 Requisitos para el Otorgamiento de Fianzas de Crédito

Por la trascendencia que este tipo de fianza puede tener para una institución de fianzas, es muy importante llevar a cabo un análisis completo e integral de las condiciones del fiado y de la operación de que se trate. Por ello, se deben observar ciertos parámetros generales de documentos que permitan asegurarse de la existencia de los fiados y de su capacidad económica.

A continuación se analizarán los requisitos y documentación mínima que deben otorgar los fiados (personas físicas o morales) a las instituciones de fianzas :

*Esquema de Afianzamiento Masivo para
garantizar Obligaciones de Créditos otorgados
a la Micro y Pequeña Empresa*

▼ Personas Morales

Documento	Objetivo
1. Escritura constitutiva de la sociedad y modificaciones, en su caso	<ul style="list-style-type: none">• Constatar la existencia legal de la empresa.• Conocer quienes son los accionistas.• Conocer las características del capital.• Conocer su objeto social.
2. Estados financieros del ejercicio, de preferencia dictaminados	<ul style="list-style-type: none">• Sirve de base para el análisis financiero de la empresa y para constatar la existencia legal de la misma.
3. Comprobante de inscripción en el RFC	<ul style="list-style-type: none">• Ratificar la existencia de la sociedad.
4. Documenta mativa de la operación	<ul style="list-style-type: none">• Tener conocimiento plena de las obligaciones que se van a garantizar.
5. Cuestionario	<ul style="list-style-type: none">• Tener un panorama general sobre su estructura interna, producción relaciones con otras empresas y antecedentes crediticias.
6. Contrata Solicitud de Fianza	<ul style="list-style-type: none">• Formalizar la contratación de la fianza y tener apoyo para la recuperación.

- 7. Identificación Oficial con fotografía y firma • Validar la veracidad de las firmas, evitando falsificaciones.
- 8. Escritura de Bienes Inmuebles • Verificar la existencia legal e inscripción de los bienes.
- 9. Certificado de libertad de gravamen • Comprobar que los bienes dados en garantía no están comprometidos.
- 10. Avalúos bancarios de los bienes • Se recomienda esta práctica para conocer los valores reales de los bienes.
- 11. Fluja de Efectiva • Verificar que los recursos existan, a fin de cumplir con la obligación de pago del crédito.

▼ **Personas físicas**

Documento	Objetivo
1. Camprabante de inscripción en el RFC	• Ratificar la existencia de la sociedad.
2. Documento motiva de la operación	• Tener conocimiento pleno de las obligaciones que se van a garantizar.

- | | |
|--|---|
| 3. Estado Patrimonial | • Conocer la situación económica del presunto afianzado, así como sus relaciones con otras empresas y antecedentes crediticios. |
| 4. Contrato Solicitud de Fianza | • Formalizar la contratación de la fianza y tener apoyo para la recuperación. |
| 5. Identificación Oficial con fotografía y firma | • Validar la veracidad de las firmas, evitando falsificaciones. |
| 6. Bien inmueble libre de gravamen | • Contar con una garantía real de recuperación, a través de la afectación del bien inmueble en el Registro Público de la Propiedad. |

Asimismo, no hay que olvidar que en toda fianza de crédito, por su propia naturaleza, deben observarse cuatro puntos básicos :

- ✓ Viabilidad de la operación
- ✓ Existencia jurídica
- ✓ Liquidez de la operación
- ✓ Solvencia de la operación.

2.5 Proceso de Reclamación para Fianzas de Crédito

Para este tipo de fianza se contempla un procedimiento de reclamación diferente al de los otros ramos, por lo que a continuación se presentan los pasos que los beneficiarios de las fianzas de crédito deben considerar para formular sus reclamaciones a las instituciones afianzadoras :

- ▼ Los beneficiarios de las fianzas de crédito deberán formular sus reclamaciones por escrito a la oficina matriz, sucursales u oficinas de servicio de la afianzadora.
- ▼ A dicha reclamación se acompañan los documentos adicionales que acrediten la existencia y exigibilidad del crédito afianzado.
- ▼ Asimismo, se adjuntará un informe de las gestiones de cobro realizadas por el beneficiario hasta ese momento.
- ▼ Ante el incumplimiento de la obligación afianzada, el beneficiario deberá suspender las operaciones objeto de la fianza, ya que las nuevas operaciones no quedarán garantizadas. Cabe mencionar que para la reanudación se requerirá el consentimiento de la afianzadora.
- ▼ El derecho para reclamar este tipo de fianzas caduca en el plazo que de común acuerdo convengan la afianzadora y el beneficiario, sin que dicho plazo exceda de 180 días naturales, contados a partir del día siguiente a aquel en que el fiado debió haber cumplido con la obligación o del

vencimiento de la vigencia de la póliza, en cuyo caso se cancelará automáticamente.

- ▼ Las fianzas que sean exigibles en parcialidades no dan derecho al beneficiario a reclamar la fianza por la totalidad del adeudo insoluto.
- ▼ Para que la institución de fianzas proceda al pago de la reclamación presentada, contará con un plazo de 30 días hábiles, contados a partir de la presentación de la reclamación respectiva.
- ▼ En caso de improcedencia, la afianzadora tendrá un término 30 días hábiles para comunicar al beneficiario dicha circunstancia.

La Micro y Pequeña
Empresa en México

De microempresas y microempresarios en general, y de los de México en particular, mucha se ha indagado pero poco en realidad se sabe. A menudo se proyecta a la microempresa como fuente principal de nuevas empleos en las economías de mercado y como la que, proporcionalmente, contribuye más al fisco. Al microempresario se atribuyen características quijotescas y seuda-románticas, tales como persona inquieta, rebelde y no conformista, con gran confianza en sí misma y en cuya mente germinan ideas brillantes. Lógicamente, si se acepta tal dechada de virtudes como premisa válida, no es difícil concluir que, en la proliferación de la micro y pequeña empresa se halla una propuesta efectiva a los graves problemas de desempleo, la pobreza y la baja de productividad que cunden en el Tercer Mundo y, por lo tanto, corresponde al sector público promover políticas tales como la simplificación fiscal, reducción de excesivas reglamentaciones, etcétera, que conduzcan a un mayor y mejor desarrollo del ámbito de la micro y pequeña empresa.

Partiendo del hecho que en las últimas años se han creado numerosas micros y pequeñas empresas en cuyas nóminas aparece un elevado

- Hull, Galen S., "A small business Agenda-Trends in a global economy", University Press of America
- Vera, Ferrer Oscar, "La Economía Subterránea en México" Centro de Estudios Económicos del Sector Privado

número de trabajadores que de otra forma permanecerían desempleados, y considerando la situación actual en la que se encuentra México, es necesario crear programas de financiamiento específicos para este Sector que apoyen su permanencia y desarrollo.

Es importante recordar que actualmente las micros y pequeñas empresas no son sujetos de crédito en virtud de que :

- ▼ Los Intermediarios Financieros las consideran como un estrato de alto riesgo.
- ▼ Estas empresas carecen de las suficientes garantías tradicionales.
- ▼ El importe de los créditos que solicitan son reducidos.

Conforme a lo antes mencionado, y con el propósito de tener un visión más amplia de nuestro mercado objetivo, es necesario conocer sus características y situación actual.

3.1 La Micro y Pequeña Empresa

Se consideran como micro y pequeñas empresas a aquellos establecimientos con las siguientes características :

Concepto	Micro	Pequeña
✓ Número máximo de Trabajadores	Hasta 15	Hasta 100
✓ Ventas Netas Anuales <ul style="list-style-type: none"> • Veces de salario mínimo • Miles de pesos 	110 N\$ 530	1,115 N\$ 5,300

- Fuente Nacional Financiera

Es importante mencionar, que en su gran mayoría las micras y pequeñas empresas están dedicadas al comercio a la prestación de servicios (80%) y el resto a actividades de transformación. Además, es notoria que las empresas dedicadas a la transformación de sus productos las comercializan ellas mismas, descartando en la medida de lo posible a las intermediarias y logrando una relación más directa entre productor y consumidor.

En cuanto al tipo de sociedad más utilizada por la micro y pequeña empresa es la Sociedad Anónima (S.A.); sin embargo el desarrollo formal de la Sociedad Anónima como tal no se cumple y las condiciones de los gerentes y accionistas dentro de la micro y pequeña empresa se han distorsionado, ya que los propietarios son, a la vez, personal administrativo y directores de la misma. El que posee la mayoría de las acciones controla la empresa como si se tratara de un solo propietario. El nombra a los miembros de su familia como sus colaboradores en la dirección y administración. En las Sociedades Anónimas pequeñas el socio mayoritario se autinstala en el nivel más alto de la dirección y control de la empresa (las demás acciones sólo son requisito para su constitución formal).

Algunas de las razones para que la pequeña empresa se constituya como Sociedad Anónima son :

- ▼ La responsabilidad de los accionistas se limita al monto del capital invertido en la compra de acciones.
- ▼ La sociedad se constituye como una persona jurídica distinta e independiente de sus accionistas.
- ▼ Se puede transferir fácilmente la propiedad de las acciones.

• Anzola Rojas, Servaldo: "Administración de Pequeñas Empresas". Página 4

- ▼ La incapacidad o muerte de los accionista no influye sobre la existencia de la empresa.
- ▼ Deseos de crecimiento futuro.

Cabe señalar que las características predominantes de la micro y pequeña empresa son :

- ✓ Tipo de Empresa Es una empresa de tipo familiar, pero constituida como Sociedad Anónima, ya que el dueño es el que aporta el capital necesario para las operaciones normales de la empresa.
- ✓ Residencia La mayoría de estas empresas tienden a no cambiar su lugar de operaciones. Tratan de conservar su mercado y desean tener una relación estrecha con la clientela.
- ✓ Mercado El mercado local o regional es el objetivo predominante de la micro y pequeña empresa.
- ✓ Crecimiento La micro y pequeña empresa crecen principalmente a través de la reinversión de utilidades, ya que no cuenta con apoyo técnico-financiero significativo de instituciones privadas ni del gobierno.
- ✓ Administración Las actividades de dirección y administración se concentran en el dueño de la empresa.

- ✓ **Financiamiento** En la micro y pequeña empresa existe un gran desconocimiento con respecto a la existencia y funcionamiento de organismos de apoyo financiero y técnico, ya sean públicos o privados.

La micro y pequeña empresa confía su permanencia y desarrollo en los siguientes factores :

- ▼ La necesidad de proveer bienes y servicios al cliente, en ventas al detalle,
- ▼ La incapacidad de la empresa grande para manejar pequeñas empresas tales como lavanderías, estéticas, etcétera, y
- ▼ La relación estrecha del micro y pequeño empresario con la comunidad.

Por otro lado, los factores que impiden el desarrollo son el crédito insuficiente y la falta de asistencia técnica-finonciera que requieren para su desarrollo.

La micro y pequeña empresa (y en especial la del área comercial) encuentra una asistencia casi nula, pensando que los mecanismos utilizados están mal enfocados. Algunas de las limitantes son :

- ▼ Crédito insuficiente.
- ▼ Falta de conocimiento de la existencia de organismos de crédito.
- ▼ Apoyo exclusivo a empresas de transformación, preferiblemente a las ya existentes.

- ▼ Temor a los trámites legales y burocráticos que impiden solicitar apoyo financiero y técnico.
- ▼ Desconfianza del empresario de enfrentarse al aparato gubernamental que regula los mecanismos de apoyo a la micro y pequeña empresa.
- ▼ Falta de promoción masiva con el fin de dar al micro y pequeña empresario mecanismos fluidos y atractivos para su desarrollo.
- ▼ Altos costos de los créditos, tanto de tipo comercial como financiero.
- ▼ Falta de tiempo para dedicar a la empresa.
- ▼ Falta de personal calificado.
- ▼ La micro y pequeña empresa no son sujetas de crédito.

A lo anterior se agrega la falta de capacidad o habilidad técnico-administrativa en la dirección de la micro y pequeña empresa.

3.2 Estructura Formal de la Micro y Pequeña Empresa

La micro y pequeña empresa carece de una estructura formal en todas sus áreas. ⁹El trabajo que realiza el dueño de esta empresa se asemeja al de un "hombre orquesta" y se atribuye él mismo su especialidad interna. Generalmente se recurre a asesoría financiera externa, lo cual deja el manejo contable y financiero en manos de un contador externo o consultor por horas, que se encarga principalmente de los aspectos legales de personal, finanzas y tributarios.

Las áreas de venta y producción son las más fuertes. La micro y

⁹Anzola Rojas, Sérvulo. "Administración de Pequeñas Empresa". Página 7

pequeña empresa encuentran una forma satisfactoria de competir en sus mercados, y debido a la necesidad de satisfacer nuevas exigencias de las mismas y a la premura para tomar decisiones sobre la marcha, el dueño hace que las acciones estratégicas se realicen en forma fácil, dando lugar a la adaptación del producto al mercado rápidamente.

La gran atención que el dueño dedica a la empresa hace de la administración general un punto relevante dentro de su actividad, caracterizándola como administrador independiente donde él mismo opera y dirige todas las acciones.

La función de control es casi desconocida por el dueño de la micro y pequeña empresa: no existen procedimientos ni normas que le ayuden a asegurar el éxito de forma rápida. El tiempo que dedica a estas actividades es mínimo (la mayoría de los casos se debe a falta de conocimiento de ellas). El tipo de control se deriva de la planeación inadecuada que utiliza.

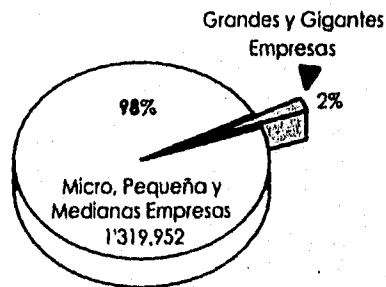
3.3 Perfil de la Micro y Pequeña Empresa

A continuación podremos observar las habilidades, experiencia, aptitudes para el desarrollo y disposición al cambio del empresario de la micro y pequeña empresa, así como conocer las características de su quehacer empresarial, con el fin de diseñar un Esquema de Afianzamiento adecuado a las necesidades de este tipo de empresas.

3.3.1 La Micro, Pequeña Empresa en el Contexto del País

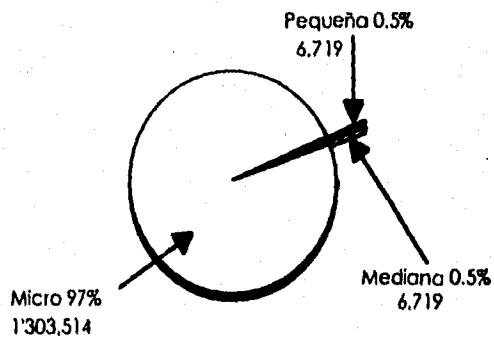
En el contexto nacional la micro, pequeña y mediana empresa,

representa el 98% del total de las empresas del país (1'316,952).



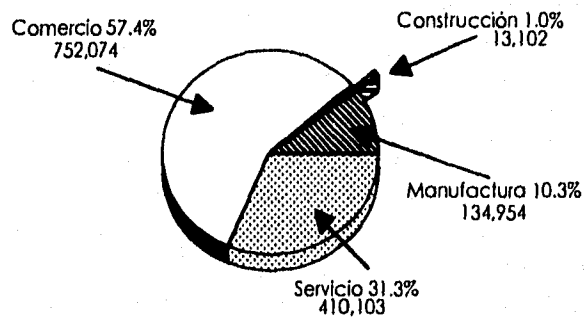
El 91% de las micro, pequeña y medianas empresas se encuentra integrado por los sectores: Manufactura, Construcción, Comercio y Servicio, incluidos en el Directorio de Empadronamiento Urbano Integral 1989 (1'194,998). La distribución por tamaño de la empresa, por sector y por región geográfica es la siguiente :

▼ Distribución por Tamaño



Esquema de Afianzamiento Masiva para garantizar Obligaciones de Créditos otorgados a la Micro y Pequeña Empresa

▼ Distribución por Sector



▼ Distribución por Región Geográfica



Región	Cantidad	%
1 Centro	280.390	21,4%
2 Noreste	149.367	11,4%
3 Occidente	150.677	11,5%
4 Noroeste	104.819	8,0%
5 Norte	68.132	5,2%
6 Centro Norte	112.680	8,6%
7 Centro Sur	170.330	13,0%
8 Oriente	153.297	11,7%
9 Sur	78.614	6,0%
10 Sureste	41.927	3,2%

Las micros y pequeñas empresas se encuentran distribuidas en las 32 entidades, en cerca de 465 ciudades.

3.3.2 Características Generales de la Micro y Pequeña Empresa

▼ Edad de las Empresas

Cerca del 80% de las pequeñas empresas tienen seis años o más de estar operando, en tanto que en la microempresa esta proporción se ubica alrededor del 51%.

Cabe resaltar que casi el 24% de las microempresas tiene sólo tres años de vida.

Intervalo de Edad	Edad de las Empresas		Pequeña empresa	
	Microempresa Número	%	Número	%
Menos de un año	92.549	7,1	108	1,6
1 - 3 años	310.236	23,8	450	6,7
4 - 5 años	228.115	17,5	638	9,5
6 - 10 años	271.131	20,8	1.310	19,5
Más de diez años	401.482	30,8	4.213	62,7

▼ Estabilidad de la Empresa

En general, las micro y pequeñas empresas no realizan cambios de sector de actividad.

Cambio de Actividad	Cambio de Actividad		Pequeña empresa	
	Microempresa Número	%	Número	%
Sí	36.498	2,8	134	2,0
No	1.267.016	97,2	6.585	98,0

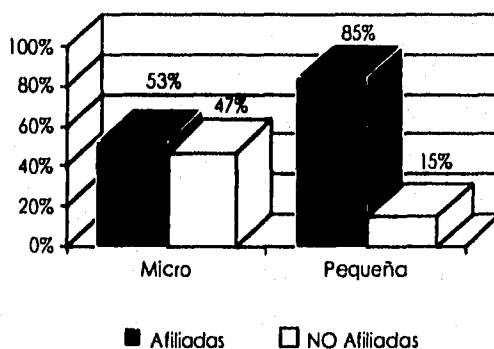
▼ Tipo de Organización

En la microempresa predomina el propietario único (62%) y en la pequeña empresa destaca la proporción de establecimiento cuya forma de organización son las sociedades con o sin miembros de la familia.

Tipo de Organización	Tipo de Organización		Pequeña empresa	
	Microempresa Número	%	Número	%
Propietario único	810.786	62,2	1.015	15,1
Soc. con familiares	298.505	22,9	2.768	41,2
Soc. sin familiares	101.674	7,8	2.439	36,3
Asociación civil	13.035	1,0	302	4,5
Otros	79.514	6,1	195	2,9

▼ Membresía Gremial

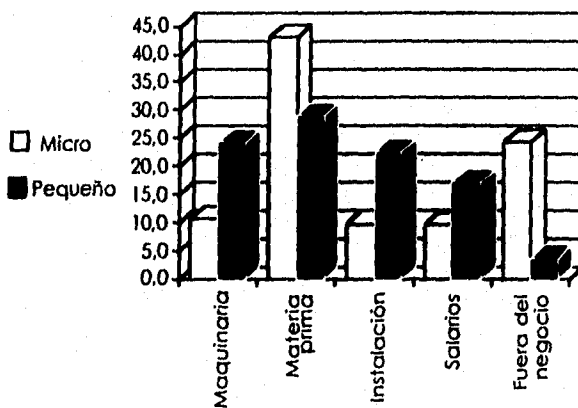
Sólo el 53% de las microempresas se encuentran afiliadas a una cámara o asociación, lo cual contrasta con la pequeña empresa en donde alrededor del 85% se encuentran agrupadas.



▼ Principales Rubros de Inversión

La mayoría de los empresarios de la micro y pequeña empresa, invierten sus ganancias en la compra de materias primas (62.3% y 49.7% respectivamente), siendo el segundo rubro en el caso de las microempresas inversiones fuera del propio negocio (35.3%), en tanto que para la pequeña empresa la adquisición de maquinaria (41.8%).

Rubros de inversión	Tamaño de Empresa	
	Micro	Pequeña
Maquinaria	10,7	24,4
Materia prima	43,1	29,0
Instalación	9,8	22,6
Salarios	9,6	17,2
Fuera del negocio	24,4	3,7
No tiene ganancias	1,2	2,1
Otros	1,2	1,0



Esquema de Alianzamiento Masivo para garantizar Obligaciones de Créditos otorgados a la Micro y Pequeña Empresa

▼ Mercado

Cerca del 72% de las microempresas tienen como cliente principal al consumidor final, en tanto que las pequeñas empresas destinan su producción o servicios a otros cliente.

Clientes de las Empresas		
Principales Clientes	Tamaño de Empresa	
	Micro	Pequeña
Consumidor Final	60,4	30,2
Mayorista	3,8	21,4
Minoristas	20,4	10,7
Empresas Exportadoras	0,5	3,4
Detallistas	4,5	6,9
Otros	10,4	27,4

Por lo que se refiere al otorgamiento de crédito a sus clientes, el 61% de las microempresas efectúan sus ventas al contado, a diferencia de la pequeña empresa que realizan sus ventas principalmente a crédito (71.7%).

Empresas que Otorgan Créditos a sus Clientes		
Otorgamiento de Crédito	Tamaño de Empresa	
	Micro	Pequeña
Si	38,7	71,7
No	61,3	28,3

Es importante señalar que el plazo promedio para la recuperación de los créditos que otorgan, va de 26 días en la micro a 45 en la pequeña empresa.

Esquema de Alianzamiento Masivo para garantizar Obligaciones de Créditos otorgados a la Micro y Pequeña Empresa

3.4 Financiamiento a la Micro y Pequeña Empresa

Para lograr que las micro y pequeñas empresas alcancen elevados niveles de eficiencia y competitividad, que sean autofinanciables y que tengan un efecto multiplicador en el ingreso nacional, se requiere se les apoye, entre otros factores, con adecuados recursos financieros que incrementen sus márgenes de operación.

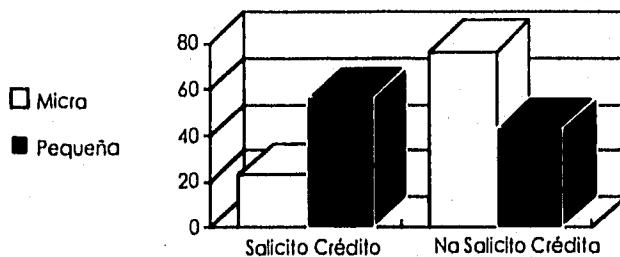
Actualmente, la banca comercial y la banca de desarrollo han reorientado sus objetivos en el financiamiento a este tipo de empresas, sin embargo esta labor se torna difícil considerando las características de las micros y pequeñas empresas :

- ✓ Estrato de alto riesgo.
- ✓ Empresas que carecen de las suficientes garantías.
- ✓ El importe de los créditos que solicitan son reducidos.

A continuación observaremos las características, condiciones, restricciones y aplicación de los créditos otorgados a nuestro mercado objetivo, micro y pequeñas empresas.

▼ Solicitud de Crédito

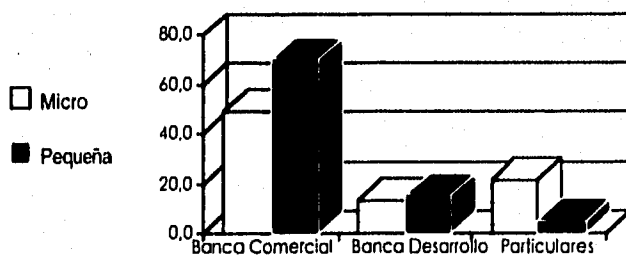
Durante el año de 1993, alrededor del 55% de las pequeñas empresas solicitaron crédito; dicha frecuencia se redujo al 23.3% en el caso de las microempresas.



▼ Instancias a las que se Solicitó Crédito

Las empresas que solicitaron crédito muestran preferencia hacia la banca comercial (microempresas 50.4% y pequeñas empresas 79.4%). La banca de desarrollo acupó la segunda instancia a la cual recurrió la pequeña empresa; a su vez, la microempresa optó por solicitar apoyo a particulares.

Instancias	Solicitud de Crédito Tamaño de Empresa	
	Micro	Pequeña
Banca Comercial	49,3	70,3
Banca de Desarrollo	12,9	15,3
Particulares	21,5	5,3
Sacias	8,4	2,5
Gobierno Federal	3,5	3,4
Caja Popular	2,0	1,2
Otros	2,4	2,0



La principal razón de no haber solicitado crédito fue el no desearlo. Otros motivos fueron : las altas tasas de interés, la complejidad de los trámites y el temor de no poder pagar.

Razones para NO Solicitar Crédito		
Razones	Tamaño de Empresa	
	Micro	Pequeña
No ha querido	44,3	62,8
Altas Tasas de Interés	11,8	13,6
Trámites	11,0	9,3
No requiere	2,6	5,5
Temor de no poder pagar	17,6	5,2
Falta de Garantías	6,2	2,4
Desconocimiento	6,5	1,2

▼ Obstáculos en la Tramitación de Créditos

Los obstáculos más frecuentes que tuvieron las micros y pequeñas empresas para la tramitación de un crédito fueron: la complejidad de los trámites (30%), las altas tasas de interés (entre el 16% y 25%) y las exigencias de las garantías (entre el 10% y 21%). Al rededor del 30% de estas empresas expresaron no haber tenido obstáculos.

Obstáculos en la Tramitación del Crédito		
Razones	Tamaño de Empresa	
	Micro	Pequeña
Complejidad	47,5	63,5
Altas Tasas de Interés	12,6	13,8
Falta de Garantías	11,8	9,4
Trámites Burocráticos	2,7	5,6
Otros	18,8	5,3
Ninguno	6,6	2,4

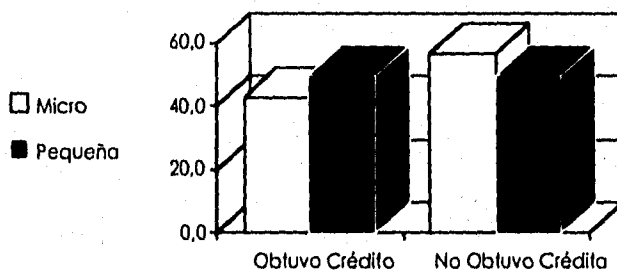
▼ Razones de no Obtención del Crédito

De las empresas que solicitaron crédito y no lo obtuvieron, la principal razón fue: en la micro la falta de garantías (42%) y en la pequeña la documentación insuficiente y la cantidad solicitada (29%).

Razones	Tamaño de Empresa	
	Micro	Pequeña
Falta de Garantías	42,4	24,4
Documentación Insuficiente	29,0	29,1
Cantidad Solicitada	15,7	29,1
Otros	12,9	17,4

▼ Obtención del Crédito

De las empresas solicitantes de crédito, la mitad de las pequeñas lo recibieron y en la microempresa el 43%.



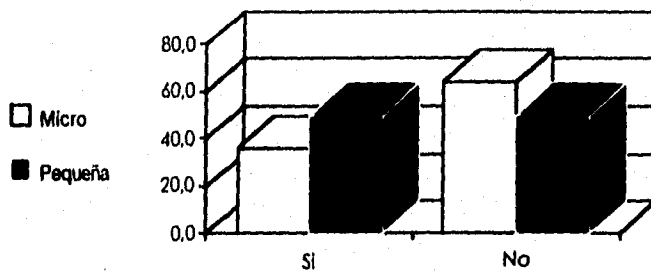
▼ Aplicación del Crédito

En su mayoría (64% a 69%), las empresas utilizaron el crédito para la compra de materia prima y adquisición de maquinaria y/o equipo.

Aplicación del Crédito		
Utilización del Crédito	Tamaño de Empresa	
	Micro	Pequeña
Compra de Materia Prima	68,3	57,8
Adquisición de Maq./Equipo	19,5	26,5
Liquidación de Cuentas	2,4	5,5
Remodelación	1,4	2,7
Compra de Local	3,6	1,9
Otros	4,8	5,6

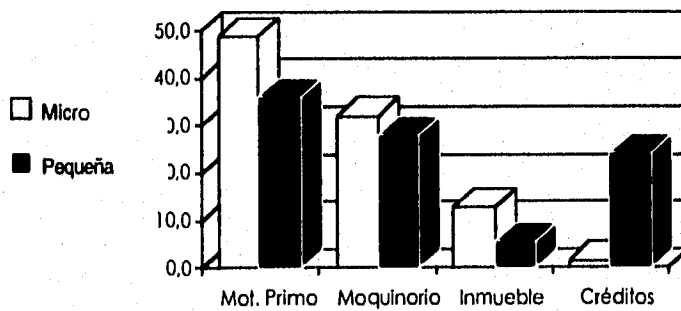
▼ Necesidades Actuales de Financiamiento

El 36% de las microempresas tienen necesidades de financiamiento, en tanto las pequeñas lo requieren en un 50%.



De acuerdo a información proporcionada por los micro y pequeños empresarios, el destino del crédito solicitado sería para la compra de materias primas y la adquisición de maquinaria y/o equipo.

Destino	Destino del Crédito	
	Tamaño de Empresa	
	Micro	Pequeña
Compra de M. Primo y Mercancías	48,6	36,0
Compra de Maquinario	32,0	27,9
Compra de Local	12,8	5,4
Pago de Créditos	1,4	24,1
Pagos Diversos	0,7	2,0
Remuneraciones	2,3	1,5
Otros	2,2	3,1



Capítulo 4

Definición del Esquema de Afianzamiento

Un Esquema de Afianzamiento para ser atractivo debe satisfacer las necesidades de todas las personas involucradas en él, es decir, el Beneficiario, el Fiado y la Afianzadora, por lo que al diseñarlo y desarrollarlo no debemos perder de vista que éste debe ofrecer ventajas sobre el otorgamiento tradicional de fianzas a cada una de las personas antes mencionadas en todos los sentidos, es decir, costo, tiempo para la suscripción, emisión y trámite, pago oportuno de reclamaciones y constitución de garantías suficientes y comprobables.

Asimismo es importante considerar tanto los factores macroeconómicos nacionales como la inminente competencia de Compañías Aseguradoras Extranjeras, sobre todo de los Estados Unidos de América, quienes operan con costo menores a los del Sistema Afianzador Mexicano, lo que les permite ofrecer al cliente menores precios en la contratación de fianzas, por lo que es necesario diseñar Esquemas de Afianzamiento bajo la tendencia de la automatización y parametrización de operaciones.

Conforme a lo anterior, en este trabajo se presenta un Esquema de

Afianzamiento novedoso para el Sistema Afianzador Mexicano, el cual denominaremos Masivo.

Por medio de la implementación de dicho Esquema de Afianzamiento, las Compañías Afianzadoras Mexicanas podrán operar las fianzas de crédito con márgenes de utilidad, ya que este Esquema les permitirá :

- ▼ Simplificar considerablemente el control, registro y administración en el otorgamiento de fianzas, disminuyendo los costos de operación.
- ▼ Contar con las garantías suficientes y comprobables, para la adjudicación y ejecución de las mismas en caso de incumplimiento por parte del cliente.
- ▼ Ofrecer precios competitivos acordes a las características y requerimientos del sector de la micro y pequeña empresa.

4.1 Objetivo del Esquema de Afianzamiento

El objetivo principal del Esquema de Afianzamiento Masivo es proporcionar a las Compañías Afianzadoras Mexicanas una mecánica de afianzamiento que les permita simplificar considerablemente el control, registro y administración en el otorgamiento de fianzas que garanticen operaciones de crédito, a fin de disminuir sus costos de operación y con ello ofrecer costas más bajas, servicios agregados y diferenciales.

Conforme a lo mencionado en párrafos anteriores, el Esquema de Afianzamiento debe satisfacer los requerimientos de las partes involucradas en el mismo, es decir Beneficiario, Fiado y Afianzadora, por lo que podemos establecer que el Esquema de Afianzamiento

Masivo tiene como objetivos particulares :

- ▼ **Beneficiario Intermediario Financiero** Contar con una garantía real que le permita abrir el otorgamiento de créditos a un sector que tradicionalmente no es considerado, debido principalmente a su alto riesgo y a los montos de los créditos otorgados.

- ▼ **Fiado Micro y Pequeña Empresa** Acceso a créditos para llevar a cabo su operación, lo que le permitirá generar los recursos suficientes para el desarrollo en su actividad.

- ▼ **Compañía Afianzadora** Tener acceso a un mercado potencial importante (aproximadamente existen 1'300,000 de micros y pequeñas empresas en México), operando con márgenes de rentabilidad generada por:
 - Los ingresos recibidos
 - La aplicación de parámetros para la selección y aceptación de Fidos
 - La constitución de garantías suficientes y comprobables (para que en caso de incumplimiento por parte del Fiado, la Campaña Afianzadora pueda resarcirse del daño patrimonial).

4.2 Objeto a Garantizar

De acuerdo a lo mencionado en el Capítulo 2, la fianza de crédito garantiza el cumplimiento de las obligaciones relacionadas con el pago de determinada suma de dinero, por lo tanto el objeto a garantizar por el Esquema de Afianzamiento Masivo será el siguiente :

"La Compañía Afianzadora garantizará a favor del Intermediario Financiero (Beneficiario) el pago del crédito asumido en el Contrato de Crédito celebrado entre el intermediario financiero (Beneficiario) y la micro y pequeña empresa (Fiado), en los términos de las de las Reglas de Carácter General para Otorgamiento de Fianzas que Garanticen Operaciones de Crédito, Regla Primera Inciso 9".

Es importante mencionar que la Compañía Afianzadora sólo garantizará la suerte principal e intereses ordinarios, excluyendo moratorios.

Asimismo la fianza comprenderá el pago de la suma de los saldos de las cantidades individuales acumuladas por concepto de la suerte principal e intereses durante la vigencia de cada crédito individual, así como las disminuciones de principal e intereses por pago que se haga del crédito.

4.3 Premisas del Esquema de Afianzamiento

Para el desarrollo de cualquier proyecto es recomendable partir del concepto genérico para luego descender con exactitud al detalle del mismo. De acuerdo a lo anterior, es conveniente establecer las

premisas o consideraciones generales que nos proporcionen un idea global del alcance y condiciones del proyecto que vamos a realizar, en este caso el Esquema de Afianzamiento Masivo.

Conforme a lo antes mencionado, a continuación definiremos los premisos o consideraciones del Esquema de Afianzamiento Masivo, siendo estas las siguientes :

- ▼ Lo fianzo de crédito sólo podrá garantizar el pago de los financiamientos otorgados por entidades del mismo Grupo Financiero al que pertenece la Compañía Afianzadora.
- ▼ Los créditos sujetos de afianzamiento serán los derivados de programas especiales de apoyo a la micro y pequeña empresa que ejecuten Instituciones Nacionales de Crédito.
- ▼ El mercado objetivo son las micro y pequeñas empresas, así como las personas físicas con actividad empresarial y por honorarios.
- ▼ Los términos, condiciones y parámetros que normarán la operación del Esquema de Afianzamiento Masivo se establecen de forma previa y de común acuerdo entre el Beneficiario y la Compañía Afianzadora.
- ▼ La tarifa se determinará conforme al riesgo de la operación y a la grosalía presentado por la micro y pequeña empresa.

● Congreso de los Estados Unidos Mexicanos. "Ley Federal de Instituciones de Fianzas". Página 206

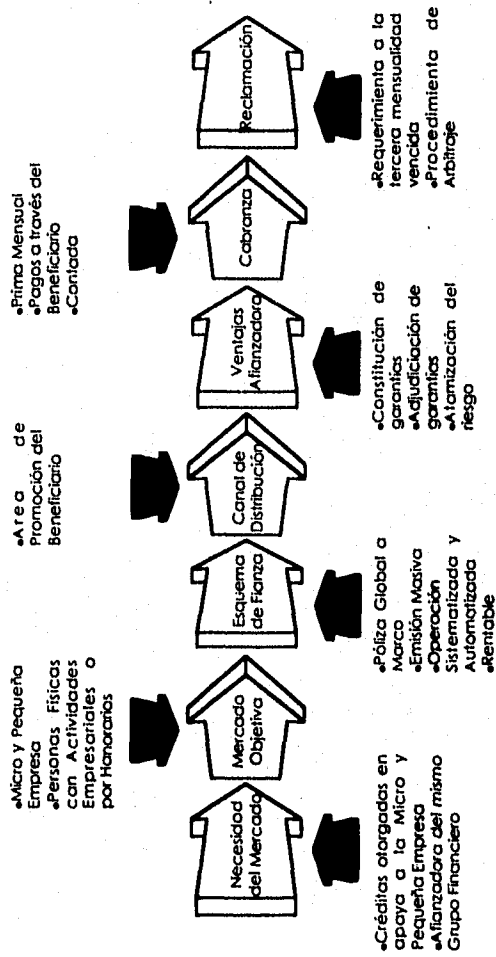
● Congreso de los Estados Unidos Mexicanos. "Ley Federal de Instituciones de Fianzas". Página 206

- ▼ Operación a través de la emisión de una sola póliza global a marca, a la cual se incorporan las Fidas por medio de la emisión de fianzas a endosos mensuales.
- ▼ •La expedición será de forma masiva, contratando con el Beneficiaria el afianzamiento de la totalidad de sus operaciones para evitar prácticas selectivas.
- ▼ Maneja de parámetros estandarizados de operación, la que permite la automatización y sistematización del manejo, control y administración de fianzas.
- ▼ Promoción y venta de la fianza a través de las áreas de promoción del intermediario financiera. La fianza forma parte integral del crédito.
- ▼ Apravechamiento de las ventajas jurídicas y operativas de la Campaña Afianzadora.
- ▼ El importe que la Campaña Afianzadora cobre por la prestación de sus servicios será de rigurosa cantidad, y el pago lo realizará el Fiado a través del Beneficiaria.
- ▼ La reclamación será presentada por el Beneficiario a la tercera mensualidad vencida consecutiva del Fiado, a bien cuando el Beneficiaria •conozca alguna situación que ponga en riesgo la salvencia del Fiado.

•Congreso de los Estados Unidos Mexicanos. "Ley Federal de Instituciones de Fianzas". Página 207

•Congreso de los Estados Unidos Mexicanos. "Ley Federal de Instituciones de Fianzas". Página 136

A manera de resumen, las premisas o consideraciones para el desarrollo del Esquema de Afianzamiento Masivo son :



Esquema de Afianzamiento Masivo para garantizar Obligaciones de Créditos otorgados a la Micro y Pequeña Empresa

4.4 Concepto del Esquema de Afianzamiento

Considerando la masividad de la operación y a fin de contar con un Esquema de Afianzamiento ágil, oportuno y simple en su operación, esta fianza será administrada y controlada a través de la emisión de una fianza global o marco (número único de fianza), en donde se definirán tanto la obligación garantizada como los tipos de créditos sujetos de afianzamiento.

Una vez emitida la fianza global o marco, cada Fiado será incorporado a la misma a través de la emisión de un endoso de inclusión mensual, adjuntando al mismo el reporte de micras y pequeñas empresas afianzadas, certificado por la Compañía Afianzadora. Cabe señalar que es en este reporte donde se establece de forma detallada la obligación que asume la Compañía Afianzadora por cada una de los Fiados incluidos en él, así como los plazos de cada uno de los créditos afianzados.

Es importante señalar que el Esquema de Afianzamiento Masivo tiene como principal característica que el afianzamiento de las micras y pequeñas empresas se obtiene de forma automática, pues se establecen de forma previa, entre el Beneficiario y la Compañía Afianzadora, los parámetros y documentos que deben integrar la solvencia del Fiado, a fin de que las micro y pequeñas empresas sean considerados sujetos de afianzamiento.

Conforme a lo anterior, es factible que la labor de análisis del crédito quede a cargo del Beneficiario, quien será responsable de recabar los documentos acordados que formarán parte esencial de la calificación del crédito solicitado. Con lo anterior se hace más eficiente el proceso de documentación y se evitan la duplicidad de cargas de trabajo y

funciones.

Por lo tanto, el endoso de inclusión mensual y el reporte de micros y pequeñas empresas afianzadas se obtendrá en base a la información proporcionada por el Beneficiario a través de medio magnético (diskette, transferencia de datos vía modem, etcétera).

En relación a la vigencia del endoso de inclusión mensual, ésta será por los doce meses siguientes contados a partir de la fecha de emisión del endoso, por lo que se realizará de forma automática la cancelación del mismo al término de su vigencia, procediendo inmediatamente a emitir un nuevo endoso de inclusión mensual por el año correspondiente, mismo que incorporará a los Fidos del endoso de inclusión cancelado más las nuevas operaciones de crédito afianzadas.

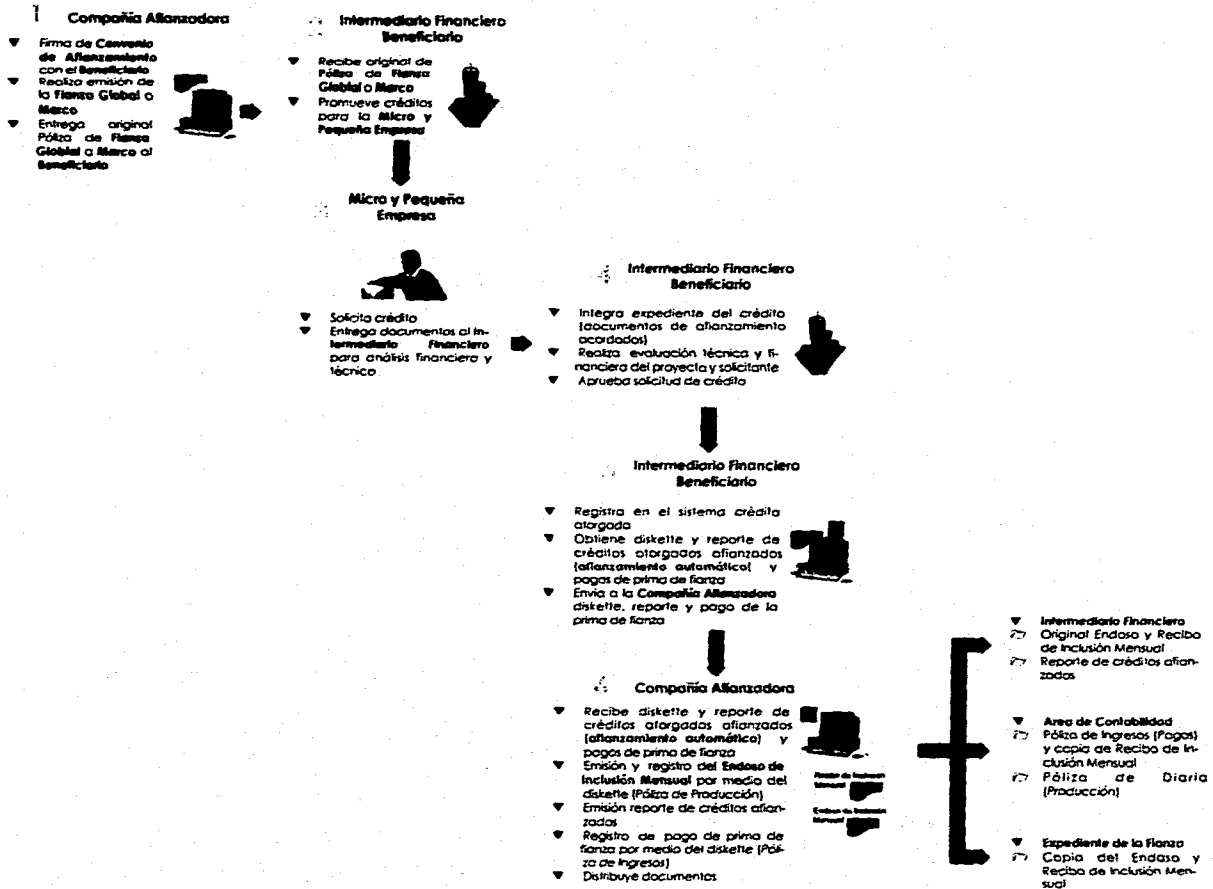
Por lo que respecta al pago de la prima anual de fianza, será liquidada por el Beneficiario a la Compañía Afianzadora a nombre del Fido por medio de :

- ✓ Descuento del préstamo otorgado
- ✓ Financiamiento de la prima de fianza por parte del Beneficiario (se incluye al importe del crédito solicitado)

El pago efectuado por cada uno de los Fidos será notificado a la Compañía Afianzadora por el Beneficiario a través del mismo medio magnético, del que se obtendrá la base de información para la emisión del endoso de inclusión mensual a fin de evitar la existencia de inclusiones no pagadas.

De acuerdo a lo anterior, podemos resumir que la operación en cuanto a emisión y pago de primas de fianza del Esquema de Afianzamiento Masivo es la siguiente :

*Esquema de Afianzamiento Masivo para
garantizar Obligaciones de Créditos otorgados
a la Micro y Pequeña Empresa*



4.5 Requisitos de Expedición

A fin de contar con las garantías suficientes y comprobables de acuerdo a lo establecido en el Artículo 19 de la Ley Federal de Instituciones de Fianzas, los documentos que el Beneficiario deberá solicitar a la micro y pequeña empresa para ser considerado sujeto de crédito son los siguientes :

Documento de Garantía	Física	Moral
☞ Contrato de Crédito	✓	✓
☞ Contrato Solicitud de Fianza de Crédito (Firmados y ratificado)	✓	✓
☞ Curriculum de la Empresa	✓	✓
☞ Cuestionario Confidencial de Afianzamiento	✓	✓
☞ Acta Constitutivo y Modificaciones		✓
☞ Poderes para Actos de Administración y Dominio		✓
☞ Estados Financieros Firmas (Ultimos 2 años)		✓
☞ Registro Federal de Contribuyentes SHCP		✓
☞ Comprobante de Domicilio	✓	
☞ Identificación Oficial (Apoderado Legal)	✓	✓
☞ Comprobantes de Ingreso	✓	
☞ Balance Personal	✓	
☞ Acta de Matrimonio	✓	
☞ Referencias Dolum-Prosa, calificación R1 - R2 :		
• Empresa		✓
• Principal Accionista	✓	✓
☞ En caso de garantía inmobiliaria :		
• Escrituras	✓	✓
• Avalúo Bancario	✓	✓
• Investigación RPP libertad de gravamen	✓	✓
• Afectación en garantía en RPP	✓	✓
☞ En caso de prenda :		
• Factura original	✓	✓
• Avalúo	✓	✓

Cabe señalar que en el supuesto de que la micro y pequeña empresa no cuente con las garantías suficientes marcadas por la Ley Federal de

Instituciones de Fianzas, se podrá recurrir a la figura de Obligado Solidario, persona física o moral que deberá firmar el Contrato Solicitudes de Fianza de Crédito y cumplir con los requisitos de afianzamiento.

4.6 Tarifas y Costo del Esquema de Afianzamiento

Son muchos los elementos a considerar en un proceso de estimación de tarifas, principalmente se encuentra la integración de grupos de información estadística. Al generarse esta información estadística, deben tomarse dos tipos de criterio: primero, asociando la información a períodos determinados de tiempo, y segundo, asociando la información a términos monetarios.

Con el propósito de determinar el porcentaje de la tarifa suficiente para este tipo de afianzamiento, es necesario conocer el número y monto de reclamaciones con cargo a resultados, así como el número y monto de las pólizas expedidas en un misma período, de las fianzas de crédito que actualmente son expedidas.

Conforme a lo anterior, procederemos a utilizar el modelo de cálculo de prima pura y prima comercial a fin de establecer la tarifa que la Compañía Afianzadora deberá aplicar para garantizar estas operaciones.

4.6.1 Modelo de Cálculo de la Prima Pura

Ya en la aplicación del modelo, sea R el importe de reclamaciones pagadas con cargo a resultados, compuesto por el grupo de n reclamaciones que lo integran :

$$R = r_1 + r_2 + r_3 + \dots + r_n$$

La prima pura, que es la cantidad a pagar por cada afianzado, necesaria para solventar todas las reclamaciones esta dada por :

$$\pi = \frac{R}{N}$$

donde **N** representa el número total de fianzas vendidas o riesgos diferentes. Multiplicando el término anterior por n/n , podríamos reexpresar como :

$$\pi = \frac{n}{N} \cdot \frac{R}{n} = f \cdot r_m$$

donde **f** es el coeficiente o índice de reclamaciones, y r_m el costo promedio de cada reclamación.

Utilizando ahora el segundo criterio, es decir el monetario, supongamos entonces que las **N** fianzas corresponden a los montos de fianza a_1, a_2, \dots, a_n . Así, los responsabilidades estarían expresadas por :

$$A = a_1 + a_2 + \dots + a_n$$

De esta manera, la prima pura anual hablando en términos monetarios está dada por :

$$\pi' = \frac{R}{A}$$

equivalente a la expresión :

Esquema de Afianzamiento Masivo para garantizar Obligaciones de Créditos otorgados a la Micro y Pequeña Empresa

$$\pi' = \frac{n}{N} \cdot \frac{R/n}{A/N} = f \cdot f_m$$

en donde f es nuevamente el coeficiente de reclamaciones y f_m la intensidad media relativa al daño o grado de daño.

4.6.2 Modelo de Cálculo de la Prima Comercial

Conforme a lo mencionado en el punto anterior, la prima pura es la cantidad necesaria a pagar por cada Fiado para solventar las reclamaciones con cargo a resultados (reclamaciones no recuperables). Esta cantidad es claramente diferente de lo que el Fiado deberá pagar efectivamente. Esta nueva prima la identificamos como prima comercial, y en ella se incorporan otros gastos como la inversión a la reserva de fianzas en vigor, las comisiones por intermediación de fianzas, los gastos administrativos y el porcentaje de utilidad con que se desee operar.

De esta manera, la forma de obtenerla es añadiendo a la prima pura un recargo suficiente para solventar dichos gastos. Sean entonces β' , β'' , β''' , β'''' los recargos correspondientes a la inversión de la reserva, comisiones, gastos y porcentaje de utilidad. Así la prima comercial ∂ quedará expresada como :

$$\partial = \pi + \beta' \partial + \beta'' \partial + \beta''' \partial + \beta'''' \partial$$

Despejando ∂ , se tiene :

$$\partial = \frac{\pi}{1 - (\beta' + \beta'' + \beta''' + \beta'''')}$$

A la expresión $1 - (\beta' + \beta'' + \beta''' + \beta''')$ se le conoce como la utilidad marginal. Cabe señalar que, en los cuatro casos, los recargos están expresados como un porcentaje de las primas comerciales y que esa es precisamente la mecánica de aplicación según prevee la Ley.

4.6.3 Aplicación de los Modelos

Con el objeto de aplicar los modelos anteriores para determinar la tarifa del Esquema de Afianzamiento Masivo, se procedió a realizar la integración de la información necesaria. Esta información fue obtenida mediante procesos automatizados de cómputo sobre los resultados obtenidos en las ejercicios de 1992, 1993 y 1994 de la venta realizada por Afianzadora Insurgentes Serfin, S.A. de C.V., de fianzas de crédito para el Programa PROMyP de Nacional Financiera (Esquema de Garantía con Fianza).

Es importante señalar que la información para nuestra cálculo de tarifa fue obtenida en base a este tipo de fianza, considerando que los créditos otorgados por Nacional Financiera en el Programa PROMyP, van dirigidos al sector de la mediana y pequeña empresa, el cual es muy similar, en cuanto a necesidades de financiamiento, al sector que en el presente estudia afianzaremos, es decir, la micro y pequeña empresa.

De acuerdo a lo antes mencionado, la información estadística, en cuanto a fianzas expedidas y fianzas reclamadas con carga a resultado, es la siguientes :

*Esquema de Afianzamiento Masivo para
garantizar Obligaciones de Créditos otorgados
a la Micro y Pequeña Empresa*

Tipo de Fianza	Expedición de Fianzas		Reclamaciones	
	Núm	Monto	Núm	Monto
Crédito	600	39,522,336	80	250,642

➤ Fuente Nacional Financiera

A fin de determinar la prima comercial es necesario considerar el incremento a la reserva de fianzas en vigor, los gastos de administración y comisiones.

Por lo que respecta al incremento de la reserva de fianzas en vigor, para efectos de compensación, dado que la reserva es un gasto en la emisión, pero que cuando se cancela la fianza se libera la misma reserva y por lo tanto se genera utilidad, se tomará el criterio de considerar únicamente el porcentaje de incremento neto, que es finalmente el porcentaje sobre las ventas que eroga la Compañía Afianzadora mes con mes. La evaluación de la reserva se obtuvo por proceso automatizado y con datos al 30 de Noviembre de 1994, siendo del **14.17%**.

En relación a los gastos de administración, la Compañía Afianzadora al cierre de los resultados a Noviembre de 1994, refleja un porcentaje del **35.55%**, en tanto que que las comisiones por intermediación de las fianzas de crédito es del **10.00%**.

Una vez obtenida toda la información, podemos obtener la prima pura y la prima comercial correspondiente, según se refleja a continuación:

••• Datos proporcionados por Afianzadora Insurgentes Serfin, S.A. de C.V.

Esquema de Afianzamiento Masivo para
 garantizar Obligaciones de Créditos otorgados
 a lo Micro y Pequeño Empresa

Concepto	Factor
Prima Pura	0,63%
Incremento a la Reserva de Fianzas en Vigor	14,63%
Gastos de Administración	35,55%
Comisiones Pagadas	10,00%
Utilidad de Operación	10,00%
Utilidad Marginal	29,82%
Prima Comercial	2,13%

Una vez obtenida la prima comercial **2.13%**, la Campaña Afianzadora puede disminuir a aumentar la tarifa de fianza de acuerdo a las garantías de recuperación que constituya.

Conforme a lo antes mencionado, y considerando la calificación porcentual que la Comisión Nacional de Seguros y Fianzas otorga a las garantías de recuperación, la prima comercial podrá permanecer igual o aumentar de acuerdo al tipo de garantía que se constituya como se muestra a continuación :

Garantía	Prima Comercial	Reducciones		Calificación Garantía ©	Prima de Fianza
		G. Admón.	Comisión		
• Afectación en Garantía	2,13%	20%	10%	1,0	1,50%
• Prendaria	2,13%	20%	10%	0,8	1,80%

© Asociación Mexicana de Compañías Afianzadoras

Una vez determinada la prima de fianza, deben ser consideradas los gastos accesorios y de constitución de garantía con el propósito de determinar el costo total de afianzamiento, siendo éstos :

Esquema de Afianzamiento Masivo para garantizar Obligaciones de Créditos otorgados a la Micro y Pequeña Empresa

A f i a z a d o r	▼ Rentabilidad	✓ Manejo de márgenes de rentabilidad para la Compañía Afianzadora, considerando la reducción en los costos de operación, captación de ingresos y constitución de garantías suficientes.
	▼ Ejecución de Garantías	✓ Aplicación de procedimiento de arbitraje para el fallo de reclamaciones pagadas, con lo que el tiempo de ejecución, adjudicación y remate se agiliza (de 1 a 6 meses con afectación en garantía).

A f i a n z a m i e n t o	<p>▼ Simplificación</p>	<p>✓ El control, registro y administración de fianzas se simplifica, ya que todos los Fianzos son incorporados de manera mensual en un solo endoso de inclusión.</p> <p>✓ Los procesos y operación se sistematizan y automatizan.</p>
	<p>▼ Reducción de Costos</p>	<p>✓ Al realizarse el afianzamiento de forma masiva mensual y por medio de sistemas de cómputo especializados, el costo de operación se disminuye senciblemente.</p> <p>✓ Disminución en los gastos administrativos de la Compañía Afianzadora, lo que permite reducir el costo de afianzamiento.</p>
	<p>▼ Captación de Primas</p>	<p>✓ Mayor captación de ingresos, ya que son afianzados todos las micros y pequeñas empresas a quienes el Intermediario financiero otorga créditos (evita la selección de clientes).</p>
	<p>▼ Garantías</p>	<p>✓ Se constituyen las garantías suficientes, comprobables y acordes a las características de la micro y pequeña empresa, para la ejecución y adjudicación en caso de incumplimiento.</p>

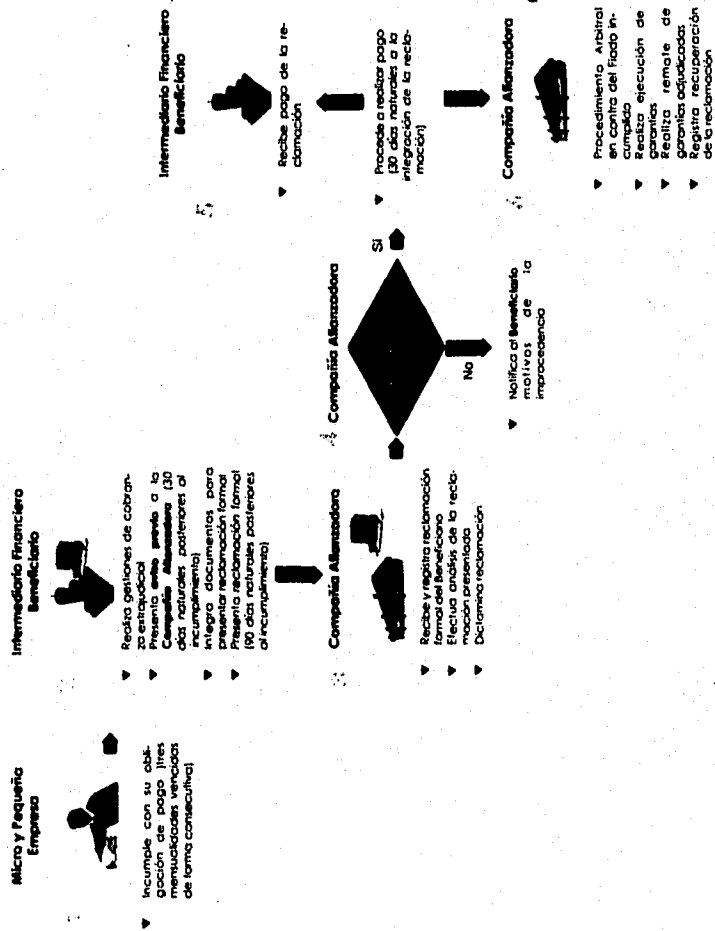
F i n a n c i a m i e n t o	▼ Financiamiento	✓ Acceso a créditos para el desarrollo de su actividad, generando aumento en la producción y ventas.
	▼ Imagen	✓ Evaluación de la solvencia moral, económica y técnica. ✓ Refuerza la imagen de solvencia y seriedad ante el intermediario financiero (referencia comercial).
	▼ Afianzamiento	✓ Parámetros preestablecidos para la suscripción de inclusiones. ✓ Incorporación automática a los endosos de inclusión. ✓ Evita el manejo de papeles innecesarios. ✓ Para la emisión de la inclusión no es necesario que la micro y pequeña empresa acuda a las sucursales de la Afianzadora.
	▼ Costos	✓ Costo de la fianza (tarifa) de acuerdo al tipo de cliente (sinestrolidad) y a la garantía presentada. ✓ Disminución en los costos para constitución de garantías (afectación en garantía en lugar de hipoteca).

4.8 Ventajas del Esquema de Afianzamiento

▼ Colocación de Créditos	✓ Apertura en el otorgamiento de créditos a un sector que tradicionalmente no es atendido, con márgenes de ganancia.
▼ Manejo del Riesgo	✓ Por medio de la fianza de crédito, el riesgo asumido por el intermediario financiero en el otorgamiento del crédito es trasladado a la Compañía Afianzadora.
▼ Cartera Vencida	✓ Por medio de este Esquema de Afianzamiento se evita que los créditos con incumplimiento en el pago por el Fiado permanezcan como cartera vencida, ya que la Compañía Afianzadora liquida la deuda a nombre del Fiado.
▼ Simplificación Administrativa	<p>✓ Una sola fianza global o marco con vigencia indefinida, y endosos de inclusión mensuales con vigencia anual.</p> <p>✓ Unificación de textos.</p> <p>✓ Simplifica el control y administración de fianzas.</p> <p>✓ Emisión automática de endosos de inclusión.</p>
▼ Reclamación	✓ Agiliza el trámite y gestión de reclamaciones.

- ✓ Cuando el Beneficiario haya autorizado la cancelación de la inclusión

Conforme a lo antes mencionado, el procedimiento para presentación de reclamaciones puede ser resumido de la manera siguiente :



Esquema de Alianzamiento Masivo para garantizar Obligaciones de Créditos atorgados a la Micro y Pequeña Empresa

Cabe señalar que el término para que la Compañía Afianzadora dictamine la reclamación presentada inicia a partir de que la reclamación ha sido integrada y entregada al Área Jurídica de la Compañía Afianzadora por el Beneficiario.

• En el supuesto de que la Compañía Afianzadora tuviere información o documentación de la cual pudiera desprenderse alguna duda sobre la procedencia total o parcial de la reclamación, lo hará del conocimiento del Beneficiario dentro de los 15 días naturales contados a partir de la fecha en que le fue presentada dicha reclamación, a fin de que dentro de los 15 días naturales siguientes se efectúen los ajustes o aclaraciones correspondientes con el Beneficiario.

Por otra parte, es conveniente establecer los motivos por los cuales una reclamación será dictaminada como improcedente :

- ✓ La reclamación no esté integrada conforme a los requisitos establecidos entre el Beneficiario y la Compañía Afianzadora (requisitos de expedición e integración de reclamaciones).
- ✓ Por caducidad en el plazo para presentar la reclamación a la Compañía Afianzadora.
- ✓ Cuando el crédito sea resultado de renegociación de deuda o reestructuración de pasivos.
- ✓ ¹ Cuando se haya otorgado expresa o tácitamente acuerdo, prórroga espera a cualquier modificación al contrato de crédito, sin la conformidad y autorización por escrito de la Compañía Afianzadora.

¹ Congreso de los Estados Unidos Mexicanos. "Ley Federal de Instituciones de Fianzas". Página 122

² Congreso de los Estados Unidos Mexicanos. "Ley Federal de Instituciones de Fianzas". Página 176

Con el propósito de agilizar los trámites, gestiones y dictaminar la procedencia de la reclamación, es necesario que el Beneficiario entregue a la Compañía Afianzadora los documentos siguientes :

- ✓ Reclamación por escrito, especificando el tipo de incumplimiento, firmada por funcionario con calidad de Apoderado Legal.
- ✓ Contrato de Crédito.
- ✓ Certificación contable del estado de cuenta que exprese el adeudo del Fiado.
- ✓ Expediente del crédito, con la documentación establecida en los requisitos de expedición.

Es necesario enfatizar que, debido a las características del Esquema de Afianzamiento Masivo en lo relacionado a la integración de la solvencia del cliente (4.5 Requisitos de Expedición) y constitución de la garantía por parte del Beneficiario, sólo serán aceptadas las reclamaciones de aquellos acreditados que cuenten con todos y cada una de los documentos acordados entre el Beneficiario y la Compañía Afianzadora, en caso contrario la reclamación será dictaminada automáticamente como improcedente, eximiendo de la obligación de pago a la Compañía Afianzadora.

Al ser integrada y presentada la reclamación formal por parte del Beneficiario, la Compañía Afianzadora dispondrá de *un plazo de 30 días naturales contados a partir de la fecha de recepción de la reclamación totalmente integrada, para realizar el análisis de la misma, y en su caso proceder al pago de la reclamación presentada.

* Congreso de los Estados Unidos Mexicanos. "Ley Federal de Instituciones de Fianzas". Página 122

procedimiento en específico para la presentación de requerimientos de reclamación de fianzas de crédito, a continuación se definirán los términos y condiciones para reclamación de inclusiones.

Es importante recordar que la reclamación es el requerimiento de pago que hace el Beneficiario a la Compañía Afianzadora, cuando alguna de las micros y pequeñas empresas afianzadas incumplen en su obligación de pago conforme a lo establecido en el contrato de crédito, por lo que el Beneficiario deberá tener la certeza y pruebas del incumplimiento del Fiado. La reclamación está reglada por la Ley Federal de Instituciones de Fianzas.

Con el objeto de ejercer presión sobre el Fiado incumplido, el Beneficiario cuando conozca de alguna situación que ponga en riesgo la solvencia del Fiado, notificará de la misma a la Compañía Afianzadora; dicho aviso lo realizará de forma previa a la reclamación formal y en un plazo de 30 días naturales posteriores al primer incumplimiento por parte del Fiado.

Una vez que el Beneficiario concluya con su labor de cobranza extrajudicial ante el Fiado incumplido y haya realizado el aviso previo correspondiente, deberá presentar la reclamación formal de la inclusión correspondiente, total o parcialmente, dentro de los 90 días siguientes a la fecha del primer incumplimiento.

En caso de que la reclamación no sea presentada por el Beneficiario en el plazo establecido en el párrafo anterior, se producirá la caducidad del derecho del Beneficiario a reclamar el pago de la obligación afianzada.

● Congreso de los Estados Unidos Mexicanos. "Ley Federal de Instituciones de Fianzas". Página 176

Costos Accesorios

Concepto	Factor	Observaciones
✓ Derechos Comisión Nacional de Seguros y Fianzas	4.00%	Sobre Importe de la Prima Neta
✓ Impuesto al Valor Agregado	15.00 %	Sobre suma de Prima Neta + Derechos + Gastos de Trámite

➤ Fuente Afianzadora Insurgentes Serfin, S.A. de C.V.

Costos Constitución de Garantías

Costo Constitución de Garantías	
Concepto	Importe
Certificado Libertad de Gravámen	228.00
Honorarios del Gestor	88.00
Ratificación de Firmas	220.00
Afectación en Garantía	140.00
Honorarios por Afectación	88.00
Total	764.00

➤ Fuente Afianzadora Insurgentes Serfin, S.A. de C.V.
➤ Costos aplicables en el Distrito Federal

4.7 Reclamación de Inclusiones

Por lo que respecta a la reclamación de las inclusiones emitidas bajo este Esquema de Afianzamiento Masivo, y considerando lo establecido en el Capítulo 2 en relación a la conveniencia de contar con un

Capítulo 5

Aspectos Jurídicos del Esquema de Afianzamiento

5.1 Marco Legal

La fianza para garantizar operaciones de crédito, y en específico al financiamiento otorgado a la micro y pequeña empresa, tiene su fundamento legal en las reformas a las Reglas de Carácter General para el Otorgamiento de Fianza que Garanticen Operaciones de Crédito, publicadas por la Secretaría de Hacienda y Crédito Público en el Diario Oficial de la Federación del 23 de Marzo de 1994, en las cuales se autorizaron tres funciones más para poder operar fianzas con carácter crediticio.

De forma específica para el afianzamiento de este tipo de créditos haremos referencia a las reformas a la Regla Primera, Incisos 7,8 y 9, que nos indica :

Regla Primera

Se faculta a las instituciones afianzadoras del país para otorgar fianzas que garanticen operaciones de carácter crediticio, exclusivamente cuando se trate de :

Esquema de Afianzamiento Masivo para
garantizar Obligaciones de Créditos otorgados
a la Micro y Pequeña Empresa

ESTA TESIS NO DEBE
SALIR DE LA BIBLIOTECA

- ▼ **Inciso 7** El pago de créditos obtenidas para la adquisición de inmuebles financiadas por entidades del Grupo Financiera al que pertenezca la Afianzadora de que se trate.
- ▼ **Inciso 8** El pago derivada de créditos para la adquisición de activos fijos a bienes de consumo duradero.
- ▼ **Inciso 9** El pago de créditos derivadas de programas especiales de ayuda a la micro y pequeña empresa, que ejecuten Instituciones Nacionales de Crédito.

5.2 Documentos de Jurídicos

Con el propósito de formalizar la relación jurídica-legal entre el Beneficiaria, el Fiada y la Afianzadora, es necesario considerar y elaborar las siguientes documentos de carácter legal:

- ▼ **Convenio General de Afianzamiento** En este documento se establecen claramente las términos, condiciones y parámetros que normarán la operación del Esquema de Afianzamiento en cuestión. Este Convenio se celebra entre el Beneficiaria y la Afianzadora.
- ▼ **Póliza de Fianza Global** Documento en el que se establece la obligación asumida por parte de la Afianzadora, definiendo el concepto a garantizar, las condiciones y términos del afianzamiento.

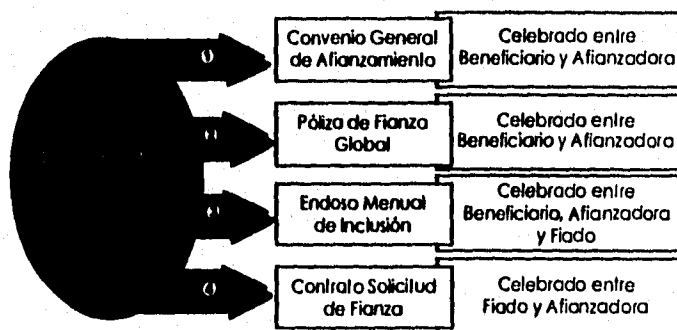
▼ **Endoso Mensual de Inclusión**

Por medio de este documento son considerados dentro de la fianza global los Fiado a los que el Beneficiario otorga crédito, estableciendo el plazo y obligación garantizada por la Afianzadora.

▼ **Contrato Solicitud de Fianza**

A través de este documento, el Fiado expresa su conformidad de ser afianzado y se establece la relación jurídica entre Afianzadora y Fiado, misma que le permitirá a la primera establecer los procedimientos legales correspondientes para hacer efectivas las garantías presentadas (en caso de que el Beneficiario reclame la Fianza).

En forma de resumen, podemos establecer que los documentos para formalizar la operatividad del Esquema de Afianzamiento son :



5.3 Convenio de Afianzamiento Masivo para Créditos a la Micro y Pequeña Empresa

Convenio de Afianzamiento que celebran por una parte "Nombre del **Beneficiario**" a quien en lo sucesivo se le denominará como el **Beneficiario**, por conducto del Lic. _____ y por la otra "Nombre de la Afianzadora", a quien en lo sucesivo se le denominará la **Afianzadora** representada en este acto por el Lic. _____, en su carácter de _____ de dicha institución; al tenor de las siguientes declaraciones y cláusulas:

DECLARACIONES

Declara el Beneficiario

a) A través de su representante legal Lic. _____, quien acredita su personalidad mediante la Escritura Pública Número ___ de fecha __ de ___ de ___ otorgada ante la fé del Notario Público Número ___ para el _____, Lic. _____, que las facultades que le han sido otorgadas en dicho instrumento no le han sido en forma alguna revocadas, y manifiesta que es voluntad de su representada celebrar este Convenio.

b) Que la actividad principal de su representada es

c) Que manifestando su voluntad desea que las micros y pequeñas

empresas con quienes celebre Contrato de Crédito se adhieran a este Convenio de Afianzamiento, una vez que la Afianzadora los haya aceptado como Feados.

Declara la Afianzadora

- a) A través de su representante legal Lic. _____, quien acredita su personalidad mediante la Escritura Pública Número ____ de fecha __ de _____ de ____ otorgada ante la fé del Notario Público Número ____ para el _____, Lic. _____, que las facultades que le han sido otorgadas en dicho instrumento no le han sido en forma alguna revocadas, y manifiesta que es voluntad de su representada celebrar este Convenio.
- b) Que su representada es una Compañía Afianzadora, legalmente autorizada para expedir pólizas de fianza de crédito a título oneroso, de conformidad con lo ordenado por la Ley Federal de Instituciones de Fianzas, y a lo dispuesto en las Reglas de Carácter General para Otorgamiento de Fianzas que Garanticen Operaciones de Crédito.
- c) Que su representada garantizará al Beneficiario, mediante el endoso respectivo el pago de las operaciones de crédito de cada uno de las micro y pequeñas empresas, a través de la expedición de endosos de inclusión a la fianza global número _____, siendo ésta la única forma de adhesión al presente Convenio.

OBJETO A GARANTIZAR

La Afianzadora garantizará a favor del Beneficiario, por todas y cada una de las micro y pequeñas empresas incluidas en la fianza global referenciada anteriormente en el presente Convenio, el pago del crédito asumido en el Contrato de Crédito celebrado entre el Beneficiario y las empresas antes mencionadas, en los términos de las Reglas de Carácter General para Otorgamiento de Fianzas que Garanticen Operaciones de Crédito, Regla Primera Incisos 7, 8 y 9, mediante endoso de inclusión.

La Afianzadora sólo garantizará la suerte principal e intereses ordinarios, excluyendo moratorios. La garantía comprende el pago de la suma de los saldos de las cantidades individuales acumuladas por concepto de suerte principal e intereses de cada crédito durante la vigencia del endoso de inclusión. La obligación afianzada se disminuirá de acuerdo a la amortización del principal e intereses por pago que se haga del crédito. La garantía quedará sujeta a las siguientes cláusulas:

CLAUSULAS

Primera : Requisitos para el Afianzamiento

- a) La Afianzadora incluirá en la fianza global _____ únicamente a los micro y pequeñas empresas que cumplan con los requisitos establecidos en la Ley Federal de Instituciones de Fianzas, así como con los documentos que la Afianzadora solicite para la expedición de fianzas, siendo éstos los siguientes:

Documento de Garantía	Física	Moral
☞ Contrato de Crédito	✓	✓
☞ Contrato Solicitud de Fianza de Crédito (Firmados y ratificado)	✓	✓
☞ Curriculum de la Empresa	✓	✓
☞ Cuestionario Confidencial de Afianzamiento	✓	✓
☞ Acta Constitutiva y Modificaciones		✓
☞ Poderes para Actos de Administración y Dominio		✓
☞ Estados Financieros Firmas (Ultimos 2 años)		✓
☞ Registro Federal de Contribuyentes SHCP	✓	✓
☞ Comprobante de Domicilio	✓	
☞ Identificación Oficial (Apoderado Legal)	✓	✓
☞ Comprobantes de Ingreso	✓	
☞ Balance Personal	✓	
☞ Acta de Matrimonio	✓	
☞ Referencias Datum-Prosas, calificación R1 - R2 :		
• Empresa		✓
• Principal Accionista	✓	✓
☞ En caso de garantía inmobiliaria :		
• Escrituras	✓	✓
• Avalúo Bancario	✓	✓
• Investigación RPP libertad de gravamen	✓	✓
• Afectación en garantía en RPP	✓	✓
☞ En caso de prenda :		
• Factura original	✓	✓
• Avalúo	✓	✓

b) La fianza se expide como garantía accesoria de la obligación de pago de dinero contenida en el Contrato de Crédito celebrados entre el Beneficiario y cada uno de los Feados.

Segunda : Expedición de la Fianza de Crédito

a) La fianza y los endosos se expiden de conformidad a las Reglas de Carácter General para el Otorgamiento de Fianzas que Garanticen Operaciones de Crédito, mismas que en lo conducente, serán aplicables al presente Convenio, las cuales autorizan a la

Afianzadora garantizar obligaciones de pago de las créditos otorgadas en apoyo a la micro y pequeña empresa.

Tercera : Vigencia de la Inclusión

- a) El plazo de cada inclusión expedida al amparo del presente Convenio será por 12 meses, contados a partir de la fecha de la emisión del endoso de inclusión correspondientes.
- b) En caso de que el plazo del crédito sea por más de un año, la Afianzadora emitirá automáticamente la renovación del endoso de inclusión por cada una de las Fidas que en él se encuentren incluidas.
- c) Queda aceptada que sólo serán vigentes las inclusiones que efectivamente se hayan emitido, que no estén canceladas, que no estén anuladas y que se encuentren pagadas las primas respectivas.
- d) La vigencia de las endosas no podrá ser retroactiva ni indeterminada, por lo que sólo surtirán sus efectos a partir de la fecha de su emisión y hasta el día de su vencimiento, fecha en que quedará automáticamente cancelada y sin ningún efecto. También se cancelará cada endoso por agotar su monto en reclamaciones, o por autorización dada por escrito por el Beneficiario durante su vigencia.

Cuarta : Prima de Fianza

- a) El Beneficiario se obliga a pagar a nombre del Fido a la Afianzadora, por concepto de prima neta (no incluye impuestos ni

gastos adicionales) la cantidad que resulte de aplicar al saldo insoluto del crédito otorgado por la prima neta de fianza, conforme a la siguiente tabla :

Garantía	Prima Neta Anual
• Afectación en Garantía	1,50%
• Prendaria	1,80%

Quinta : Pago de la Prima de Fianza

- a) El Beneficiario efectuará el pago de la fianza a nombre de cada uno de los Fiados a la Afianzadora, por los gastos y primas que la Afianzadora cobre por concepto de la emisión del endoso de inclusión correspondiente. En el supuesto de que el Fiado no tenga fandos, el Beneficiario se obliga a pagar la prima de fianza correspondientes.

Sexta : Modificaciones al Contrato de Crédito

- a) Es necesario que cualquier modificación a los plazos y condiciones establecidos en los Contratos de Crédito celebrados entre el Beneficiario y el Fiado, sea notificada por el Beneficiario por escrito a la Afianzadora por medio de su apoderado o representante legal, y sólo con la previa conformidad expresa y por escrito de la Afianzadora, se considerará aceptada y garantizada dicha modificación.

Séptima : Vigencia del Convenio

- a) La vigencia de este Convenio de Afianzamiento es por tiempo indefinido. Sin embargo, el Beneficiario o la Afianzadora podrán

darlo por terminado con aviso por escrito presentado a la contraparte con 60 días naturales de anticipación a dicha terminación, quedando vigentes las obligaciones contraídas durante su vigencia, o en su caso celebrarán un Convenio modificadorio que las extinga.

Octava : Operación de la Póliza

Para que opere la póliza de fianza, el Beneficiario deberá ajustarse a los siguientes términos y condiciones:

- a) Debe efectuar el análisis de crédito, en cuanto a la evaluación técnica, económica y financiera de cada solicitante de crédito.
- b) La autorización y otorgamiento del crédito lo realizará con sujeción a sus políticas y normas.
- c) Vigilancia de que los créditos se utilicen sólo para la obligación garantizada, en caso contraria se cancelará el endoso.
- e) Aceptar un deducible con base en la siguiente tabla :

Porcentaje del Importe de Fianzas Reclamadas Acumuladas contra el Total de Fianzas otorgadas	Porcentaje que configura el Deducible
0.00% - 0.40%	00.00 %
0.41% - 0.50%	10.00 %
0.51% - 1.00%	15.00 %
1.01% - 1.50%	20.00 %
1.51% - 2.00%	25.00 %

RECLAMACIONES

Noveno : Aviso Previo

El Beneficiario, en caso de que conozca alguna situación que ponga en riesgo la solvencia económica del Fiado, presentará avisos previos a los 60 días naturales posteriores al incumplimiento del Fiado a la Afianzadora, a fin de que la Afianzadora realice los trámites jurídicos de forma preventiva y esté preparada para efectuar los procedimientos correspondientes para el dictamen del requerimiento de reclamación.

Décimo : Integración de la Reclamación

El Beneficiario deberá presentar dentro de los 90 días naturales siguientes al incumplimiento de la obligación de pago del Fiado, la reclamación de la inclusión correspondiente, adjuntando a su escrito copia del endoso de inclusión, la documentación en la que quede comprobado el incumplimiento por parte del Fiado, el Contrato de Crédito celebrado entre el Fiado y el Beneficiario, la certificación contable del estado de cuenta que exprese el adeudo del Fiado y el expediente con la documentación completa del Fiado, de acuerdo a lo establecido en la cláusula primera del presente Convenio.

Décima Primera : Plazo para Pago de Reclamaciones

a) La Afianzadora dispondrá de un plazo de 30 días naturales, a partir de la fecha de integración de la reclamación presentada formalmente por el Beneficiario, para decidir y en su caso proceder al pago de la misma. En caso de que se atravesase un día inhábil, el pago será realizado al día hábil siguiente. El pago será proporcional a la falta de pago demostrada, sin que aplique la rehabilitación automática del monto.

- b) Cuando la Afianzadora tuviere información o documentación de la cual pudiera desprenderse alguna duda sobre la procedencia total o parcial de la reclamación, lo hará del conocimiento del Beneficiario dentro del término antes indicado, con el propósito que en los 15 días naturales siguientes se realicen los ajustes o aclaraciones correspondientes.
- c) En el supuesto de que el fiado moroso no demuestre fehacientemente el cumplimiento de su obligación, o bien no constituya la provisión de fondos correspondiente, la Afianzadora procederá al pago de la reclamación.

Décima Segunda : Improcedencia de la Reclamación

a) La Afianzadora no realizará el pago de las obligaciones reclamadas en los siguientes casos :

- ▼ La reclamación no cuente con todos y cada uno de los documentos establecidos en la cláusula primera del presente Convenio.
- ▼ Cuando la reclamación no sea presentada formalmente por el Beneficiario en el plazo establecido en el presente Convenio.
- ▼ Cuando el crédito sea resultado de una renegociación de deuda o reestructuración de pasivos.
- ▼ Cuando se haya otorgado expresa o tácitamente, acuerdo, prórroga o espera o cualquier modificación al Contrato de Crédito, sin la previa autorización por escrito de la Afianzadora.

Décima Tercera : Pago de lo Indebido

- a) En el caso de que la Afianzadora efectuara el pago de la reclamación al Beneficiario, y resulta improcedente conforme a lo establecido en la cláusula décima segunda, o bien si el Fiado demuestra fehacientemente el cumplimiento de su obligación, el Beneficiario se obliga a reintegrar dicho pago a la Afianzadora en un plazo no mayor a 30 días naturales.

Décima Cuarta : Caducidad Total

- a) En el caso de que la reclamación no sea presentada por el Beneficiario con los requisitos y en el plazo establecido en la cláusula décima del presente Convenio, se producirá la caducidad del derecho del Beneficiario a reclamar el pago de la obligación afianzada.

Décima Quinta : Controversias

- a) En el supuesto de controversia la Afianzadora acepta expresamente someterse al procedimiento de ejecución establecido en los Artículos 93 al 95 de la Ley Federal de Instituciones de Fianzas.

EXTINCION DE OBLIGACIONES

Décima Sexta : Extinción de Obligaciones

- a) Las obligaciones de la Afianzadora respecto de cada inclusión quedarán extinguidas, ya sea total o parcialmente, en los siguientes casos :
- ▼ Cuando el crédito otorgada sea pagado al Beneficiario, por el Fiado o por un tercero.

- ▼ Cuando habiéndose hecha exigible la garantía por incumplimiento del pago garantizada en las endosas, el Fiado y el Beneficiaria llegasen a un acuerdo sin la conformidad por escrita de la Afianzadora, de acuerdo a la establecida en el Artículo 119 de la Ley Federal de Instituciones de Fianzas.
- ▼ Por caducidad en el plazo para reclamar a la Afianzadora.
- ▼ Cuando el Beneficiaria haya autorizado la cancelación de la inclusión respectiva.
- ▼ Cuando por actos del Beneficiaria se impida la subrogación.

RECUPERACIONES

Décima Séptima : Recuperaciones

a) Las recuperaciones de los créditos reclamados se aplicarán de la siguiente forma, siempre y cuando existan los remanentes para ello:

- ▼ Se cubrirán los costos y gastos de juicios y/o de adjudicación de los bienes, a favor de la Afianzadora.
- ▼ Se devalverá el importe del deducible aplicada al Beneficiaria.

Décima Octava : Jurisdicción

a) Para la interpretación y cumplimiento del presente Convenio de Afianzamiento, las partes se someten a las leyes y tribunales de la Ciudad de México, Distrito Federal, renunciando a cualquier otra

fueron que por razón de su domicilio presente o futuro pudiera corresponderle.

El presente Convenio se firma en la Ciudad de México, D.F. a los ____ días del mes de _____ de 199__.

Nombre del Beneficiario

Nombre de la Afianzadora

Lic. Nombre del Apoderado Legal

Lic. Nombre del Apoderado Legal

Testigo 1

Testigo 2

Lic. Nombre del Testigo 1

Lic. Nombre del Testigo 2

Testigo 3

Testigo 4

Lic. Nombre del Testigo 3

Lic. Nombre del Testigo 4

5.4 Texto de la Fianza Global

"Nombre de la Afianzadora", Institución de Fianzas, en uso de la autorización que le fue otorgada por la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, se constituye como Fiadora ante "Nombre del Beneficiario", por todas y cada una de las micro y pequeñas empresas que se incorporen a la fianza global número _____, mediante el documento denominado endoso de inclusión, que emitirá "Nombre de la Afianzadora", expresando las cantidades hasta por las cuales se obliga en cada caso.

La expedición del endoso de inclusión antes mencionado constituirá la obligación garantizada por la Afianzadora a nombre del Fiado que ahí se consigne, y por lo tanto "Nombre de la Afianzadora" se obliga a pagar en los términos de la misma, hasta el importe de la garantía que se exprese para cada Fiado y en forma proporcional al incumplimiento demostrado.

"Nombre de la Afianzadora" garantiza a favor de "Nombre del Beneficiario", por todos y cada uno de los Fiados incluidos en la fianza global número _____, el pago del crédito para la micro y pequeña empresa asumido en el Contrato de Crédito, celebrado entre el "Nombre del Beneficiario" y el Fiado.

La presente fianza global número _____ entrará en vigor a partir de la fecha de su expedición, sin que tengan un límite específico de duración, toda vez que bajo las mismas se expedirán los endosos de inclusión cuya vigencia se indicará en el contenido de los mismos.

Cuando "Nombre de la Afianzadora" desee retirarse o suspender la operación de afianzamiento a través de esta fianza global, bastará

con un aviso que en ese sentido haga a "Nombre del Beneficiario", debiendo abstenerse de expedir nuevos endosos de inclusión. No obstante lo anterior, e independientemente de que se dé o no el aviso antes indicado, todo endoso de inclusión que se expida conforme a esta fianza global, tendrá validez y por lo tanto, "Nombre de la Afianzadora" se obliga a responder por el incumplimiento demostrado del Fiado.

El procedimiento para el otorgamiento y cancelación de los endosos de inclusión que se expidan al amparo de esta fianza global, se regirá por el Convenio de Afianzamiento celebrado entre "Nombre del Beneficiario" y "Nombre de la Afianzadora", de fecha ___ de _____ de 199___, por lo dispuesto por la Ley Federal de Instituciones de Fianza y por las Reglas de Carácter General para Otorgamiento de Fianzas que Garanticen Operaciones de Crédito. Fin de Texto.

5.5 Texto del Endoso Mensual de Inclusión

Ante : Nombre del Beneficiario

Número de Fianza Global : ##### - ##### - #####

Número de Endoso de Inclusión : #####

Vigencia: Del ## - ### - ## Hasta ## - ### - ##

El presente endoso se expide al amparo de la fianza global mencionada al inicio de este endoso de inclusión, para hacer constar la inclusión de (número de créditos para la micro y pequeña empresa autorizados) Fidos, contenidos en la relación anexa y que en su carácter de clientes de "Nombre del Beneficiario", aceptaron ser Afianzados al celebrar el Contrato de Crédito con "Nombre del Beneficiario".

"Nombre de la Afianzadora" responderá hasta por el monto establecido en la relación anexa para cada Fido incluido.

La vigencia de este endoso es de un año a partir de la fecha de firma del Contrato de Crédito, siendo renovable a su vencimiento.

El procedimiento para el otorgamiento, cancelación y reclamación del presente endoso de inclusión, se regirá conforme a lo establecido en la fianza global mencionada al inicio del presente endoso, así como a lo acordado en el Convenio de Afianzamiento celebrado entre "Nombre del Beneficiario" y "Nombre de la Afianzadora", y por lo dispuesto en la Ley Federal de Instituciones de Fianza y en las Reglas de Carácter General para Otorgamiento de Fianzas que garanticen Operaciones de Crédito. Fin de Texto.

**Proyección de
Resultados del
Esquema de
Afianzamiento**

Una vez que hemos determinado el Esquema de Afianzamiento adecuado a las necesidades de las partes involucradas, y partiendo de la hipótesis de que el mismo será rentable para la Compañía Afianzadora, a continuación presentaremos una proyección de resultados a un año.

Es importante mencionar que para efectos de este trabajo, y considerando lo establecido en la Ley Federal de Instituciones de Fianzas, Regla Primera Inciso 8 de las Reglas de Carácter General para el Otorgamiento de Fianzas que Garanticen Operaciones de Crédito, nuestra proyección de resultados considerará a un Grupo Financiero que cuente con una Institución Bancaria y una Compañía Afianzadora.

Conforme a lo antes mencionado, el Grupo Financiero que tomaremos para la proyección de resultados es el Grupo Financiero Serfin, cuya Institución Bancaria y de Fianzas son Banca Serfin, S.A. y Afianzadora Insurgentes Serfin, S.A. de C.V., respectivamente.

Con el propósito de realizar nuestra proyección de resultados, es

necesario establecer en primer lugar la fuente de información que manejaremos, tanto en materia de egresos (gastos) como en materia de ingresos (ventas).

6.1 Capacidad de Servicio

Par lo que respecta a la capacidad instalada con que cuenta Banca Serfin, S.A. y Afianzadora Insurgentes Serfin, S.A. de C.V., para la prestación del servicio, ésta es la siguiente :

	Banca Serfin			Afianzadora Insurgentes Serfin		
	No.	Nombre	Plaza	No.	Nombre	Plaza
Sucursales	423			38		
Divisiones	6	Metro Norte Noroeste Occidente Sur Sureste	DF Monterrey Hermosillo Guadalajara Puebla Mérida	5	Metro Norte Noroeste Occidente Sureste	DF Monterrey Hermosillo Guadalajara Mérida
Especialización	Unidad de Créditos Comerciales			Dirección de Fianzas de Créditos		

➤ Fuente Grupo Financiero Serfin

6.2 Mercado Potencial

Referente al mercado potencial al que podemos tener acceso, es importante considerar el número de micros y pequeñas empresas existentes, así como aquellas interesadas en la obtención de un crédito a través de la Banca Comercial, características y el destino del crédito obtenido (Capítulo 3 La Micro y Pequeña Empresa en México).

▼ Empresas Solicitantes de Crédito

Concepto	Micro	Pequeña	Total
Número de Empresas	1,303,514	6,719	1,310,233
Solicitantes de Crédito	303,719	3,696	307,414
Solicitud a Banca Comercial	149,733	2,598	152,331
Empresas con Falta de Garantías	9,283	62	9,346
Aprobación del Crédito	60,393	1,268	0.200
Participación Banca Serfin	20%	20%	20%

Mercado Potencial	12,079	254	12,332
-------------------	--------	-----	--------

■ Fuente INEGI y Banca Serfin, S.A.

▼ Destino del Crédito

Destino del Crédito	Micro	Pequeña	Total
Compra de MP y Mercancías	5,870	91	5,962
Compra de Maquinaria	3,865	71	3,936
Compra de Local	1,546	14	1,560
Liquidez	797	78	875

Total	12,079	254	12,332
-------	--------	-----	--------

■ Fuente INEGI

▼ Créditos de la Banca Comercial

Tipo de Crédito	Monto Promedio
Avío	50,000
Relacionario	200,000
Hipotecario	150,000
Liquidez	100,000

■ Fuente Banca Serfin, S.A.

Esquema de Alianzamiento Masivo para
garantizar Obligaciones de Créditos otorgados
a la Micro y Pequeña Empresa

▼ Contragarantía para el Otorgamiento del Crédito

Tipo de Contragarantía	% Dist
Garantía Inmobiliaria	44%
Garantía Propia del Crédito	56%
Total	100%

► Fuente Banca Serfin, S.A.

▼ Colocación Mensual de Créditos

Mes	%	Mes	%	Mes	%
Enero	0%	Mayo	4%	Septiembre	13%
Febrero	2%	Junio	8%	Octubre	15%
Marzo	2%	Julio	11%	Noviembre	15%
Abril	3%	Agosto	12%	Diciembre	15%

► Fuente Banca Serfin, S.A.

6.3 Costos de Implementación

Por lo que se refiere a los egresos o gastos, es conveniente resaltar que estamos partiendo de la base que la Compañía Afianzadora, en este caso Afianzadora Insurgentes Serfin, S.A. de C.V., tiene una operación sistematizada y cuenta con la infraestructura en equipo de cómputo suficiente, por lo que no será necesario la adquisición de este tipo de activos, sólo será necesario el diseño y desarrollo del sistema para el control y administración masivo de fianzas.

Conforme a lo antes mencionado, y considerando el costo en que la Compañía Afianzadora a incurrido para el desarrollo a través de despachos de asesoría externos en sistemas similares, el costo del

sistema será aproximadamente de N\$ 350,000.

Lo anterior podemos definirlo como el costo de infraestructura, por lo que es necesario incluir el gasto en el que la Compañía Afianzadora incurrirá en personal para la administración, control y operación de la fianza. Partiendo de que estas operaciones serán automatizadas y sistematizadas, sólo será necesaria contar con un colaborador responsable de la emisión de los endosos de inclusión mensuales.

Tomando en cuenta las características y responsabilidades de este puesto, y el tabulador de Afianzadora Insurgentes Serfin, S.A. de C.V., el salario para este colaborador (auxiliar de departamento) será de N\$3,000, más prestaciones. De acuerdo a información proporcionada por Afianzadora Insurgentes Serfin, S.A. de C.V., Dirección de Recursos Humanos, el costo de las prestaciones alcanza hasta el 54% del salario mensual del colaborador (aguinaldo, servicio médico, vales de despensa, bono de productividad, utilidades, caja de ahorro, etcétera), por lo tanto el gasto mensual en que incurrirá la Compañía Afianzadora por este concepto es de N\$ 4.620.

Por último debemos considerar el importe de reclamaciones que serán pagadas por la Compañía Afianzadora, derivadas del incumplimiento en la obligación de pago de los fiados. Conforme a lo establecido en el Capítulo 4, el factor de riesgo en este tipo de fianzas es del 0.63%.

De acuerdo a lo antes mencionado, y en forma de resumen, los costos o gastos para la implementación del Esquema de Afianzamiento Masivo que la Compañía Afianzadora debe considerar son los siguientes :

Costo de Implementación	Mensual	Anual
Desarrollo de Sistemas		350,000
Sueldos y Salarios	4,620	55,440
Gastos de Administración	300	3,600
Reclamaciones		0.63%

6.4 Proyección de Resultados

Con el propósito de determinar los resultados que obtendrá la Compañía Afianzadora por la venta de fianzas a través del Esquema de Afianzamiento Masivo para Garantizar Operaciones de Crédito a la Micro y Pequeña Empresa, a continuación presentaremos la proyección de resultados tomando como base los factores y costos señalados en los puntos anteriores.

Es importante recordar, que el objeto de esta proyección es conocer la rentabilidad del producto, por lo tanto y para efectos del presente trabajo únicamente llegaremos a determinar la utilidad de operación.

Asimismo, partiremos de tres escenarios de colocación o venta de acuerdo a la situación actual del país, siendo éstos los siguientes :

Destino del Crédito	Escenarios		
	Optimista	Real	Pesimista
Compra de MP y Mercancías	5,962	2,981	1,490
Compra de Maquinaria	3,936	1,968	984
Compra de Local	1,560	780	390
Liquidez	875	438	219
Total	12,332	6,166	3,083

Conforme a lo anterior nuestra proyección de resultados por escenario es la siguiente :

Esquema de Afianzamiento Masivo para garantizar Obligaciones de Créditos otorgados a la Micro y Pequeña Empresa

▼ Escenario Optimista - Proyección de Ventas

Esquema de Alineamiento Masivo para
garantizar Obligaciones de Créditos otorgados
a la Micro y Pequeña Empresa

Colocación Mensual de Créditos (Número de Créditos)													
Tipo de Crédito	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	Total
Avío	0	118	118	178	237	474	651	710	770	888	888	888	5,919
Refaccionario	0	79	79	118	158	316	434	474	513	592	592	592	3,946
Hipotecario	0	32	32	48	64	128	176	192	208	240	240	240	1,603
Liquidez	0	17	17	26	35	69	95	104	112	129	129	129	863
Total	0	247	247	370	493	987	1,357	1,480	1,603	1,850	1,850	1,850	12,332

Monto Afanzado (Responsabilidades Mensuales)													
Tipo de Crédito	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	Total
Avío	0	5,919,360	5,919,360	8,879,040	11,838,720	23,677,440	32,556,480	35,514,160	38,475,840	44,395,200	44,395,200	44,395,200	295,968,000
Refaccionario	0	15,784,960	15,784,960	23,677,440	31,569,920	63,139,840	84,817,280	94,709,760	102,602,240	118,387,200	118,387,200	118,387,200	789,248,000
Hipotecario	0	4,809,480	4,809,480	7,214,220	9,618,960	19,237,920	26,452,140	28,856,880	31,261,620	36,071,100	36,071,100	36,071,100	240,474,000
Liquidez	0	1,726,480	1,726,480	2,589,720	3,452,960	6,905,920	9,495,640	10,358,880	11,222,120	12,948,600	12,948,600	12,948,600	86,324,000
Total	0	28,240,280	28,240,280	42,340,420	54,480,540	112,941,120	155,321,540	169,441,680	183,541,820	211,802,100	211,802,100	211,802,100	1,412,014,000

Primas Netas Vendidas													
Tipo de Crédito	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	Total
Avío	0	98,735	98,735	148,102	197,470	394,940	543,042	592,410	641,777	740,512	740,512	740,512	4,936,746
Refaccionario	0	263,293	263,293	394,940	526,586	1,053,173	1,448,112	1,579,759	1,711,405	1,974,698	1,974,698	1,974,698	13,164,657
Hipotecario	0	80,222	80,222	120,333	160,444	320,889	441,222	481,333	521,444	601,666	601,666	601,666	4,011,106
Liquidez	0	28,798	28,798	43,197	57,595	115,191	158,387	172,786	187,185	215,983	215,983	215,983	1,439,884
Total	0	471,048	471,048	704,572	942,096	1,884,191	2,590,743	2,824,287	3,041,811	3,532,859	3,532,859	3,532,859	23,552,314

Sinestralidad (Pago de Reclamaciones)													
Tipo de Crédito	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	Total
Avío	0	0	0	0	0	37,292	37,292	55,938	74,584	149,168	205,106	223,752	783,131
Refaccionario	0	0	0	0	0	99,445	99,445	149,168	198,890	397,781	546,949	596,671	2,088,350
Hipotecario	0	0	0	0	0	30,300	30,300	45,450	60,599	121,199	166,648	181,798	436,294
Liquidez	0	0	0	0	0	10,877	10,877	16,315	21,754	43,507	59,823	65,261	228,413
Total	0	0	0	0	0	177,914	177,914	266,871	355,828	711,655	978,526	1,067,483	3,736,189

Esquema de Alianzamiento Masivo para
 garantizar Obligaciones de Créditos otorgados
 a la Micro y Pequeña Empresa

▼ Escenario Optimista - Estado de Resultados

	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	Total	
Primas Brutas	0	471,048	471,048	706,572	942,096	1,884,191	2,590,763	2,826,287	3,061,811	3,532,859	3,532,859	3,532,859	23,552,394	100%
Primas Devueltas	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0%
Primas Directas	0	471,048	471,048	706,572	942,096	1,884,191	2,590,763	2,826,287	3,061,811	3,532,859	3,532,859	3,532,859	23,552,394	100%
Reserva de Fianzas en Vigor	0	235,524	235,524	353,286	471,048	942,096	1,295,382	1,413,144	1,530,906	1,766,430	1,766,430	1,766,430	11,776,197	50%
Ingreso Neto en Primas	0	235,524	235,524	353,286	471,048	942,096	1,295,382	1,413,144	1,530,906	1,766,430	1,766,430	1,766,430	11,776,197	50%
Costos de Tramitación	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0%
Comisiones Pagadas	0	0	0	0	0	177,914	177,914	266,871	355,828	711,655	978,526	1,067,483	3,736,189	16%
Reclamaciones	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0%
Utilidad Bruta	0	235,524	235,524	353,286	471,048	764,182	1,117,468	1,146,273	1,175,078	1,054,774	787,904	698,947	8,040,008	34%
Costos de Operación	354,920	4,920	4,920	4,920	4,920	4,920	4,920	4,920	4,920	4,920	4,920	4,920	409,040	2%
Gastos de Administración	354,920	4,920	4,920	4,920	4,920	4,920	4,920	4,920	4,920	4,920	4,920	4,920	409,040	2%
Utilidad Técnica	-354,920	230,604	230,604	348,366	466,128	759,262	1,112,548	1,141,353	1,170,158	1,049,854	782,984	694,027	7,630,968	32%
Reserva de Contingencia	0	47,105	47,105	70,657	94,210	188,419	259,076	282,629	306,181	353,286	353,286	353,286	2,355,239	10%
Utilidad de Operación	-354,920	183,499	183,499	277,709	371,918	570,843	853,472	858,724	843,977	694,549	429,498	340,741	5,275,728	22%

▼ Escenario Real - Proyección de Ventas

Esquema de Afianzamiento Mixto para
garantizar Obligaciones de Créditos otorgados
a la Micro y Pequeña Empresa

Colocación Mensual de Créditos (Número de Créditos)													
Tipo de Crédito	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	Total
Avio	0	59	59	89	118	237	326	355	385	444	444	444	2,960
Refaccionario	0	39	39	59	79	158	217	237	257	296	296	296	1,973
Hipotecario	0	16	16	24	32	64	88	96	104	120	120	120	802
Liquidez	0	9	9	13	17	35	47	52	56	65	65	65	432
Total	0	123	123	185	247	493	678	740	802	925	925	925	6,166

Monto Afianzado (Responsabilidades Mensuales)													
Tipo de Crédito	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	Total
Avio	0	2,959,680	2,959,680	4,439,520	5,919,360	11,838,720	16,278,240	17,758,080	19,237,920	22,197,600	22,197,600	22,197,600	147,984,000
Refaccionario	0	7,892,480	7,892,480	11,838,720	15,784,960	31,569,920	43,408,640	47,354,880	51,301,120	59,193,600	59,193,600	59,193,600	394,624,000
Hipotecario	0	2,404,740	2,404,740	3,607,110	4,809,480	9,618,960	13,226,070	14,428,440	15,630,810	18,035,550	18,035,550	18,035,550	120,237,000
Liquidez	0	863,240	863,240	1,294,860	1,726,480	3,452,960	4,747,820	5,179,440	5,611,060	6,474,300	6,474,300	6,474,300	43,162,000
Total	0	14,120,140	14,120,140	21,180,210	28,240,280	54,480,560	77,460,770	84,720,840	91,780,910	105,901,050	105,901,050	105,901,050	706,007,000

Primas Netas Vendidas													
Tipo de Crédito	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	Total
Avio	0	49,367	49,367	74,051	98,735	197,470	271,521	296,205	320,889	370,256	370,256	370,256	2,468,373
Refaccionario	0	131,647	131,647	197,470	263,293	526,586	724,056	789,879	855,703	987,349	987,349	987,349	6,582,328
Hipotecario	0	40,111	40,111	60,167	80,222	160,444	220,611	240,666	260,722	300,833	300,833	300,833	2,005,553
Liquidez	0	14,399	14,399	21,598	28,798	57,595	79,194	86,393	93,592	107,991	107,991	107,991	719,942
Total	0	235,524	235,524	353,286	471,048	942,096	1,295,382	1,413,164	1,530,906	1,766,430	1,766,430	1,766,430	11,776,197

Siniestralidad (Pago de Reclamaciones)													
Tipo de Crédito	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	Total
Avio	0	0	0	0	0	18,646	18,646	27,969	37,292	74,584	102,553	111,876	391,566
Refaccionario	0	0	0	0	0	49,723	49,723	74,584	99,445	198,890	273,474	298,336	1,044,175
Hipotecario	0	0	0	0	0	15,150	15,150	22,725	30,300	60,599	83,324	90,899	318,147
Liquidez	0	0	0	0	0	5,438	5,438	8,158	10,877	21,754	29,911	32,630	114,207
Total	0	0	0	0	0	88,957	88,957	133,435	177,914	355,828	489,263	533,741	1,868,095

Esquema de Alianzamiento Masivo para
 garantizar Obligaciones de Créditos otorgados
 a la Micro y Pequeña Empresa

▼ Escenario Real - Estado de Resultados

	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	Total	
Primas Brutas	0	235,524	235,524	353,286	471,048	942,096	1,295,382	1,413,144	1,530,906	1,766,430	1,766,430	1,766,430	11,776,197	100%
Primas Devueltas	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0%
Primas Directas	0	235,524	235,524	353,286	471,048	942,096	1,295,382	1,413,144	1,530,906	1,766,430	1,766,430	1,766,430	11,776,197	100%
Reserva de Fianzas en Vigor	0	117,762	117,762	176,643	235,524	471,048	647,691	706,572	765,453	883,215	883,215	883,215	5,888,098	50%
Ingreso Neto en Primas	0	117,762	117,762	176,643	235,524	471,048	647,691	706,572	765,453	883,215	883,215	883,215	5,888,098	50%
Costos de Tramitación	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0%
Comisiones Pagadas	0	0	0	0	0	88,957	88,957	133,435	177,914	355,828	489,263	533,741	1,868,095	16%
Reclamaciones	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0%
Utilidad Bruta	0	117,762	117,762	176,643	235,524	382,091	558,734	573,134	587,539	527,387	393,952	349,473	4,020,004	34%
Costos de Operación	354,920	4,920	4,920	4,920	4,920	4,920	4,920	4,920	4,920	4,920	4,920	4,920	409,040	3%
Costos de Administración	354,920	112,842	112,842	171,723	230,604	377,171	553,814	548,216	582,619	522,447	389,032	344,553	3,610,964	31%
Utilidad Técnica	-354,920	112,842	112,842	171,723	230,604	377,171	553,814	548,216	582,619	522,447	389,032	344,553	3,610,964	31%
Reserva de Contingencia	0	23,552	23,552	35,329	47,105	94,210	129,538	141,314	153,091	176,643	176,643	176,643	1,177,620	10%
Utilidad de Operación	-354,920	89,290	89,290	136,394	183,499	282,961	424,276	426,902	429,528	345,824	212,389	147,911	2,433,344	21%

▼ Escenario Pesimista - Proyección de Ventas

Esquema de Afianzamiento Masivo para garantizar Obligaciones de Créditos otorgados a la Micro y Pequeña Empresa

Colocación Mensual de Créditos (Número de Créditos)													
Tipo de Crédito	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	Total
Avio	0	29	29	43	58	116	159	174	188	217	217	217	1,450
Refaccionario	0	19	19	29	39	77	106	116	126	145	145	145	966
Hipotecario	0	8	8	12	16	31	43	47	51	59	59	59	393
Liquidéz	0	4	4	6	8	17	23	25	27	32	32	32	211
Total	0	40	40	91	121	242	332	342	393	453	453	453	3,020

Monto Afianzado (Responsabilidades Mensuales)													
Tipo de Crédito	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	Total
Avio	0	1,449,600	1,449,600	2,174,400	2,899,200	5,798,400	7,972,800	8,697,600	9,422,400	10,872,000	10,872,000	10,872,000	72,480,000
Refaccionario	0	3,865,600	3,865,600	5,798,400	7,731,200	15,462,400	21,260,800	23,193,600	25,126,400	28,992,000	28,992,000	28,992,000	193,280,000
Hipotecario	0	1,177,800	1,177,800	1,766,700	2,355,600	4,711,200	6,477,900	7,066,800	7,655,700	8,833,500	8,833,500	8,833,500	58,890,000
Liquidéz	0	422,800	422,800	634,200	845,600	1,691,200	2,325,400	2,536,800	2,748,200	3,171,000	3,171,000	3,171,000	21,140,000
Total	0	4,915,800	4,915,800	10,373,700	13,831,400	27,443,200	38,034,900	41,494,800	44,952,700	51,848,500	51,848,500	51,848,500	345,790,000

Primas Netas Vendidas													
Tipo de Crédito	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	Total
Avio	0	24,179	24,179	36,269	48,359	96,717	132,986	145,076	157,166	181,345	181,345	181,345	1,208,966
Refaccionario	0	64,478	64,478	96,717	128,956	257,913	354,630	386,869	419,108	483,587	483,587	483,587	3,223,910
Hipotecario	0	19,646	19,646	29,469	39,291	78,583	108,051	117,874	127,697	147,343	147,343	147,343	982,285
Liquidéz	0	7,052	7,052	10,578	14,105	28,209	38,788	42,314	45,840	52,892	52,892	52,892	352,615
Total	0	115,354	115,354	173,033	230,711	461,422	634,455	692,133	749,811	845,167	845,167	845,167	5,767,777

Siniestros (Pago de Reclamaciones)													
Tipo de Crédito	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	Total
Avio	0	0	0	0	0	9,132	9,132	13,699	18,265	36,530	50,229	54,795	191,782
Refaccionario	0	0	0	0	0	24,353	24,353	36,530	48,707	97,413	133,943	146,120	511,419
Hipotecario	0	0	0	0	0	7,420	7,420	11,130	14,840	29,681	40,611	44,521	155,823
Liquidéz	0	0	0	0	0	2,664	2,664	3,995	5,327	10,655	14,650	15,982	55,936
Total	0	0	0	0	0	43,570	43,570	65,354	87,139	174,278	239,432	261,417	914,960

Esquema de Alanzamiento Masivo para
 garantizar Obligaciones de Créditos otorgados
 a la Micro y Pequeña Empresa

▼ Escenario Pesimista - Estado de Resultados

	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	Total	
Primas Brutas	0	115.356	115.356	173.033	230.711	461.422	634.455	692.133	749.811	865.167	865.167	865.167	5.767.777	100%
Primas Devueltas	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0%
Primas Directas	0	115.356	115.356	173.033	230.711	461.422	634.455	692.133	749.811	865.167	865.167	865.167	5.767.777	100%
Reserva de Fianzas en Vigor	0	57.678	57.678	86.517	115.356	230.711	317.228	346.067	374.906	432.583	432.583	432.583	2.883.889	50%
Ingreso Neto en Primas	0	57.678	57.678	86.517	115.356	230.711	317.228	346.067	374.906	432.583	432.583	432.583	2.883.889	50%
Costos de Tramitación	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0%
Comisiones Pagadas	0	0	0	0	0	43.570	43.570	65.354	87.139	174.278	239.632	261.417	914.960	16%
Reclamaciones	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0%
Utilidad Bruta	0	57.678	57.678	86.517	115.356	187.142	273.658	280.712	287.764	258.305	192.951	171.144	1.968.928	34%
Costos de Operación	354.920	4.920	4.920	4.920	4.920	4.920	4.920	4.920	4.920	4.920	4.920	4.920	409.040	7%
Gastos de Administración	354.920	4.920	4.920	4.920	4.920	4.920	4.920	4.920	4.920	4.920	4.920	4.920	409.040	7%
Utilidad Técnica	-354.920	52.758	52.758	81.597	110.436	182.222	268.738	275.792	282.844	253.385	188.031	166.244	1.559.888	27%
Reserva de Contingencia	0	11.536	11.536	17.303	23.071	46.142	63.446	69.213	74.981	86.517	86.517	86.517	576.778	10%
Utilidad de Operación	-354.920	41.222	41.222	44.293	87.344	136.079	205.293	206.579	207.845	166.868	101.514	79.729	983.111	17%

Es importante mencionar que para la proyección de resultados consideramos un ejercicio natural (enero a diciembre). Asimismo parlamos de la base que la colocación de los productos de crédito realizada por el intermediario financiero se realizaría al mes inmediato siguiente del inicio de operaciones (febrero).

Conforme a los resultados proyectados, podemos observar que la implementación del Esquema de Afianzamiento Masivo propuesto en el presente trabajo proporciona una utilidad de operación mayores a los que actualmente son manejados por las Compañías Afianzadoras Mexicanas (aproximadamente 11%), en cualquier escenario que se presente :

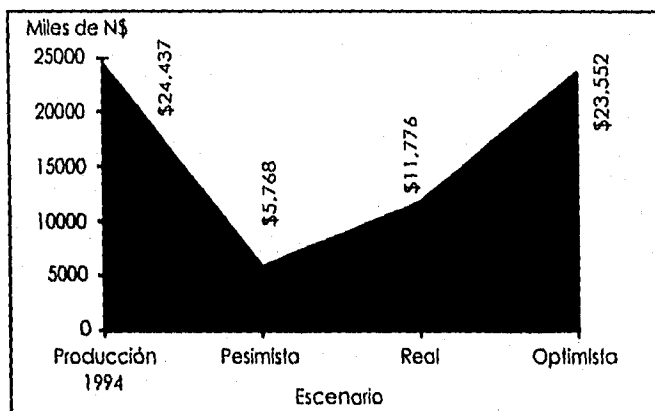
Escenario	U. Operación	Dif. VS Mercado
✓ Optimista	22 %	11 %
✓ Real	21 %	10 %
✓ Pesimista	17 %	6 %

Del análisis efectuado a la proyección de resultados es importante resaltar los siguientes puntos :

▼ **Primos Directas**

De acuerdo a la proyección de primas directas captada a través de este Esquema de Afianzamiento Masivo, podemos percatarnos que a pesar de que la tarifa aplicada es menor a la establecida en el Sistema Afianzador Mexicano para este tipo de fianzas (del 3% al 6%), por medio de la masividad de operaciones se obtienen ingresos representativos para la Compañía Afianzadora, considerando que la producción de fianzas de crédito de Afianzadora Insurgentes Serfin,

S.A. de C.V. al 31 de diciembre de 1994 fue de N\$ 24'437,000 :



▼ Gastos de Administración

En relación a este punto, cabe señalar que el Esquema de Afianzamiento Masivo está basado en la automatización y parametrización de procesos, lo que permite sistematizar en su totalidad la operación de afianzamiento, evitando cargas de trabajo innecesarias y eficientando las funciones de los colaboradores involucrados.

De acuerdo a lo anterior, al implementar este Esquema de Afianzamiento abatimos el nivel de gastos de administración manejado en el Sistema Afianzador Mexicana hasta en un 20%.

▼ Comisión por Intermediación

Por lo que respecta al gasto de comisiones por intermediación, es conveniente enfatizar que este Esquema de Afianzamiento Masivo no

requiere de la participación de agentes o intermediarias, ya que se preestablecen los términos y condiciones de afianzamiento. Asimismo, cabe recordar que la emisión, control y administración se encuentran sistematizados.

▼ Reclamaciones

En cuanto al rubro de reclamaciones, podemos determinar que el cálculo de nuestra prima comercial (Capítulo 4 Definición del Esquema de Afianzamiento Masivo) fue correcta, ya que en ningún momento el importe de las reclamaciones pagadas supera el ingreso por concepto de prima directa, la que proporciona liquidez suficiente a la Campaña Afianzadora para hacer frente al pago de las obligaciones garantizadas incumplidas por las Fiadas.

Por otra parte, cabe señalar que en la proyección de resultados el impacto de las reclamaciones es considerada a partir del mes de mayo. La anterior de acuerdo a lo establecido en el Capítulo 4 (4.7 Reclamaciones de Inclusiones), donde se estipula que el Beneficiario podrá hacer exigible la fianza a los 90 días naturales posteriores a la fecha del primer incumplimiento del Fiada.

Conforme a las observaciones anteriores, podemos concluir que la implementación del Esquema de Afianzamiento Masivo para Garantizar Operaciones de Crédito a la Micro y Pequeña Empresa proporciona a la Campaña Afianzadora niveles internacionales de gastos de administración y adquisición, la que le permite disminuir el costo de sus servicios, teniendo como consecuencia una mayor captación de mercado, ya que se muestra más competitiva frente a las Compañías Afianzadoras Nacionales y Aseguradoras Extranjeras.

Conclusiones

Una de las principales conclusiones en el desarrollo del presente estudio gira en torno a la perfecta viabilidad para que sea autorizada, por parte de la Compañía Afianzadora y el Grupo Financiero (del cual forma parte la Compañía Afianzadora), la implementación del Esquema de Afianzamiento Masivo para garantizar el pago de los créditos otorgados a la micro y pequeña empresa, ya que el mismo presenta ventajas y beneficios en materia administrativa y de operación que serán detallados en párrafos siguientes.

Asimismo, otra conclusión importante es la viabilidad técnica y jurídica con que cuenta este Esquema de Afianzamiento Masivo para ser llevado a cabo por las Compañías Afianzadoras (marco jurídico).

Se concluye también que el Esquema de Afianzamiento Masivo para garantizar el pago de los créditos otorgados a la micro y pequeña empresa presenta ventajas y beneficios para cada una de las partes involucradas en este Esquema de Afianzamiento Masivo, ya que el mismo ha sido diseñado y desarrollado conforme a las necesidades y características del Beneficiario, Fido y la Compañía Afianzadora. Las principales ventajas que ofrece este Esquema de Afianzamiento Masivo son :

▼ Banca Comercial

Seguridad en el otorgamiento de los créditos proporcionados a la micro y pequeña empresa ya que cuenta con una garantía real de que el pago será realizado, ya sea por el deudor o bien por la Compañía Afianzadora que respalda esta operación.

Asimismo, por medio de este Esquema de Afianzamiento Masivo, la Banca Comercial reduce el costo de apertura del crédito y que los gastos en que incurre por la constitución de garantías (hipotecas, etcétera) son trasladados a la Compañía Afianzadora.

Como consecuencia de lo anterior, este Esquema de Afianzamiento Masivo permite a la Banca Comercial tener una mayor colocación de créditos, ya que le proporciona seguridad y reducción de costos.

▼ Micro y Pequeño Empresa

Por lo que se refiere a la micro y pequeña empresa, a través de este Esquema de Afianzamiento Masivo se le da acceso a la obtención, de forma ágil y oportuna, de créditos para el desarrollo de su actividad, los cuales actualmente no están siendo fondeados por la Banca Comercial.

En lo referente a los costos a cargo de la micro y pequeña empresa por concepto de constitución de garantías (gastos de apertura de crédito), por medio de la incorporación de esto

figura de afianzamiento son disminuidos, ya que la Compañía Afianzadora tiene la facultad de constituir garantías bajo características similares de recuperación y ejecución a las tradicionalmente manejadas por la Banca Comercial a menor costo (ejemplo la hipoteca contra la afectación en garantía).

Asimismo, por medio del Esquema de Afianzamiento Masivo el costo por concepto de la prima de fianza es menor en relación al que opera en el mercado afianzador, el cual oscila entre 3.00% y 6.00% en tanto que el costo de prima de este Esquema oscila entre el 1.50% y 1.80%.

▼ Compañía Afianzadora

En cuanto a la Compañía Afianzadora, por medio del Esquema de Afianzamiento Masivo logra incrementar sus ingresos por prima de fianza, diversificar su cartera y captar un mercado que actualmente no está siendo atendido.

Por lo que respecta a los gastos de operación y administración es importante mencionar que son disminuidos, ya que la operación de la fianza a través del Esquema de Afianzamiento Masivo se encuentra parametrizada y sistematizada, evitando funciones que incrementan los gastos incurridos en la operación de afianzamiento.

En términos generales, podemos concluir que el Esquema de Afianzamiento Masivo incrementa su utilidad ya que de acuerdo al análisis de los resultados proyectados (Capítulo 6 Proyección de

Resultados, página 108) podemos observar que la Compañía Afianzadora opera con utilidad de operación, no importando el escenario que se presente (optimista 22%, real 21% y pesimista 17%). Cabe señalar que la utilidad de este producto se basa primordialmente en los siguientes aspectos :

- ✓ Importante mercado potencial (masividad).
- ✓ Constitución de garantías suficientes y comprobables.
- ✓ El costo de afianzamiento se fija en base a la siniestralidad (prima pura y prima comercial).
- ✓ Parametrización en la selección y aceptación de fiados.
- ✓ Automatización de operaciones.
- ✓ Reducción en gastos de administración.
- ✓ Eliminación de costos de intermediación.

▼ Grupo Financiero

Por lo que respecta al Grupo Financiero del que forma parte la Compañía Afianzadora, el Esquema de Afianzamiento Masivo le proporciona las siguientes ventajas :

Prestación de servicios integrales a sus clientes, lo que lleva consigo la preferencia y permanencia del cliente al darle acceso de forma ágil y oportuna a créditos necesarios para el desarrollo de su actividad comercial (aspecto psicológico).

Incremento de las utilidades del grupo, ya que genera una oportunidad de captación de ingresos para las filiales que forman parte del Grupo Financiero, en este caso la Institución Bancaria y

la Campaña Afianzadora (sinergia de grupo).

Mejor administración de la operación y riesgo del crédito, considerando que son aprovechadas las características, especialidades y fortalezas de las empresas filiales, en cuanto al análisis, otorgamiento y administración del crédito (Institución Bancaria), y la constitución, administración, recuperación y ejecución de garantías (Campaña Afianzadora).

Por otra parte, el presente trabajo muestra que existen mercados potenciales importantes sujetas de afianzamiento aún no contempladas y formas de afianzamiento no desarrolladas que pueden permitir a las Compañías Afianzadoras incrementar sus ventas (utilidades).

Asimismo, crea que el Esquema de Afianzamiento Masivo puede ser implementada en obligaciones de hacer a no hacer (fianzas de Rama 3 Administrativas), siempre y cuando existan las características siguientes:

- ✓ El Beneficiario de la fianza debe ser única.
- ✓ Obligaciones a garantizar iguales a similares, cuyas variaciones sean en el monto afianzado y el plazo de cumplimiento.
- ✓ Nicho de mercado importante.
- ✓ Características masivas en la contratación de la obligación principal (no indispensable).

Considera que el Esquema de Afianzamiento Masivo en ningún

momento es la única solución para las Compañías Afianzadoras Mexicanas, es sólo una propuesta viable a los problemas actuales que enfrentan las Instituciones de Fianzas: altos costos de operación, reducción de mercados tradicionales de afianzamiento, etcétera.

Por último, creo que es de vital trascendencia para las Compañías Afianzadoras Mexicanas la innovación de productos y de esquemas de afianzamiento, con la tendencia de eficientar operaciones y procesos. Esto implica lograr una reducción en los gastos de intermediación y administración. Todo lo anterior con el fin de operar con los estándares internacionales que les permitan hacer frente a la competencia extranjera (principalmente de compañías aseguradores de los Estados Unidos de América), a fin de no sólo permanecer con su mercado actual, sino vislumbrar nuevas oportunidades de afianzamiento.

Bibliografía

Concha Malo, Ramón. La Fianza en México. Ed. Futuros Editores, S.A. México, 1988.

Molina Bello, Manuel. La Fianza, como Garantizor sus Obligaciones con Terceros. Ed. McGraw-Hill/Interamericano de México, S.A. de C.V. México, 1994.

Ley Federal de Instituciones de Fianzos. Ed. Murguía Impresores, S.A. de C.V. México, 1994.

Instituto Nacional de Estadístico e Informático. Lo Micro, Pequeña y Mediana Empresa, Volumen 7, Principales características. Ed. Nacional Financiero, S.N.C. México, 1993

Anzola Rojas Sérvulo. Administración de Pequeños Empresas. Ed. McGraw-Hill/Interamericana de México, S.A. de C.V. México, 1993.

Fondo de Garantía y Fomento a la Industria Mediana y Pequeña. Características Económicas de la Pequeña y Mediana Industria en México. Ed. Nacional Financiero, S.N.C. México, 1988.

Carvajal J., Manuel, Fiedler, Anne y González N., Florencio. La Microempresa en México: Problemas, necesidades y perspectivas. Ed. Instituto de Proposiciones Estrológicos, A.C. México, 1990.

*Esquema de Afianzamiento Masiva para
garantizar Obligaciones de Créditos otorgados
a la Micro y Pequeña Empresa*

Murguía Pozzi, Enrique A. Modelo de Cálculo de Tarifas en una Institución de Fianzas. Ed. Murguía Impresores, S.A. de C.V. México, 1990.

Esquema de Alianzamiento Masiva para garantizar Obligaciones de Créditos otorgados a la Micro y Pequeña Empresa