



**UNIVERSIDAD NACIONAL
AUTONOMA DE MEXICO**

ESCUELA NACIONAL DE ESTUDIOS PROFESIONALES
ACATLAN

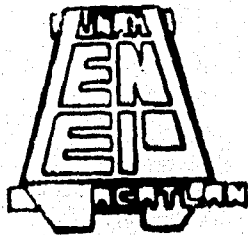
**ANALISIS DEL SISTEMA CREDITICIO
PARA DETERMINAR QUE EMPRESAS
SON SUJETOS DE CREDITO**

CASO: NACIONAL FINANCIERA

T E S I S

QUE PARA OBTENER EL TITULO DE
A C T U A R I O

P R E S E N T A :
BENJAMIN RAUL MADRIGAL VILLAVICENCIO



ACATLAN, EDO. DE MEX., 1996

**TESIS CON
FALLA DE ORIGEN**

**TESIS CON
FALLA DE ORIGEN**



Universidad Nacional
Autónoma de México

Dirección General de Bibliotecas de la UNAM

Biblioteca Central



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
AVENIDA DE
MEXICO

ESCUELA NACIONAL DE ESTUDIOS PROFESIONALES "ACATLAN"

DIVISION DE MATEMATICAS E INGENIERIA
PROGRAMA DE ACTUARIA Y M.A.C.

SR. BENJAMIN RAUL MADRIGAL VILLAVICENCIO
Alumno de la carrera de Actuaría
P r e s e n t e .

De acuerdo a su solicitud presentada con fecha 13 de diciembre de 1994, me complace notificarle que esta Jefatura tuvo a bien asignarle el siguiente tema de tesis: "ANALISIS DEL SISTEMA CREDITICIO PARA DETERMINAR QUE EMPRESAS SON SUJETOS DE CREDITO CASO: NACIONAL FINANCIERA", el cual se desarrollará como sigue:

INTRODUCCION.

CAP. I Sistema financiero mexicano.

CAP. II Nacional Financiera.

CAP. III Empresas en México.

CAP. IV Aspectos del crédito.

CAP. V Créditos a las Empresas.

CONCLUSIONES.

BIBLIOGRAFIA.

Asimismo, fué designado como Asesor de Tesis: ACT. HUGO REYES MARTINEZ, Profesor de esta Escuela.

Ruego a usted tomar nota que en cumplimiento de lo especificado en la Ley de Profesiones, deberá presentar servicio social durante un tiempo mínimo de seis meses como requisito básico para sustentar examen profesional, así como de la disposición de la Coordinación de la Administración Escolar en el sentido de que se imprima en lugar visible de los ejemplares de la tesis el título del trabajo realizado. Esta comunicación deberá imprimirse en el interior de la misma.

E.N.E.P. ACATLAN

A T E N T O
"POR MI RAZON DEL ESPIRITU"
Acatlán, B... osto 26 de 1996.

ACT. LAURA ... BECERRA
Jefe de ... tuaría
y M.A. ...
APLICADAS A COMPUTACION

cg'

AGRADECIMIENTOS

A DIOS

A MIS PADRES Y HERMANA

**A LA UNIVERSIDAD NACIONAL
AUTONOMA DE MEXICO**

A MIS AMIGOS, SE QUIENES SON

	Indice pág.
I N T R O D U C C I O N	1
Capitulo 1. Sistema Financiero Mexicano	
1.1. Antecedentes	
1.1.1. Evolución de la Banca de Desarrollo	3
1.1.2. Modernización de la Banca de Desarrollo	7
1.1.3. Inflación y Crédito	8
1.2. Estructura	
1.2.1. Sistema Financiero	10
1.2.1.1. Objetivos Especificos de Nacional Financiera	11
1.2.1.2. Proceso para Obtener un Crédito	12
1.2.2. Banca de Desarrollo de Segundo Piso	13
Bibliografía	14
Capitulo 2. Nacional Financiera	
2.1. Características de Nacional Financiera	15
2.2. Programa para la Micro y Pequeña Empresa (Promyp)	15
2.2.1. Clasificación del programa	16
2.2.2. Tarjeta Empresarial	17
2.3. Intermediarios Financieros	
2.3.1. Sujetos de Respaldo Financiero	19
2.3.2. Solicitud de Crédito	19
2.3.3. Porcentaje de Inversión	19
2.3.4. Propósito de la Inversión	19
2.3.5. Monto del Crédito	20
2.3.6. Metas de Operación	20
2.3.7. Compromisos de Inversión	20
2.3.8. Compromisos de Funcionamiento	21
2.3.9. Tratamiento de Excepción	21
2.3.10. Garantías	21
2.3.11. Términos y Condiciones del Crédito	21
2.4. Sistema de Supervisión de Proyectos	
2.4.1. Importancia	22
2.4.2. Marco de Actuación	22
2.4.2.1. Normatividad para Operaciones de Descuento	24
Bibliografía	26
Capitulo 3. Empresas en México	27
3.1. Concepto.	
3.2. Características	
3.2.1. Ventajas de las Microempresas.	27
3.3. Problemas Principales	
3.3.1. Desventajas de la Micro y Pequeña Empresa	
3.3.1.1. De Carácter Productivo	28
3.3.1.2. De Carácter Administrativo	28
3.3.1.3. De Carácter Jurídico	29
3.3.1.4. De Carácter Financiero	29

3.4. Caso Práctico	30
Bibliografía	40
Capítulo 4. Aspectos del Crédito	
4.1. Riesgos.	41
4.2. Análisis	42
4.2.1. Análisis Cualitativo.	
4.2.1.1. Antecedentes de la Empresa	45
4.2.1.2. Producción.	46
4.2.1.3. Activos Fijos.	47
4.2.1.4. Mercado e Industrias.	47
4.2.2. Análisis Cuantitativo	
4.2.2.1. Análisis de Operación	49
4.2.2.2. Análisis de Liquidez	50
4.2.2.3. Análisis Financiero	51
4.2.2.4. Estado de Generación de Fondos	52
Bibliografía	54
Capítulo 5. Crédito a las Empresas	
5.1. Definición.	55
5.2. Tipos de Crédito.	55
5.3. Características.	
5.3.1. Crédito Bancario.	
5.3.1.1. Préstamos Quirografarios	56
5.3.1.2. Préstamos Prendarios	56
5.3.1.3. Apertura de Crédito en Cuenta Corriente	56
5.3.1.4. Remesas en camino	56
5.3.1.5. Crédito de Habilitación o Avío	57
5.3.1.6. Crédito Refaccionario	57
5.3.1.7. Crédito Hipotecario	57
5.3.2. Crédito No Bancario	
5.3.2.1. Arrendamiento	58
5.3.2.2. Factoraje	58
5.3.2.3. Almacenadora	58
5.3.2.4. Afianzadora	58
Bibliografía	59
Conclusiones	60

INTRODUCCION

La significación de la micro, pequeña y mediana empresa en el desarrollo industrial del país representa un elemento de gran relevancia por ser el sector empresarial más grande y representativo de la estructura industrial de México.

Este sector ha contribuido ampliamente en el proceso de industrialización del país gracias a sus características y ventajas principales, entre las que destacan: gran contribución en la generación de empleos, menores costos de inversión comparativamente con otros tamaños de industria, utilizar en mayor grado los recursos nacionales, flexibilidad operativa, adaptabilidad a condiciones regionales y promover la actividad económica entre estratos de menor ingreso. Sin embargo uno de los principales problemas que impiden el desarrollo de estas empresas es la falta de capital. Las empresas enfrentan muchos obstáculos para poder acceder al crédito.

Por tal motivo, es de gran importancia la elaboración de este trabajo cuyo objetivo es realizar el análisis del sistema crediticio que se ofrece a las empresas en México, con el propósito de mostrar que el otorgamiento de créditos a las empresas por parte de Nacional Financiera a través de sus intermediarios financieros depende del estudio de la situación económico-financiera de los resultados de la empresa. Lo que se intenta con esta tesis es ofrecer una orientación a los empresarios que requieran convertirse en sujetos de crédito

A continuación se esboza la información vertida en cada uno de los capítulos.

El primer capítulo se refiere al Sistema Financiero Mexicano, en el cual se muestran dos aspectos importantes que son los antecedentes y estructura del mismo. Con respecto a los antecedentes se hace referencia a la evolución de la banca de desarrollo, modernización de la banca de desarrollo; y se hace énfasis en la inflación y el crédito; por la parte referida a la estructura del sistema, también se hace un hincapié muy especial en la banca de desarrollo de segundo piso en el sistema financiero; se pone especial atención a la banca de desarrollo debido a que en los países en desarrollo caracterizados por la escasez de capital en relación a la magnitud de sus poblaciones y al monto de sus recursos naturales; donde el desarrollo de estos países depende de su capacidad para generar ahorro y dirigirlo hacia inversiones productivas prioritarias para el desarrollo integral del país, es la banca de desarrollo la que intenta corregir imperfecciones de plazo, costo y escala que existen en los mercados de capital con el fin de nivelar las condiciones en que compiten las diversas

empresas y así obtener resultados socialmente aceptables. En México es Nacional Financiera, la principal banca de desarrollo orientada a lo antes mencionado y de la cual se profundizará en el capítulo siguiente.

En el segundo capítulo se analizan las principales características de Nacional Financiera por ser esta la institución que ha canalizado un mayor volumen de créditos a mediano y largo plazo, y es a la vez la principal entidad de fomento industrial en el país. Dentro de los programas de Nacional Financiera para apoyo a las empresas se analiza el más importante, el programa para la micro y pequeña empresa (promyp). Como parte del estudio de los intermediarios financieros se analiza la importancia determinante del sistema de supervisión de proyectos en el funcionamiento de los programas de descuento crediticio de Nacional Financiera. En el siguiente capítulo se analizan las principales características de las micro y pequeñas empresas en México.

El tercer capítulo describe a las empresas en México principalmente micro y pequeña; se consideran características y aspectos de carácter productivo, administrativo, jurídico y financiero que impiden a las empresas convertirse en sujetos de crédito por parte de los intermediarios financieros. Cada tipo de empresa enfrenta diferentes problemas dependiendo de su actividad, por lo anterior se considera un caso práctico. En el capítulo siguiente se consideran los aspectos más importantes del crédito considerados por los intermediarios financieros en el análisis a las empresas.

El cuarto capítulo se orienta al análisis del crédito, el cual inicia con una referencia al riesgo respecto a las empresas; siguiendo con el análisis cualitativo y el análisis cuantitativo. Este análisis es con la intención de enunciar los aspectos más importantes que toman en cuenta las instituciones de crédito para el otorgamiento del mismo. De los diferentes tipos de créditos que se ofrecen se hablara en el último capítulo.

En el último capítulo se analizan las características de los diferentes tipos de créditos que se ofrecen a las empresas; donde cada uno de las diferentes clases de intermediarios financieros dispone de características particulares para atender cierto tipo de clientes y de operaciones.

Capítulo 1

1. Sistema Financiero Mexicano

1.1. Antecedentes

1.1.1. Evolución de la Banca de Desarrollo

El antecedente directo de la Banca de Desarrollo en México está constituido por las instituciones nacionales de crédito, donde la primera ley emitida en 1932 es la Ley General de Instituciones de Crédito que separa a las instituciones nacionales de crédito de la banca privada. Aunque el inicio de la regulación del sistema bancario es de 1925 al establecerse la Ley General de Instituciones de Crédito y Establecimientos Bancarios.

La etapa dorada de los bancos de desarrollo en México, la cual abarca el periodo 1940-1970. Donde México es uno de los primeros en la creación de este tipo de instituciones. El primer banco de desarrollo se fundó en 1926 para el fomento agrícola. Otros fueron establecidos en los años treinta y cuarenta para el financiamiento de infraestructura, obras públicas y para promoción del desarrollo industrial. Más tarde en los años cincuenta y sesenta, los bancos de desarrollo recibieron un estímulo adicional con la creación de los bancos multilaterales de desarrollo, a fin de que las mismas actuaran para canalizar recursos a sectores y programas regionales prioritarios.

La primera crisis de la banca de desarrollo que coincidió con la crisis de la mayoría de los mecanismos e ideas del desarrollo, ocurrió durante los años setenta y principios de los ochentas. Todos los elementos de inestabilidad financiera en ese periodo tuvieron un impacto negativo, sobre esas instituciones. Como esos bancos habían obtenido préstamos del exterior, pero habían dirigido dichos recursos en moneda nacional; las devaluaciones provocaron un problema financiero, por otra parte el incremento en la inflación aumentó notablemente los subsidios financieros, ya que algunos préstamos habían sido concedidos a tasas de interés fijas bajo un ambiente más estable. Estas circunstancias adversas requirieron del apoyo financiero gubernamental, lo cual aumentó los déficits. Algunos de los resultados fallidos fueron producto de la problemática que representaba el cambiante ambiente económico internacional, como la crisis del petróleo y la deuda.

La crisis de la deuda en 1982 y el cierre del crédito privado internacional afectaron con mayor fuerza a la banca de desarrollo, tanto por su nivel de deuda y de vencimientos, como en su función de agente financiero del Gobierno en la contratación de deuda; la cual se limitó de inmediato. La banca de desarrollo inició un profundo cambio que abarcó diversas áreas como: desregulación de las tasas de interés y la eliminación del encaje legal; lo cual modificó el mecanismo de fondeo de las

instituciones de desarrollo, la innovación financiera incorporó nuevos instrumentos en el funcionamiento de todo el sector, la privatización de la banca comercial estableció las condiciones de operación eficiente en los términos de competencia y el financiamiento del déficit público mediante una mayor colocación de instrumentos de deuda en el mercado abierto de capitales.

La recuperación de cartera era baja y las instituciones de fomento operaban con costos altos. Por lo anterior se estableció a mediados de los setentas el concepto de intermediación financiera como mecanismo de control presupuestario de la banca de desarrollo. Tal intermediación se define como el uso total de los recursos financieros requeridos por la banca de fomento para dirigirlos a los sectores privado y social. El financiamiento otorgado por la banca de desarrollo al sector público se sumaba al déficit que agregado al desequilibrio por intermediación financiera daba como resultado el déficit financiero.

La segunda crisis se dió como resultado de la gran libertad en el sistema financiero; en esta etapa los bancos comerciales privados estuvieron en gran oferta crediticia, quizás más peligrosa que la anterior expansión crediticia de los bancos de desarrollo, el resultado fue un considerable incremento en los activos insolventes, así como comportamiento fraudulento y la presencia de bancos bajo presiones financieras.

La banca de desarrollo es un concepto relativamente reciente en México, este concepto surge al emitirse la nueva legislación bancaria y crediticia derivada de la nacionalización de la banca decretada el 10. de septiembre de 1982. Así la Ley reglamentaria del servicio público de banca y crédito de 1984, que sustituyó a la de 1982, establece que el servicio público de banca y crédito será prestado exclusivamente por el estado, a través de instituciones estructuradas como sociedades nacionales de crédito, las cuales funcionarán como banca múltiple o banca de desarrollo. Debe aclararse que el concepto de banca de desarrollo es reciente en la legislación mexicana, este tipo de bancos se identifica con diversos bancos gubernamentales, organizados como instituciones nacionales de crédito.

A continuación se presentan las principales características de la Ley mencionada en el párrafo anterior.

LEY REGLAMENTARIA DEL SERVICIO PUBLICO DE BANCA Y CREDITO

Objetivos:

- Fomentar el ahorro nacional.
- Facilitar al público el acceso a los beneficios del servicio público de banca y crédito.

- Canalizar eficientemente los recursos financieros.
- Participar en los mercados financieros internacionales.
- Promover el desarrollo equilibrado del sistema bancario.
- Procurar una sana competencia entre las instituciones de banca múltiple.
- Promover y financiar las actividades y los sectores que corresponden a la banca de desarrollo.

Clasificación de las Sociedades Nacionales de Crédito.

- Banca múltiple.
- Banca de desarrollo (se incorpora la banca de desarrollo al régimen general de esta Ley).

Funciones de las Sociedades Nacionales de Crédito.

- Recibir depósitos bancarios de dinero (a la vista, de ahorro y a plazo o con previo aviso).
- Aceptar préstamos y créditos.
- Emitir bonos bancarios.
- Emitir obligaciones subordinadas.
- Construir depósitos en instituciones de crédito y entidades financieras del extranjero.
- Efectuar descuentos y otorgar préstamos o créditos.
- Expedir tarjetas de crédito con base en contratos de apertura de crédito en cuenta corriente.
- Operar con valores en los términos de las disposiciones de la presente Ley y de la Ley del Mercado de Valores.
- Llevar a cabo por cuenta propia o de terceros operaciones con oro, plata y divisas, incluyendo reportes sobre éstos últimos.

Los bancos de desarrollo se sujetaran a sus respectivas leyes orgánicas en materia de:

- Su especialización en la promoción y financiamiento de los diferentes sectores y actividades.

- Su creación, transformación, fusión y disolución.
- La integración de sus órganos de gobierno.
- Las modalidades operativas de su especialización sectorial y el origen fiscal de una parte de sus recursos.

La regulación de la Ley General de Instituciones y Actividades Auxiliares de Crédito.

- Para el establecimiento en la República de oficinas de representación en entidades financieras del exterior.
- Estas no podrán realizar en el país actividades que impliquen el ejercicio de la banca de crédito.

Las Sociedades Nacionales de Crédito se sujetarán a lo dispuesto en la Ley Orgánica del Banco de México en materia de:

- Tasas de interés, comisiones, premios, descuentos y otros conceptos parecidos.
- Montos, plazos y otras características de las operaciones activas, pasivas y de servicios.
- Operaciones con oro, plata y divisas.
- Inversión obligatoria de su pasivo exigible.

En cuanto al financiamiento industrial en 1934 se establece la Nacional Financiera, que de ser una entidad administradora y liquidadora de bienes rústicos y de créditos inmobiliarios, que se encontraban en los activos de diversas instituciones gubernamentales, que fue su función real al nacer, se transformó en la banca de fomento industrial. Su ley orgánica de la institución de fomento de la industria del 30 de diciembre de 1940, le autorizó para hacer toda clase de operaciones ordinarias de banca, activas y pasivas que fueran relacionadas con su funcionamiento; sin embargo, en la década de los cuarenta aun prevalecía el criterio de una banca gubernamental complementaria de la privada. El Presidente Avila Camacho, en su último informe de Gobierno y el Secretario de Hacienda y Crédito Público, Eduardo Suárez (1934-1946), señalaron a Nacional Financiera como una institución destinada a financiar empresas en aquellas áreas que no atraían a la iniciativa privada, por lo costoso de su financiamiento y la incertidumbre o lentitud de resultados. Nacional Financiera consolida su papel de banco de fomento industrial al adoptarse como propósito de la política económica del Gobierno Federal la industrialización del país. La Ley Orgánica de 1974 y la de 1986 son muy importantes en la consolidación de Nacional Financiera.

1.1.2. Modernización de la Banca de Desarrollo

En los últimos años se ha promovido el fortalecimiento de las instituciones de fomento, las acciones se han orientado a disminuir costos con intermediarios más eficientes y competitivos, a promover el financiamiento para proyectos de larga maduración.

En la búsqueda de un sistema financiero más competitivo es necesario emprender una transformación basada en la desregulación de los mercados financieros, modernización del marco legal del sistema financiero, desincorporación de la banca comercial, la apertura del sistema mediante la autorización de nuevos intermediarios nacionales y extranjeros; y el mejoramiento de la regulación y supervisión.

En 1991 se promulgó la ley de instituciones de crédito que incluye un capítulo específico para las sociedades nacionales de crédito.

En general las entidades disminuyeron sus riesgos crediticios e incrementaron su eficiencia y sus niveles de recuperación de cartera, así como los recursos canalizados gracias a nuevos instrumentos de captación. En 1993 se decide excluir a la intermediación financiera como parte del balance financiero, para ello se instrumentaron nuevos mecanismos de regulación.

En mayo de 1993, se expidieron las reglas para calificación de cartera de créditos de las sociedades nacionales de crédito. Conforme a ella las instituciones están obligadas a calificar su cartera de acuerdo al riesgo y a constituir reservas preventivas proporcionales al riesgo que se detecta para enfrentar quebrantos de cartera.

En julio de 1994 se dieron a conocer las reglas para los requerimientos de capitalización de las sociedades nacionales de crédito. En ellas se establece que los bancos de fomento deben contar con al menos un peso en capital neto por cada diez pesos en activos ponderados por su nivel de riesgo. Se define una clasificación de activos para ponderar a cada grupo de acuerdo a sus distintos grados de riesgo y se establecen los elementos que deben considerarse para computar el capital neto.

Mientras más competencia y mayor número de intermediarios financieros existan, el crédito otorgado por la banca de desarrollo puede tender a disminuir y tener más importancia la posibilidad de que estos bancos otorguen garantías y faciliten el acceso de crédito para la enorme cantidad de empresas que aun carecen de el.

1.1.3. Inflación y Crédito

Los programas de apoyo crediticio dirigidos a las empresas están condicionados a la situación económica del país; ya que su ritmo de crecimiento se ve afectado por el aumento de las tasas de interés que disminuyen su acceso y por los problemas de insolvencia que harán a los intermediarios financieros tomar medidas que restrinjan aún más el crédito; la insolvencia de los que han accedido al crédito se verá reflejado en el aumento de la cartera vencida. El decremento de las ventas y utilidades en las empresas; y además el peso del pago del crédito al que han accedido provoca que no realicen inversiones.

El desgaste provocado en el aparato productivo para contener la inflación reduce notablemente cualquier posibilidad de las empresas de menor tamaño para mantenerse y crecer; con la apertura comercial muchas empresas han pasado de productoras a distribuidoras y comercializadoras de bienes importados, que ofrecen productos con mejores precios que los nacionales; aunque no siempre con la misma calidad.

La tendencia declinante en los recursos prestados por la banca está determinado por la desaceleración que sufre el aparato productivo que bajo estas condiciones requiere menos volumen de financiamiento; la incertidumbre sobre el futuro inmediato del país, que obliga a los empresarios a posponer sus planes de inversión. Los precios de intermediación que es uno de los aspectos que han encarecido el crédito, se debe a los requerimientos de inversión de los bancos para modernizarse ante la llegada de la banca extranjera y a las provisiones para la cartera vencida.

Las instituciones financieras, al igual que las empresas, están en proceso de reestructuración: racionalizan plantillas de personal y reducen costos de operación, elevan sus márgenes de capitalización, evalúan posibilidades de fusionarse y de aliarse con bancos extranjeros; redefinen sus campos de operación sin dejar el objetivo de diversificar sus operaciones, se especializan en los mercados donde tienen ventajas competitivas.

La cultura crediticia no ha mejorado con los programas de apoyo crediticio, refleja desconocimiento por parte de los empresarios, al igual que de los programas anteriores.

En las empresas el 90% aproximadamente disminuyó sus ventas. La cartera vencida se ha originado principalmente por la inversión; donde las empresas con mayores problemas de cartera vencida son las relacionadas con la actividad agrícola, el comercio,

manufacturera y sobre todo en las ramas más tradicionales donde se encuentra más del 90% de las micro y pequeñas empresas que producen para el mercado interno.

La degeneración de la producción en masa por la burocratización de su estructura, el desinterés de los productores en mejorar el producto y por el letargo con que reaccionan a los cambios de mercado, es muy importante incorporar estas empresas en la industrialización del país ya que representa aproximadamente el 90% de la planta industrial del país que genera una proporción igual de significativa en cuanto al empleo e ingresos de individuos ubicados en el sector industrial; es necesario incorporarlos sino agonizarán ante la apertura comercial.

Por el alto costo del crédito, las condiciones en que las empresas recibieron la nueva liberación del mercado y la situación en la que se encontraron después; era previsible que no pudieran pagar y afectara su actividad productiva, por lo anterior, se debe revertir la condición de corto plazo y la inestabilidad de la inversión; y considerar que la mayoría de las empresas del país no responden a la lógica del mercado para mejorarse.

La forma de asignar el crédito y el desinterés del ritmo con el que la cobertura crecía; refleja que los programas no obedecen a una estrategia efectiva para abarcar a las empresas, de menor tamaño, ya que no responden a las necesidades y situación real, una estrategia efectiva consideraría que el crédito debe asignarse con criterios de eficiencia y rentabilidad a una planta productiva con deterioro grave, con difícil credibilidad y que debe ser revitalizada; lo anterior, implica una selección bien pensada de empresas y sectores con proyectos viables; que la selección natural de mercado no podría hacer, debido al nivel de subsistencia de las empresas más pequeñas, que bajo ese criterio tenderían a desaparecer como lo están haciendo actualmente.

La reneociación de la deuda de las empresas debe ser eficiente para lograr una cobertura significativa en el menor tiempo posible, para contrarrestar los efectos de la difícil situación económica del país en las empresas de menor tamaño, ya que el número de empresas que se beneficiaron con los programas de apoyo crediticio forman parte de la cartera vencida; la cual ha crecido rápidamente.

1.2. Estructura

1.2.1. Sistema Financiero

El Sistema Financiero Mexicano es el conjunto de instituciones que generan, recogen, administran, orientan y dirigen tanto el ahorro como la inversión dentro de la unidad político-económica que constituye el mercado de recursos monetarios; donde el sistema financiero está constituido por instituciones que actúan como intermediarios entre quienes pueden invertir sus recursos excedentes y quienes requieren esos fondos.

La banca de desarrollo es un intermediario financiero que proporciona fondos a mediano y largo plazo para proyectos de desarrollo económico y social.

La razón de ser de la banca de desarrollo obedece a que, en tanto el sistema financiero no responda adecuadamente y por sí solo a los requerimientos financieros del desarrollo, habrá necesidad de instituciones y de mecanismos que compensen esa falta de respuesta adecuada. No puede dejarse a la sola acción de las fuerzas del mercado, el cuidado de los aspectos cualitativos del crecimiento económico; este papel le corresponde a la banca de desarrollo, tanto en la captación y ahorro de la sociedad como a la canalización selectiva de esos recursos por los intermediarios financieros. Sin embargo la determinación de prioridades y el crédito dirigido de quien dispone de los recursos (oferta) en las actuales circunstancias es inoperante y la experiencia ha demostrado ser costoso para la sociedad. El financiamiento debe darse a quienes justifiquen mejor su aprovechamiento (demanda) en beneficio propio y de la sociedad en su conjunto.

Dentro de la banca de desarrollo es de especial interés el caso Nacional Financiera debido a la concentración de sus operaciones activas (orientación del crédito) y pasivas (captación de depósitos) como banco de segundo piso; para Nacional Financiera ser banca de desarrollo significa constituirse en proveedor de recursos de crédito de largo plazo mediante descuentos a la banca comercial para el financiamiento de las micro y pequeñas empresas; y en un banco de inversión que a la vez respalda el desarrollo de mercado de capitales para apoyar el financiamiento de las medianas y grandes empresas. Nacional Financiera como Banco de desarrollo de segundo piso debe hacer compatible su operación pasiva con la activa. Esto es si el financiamiento de proyectos viables, rentables y competitivos requiere de recursos acordes con los ciclos productivos de los mismos, sus fuentes de financiamiento deberán ser a largo plazo.

1.2.1.1. Objetivos Especificos de Nacional Financiera

- Transformar el corto plazo del ahorro en el largo plazo de la inversión.
- Apoyar proyectos de inversión sanos y viables, con recursos a costo razonable y plazos acordes con los periodos de maduración de los proyectos y recuperación de las inversiones.
- Alentar la función de la banca múltiple para que en forma rentable, incluya entre sus servicios el crédito de largo plazo y complemente sus recursos propios con los de crédito a largo plazo que le proporcione la banca de desarrollo.
- Evitar la concentración del crédito en pocos acreditados y dar acceso al crédito a un mayor y más diversificado número de inversionistas productivos.
- Evidenciar a la banca comercial intermediaria las ventajas de tomar las decisiones de crédito, con base en la evaluación de los proyectos que se promuevan y no solo en las garantías que se ofrezcan y así abatir la exigencia de garantías, para aumentar el número de acreditados
- Brindar a las empresas micro, pequeñas y medianas, de tesorerías modestas y garantías limitadas, el acceso a créditos en condiciones comparables a las de los mejores clientes de los bancos, siempre y cuando sus proyectos de inversión sean viables y rentables.
- Inducir la participación de la banca múltiple en el financiamiento de nuevas actividades prioritarias que no les generan estímulo para su intervención.
- Complementar las garantías de los acreditados para facilitar su acceso al financiamiento de largo plazo.
- Transformar las características de los riesgos de los proyectos y de las empresas para la banca múltiple.
- Otorgar asistencia técnica y capacitación tanto al inversionista como a los intermediarios financieros.
- Diseñar nuevos instrumentos financieros que permitan la diversificación del riesgo a las inversiones y el financiamiento a plazos mayores.

1.2.1.2. Proceso para obtener un crédito

Cuando el empresario conoce en que le puede prestar Nacional Financiera, el siguiente paso es establecer contacto con un intermediario, el cual dependerá de sus necesidades.

Una vez que el empresario ha decidido para que quiere los recursos y a través de quien los quiere, el empresario debe:

- Llenar la documentación que le pide el intermediario, el intermediario es quien asume el riesgo y en consecuencia necesita la información para hacer sus análisis. Por lo anterior, existen papeles establecidos por el intermediario y un formato de Nacional Financiera. El formato de Nacional Financiera debe presentarse al intermediario y no a Nacional Financiera.
- Con base en la información el intermediario analiza si procede o no el crédito, es importante que tanto el intermediario como el empresario tengan claro que se analiza adecuadamente su situación, para evitar que el crédito genere más problemas que soluciones por falta de un análisis adecuado.
- Cuando el intermediario recibe toda la información analiza si procede o no. Si no procede, le explica los motivos.
- Si procede, el intermediario envía a Nacional Financiera para confirmar la eliqibilidad del acreditado para que le canalice los recursos que pretende otorgar, el formato único de solicitud de crédito y el certificado correspondiente con su carta de presentación.
- El Banco de México abona los recursos el día de la solicitud en la cuenta predeterminada.
- El intermediario recibe los recursos y los acredita al empresario.
- El empresario los recibe.

Este proceso a partir de la autorización del intermediario varía en función del monto.

1.2.2. Banca de Desarrollo de Segundo Piso

Un mercado competitivo puede ser contrapeso a la acción pública, pero no debe ser un sustituto. La presencia pública se justifica porque no todos los resultados que ofrece el mercado son socialmente aceptados. Debe buscarse un contrapeso a la acción pública para que esta sea eficiente y cambie de forma cuando sea necesario, pero no para eliminarla, ni para que de fin en materia de los objetivos sociales de eficiencia y justicia.

La decisión de crédito no es una decisión sólo técnica, las evaluaciones de proyectos y riesgos, que puedan realizar los mejores equipos técnicos de la banca de fomento, no sustituyen a la evaluación que exigen los accionistas de un banco sólido y sometido a la supervisión de las autoridades financieras. Hay que contar con sistemas generales que protejan al crédito preferencial de las presiones políticas y que le den el criterio de medir bien los riesgos.

No se propone que los subsidios de tasas de interés deban desaparecer completamente; después de todo se trata de un precio, que no puede pretenderse que sea único para todos los proyectos, ni que este siempre correctamente determinado por el mercado, así como en ocasiones las tasas de interés a proyectos reflejan los riesgos de esos proyectos o de los acreditados involucrados, también las tasas de interés del crédito destinado a ciertos grupos de población o actividad pueden requerir niveles diferentes a los determinados por las fuerzas del mercado, o a los ofrecidos a otros acreditados.

Los bancos comerciales deben ser instrumentos de apoyo al crédito de desarrollo, pero que no los haga responsables de los costos financieros de dicho fomento; de hacerlos responsables en esa materia, se contradiría el objetivo de lograr una operación descentralizada de dichos bancos y la maximización de su rentabilidad, como mecanismos para lograr su eficiencia.

La necesidad de concentrar las operaciones de la banca de desarrollo en el segundo piso, se justifica con el propósito fundamental de combinar operaciones con la banca comercial y sus criterios de rentabilidad, es contar con un mejor sistema de toma de decisiones sobre los riesgos de crédito, el cual se fortalecerá con la participación de la banca privada.

La competencia probablemente contribuirá a que la banca comercial pueda realizar operaciones rentables de descuento con la de fomento, sin exigir márgenes elevados de intermediación, ya que habrá bancos que demuestren, sin ser forzados, que es posible operar de esa forma, y que es de esperarse que la competencia baje los márgenes de intermediación.

Dentro del Sistema Financiero Mexicano es de especial interés el estudio de Nacional Financiera de la cual se profundizara en el capítulo siguiente.

Bibliografía

Capítulo 1

- COMERCIO EXTERIOR
BANCO NACIONAL DE COMERCIO EXTERIOR
MEXICO 1994
- FEDERICO GUTIERREZ SORIA
EL CREDITO EN UN CONTEXTO INFLACIONARIO
SERIE DOCUMENTOS TECNICOS 17
BANCO DE MEXICO 1987
- EL FINANCIERO
MEXICO, D.F. 1994
- INFORME DE ACTIVIDADES 1993, 1994
Nacional Financiera
- EL MERCADO DE VALORES
Nacional Financiera 1991, 1993, 1996
- PEQUEÑA Y MEDIANA INDUSTRIA
NACIONAL FINANCIERA 1982
- PRESENCIA
NACIONAL FINANCIERA 1990, 1991
- ALICIA BARBARA BELLIDO CARRANZA
EL PROGRAMA DE APOYO A LA MICRO Y PEQUEÑA
EMPRESA DE MEXICO,
INSTRUMENTADO POR NAFIN 1989 - 1993
UNAM 1996
- TESTIMONIOS DE EL MERCADO DE VALORES
FINANCIAMIENTO DEL DESARROLLO 1940 - 1990
NACIONAL FINANCIERA

Capítulo 2

2. Nacional Financiera (NAFIN)

2.1. Características de Nacional Financiera

Nacional Financiera como Banco de Desarrollo de segundo piso, donde hablar de Banco de Segundo Piso es referirse a los fondos creados por el Gobierno Federal para el desarrollo de algún sector de la economía en particular, la característica principal de estos bancos es que no operan directamente con los particulares y que la obtención de los créditos provenientes de los fondos se hace a través de los intermediarios financieros. Nacional Financiera es la Institución que ha canalizado un mayor volumen de créditos a mediano y largo plazo y es a la vez la principal entidad de apoyo a la producción y distribución eficiente de bienes y servicios de la micro, pequeña y mediana empresa de los sectores privado y social.

2.2. Programa para la Micro y Pequeña Empresa (PROMYP)

El programa para la micro y pequeña empresa (PROMYP) es el resultado de la incorporación a Nacional Financiera de los diversos programas de apoyo crediticio dirigidos a la micro y pequeña empresa que manejaban algunos fideicomisos como el FOGAIN (Fondo de Garantía y Fomento a la Industria Mediana y Pequeña); PROMYP es el más importante de Nacional Financiera debido a que durante el tiempo que lleva en operación es el que a más empresas ha atendido con la mayor derrama de recursos, además de que está dirigido al sector empresarial más grande y representativo de la estructura industrial del país, donde el principal objetivo del programa para la micro y pequeña empresa es promover la creación y apoyar el desarrollo de la micro y pequeña empresa. Son sujetos de crédito del programa aquellas empresas que se clasifiquen como micro o pequeña industria, que están constituidas por personas morales (Sociedades) o personas físicas que realicen actividades industriales, comerciales o de servicio.

En el marco del proceso de simplificación de sus esquemas operativos, Nacional Financiera ha procedido a consolidar en un solo los diferentes programas de descuento o financiamiento con los que venía operando: el programa único de financiamiento a la modernización industrial (FROMIN).

2.2.1. Clasificación del Programa

PARA LAS EMPRESAS INDUSTRIALES

- HABILITACION O AVIO
- REFACCIONARIO
- HIPOTECARIO INDUSTRIAL

PARA LAS EMPRESAS COMERCIALES Y DE SERVICIOS

- CREDITO SIMPLE O CUENTA CORRIENTE.
- CREDITO SIMPLE CON GARANTIA PRENDARIA O HIPOTECARIA.
- CREDITO SIMPLE CON GARANTIA HIPOTECARIA.

SE PERMITE LINEA REVOLVENTE, A PLAZO DE DOS AÑOS CON PAGOS A 60 Y 90 DIAS.

La Secretaria de Comercio y Fomento Industrial (Secofi), clasifica a la industria en micro, pequeña, mediana y grande considerando el personal que ocupa y el valor de las ventas netas anuales.

ESTRATO	EMPLEADOS	VENTAS NETAS ANUALES (000 NUEVOS PESOS)
MICRO	HASTA 15	700
PEQUEÑA	HASTA 100	9,000
MEDIANA	HASTA 250	20,000
GRANDE	LA QUE REBASE CUALQUIERA DE LOS PARAMETROS	

2.2.2. Tarjeta Empresarial

Dentro del programa para la micro y pequeña empresa (PROMYPE) de Nacional Financiera se encuentra el sistema de tarjeta empresarial, el cual facilita el acceso inmediato a los recursos de Nacional Financiera; donde el objetivo del crédito otorgado es destinado para financiar a la micro y pequeña empresa con actividad industrial, comercial y de servicios.

Es ideal para empresas que tienen un ciclo económico corto, ya que les permite disponer con oportunidad del dinero suficiente para atender su ciclo económico y una vez concluido éste pagar.

Este financiamiento le permite a la empresa capitalizarse, ya que realiza varias veces su ciclo económico antes de cubrir el monto total del crédito.

La tarjeta no puede utilizarse para compra de materiales distintos a los que intervienen en el proceso productivo de la empresa o para el pago de consumos de carácter personal, ni gastos de viaje o de representación de directivos de la empresa.

Existen cuatro formas básicas para utilizar la tarjeta, que son:

- Si tiene un pedido inesperado puede presentarse en la ventanilla del intermediario financiero donde tramitó su tarjeta y solicitar el dinero necesario para atenderlo.
- Si cuenta con la factura de la materia prima comprada y que ya se liquidó, puede solicitar el reembolso de su importe y recuperar su liquidez.
- Puede obtener el importe de los contrarrecibos, por la mercancía entregada, pero que no han pagado, para que la empresa siga operando.
- Puede hacer disposiciones en efectivo para atender otras necesidades de la empresa.

La tarjeta empresarial le permite contar con un seguro de vida que Nacional Financiera ha convenido con la Aseguradora Hidalgo.

La tarjeta empresarial comprende otros esquemas que en forma más tradicional también apoyan los requerimientos de las micro y pequeñas empresas como son:

- Crédito para capital de trabajo: se utiliza para compra de materia prima o de productos terminados para su venta, así como para gastos propios de la empresa.
- Crédito para inversión fija: se utiliza para la adquisición de maquinaria y equipo productivo o de transporte; y para la

adquisición, construcción o remodelación de inmuebles (industriales, comerciales o de servicios).

- Crédito para reestructurar pasivos: se utiliza para reprogramar deudas de la empresa del corto al largo plazo.
- Crédito para desarrollo tecnológico; para incorporar innovaciones productivas.
- Crédito para el mejoramiento del medio ambiente; para adquirir equipo anticontaminante.

VENTAJAS:

Usuarios

- Oportunidad y seguridad en la disponibilidad de recursos.
- Simplificación de la información para su trámite.
- Revolvencia del financiamiento, sin suscribir nuevos documentos.
- Ahorro en horas hombre para la obtención del financiamiento.
- Eficiencia en la administración del capital de trabajo.
- Capacitación para elevar el nivel de gestión empresarial.
- Asistencia técnica, para contar con otros elementos que permitan manejar los procesos productivos de los negocios e incrementar la calidad de los productos.
- Acceso a información técnica, económica y financiera para mejorar la marcha de los negocios.
- Servicios de apoyo contables, jurídicos y administrativos; proporcionados por despachos especializados en la atención a las micro y pequeñas empresas que Nacional Financiera provee.

Intermediarios

- Disminución de costos operativos.
- Generación de un mayor número de clientes.
- Ampliación de servicios a sus cuentahabientes.
- Disminución de riesgos crediticios, controlando chequeras.

Nacional Financiera

- Automaticidad en los procedimientos.
- Masividad en el otorgamiento del crédito.
- Democratización en el acceso del financiamiento.

2.3. Intermediarios Financieros

2.3.1. Sujetos de Respaldo Financiero

Son sujetos de respaldo financiero los siguientes intermediarios financieros del sector privado: Bancos Comerciales, Uniones de Crédito, Entidades de Fomento, Arrendadoras Financieras, Empresas de Factoraje, Fideicomisos AAA, Sociedades Financieras de objeto limitado, Almacenes Generales de Depósito y Sociedades de Ahorro y Préstamo; registrados como intermediarios de Nacional Financiera.

2.3.2. Solicitud de Crédito

- A) Cuando el monto de la inversión total en fortalecimiento de infraestructura representa menos del 20% del capital contable registrado en el ejercicio inmediato anterior, el beneficiario solo deberá presentar una descripción detallada de los bienes y servicios a adquirir y una calendarización de los gastos a efectuar con explicación detallada de como tales inversiones y gastos permitirán al beneficiario atender a la micro, pequeña y mediana empresa.
- B) Cuando sea la creación de una nueva entidad o que el monto de la inversión total en fortalecimiento de infraestructura represente más del 20% del capital contable además de cumplir con el inciso anterior deberá presentar el beneficiario un estudio que demuestre la sustentación técnica, viabilidad económica y rentabilidad financiera de la inversión.

2.3.3. Porcentaje de Inversión

Cuando los intermediarios financieros demuestren una sólida infraestructura financiera y resultados positivos, se podrá financiar hasta el 80% del monto total de la inversión en fortalecer a la infraestructura; sino se cumple con lo anterior sólo se financia hasta el 60% del monto total de la inversión, o sea que el 40% restante no será financiado por Nacional Financiera.

2.3.4. Propósito de la Inversión

El beneficiario deberá establecer un objetivo de atención, en término del número de empresas apoyadas para el primer año de operación, el cual iniciara con fecha del último desembolso del crédito otorgado. En el número de empresas objetivo el intermediario financiero podrá incluir las empresas a las que dió crédito con sus propios recursos, sin descontar la operación con Nacional Financiera, esto será cuando la tasa de interés aplicada al beneficiario no sea superior a la establecida por Nacional Financiera para el estrato o plazo correspondiente.

2.3. Intermediarios Financieros

2.3.1. Sujetos de Respaldo Financiero

Son sujetos de respaldo financiero los siguientes intermediarios financieros del sector privado: Bancos Comerciales, Uniones de Crédito, Entidades de Fomento, Arrendadoras Financieras, Empresas de Factoraje, Fideicomisos AAA, Sociedades Financieras de objeto limitado, Almacenes Generales de Depósito y Sociedades de Ahorro y Préstamo; registrados como intermediarios de Nacional Financiera.

2.3.2. Solicitud de Crédito

- A) Cuando el monto de la inversión total en fortalecimiento de infraestructura representa menos del 20% del capital contable registrado en el ejercicio inmediato anterior, el beneficiario solo deberá presentar una descripción detallada de los bienes y servicios a adquirir y una calendarización de los gastos a efectuar con explicación detallada de como tales inversiones y gastos permitirán al beneficiario atender a la micro, pequeña y mediana empresa.
- B) Cuando sea la creación de una nueva entidad o que el monto de la inversión total en fortalecimiento de infraestructura represente más del 20% del capital contable además de cumplir con el inciso anterior deberá presentar el beneficiario un estudio que demuestre la sustentación técnica, viabilidad económica y rentabilidad financiera de la inversión.

2.3.3. Porcentaje de Inversión

Quando los intermediarios financieros demuestren una sólida infraestructura financiera y resultados positivos, se podrá financiar hasta el 80% del monto total de la inversión en fortalecer a la infraestructura; sino se cumple con lo anterior sólo se financia hasta el 60% del monto total de la inversión, o sea que el 40% restante no será financiado por Nacional Financiera.

2.3.4. Propósito de la Inversión

El beneficiario deberá establecer un objetivo de atención, en término del número de empresas apoyadas para el primer año de operación, el cual iniciara con fecha del último desembolso del crédito otorgado. En el número de empresas objetivo el intermediario financiero podrá incluir las empresas a las que dió crédito con sus propios recursos, sin descontar la operación con Nacional Financiera, esto será cuando la tasa de interés aplicada al beneficiario no sea superior a la establecida por Nacional Financiera para el estrato o plazo correspondiente.

2.3.5. Monto del Crédito

El monto máximo de financiamiento será equivalente al número de empresas micro, pequeña y mediana que establezca el intermediario financiero como objetivo de atención con respaldo crediticio para el primer año, multiplicado por una cantidad vigente. Cuando el número de empresas objetivo refleje un incremento superior al 30% respecto a las micro, pequeñas y medianas empresas atendidas el año anterior a la fecha de crédito, el compromiso de cumplimiento correspondiente podrá extenderse a dos años. Por cada incremento adicional de 30%, el compromiso se podrá extender un año más, hasta un máximo de cinco años.

2.3.6. Metas de Operación

A partir de la fecha en que concluyen las inversiones y durante la vigencia del crédito otorgado se debe cumplir con las siguientes metas:

- A) Brindar apoyo crediticio a cuando menos el número de empresas establecidas como meta en función del financiamiento otorgado, el apoyo no debe ser menor para el primer año con respecto al número de empresas apoyadas en alguno de los tres años anteriores, con créditos descontados con Nafin más un 10%.
- B) En años siguientes se debe registrar un incremento mínimo del 3% en el número total anual de empresas apoyadas, en los términos de los programas de Nacional Financiera.

2.3.7. Compromisos de Inversión

El intermediario financiero se compromete a:

- a) Llevar a cabo las inversiones y gastos comprometidos, deberán erogarse primero los recursos que aporta el intermediario como contrapartida.

Se podrán reconocer inversiones retroactivas siempre que cumplan con:

- Que las inversiones se hayan hecho dentro de un periodo anterior no mayor a seis meses y el monto no rebase el 50% del total del crédito otorgado.
 - Que las inversiones se hayan hecho dentro de un periodo anterior no mayor a 10 meses y el monto respectivo no supere el 40% del total del crédito otorgado.
- b) Presentar a Nacional Financiera copia de la documentación comprobatoria correspondiente.

- c) Proporcionar a Nacional Financiera y al Banco Interamericano de Desarrollo las facilidades necesarias para verificar la existencia física de las inversiones y revisar la información relativa al proyecto y a su situación financiera.

2.3.8. Compromisos de Funcionamiento

El intermediario debe en el contrato de préstamo los siguientes compromisos.

- a) No registrar cartera vencida con Nacional Financiera.
- b) Mostrar conocimiento de los compromisos y obligaciones establecidos en la normatividad que regula la relación de Nacional Financiera con los intermediarios financieros.
- c) Utilizar los activos fijos adquiridos con la inversión en el respaldo de la micro, pequeña y mediana empresa.
- d) Mantener cuando menos el 80% en la entrega de reportes de correcta aplicación de recursos.

2.3.9. Tratamiento de Excepción

Cuando el intermediario financiero no demuestre conocimiento de alguno de los requisitos establecidos, podrá recibir financiamiento al acordar con Nacional Financiera un programa de consolidación que incorpore el compromiso de regular su situación y lograr el cumplimiento de sus obligaciones en un determinado plazo, para lo cual debe comprometer acciones, decisiones específicas y calendarizadas.

2.3.10. Garantías

Cuando las inversiones objeto del financiamiento incrementen en más del 40% sus activos fijos totales, los intermediarios financieros, que no dispongan de un mecanismo automático de depósito y cobranza en cuentas del Banco de México, deberán otorgar a Nacional Financiera garantías reales o de mayor calidad, de preferencia fideicomitidas, propias o de sus accionistas, socios o Fideicomitentes (en Nacional Financiera o Banco Comercial) en una proporción de 1.5 a 1, con respecto del monto del financiamiento incluyendo los activos fijos propios de la inversión.

2.3.11. Términos y Condiciones del Crédito

- Si el intermediario financiero no cumple con sus metas de atención a la micro, pequeña y mediana empresa, el porcentaje de incumplimiento se aplicara al saldo del crédito y al importe resultante se le modificara la tasa de interés; si en los años siguientes el intermediario financiero cumple

con las metas de atención comprometidas, la tasa de interés se ajustara al nivel originalmente establecido.

- Si el intermediario financiero no cumple con los compromisos de inversión, funcionamiento o consolidación, se ajustara de inmediato la tasa de interés al saldo total del crédito. Tan rápido como cumpla con los compromisos de inversión, la tasa de interés se ajusta al nivel original.
- El intermediario financiero podrá efectuar en cualquier momento el pago anticipado del saldo del crédito, pero a la porción del crédito a la que se le hubiere elevado la tasa de interés, se le aplicará una comisión por pago anticipado equivalente al 5% del saldo correspondiente.

2.4. Sistema de Supervisión Proyectos

2.4.1. Importancia

En los programas de descuento crediticio y otorgamiento de garantías de Nacional Financiera; el sistema de supervisión y seguimiento de proyectos es de gran importancia para minimizar el riesgo de la no recuperación de los créditos; ya que de su adecuado funcionamiento depende la efectiva y justificada delegación de facultades en favor de los intermediarios financieros para autorizar y descontar de manera automática los créditos otorgados, esto permite otorgar el respaldo financiero de Nacional Financiera con oportunidad que es exigida por las micro, pequeñas y medianas empresas acreditadas, por lo cual Nacional Financiera está en condiciones de transferir sin preocupación los recursos a los intermediarios financieros.

2.4.2. Marco de Actuación

Delimita las actividades de supervisión y seguimiento que se encuentra constituido por:

- Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito.
- Ley de Instituciones de Crédito.
- Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares de Crédito.
- Contratos constituidos de Fideicomisos Estatales o privados de Fomento Económico.
- Reglas de operación de programas de Nafin.

- Convenios y cartas de términos y condiciones que rigen el descuento de recursos.

Con respecto a la Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito.

Quienes otorguen créditos de refacción o de habilitación o avío, deberán cuidar que su importe se invierta en los objetos determinados en el contrato.

Con respecto a la Ley de Instituciones de Crédito.

Serán sancionados los empleados y funcionarios de la institución de crédito que autoricen operaciones, a conocimiento de que estas resultarán en quebrantos al patrimonio de la institución en la que prestan sus servicios.

Con respecto a la Ley General de Organizaciones y actividades auxiliares de crédito.

La Comisión Nacional Bancaria mediante reglas de carácter general, determinará la documentación e información que las organizaciones auxiliares de crédito deberán recabar para el otorgamiento y durante la vigencia de los contratos así como los requisitos que dicha documentación deba reunir y la periodicidad con que deberá obtenerse.

2.4.2.1. Normatividad para Operaciones de Descuento

- 1) Compromiso del intermediario para el correcto ejercicio del recurso.
- 2) El intermediario presenta "Reporte de Confirmación de la Correcta Aplicación de Recursos" (Créditos Refaccionarios).
- 3) Nafin podrá solicitar reportes para otros tipos de crédito.
- 4) A través del reporte se confirma:
 - Que dispone de la documentación que demuestra la inversión del crédito.
 - La verificación física de la inversión.
 - Que las inversiones se efectuaran dentro del plazo de elegibilidad que Nafin establece.
 - Tasa de interés y plazo aplicado al acreditado.
 - El apego a lo establecido en reglas del programa.
 - Que en materia ecológica, las inversiones se efectuaran con base a la legislación respectiva.
- 5) Plazo de 180 días para entrega de reportes.
- 6) En caso contrario, se solicita devolución del saldo del crédito.
- 7) No prorrogas para presentación del reporte.
- 8) Nombre y firma del acreditado y del funcionario bancario que realiza visita (en reporte).
- 9) La entrega oportuna de reportes, se retribuirá al intermediario a través de una cuota fija.
- 10) En créditos sindicados, se aceptará un solo reporte suscrito por los intermediarios.
- 11) Las evidencias de inversión podrán quedar en poder del acreditado, depende del intermediario.
- 12) Los comprobantes de inversión cumplirán con los requisitos del Código Fiscal Federal.
- 13) Nafin verificara la autenticidad de los comprobantes.

- 14) Se requiere comprobación documental y física.
- 15) La confirmación de recursos es sobre el total de la inversión, de acuerdo a mezcla autorizada.
- 16) En activos fijos, la comprobación será con la escritura pública.
- 17) Si la confirmación de aplicación es parcial, se procede a la devolución en porcentaje similar.
- 18) Toda devolución de recursos, ocasiona una sobretasa del 50% de la tasa pactada.
- 19) En liquidación anticipada, el intermediario presentara "Reporte de Confirmación."
- 20) Nafin podrá efectuar visitas al intermediario y al acreditado.
- 21) Nafin determina muestra minima del 25% del total de operaciones para revisión.
- 22) Nafin notifica al intermediario la visita, con 15 días naturales de anticipación.
- 23) El intermediario podrá asignar un funcionario para acompañar al representante de Nafin.
- 24) En caso de incumplimiento en la presentación del "Reporte de Confirmación", no se aceptaran nuevos descuentos.
- 25) Cuando el "Reporte de Confirmación" demuestre comprobación inferior al 50% Nafin aplicara veto de 6 meses al acreditado.
- 26) Cuando el acreditado falsee la documentación comprobatoria, el veto será permanente y se solicitara la devolución del 100% de los recursos.
- 27) Cuando el intermediario mienta en el "Reporte de Confirmación", Nafin determina las sanciones.
- 28) Toda reconsideración sobre devolución de recursos o veto, se atenderá a través del intermediario.

Dentro de la banca de desarrollo; Nacional Financiera está orientada principalmente al fomento industrial del país, motivo por el cual se estudiarán en el capítulo siguiente a las empresas y sus problemáticas correspondientes.

Bibliografía

Capítulo 2

- CARTA NAFIN
PARA LA MODERNIZACION EMPRESARIAL 1992
- COMERCIO EXTERIOR
BANCO NACIONAL DE COMERCIO EXTERIOR 1994
- FORO PARA EL DESARROLLO DE LA EMPRESA
NACIONAL FINANCIERA 1993
- INFORME DE ACTIVIDADES 1991, 1993, 1994
NACIONAL FINANCIERA
- EL MERCADO DE VALORES
NACIONAL FINANCIERA 1993, 1996
- ALEJANDRO DEL RIO SALDIVAR
NACIONAL FINANCIERA COMO ALTERNATIVA DE FINANCIAMIENTO A LA
MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA TEXTIL.
UNAM 1993
- PRESENCIA
NACIONAL FINANCIERA 1990
- PROGRAMAS DE APOYO CREDITICIO
NACIONAL FINANCIERA 1990
- PROGRAMA DE DESARROLLO EMPRESARIAL
CURSO PARA UNIONES DE CREDITO
NACIONAL FINANCIERA 1993
- PROGRAMA DE FORTALECIMIENTO DE LA INFRAESTRUCTURA
ESPECIALIZADA EN LA ATENCION A LA MICRO, PEQUEÑA
Y MEDIANA EMPRESA
MANUAL DE OPERACION
NACIONAL FINANCIERA
- SISTEMA DE SUPERVISION Y SEGUIMIENTO DE PROYECTOS
MANUAL DE OPERACION
NACIONAL FINANCIERA
- MIRIAM FIGUEROA GUEL
TARJETA EMPRESARIAL DE NACIONAL FINANCIERA PARA MICRO
Y PEQUEÑA EMPRESA
UNIVERSIDAD DE LAS AMERICAS 1993

Capítulo 3

3. Empresas en México

3.1. Concepto

Las micro y pequeñas empresas se definen como formas específicas de organización económica en actividades agropecuarias, industriales, comerciales y de servicios, que combinan capital, trabajo y medios productivos para obtener un bien o servicio que se destina a satisfacer una gran diversidad de necesidades en un sector de actividad determinado y en un mercado de consumidores.

3.2. Características

3.2.1. Ventajas de las Microempresas

- a) La expansión y operación de la microempresa, requiere de un mínimo de inversión pública en obras de infraestructura.
- b) Las microempresas requieren de un elevado número de mano de obra debido a que los procesos productivos y operativos utilizados son poco sofisticados.
- c) Utilización generalizada de bienes de capital, materias primas e insumos de procedencia nacional.
- d) Las microempresas reúnen condiciones de flexibilidad y versatilidad para realizar ajustes con las menores complicaciones en términos de adecuación tecnológica y de montos de inversión adicional.
- e) Las microempresas producen bienes y servicios diferenciados que permiten atender los requerimientos particulares de cada mercado.
- f) Los plazos para transformar la inversión en operación, en empleo y actividad productiva son mínimos.
- g) El microempresario participa directamente en la actividad operativa y mantiene relación directa con sus clientes.
- h) El desarrollo de la microempresa promueve específicamente la actividad económica entre los estratos de menor ingreso de la población debido a su efecto redistribuidor del ingreso.
- i) Disminuyen los problemas de distribución y transporte en consumo básico de la población más desprotegida.
- j) Los cambios tecnológicos en los procesos productivos o inversiones en activos fijos son más económicas y de efecto inmediato.

3.3. Problemas Principales

3.3.1. Desventajas de la Micro y Pequeña Empresa

3.3.1.1. De Carácter Productivo

- a) Economías de escala: La capacidad de estas empresas para generar volúmenes de producción significativos que la hagan competitiva, es mínimo debido a la utilización de modelos productivos que no están de acuerdo a las dimensiones, posibilidades y alcances de desarrollo de estas empresas, esto implica que su nivel de costos no sea apropiado para obtener productividad en sus operaciones.
- b) Procesos tecnológicos: La fabricación y tratamiento de materias primas y materiales son obsoletos e inadecuados.
- c) Control de calidad: carencia de sistemas y equipos de medición del control de calidad.
- d) Continuidad: Imposibilidad financiera de mantener inventarios en función de un ciclo razonable y permanente de producción.
- e) Productividad: La capacidad de permanencia y desarrollo depende en grado relativo de la productividad y competencia que logre en su operación.

3.3.1.2. De Carácter Administrativo

- a) Capacidad de negociación: Los reducidos volúmenes de operación, de venta y de adquisiciones de materias primas e insumos explican su limitada capacidad de negociación.
- b) Gestión administrativa: conocimiento casi nulo de las herramientas de análisis para tomar decisiones de como calcular costos, fijar precios, nivel de inventarios o determinar el punto de equilibrio en sus operaciones, esto coloca a estas empresas en riesgo constante de pérdidas y dificultades financieras.
- c) División del trabajo: la carencia de división racional del trabajo no solo disminuye las posibilidades de especialización sino que afecta negativamente los niveles de productividad.
- d) Acción individual: entre los mecanismos de asociación y fusión en los que cede su capacidad de decisión individual en favor de la decisión común, cada empresario mantiene su capacidad individual y no concerta iniciativas de inversión

y alianzas estratégicas que inciden en la eficiencia y competitividad colectiva.

- e) Actitud ante el cambio: la resistencia al cambio por parte de la mayoría de los empresarios al no aceptar los diversos cambios susceptibles de ser adecuados a su organización.
- f) Acceso al mercado: la reducida capacidad de influencia y de participación activa en los mercados de consumo debido a los requerimientos de los compradores e intermediarios.
- g) Criterios de decisión: basado en decisión personal o familiar.

3.3.1.3. De Carácter Jurídico

- a) Estructura formal: se ubican en la informalidad en cuanto a su constitución legal lo cual implica una limitación definitiva para acceder al financiamiento.
- b) Obligaciones fiscales y laborales: el incumplimiento de estas obligaciones impide el acceso al financiamiento.

3.3.1.4. De Carácter Financiero

- a) Liquidez: se caracterizan por falta de liquidez, la cual limita su operatividad en condiciones adecuadas. La falta de liquidez se debe a diversos factores, entre ellos esta el acceso restringido a recursos financiados mediante intermediarios financieros.
- b) Rentabilidad: la carencia de objetivos sobre rentabilidad coloca en situación peligrosa para seguir operando en el mercado, no permite establecer una adecuada asignación de recursos.
- c) Garantías: la carencia o insuficiencia de garantías reales constituye una de las causas principales de rechazo de la banca comercial para canalizar a este estrato empresarial créditos con recursos propios e incluso con recursos de financiamiento de fomento.
- d) Registros contables: la carencia de registros contables y documentación elemental respecto a la situación financiera se convierte en una limitación para acceder al apoyo financiero.

3.4.Caso Práctico

Datos Generales del Solicitante:

Denominación Comercial: EL PERALUCO

Tipo de Empresa: MICROEMPRESA X PEQUEÑA EMPRESA

Nombre: FRANCISCO CAMPERO FARDO

Localización: MEXICO, D.F.

Local: RENTADO

Actividad: SERVICIO DE RESTAURANTE Y SALON DE BANQUETES

Fecha de Constitución. 01/03/90 Fecha de inicio de operaciones
01/09/91

Experiencia: El empresario ha tomado cursos de gastronomía además de haber sido empleado de empresas operadoras de comedores industriales desde hace tres años, simultáneamente inicia actividades otorgando el servicio a familiares y amigos teniendo como base de operaciones su propia casa. Es hasta hace 9 meses que se instala debido al incremento en la demanda de sus servicios.

**INFORMACION CONTABLE Y DE PERSONAL
(MILES DE PESOS)**

ACTIVO	AÑO BASE (1991)	PROFORMA 1 (1992)	PROFORMA 2 (1993)
- CIRCULANTE	5,666	44,806	37,675
CAJA Y BANCOS	2,411	29,902	15,829
CUENTAS POR COBRAR	1,345	1,467	1,700
INVENTARIOS	1,010	3,100	3,404
OTROS	900	10,337	16,742
FIJO NETO	89,480	129,179	126,788
DIFERIDO	4,238	3,814	3,390
- ACTIVO TOTAL	99,384	177,799	167,853
PASIVO			
- CIRCULANTE	2,560	33,796	22,618
PROVEEDORES	2,560	3,250	3,500
BANCOS	0	30,546	19,118
OTROS	0	0	0
- LARGO PLAZO	0	28,677	9,559
- CAPITAL	96,824	115,325	135,676
- PASIVO + CAPITAL	99,384	177,799	167,853

ANALISIS DE VENTAS	AÑO BASE (1991)	
VENTAS NETAS	173,000	
UTILIDAD NETA	9,652	
CAPITAL CONTABLE	96,824	
PERSONAL ACTUAL	6	
DATOS PROYECCION	(1992)	(1993)
VENTAS NETAS	281,000	302,500
UTILIDAD NETA	18,501	20,350
CAPITAL CONTABLE	115,325	135,676
GENERACION NETA DE RECURSOS	11,423	
PERSONAL PROYECTADO	19	

NIVEL DE CAPACITACION

CAPACIDAD GERENCIAL

BUENA	SUFICIENTE	X	MALA
CONOCIMIENTOS:	BUENOS	SUFICIENTES	MALOS
ADMINISTRATIVOS		X	
CONTABLES		X	
RECURSOS HUMANOS		X	
PRODUCCION	X		
COMERCIALIZACION	X		

Comentarios sobre capacidad gerencial: Actualmente el empresario inicio un proceso de adecuaciones a su manejo administrativo y registros contables con objeto de mejorar el control y seguimiento de sus operaciones, se apoya en un contador externo para el registro y manejo de sus operaciones contables. Asimismo su capacidad de gestión es adecuada lo cual le facilita la comercialización de sus productos y la obtención de insumos necesarios para su actividad.

Cursos por recibir: Curso básico de capacitación gerencial y cursos intermedios sobre administración y contabilidad.

ASISTENCIA TECNICA REQUERIDA

	SI	NO
COSTOS		X
PRODUCCION		X
COMERCIALIZACION		X
ADMINISTRACION	X	
RECURSOS HUMANOS	X	
CONTABILIDAD	X	

PROGRAMA ESPECIFICO DE ASISTENCIA TECNICA

- 1) Se requiere asistir al empresario a efecto de la correcta interpretación de estados financieros y que esto sirva para la toma de decisiones.
- 2) Al incrementarse el volumen de operaciones será necesario mejorar la aplicación del proceso administrativo en las etapas de planeación, organización y control, así como la de asignación de los recursos a efecto de apoyar su optimización.

- 3) Es recomendable asistirlo en el manejo de sus recursos humanos principalmente en técnicas de motivación y selección de personal.
- 4) Con el proyecto se realizará la habilitación de sus instalaciones. Esto hará necesario una nueva distribución de espacios físicos por lo que será necesario asistirle al respecto.

CREDITO SOLICITADO

	MONTO (MILES DE PESOS)	PLAZO	GRACIA	NUMERO AMORTIZACIONES
A. HABILITACION O AVIO	28,000	24	3	21
B. REFACCIONARIO	60,540	38	4	34
TOTAL:	88,540			

C.GARANTIAS	DESCRIPCION	VALOR (MILES DE PESOS)
1.	EQUIPO DE COCINA EQUIPO DE TRANSPORTE, LOZA, MANTELERIA, MUE- BLES.	89,480

DESTINO DEL CREDITO

CREDITO	DESCRIPCION	MONTO (miles de pesos)
HABILITACION O AVIO	ACEITE	1,000
	ABARROTOS	750
	LEGUMBRES	500
	FRUTAS	500
	PAN	250
	TORTILLAS	250
	CARNE DE POLLO	5,000
	CARNE DE RES	5,000
	CARNE DE CERDO	5,000
	JAMON	350

TOCINO	350
CHORIZO	250
QUESOS	250
AZUCAR	550

TOTAL: 20,000

CREDITO	DESCRIPCION	CANTIDAD	MONTO (MILES DE PESOS)
---------	-------------	----------	---------------------------

REFACCIONARIO	SILLAS VICTORIA	100	5,280
	MESAS	25	5,225
	ESTUFA	1	8,663
	FREIDOR DE MESA	1	492
	CAFETERA	1	1,044
	MESA DE TRABAJO	1	2,504
	BANO MARIA C/GABINETES	1	4,565
	ARTICULOS DE COCINA	VARIOS	2,109

SUBTOTAL: 29,882

ADECUACION AL LOCAL

COMPRA Y COLOCACION DE MARMOL 61.20 M2 5,049

COMPRA Y COLOCACION DE 5 W.C.

4 LAVABOS

4 LLAVES PARA LAVABO

2 LLAVES PARA MINGITORIO

3,570

PINTURA VINILICA EN INTERIORES

MUROS Y TECHOS DOS MANOS RESANANDO

LAS PARTES AFECTADAS TOTAL DE 1,116 M2

12,278

COMPRA Y COLOCACION DE 124

M2 DE ALFOMBRA

5,219

COMPRA Y COLOCACION DE RETARDANE AL FUEGO

PARA ALFOMBRAS

725

COMPRA Y COLOCACION DE 3 CIERRA PUERTAS

AUTOMATICOS PARA PUERTAS DE BANOS

891

GASTOS DIVERSOS (ALBAÑILERIA)

2,926

SUBTOTAL: 30,658

TOTAL: 60,540

BENEFICIO DEL CREDITO

A. EMPLEOS GENERADOS	13
B. AUMENTO DE CAPACIDAD INSTALADA	2,270
C. VENTAS BRUTAS ESPERADAS	281,000
D. AUMENTO DE PRODUCCION	1,750

CAPACIDADES INSTALADAS Y UTILIZADAS

PRODUCTO	ACTUAL		NUEVA	
	CAPACIDAD	CAPACIDAD	CAPACIDAD	CAPACIDAD
	INSTALADA	UTILIZADA	INSTALADA	UTILIZADA
	UNIDADES	UNIDADES	UNIDADES	UNIDADES
COMIDA Y ANTOJITOS A DOMICILIO	3,500	3000	3500	3000
BANQUETES			18	4
COMIDAS EN EL LOCAL			2,250	1750
CAPACIDAD INSTALADA	3500	CAPACIDAD INSTALADA PROYECTADA		5768
CAPACIDAD UTILIZADA	3000	CAPACIDAD UTILIZADA PROYECTADA		4754

ASPECTOS DE MERCADO

Actualmente los servicios de la empresa se ofrecen al público via telefónica obteniendo resultados favorables con base a su calidad, limpieza y buen precio. En principio se ha establecido un sistema de ventas a domicilio, lo que ha arrojado resultados positivos. La zona en la que se ubica el negocio ofrece un ambiente propicio para su desarrollo, ya que hay una gran densidad de población trabajadora de diversos tipos y niveles, la cual requiere de un servicio de alimentación cotidiana. Es por esta razón que se consideró la apertura de un local para la atención directa al público, así como también de un salón de banquetes. Una ventaja que tiene la empresa por encima de otros establecimientos es el precio competitivo.

ZONAS O PLAZAS EN QUE OFRECE SUS SERVICIOS:

MEXICO, D.F. 100%

PRINCIPALES CLIENTES:

VENTA DIRECTA AL PUBLICO ENTREGA DE ALIMENTOS A DOMICILIO

PRINCIPALES COMPETIDORES:

En la zona existen establecimientos que ofrecen servicios de restaurante, fundamentalmente fondas y puestos semifijos de tortas y antojitos; con el proyecto se estará en mejores condiciones competitivas al ampliar sus operaciones a servicio de restaurante y salón de banquetes.

CARTAS DE RECOMENDACION:

EMPRESA, AFIANZADORA INSURGENTES

Esta empresa manifiesta que los productos ofrecidos por el señor Francisco Campero Pardo, tienen una buena aceptación entre sus empleados, ya que no existen lugares que ofrezcan calidad a precios razonables y al mismo tiempo que cuenten con servicio a domicilio.

COMENTARIOS SOBRE LA VISITA A LA EMPRESA.

El local donde se encuentra instalada la empresa es un inmueble de dos plantas, la planta baja es la que se propone habilitar para proporcionar los servicios de restaurante; se cuenta con amplia cocina, baños y almacén de insumos, mientras que la planta alta se utiliza como oficina administrativa y almacén de equipo menor (loza y mantelería), la distribución de espacios es la adecuada y solo se requieren modificaciones menores, en cuanto a la administración de la empresa, ésta se lleva en forma conjunta entre el empresario y su hermano el cual también cuenta con grado de licenciatura, así, mientras realiza las funciones de gerente general y de compras, su hermano se ocupa de lo relacionado a la atención de clientes. Por último, se cuentan, con registros contables diarios y se elaboran reportes mensuales de las operaciones analizando el comportamiento de la empresa mediante flujos de efectivo.

PRINCIPALES LIMITACIONES Y ALTERNATIVAS DE SOLUCION

Su principal limitación es de orden financiero, aún cuando la capitalización se ha dado en forma gradual, no se cuentan con los suficientes recursos para ampliar sus operaciones. Este factor le ha impedido habilitar en forma adecuada el local donde se encuentra instalado y así poder ofrecer el servicio de restaurante además, el actual equipamiento no le permite cubrir la demanda creciente, con el respaldo económico se habilitara el local, se adquirirá el mobiliario y equipo necesario, y se contara con el suficiente capital de trabajo para cubrir sus requerimientos de insumos.

EVALUACION FINANCIERA

En función de la evaluación realizada se considera lo siguiente:

- 1) La empresa durante el año base no contrato financiamiento para sus operaciones; el indicador de liquidez es reflejo de esta situación al ubicarse \$2.21, para el primer año proforma este indicador se ubica en \$1.33 y en el segundo año proforma en \$1.67: lo que manifiesta disponibilidad de recursos para el pago de sus obligaciones.
- 2) En cuanto a la prueba Ácida, el índice se encuentra en \$1.82 para el año base, \$1.23 para el primer año proforma en donde se manifiesta el impacto del crédito y \$1.52 para el segundo año proforma.
- 3) El promedio de días de rotación de inventarios, durante el año base se ubica en 5 días, para efectuar la sensibilización correspondiente se consideraron las políticas que mantiene la empresa a este respecto y que es en promedio de 15 días.
- 4) El mismo criterio se manejo al sensibilizar sobre los días de cuentas por cobrar y proveedores, para el primero durante el año base se ubica en 2 días y en 14 días para el segundo, no mostrando variación alguna en las proformas 1 y 2.
- 5) El indicador de rentabilidad sobre ventas durante el año base se ubica en 6% durante los años proforma 1 y 2 el índice se incrementa a 7% aún cuando se destina una parte importante de los recursos generados al pago del financiamiento.
- 6) La rentabilidad sobre el capital contable manifiesta una tendencia a la alza, en el año base es de 10% y en el año proforma 1 se ubica en 16% en tanto que en el siguiente año proforma el índice se encuentra ubicado en 15%.

- 7) En cuanto a su rentabilidad sobre activo total sus indicadores son de 10% en el año base y 10% en el primer año proforma, para el segundo año proforma se localiza en 12%.
- 8) Los flujos de efectivo de los dos años proforma se muestran positivos, lo cual asegura la disponibilidad de recursos para el pago de las amortizaciones e intereses generados de la deuda, los mismos, se realizaron sobre una base de incremento de ventas del 62% para el primer año proforma, considerando que el año base comprende únicamente 9 meses y en un 8% para el segundo año proforma.
- 9) Por último, su generación neta de efectivo durante el primer año proforma es de \$11,423, lo cual manifiesta que sus operaciones se beneficiaran al contar con elementos suficientes que le permitan satisfacer sus necesidades económicas.

COMPORTAMIENTO DE SUS RAZONES FINANCIERAS

	AÑO BASE	PROFORMA 1	PROFORMA 2	B R M
LIQUIDEZ	2.21	1.33	1.67	X
P. ACIDA	1.82	1.23	1.52	X
RECUP. CXC.	2	2	2	X
ROT. INV.	5	15	15	X
RECUP. PROV.	14	15	15	X
CICLO FINANCIERO	-	2	2	X
RENT. S/ VENTAS	6	7	7	X
RENT. / ACTIVO	10	10	12	X
RENT. S. / CAP. CONT.	10	16	15	X

ROT. ACT.				
TOTAL	1.74	1.58	1.00	X
% REC.				
PROPIOS	97	65	81	X
%RECURSOS				
AJENOS	3	35	19	X

B: MEJORA R: SE MANTIENE CONSTANTE M: EMPEORA

DICTAMEN INTERNO

- 1) La empresa cuenta con los elementos suficientes para generar los recursos necesarios que le permitan no solo la cobertura del financiamiento sino también el incremento de sus operaciones.
- 2) Se mantiene un equilibrio saludable entre los recursos propios y la deuda contraída tomando en cuenta el esquema de financiamiento planteado.
- 3) La empresa contara con nuevas características que le permitan aumentar sus operaciones comerciales y consecuentemente recursos financieros suficientes para el servicio de la deuda.
- 4) La administración de la empresa es la adecuada y se contemplan permanentemente adecuaciones a sus políticas a efecto de ser más competitivos.

En el capítulo siguiente se hablara de los principales aspectos a considerar por parte de los intermediarios financieros para el otorgamiento del crédito.

Bibliografía

Capítulo 3

- ENCUESTA DE LA INDUSTRIA MEDIANA Y PEQUENA, 1985
NACIONAL FINANCIERA
INSTITUTO NACIONAL DE ESTADISTICA, GEOGRAFIA E INFORMATICA.
- MARIO LOPEZ ESPINOSA
EL FINANCIAMIENTO DE LA PEQUENA Y MEDIANA EMPRESA
EN AMERICA LATINA
CHILE 1994
- FORO PARA EL DESARROLLO DE LA EMPRESA
NACIONAL FINANCIERA 1993
- LA INDUSTRIA PEQUENA Y MEDIANA EN MEXICO
NACIONAL FINANCIERA
SECRETARIA DE HACIENDA Y CREDITO PUBLICO 1983
- INFORME DE ACTIVIDADES 1993
NACIONAL FINANCIERA
- EL MERCADO DE VALORES
NACIONAL FINANCIERA 1993
- PRESENCIA
NACIONAL FINANCIERA 1991
- ALICIA BARBARA BELLIDO CARRANZA
EL PROGRAMA DE APOYO A LA MICRO Y PEQUENA EMPRESA DE MEXICO,
INSTRUMENTADO POR NAFIN 1989 - 1993
- PROGRAMA DE DESARROLLO EMPRESARIAL
CURSO PARA ENTIDADES DE FOMENTO
NACIONAL FINANCIERA 1993

Capítulo 4

4. Aspectos del Crédito

4.1. Riesgos

Se entiende por riesgo la posibilidad de que ocurran eventos que modifiquen los flujos de efectivo estimados. Mientras mayor sea la probabilidad de que haya una variación desfavorable, mayor será el riesgo de la inversión. Los riesgos pueden ser propios del negocio o financieros. Los riesgos del negocio son aquellos que se derivan directamente de problemas de carácter comercial, de manufactura, de suministros, tecnológicos, laborales y otros que pudieron originarse en la empresa, en la rama o en el entorno de la empresa. Los riesgos financieros dependen del grado de endeudamiento.

La transformación de riesgos se relaciona mucho con otra función que cumple el sistema financiero, mediante la integración de carteras amplias de empresas acreditadas y de su experiencia, los bancos diversifican su riesgo y pueden hacer frente a eventuales quebrantos sin afectar a los ahorradores; esto permite brindarles una alternativa de inversión de riesgo prácticamente nulo y poner en movimiento recursos que, por natural rechazo de estos al riesgo, hubieran permanecido detenidos; la combinación adecuada del riesgo nulo con el del financiamiento o proyectos que tienen el riesgo de fracaso, tampoco ha sido un proceso sencillo y es resuelto por la banca comercial dirigiendo el crédito a los proyectos o acreditados de menor riesgo; esto explica que apoye sus decisiones de crédito en las garantías físicas que puede ofrecer el acreditado y en su solvencia, así como en el establecimiento de límites al endeudamiento de las empresas; si por otra parte se considera que una porción del margen de intermediación bancaria está dada por las expectativas del banco con respecto al riesgo de la operación, el resultado es un costo alto del financiamiento que encarece los recursos, a veces en forma excesiva para los proyectos o empresas de mayor riesgo y con menores garantías.

El financiamiento a proyectos y empresas de mayor riesgo para la banca múltiple, con los que no está familiarizado, como es el caso del financiamiento a la microempresa; es otro de los productos especializados que la banca de desarrollo puede ofrecer a la banca múltiple. Así como la banca múltiple actúa como transformadora de riesgos para su clientela empresarial, la banca de desarrollo actúa como un transformador de riesgos para la banca comercial que es, a su vez su clientela, esta es una función de alto grado de especialización, en la que pueden aprovecharse la experiencia de la banca de desarrollo y las metodologías de que esta se vale en un enfoque de financiamiento del desarrollo.

4.2 Análisis

Las Instituciones de crédito realizan un estudio previo de la situación actual de la empresa para determinar si es sujeto de apoyo crediticio y así adecuar el crédito a sus requerimientos específicos. Para tal efecto las instituciones de crédito toman en cuenta dos aspectos importantes que son: el análisis cualitativo y el análisis cuantitativo, donde cualitativo se refiere al estudio de los diferentes aspectos de la empresa para conocer su estructura interna y el cuantitativo es el estudio de la situación financiera de la empresa. Para realizar el análisis de crédito las instituciones solicitan a sus clientes diversa información que refleje la situación real de la empresa, tal información básica para hacer el análisis es:

Fuentes de información

- Solicitud del empresario, incluye la documentación que éste emita.
- Visita a la empresa.
- Pláticas con el empresario.
- Información del medio.

1) Información general

Objetivo:

- | | |
|---|---|
| <ul style="list-style-type: none">- Nombre de la empresa- Ubicación- Actividad- Ventas del último ejercicio- Número de empleados- Crédito solicitado | <p>Identificar a la empresa y determinar si es sujeto de apoyo.</p> |
|---|---|

Monto
Plazo
Destino
Garantías

- Solicitud de capacitación y asesoría
- Beneficios a obtener con el apoyo

Plazas generadas
Optimización de inventarios
Aprovechamiento de capacidad instalada
Incremento de la capacidad de producción
Nuevas líneas de producción
Sustitución de maquinaria y equipo

2) Información sobre el Mercado de Consumidores

- | | |
|-------------------------|----------------------------------|
| - Producto | Objetivo: |
| - Clientes | Tener las bases para pronosticar |
| - Ubicación del mercado | ventas y determinar el sistema |
| - Sistema de ventas | de ventas e identificar las |
| - Competidores | necesidades de apoyo. |

- Problemas que enfrenta la empresa para vender
- Ventas

Actuales
Pronosticados

3) Información sobre el mercado de proveedores

- | | |
|-----------------|-----------------------------|
| - Insumos | Objetivo: |
| Materias primas | Identificar la capacidad de |
| Mercancías | la empresa para proveerse |
| Materiales | suficiente y oportunamente |
| | de los insumos que requiere |
| | su operación. |

- Proveedores

Identificación
Ubicación
Comunicación
Precios
Problemática

4) Información sobre aspectos de producción o de operación

- | | |
|-----------------------------------|--------------------------|
| - Proceso | Objetivo: |
| - Maquinaria y/o equipo empleado | Determinar la factibili- |
| - Capacidad de la maquinaria y el | dad que tiene la empresa |
| equipo | para alcanzar sus metas |
| - Capacidad utilizada | de producción y/o comer- |
| - Personal | cialización. |
| - Local | |
| - Condiciones de trabajo | |
| - Problemática en la operación | |

Técnicas
Calidad
Personal

5) Información sobre aspectos financieros

1) Estado de resultados
Ventas de un periodo
Costos de las materias primas
o mercancías
Otros costos de producción
Depreciaciones
Gastos de administración
Gastos de ventas
ISR y PTU

Objetivo:
Conocer la situación ac-
tual, los volúmenes, pre-
cios, costos y gastos con
los que opera la empresa.

2) Balance

Caja y Bancos
Cuentas por cobrar
Deudores Diversos
Inventarios
Cuentas por pagar
Créditos
Patrimonio o capital social
Utilidades acumuladas

3) Programa de nuevas inversiones.

En capital de trabajo
En activos fijos

4.2.1. Análisis Cualitativo

Los principales aspectos a considerar en el análisis cualitativo son:

4.2.1.1. Antecedentes de la Empresa

1) Fecha de constitución de la empresa

Notar desde cuando esta operando y la experiencia que tiene en el ramo en que se desarrolla.

2) Duración de la Sociedad

Vigencia legal, si el crédito otorgado está dentro del lapso en que la empresa está en operación.

3) Objeto social o giro

Especificando que actividades le están permitidas realizar, deberán ser lícitos y coincidir con las realizadas por la empresa, también especificar algún cambio que haya habido en sus objetivos iniciales.

4) Grupo al que pertenece y empresas que lo forman

Para ubicar la empresa dentro de su organización, cuales son las otras empresas: sus giros, capital social, capital contable, principales accionistas y que empresa controla a las demás.

5) Socios de la empresa

Desglosando nombre, nacionalidad y porcentaje de participación de cada uno.

En caso de participación extranjera, en que porcentaje intervienen, si están dentro de la Ley y en que tipo de acciones.

6) Administración

Mencionando nombre, edad, experiencia y puesto que ocupa cada funcionario, esto es para conocer la experiencia y calidad de los administradores que influye directamente en el buen desempeño del proyecto y de la empresa, al revisar el acta constitutiva se verifican las facultades otorgadas a los administradores y funcionarios para saber que compromisos y limitaciones tienen.

4.2.1.2. Producción

1) Línea de productos

Su porcentaje de las ventas totales; incluyendo todos los productos de la empresa: los manufacturados a gran escala, de estación o temporal, en caso de ser empresas de servicios se evalúan los servicios que se prestan en cuanto a calidad y mercado al que son destinados; también determinar su porcentaje de cada uno en ventas totales reflejando: contribución, rentabilidad y riesgo por línea.

2) Patentes y Asistencia Tecnológica

Si se cuenta con patente y registro de los productos, si son de terceros, si se cuenta con los derechos de explotación de la marca revisando el contrato y monto de regalías que debe pagar; con respecto de la asistencia tecnológica: su costo, condiciones y aportaciones.

3) Procesos

La empresa debe proporcionar el diagrama de su proceso productivo con la explicación de cada paso, verificando si es el adecuado, se analizan controles de calidad aplicados a los productos, cuales son, con que periodicidad y por quien son realizados, se analiza y evalúa el grado de contaminación ambiental derivado del proceso productivo, elemento importante en el otorgamiento del crédito.

4) Materias Primas

Conocer que materias primas son usadas en el producto, quienes son sus proveedores y medios utilizados, para hacer llegar esa materia; además precios promedio y variaciones anuales promedio que sufren éstas, respecto a las materias primas se verifica, si es de procedencia nacional o extranjera y en que porcentaje, si su precio esta sujeto a controles oficiales o por la oferta y la demanda; si son de importación que permisos necesitan y si los tienen, si existen materiales nacionales para poder sustituir en caso de dificultades con permisos o importaciones; si existen problemas de abastecimiento, si requiere de pedidos programados, problemas de inventarios, problemas burocráticos, etc.

5) Personal o Mano de Obra

Especificar tipo de mano de obra, si se requiere de alguna especificación, que capacitación se lleva a cabo, disponibilidad en el mercado para el reclutamiento; que número de empleados, obreros y funcionarios que laboran en cada empresa, cuantos turnos diarios realizan y cuantos días a la semana laboran, a que

sindicato pertenecen los obreros, cada cuando se revisan los contratos colectivos, cuando fue el último y a que derechos llegaron, como son las relaciones obrero patronales. En caso de no estar afiliados a algún sindicato, si se han tenido huelgas, emplazamientos o suspensión de labores; se analiza si con el financiamiento que se otorgue se crean o generan nuevas plazas de trabajo.

4.2.1.3. Activos Fijos

1) Capacidad de la empresa

Capacidad instalada de producción de la empresa, el porcentaje de dicha capacidad usada, grado de automatización y antigüedad de la maquinaria para ver el grado de eficiencia y aprovechamiento de activos fijos o si se requieren sustituciones. Se analiza el aumento de la producción con el crédito otorgado, se revisa el mantenimiento y obsolescencia de la maquinaria.

2) Ubicación y superficie de la planta

Localización, superficie construida, capacidad de expansión, si es propia o rentada a que cantidad y por cuanto tiempo, si hay planes de adquirirlo, descripción de los locales, de oficinas, bodegas, almacenes y tiendas de la empresa.

4.2.1.4. Mercado e Industrias

- La verificación de esta información dada por el empresario es verificada por la institución de crédito en: Cámaras de Comercio, informes de Gobierno o archivos del Banco.

1) Descripción Histórica

Como han crecido o retraído si están en expansión o recesión, si es antigua o nueva, de que variables depende, clientes o proveedores, si es industria manufacturera, distribución mayoristas, minorista o servicio.

2) Tendencia

Que se espera a corto plazo, así como actividades a mediano y largo plazo; como lo afectan los cambios políticos, económicos y sociales del país.

3) Estructura del mercado.

Cuales son sus mercados, quienes sus principales clientes, intermediarios, mayoristas, consumidores finales, cual es su alcance del mercado tanto local, regional, nacional e internacional; y a que variables es sensible.

4) Competencia

Conocer la imagen, fuerza, posibilidades de penetración, revisar factores externos, ver desventajas y ventajas de sus productos con otros productos y sustitutos.

5) Demanda

Quantificar la existencia de individuos o entidades organizadas que sean consumidores actuales o potenciales del bien o servicio que ofrecen.

6) Oferta.

Calidad y tipo de bienes; tomando en cuenta si son bienes de primera necesidad, artículos de lujo, temporada o moda.

7) Canales de Distribución.

Por medio de mayoristas, minoristas o directamente consumidores finales, si no es adecuado el canal de distribución los productos se encarecen, perdiendo ventas y competitividad; lo cual implica no tener fondos para liquidar el crédito.

8) Clientes

Si es un número reducido de clientes, si son clientes cautivos, política de ventas y plazos, si existen mercados potenciales para la exportación, que tan competitivos, si piensan sacar nuevos productos o mejoras, si hay planes de expansión o nuevos mercados.

4.2.2. Análisis Cuantitativo

Se refiere al estudio, evaluación e interpretación de los estados financieros de la empresa, donde los principales aspectos a considerar en este análisis son:

4.2.2.1. Análisis de Operación

Se realiza estudiando los principales rubros del estado de resultados, observando:

- Crecimiento en ventas

Incrementos que sufrieron competitivamente con las del periodo anterior y en que porcentaje son por aumentos aplicados en los precios de sus productos y cuanto de volúmenes vendidos.

- Costo de ventas

Los costos de producción de los bienes y servicios que vendan, observando que porcentaje representa de las ventas netas; ya que si se elevan de forma importante es necesario ver la causa y si sus aumentos de los costos de las materias primas les afectan correctamente en sus precios.

- Gastos de Venta y administración

Los gastos de operación en que incurre la empresa, en caso de ser elevados buscar sus causas y buscar métodos y procesos alternativos, de lo contrario no contará con la capacidad necesaria para liquidar los financiamientos otorgados y no será rentable.

- Gastos financieros

Los gastos incurridos por la empresa para obtener recursos financieros externos para poder llevar a cabo sus proyectos e inversiones; se deben estudiar el monto y origen de estos para determinar si la empresa cuenta con los créditos adecuados a su situación y como afectan su capacidad de pago y de endeudamiento.

- Utilidad neta

El resultado final de la operación de la empresa, pudiendo ser positiva y creciente o negativa las cuales se reflejarán en el capital contable y nos indicará la eficiencia con que opera la empresa.

4.2.2.2. Análisis de Liquidez

Para determinar si la empresa tiene los recursos suficientes para cubrir sus compromisos a corto plazo; observando:

- Efectivo

Dinero en caja, depósitos bancarios, cuentas, etc., que tiene la empresa y que sean totalmente disponibles para cubrir compromisos a corto plazo.

- Cuentas por cobrar

Derechos exigibles por la empresa originados por sus ventas y servicios prestados, en esta parte se debe prever un porcentaje determinado como reserva para cuentas incobrables; generalmente se estudia el porcentaje que representa este rubro del activo circulante de la empresa, viendo la rotación de cartera que tienen o sea el tiempo promedio de recuperación de su cartera; lo cual indica las políticas de crédito otorgadas por la empresa a sus clientes; de ser inadecuada afectara directamente en la liquidez de la empresa en forma negativa y en la generación de recursos.

-- Inventarios

De materias primas, producción en proceso y artículos terminados; materia prima y materiales en general que están siendo transportados para la empresa o embarcados para su recepción denominados mercancía en tránsito; materiales usados en el empaque de los productos; un aspecto importante es saber cual es la base para estimar el valor de los inventarios, o sea que tipo de sistema se lleva; grado de obsolescencia, rotación, el cual podrá depender su índice de acuerdo al tipo de actividad a la que está enfocada la empresa.

- Monto del pasivo circulante

En rubro de proveedores y de la rotación de cuentas por pagar a los proveedores, lo que reflejara el plazo o crédito que dan estos a la empresa.

- Ciclo operativo

Formado por los días de rotación de inventarios más los días de rotación por las cuentas por cobrar, lo que refleja es el tiempo que tarda la empresa en recuperar sus inversiones y su generación de flujos de efectivo, por otra parte se compara con los días de proveedores para ver si hay relación o desfaseamiento entre ellos, provocando que la empresa recurra a financiamiento externo.

- Capital de trabajo

La capacidad de la empresa para cubrir sus obligaciones; y generar recursos y utilidades para la empresa.

4.2.2.3. Análisis Financiero

Es la estructura de la empresa en sus pasivos, tanto circulante como a largo plazo y también en su capital contable; en este análisis se observa:

- Estructura de capital

La relación que existe entre el pasivo a largo plazo y el capital contable, sin tomar en cuenta a los pasivos a corto plazo por ser otorgados por el mercado de dinero, y en el caso de los pasivos a largo plazo de mercado de capitales.

- Capacidad de endeudamiento

El monto adicional de deuda que la empresa puede contraer en un momento determinado y que esta en función de la posibilidad de contar con recursos necesarios para el pago de dichos pasivos, esta en función de la capacidad de generar utilidades mayores o por medio de aportaciones de los socios, que permitan a la empresa endeudarse en mayor porcentaje, quedando garantizados en parte con estos recursos y con los que permitan a la empresa generar mayores ventas y utilidades; esta es la única fuente válida y sólida para enfrentar el endeudamiento. La capacidad de endeudamiento de la empresa esta en función del riesgo de su actividad y mercado.

- Estructura de los pasivos

Cuando los pasivos sean contratados en monedas extranjeras, observando la repercusión o pérdida cambiaria que ha sufrido la empresa y el riesgo que estos créditos representan para la situación financiera, liquidez y capacidad de pago de la empresa.

- Estructura del capital contable

Es el capital social, utilidades retenidas de ejercicios anteriores y la utilidad del ejercicio; también están diversas reservas y superávits siendo estos últimos generados por revaluaciones de los activos fijos, los cuales se estudian para ver cuáles y en que porcentaje afectaron la situación financiera de la empresa, también se ven los dividendos otorgados por la empresa a sus accionistas tomando en cuenta su política.

4.2.2.4. Estado de Generación de Fondos

El análisis de crédito es muy importante para conocer los movimientos de efectivo que los clientes realizan periodo a periodo, ya que de los flujos incrementales de efectivo después de deducidas las necesidades de fondos líquidos, donde la empresa podrá disponer de recursos para liquidar por sí sola sus compromisos con terceros, sin afectar su estructura financiera y su desarrollo.

El estado de cambios en la situación financiera permite determinar los cambios de los recursos circulantes y organizando la información contable para indicar como se utilizarán globalmente dichos recursos; ignora los movimientos de las cuentas individuales del activo y pasivo circulante, tratando aumentos en caja o en inventarios en la misma forma que disminuciones en proveedores y otros pasivos; señalando si la empresa está en situación favorable sin que esto signifique estar en condiciones de afrontar obligaciones por financiamientos externos adicionales.

La generación de fondos contempla:

1) Fondos de operación de la empresa.

Constituidos por utilidades netas, depreciaciones y amortizaciones dando como resultado la generación bruta de recursos de la empresa.

2) Fuentes operativas de la empresa.

Formados por los montos de los cambios en los rubros de proveedores, gastos por pagar, impuestos por pagar, cuentas por pagar a filiales, etc., o sea el crédito que les otorgan en la operación normal de la empresa.

3) Usos Operativos

Las aplicaciones de los fondos y fuentes operativas de la empresa, que serán los aumentos o disminuciones en los montos de clientes, inventarios, pagos por anticipado, etc. Donde $\text{fondos operativos} + \text{fuentes operativas} - \text{usos operativos} = \text{generación neta operativa de la empresa}$.

Es decir si la empresa puede solventar sus gastos operativos por sí sola.

4) Fuentes no operativas.

A los que recurre la empresa para cubrir sus déficits en su generación neta operativa o para financiar proyectos e inversiones nuevas, dentro de estos están los aumentos en capital social, préstamos de bancos, ventas de activos fijos, etc.

5) Usos no operativos.

Proyectos de inversión o expansión de la empresa, como compra de activos fijos o paga de pasivos y dividendos; la diferencia entre ellos y con la suma de la generación neta operativa se conoce como remanente de Tesorería; con lo que cuenta la empresa para volver a operar una vez cerrado el ejercicio.

Finalmente en el siguiente y último capítulo se enuncian los diferentes tipos de créditos que ofrecen los intermediarios financieros a las empresas.

Bibliografía

Capítulo 4

- LA APLICACION DEL METODO DE CASOS EN LA INDUSTRIA MEDIANA Y PEQUEÑA
NACIONAL FINANCIERA 1988
- EL CREDITO BANCARIO EN MEXICO
BANCO DE MEXICO 1985
- LA INDUSTRIA PEQUEÑA Y MEDIANA EN MEXICO
NACIONAL FINANCIERA
SECRETARIA DE HACIENDA Y CREDITO PUBLICO 1983
- PROGRAMA DE DESARROLLO EMPRESARIAL
CURSO PARA ENTIDADES DE FOMENTO
NACIONAL FINANCIERA 1993
- PROGRAMA DE DESARROLLO EMPRESARIAL
CURSO PARA UNIONES DE CREDITO
NACIONAL FINANCIERA 1993
- TESTIMONIOS DE EL MERCADO DE VALORES
FINANCIAMIENTO DEL DESARROLLO 1940 - 1990
NACIONAL FINANCIERA

Capítulo 5

5. Crédito a las Empresas

5.1. Definición

La palabra crédito deriva del latín credere, que significa creer o tener confianza.

Crédito es la operación de préstamo de recursos financieros por confianza y análisis a un sujeto o empresa disponible contra una promesa de pago. Conceder un crédito significa; adelantar fondos o conceder un plazo para un pago exigible.

5.2. Tipos de Crédito

CREDITO BANCARIO

- PRESTAMO QUIROGRAFARIO
- PRESTAMO PRENDARIO
- APERTURA DE CREDITO EN CUENTA CORRIENTE
- REMESAS EN CAMINO
- CREDITO DE HABILITACION O AVIO
- CREDITO REFACCIONARIO
- CREDITO HIPOTECARIO

CREDITO NO BANCARIO

- ARRENDAMIENTO
- FACTORAJE
- ALMACENADORA
- AFIANZADORA

5.3. Características

5.3.1. Crédito Bancario

5.3.1.1. Préstamos Quirografarios

Prestar dinero a una persona física o moral, mediante su firma en un pagaré en el que se obliga a devolver, en una fecha determinada, la cantidad recibida con los intereses correspondientes.

5.3.1.2. Préstamos Prendarios

Proporcionar recursos a una persona, equivalente a un porcentaje del valor comercial del bien que se entrega en garantía.

5.3.1.3. Apertura de Crédito en Cuenta Corriente

Línea de crédito que se establece en favor del acreditado para que pueda disponer de recursos, dentro de la vigencia del contrato y con un límite autorizado. El cliente puede reembolsar, parcial o totalmente, lo que haya utilizado y mientras el contrato no concluya volver a utilizar del saldo que le quede disponible.

5.3.1.4. Remesas en Camino

Disposición de fondos que hace el cliente, mediante la aceptación en firme, por parte del banco, de giros postales, giros telegráficos y cheques, a cargo de instituciones ubicadas en plazas distintas del país.

5.3.1.5. Crédito de habilitación o avío: destinado a fortalecer el ciclo productivo de la empresa dedicada a la producción de bienes y servicios dentro de la industria, ganadería y agricultura; siendo su destino específico la adquisición de materias primas, semillas para siembra, ganado de engorda, pago de jornales, salarios y otros gastos directos de producción.

La amortización de este tipo de créditos debe considerar que una parte del mismo se paga con la recuperación de su activo circulante y otra con la generación de utilidades.

5.3.1.6. Crédito Refaccionario: para financiar a mediano y largo plazo la adquisición de activos fijos, maquinaria y equipo, ganado, plantaciones de cultivos perennes, construcciones de obras e incrementos de la productividad agrícola, ganadera, industrial y de servicios; en casos especiales destinado parcialmente para el pago de pasivos originados en la operación normal del negocio, que no tengan una antigüedad mayor a un año y que no sean pasivos bancarios. Cuando se otorgan créditos refaccionarios se procura conceder simultáneamente o combinadamente un crédito de habilitación, para que el acreditado logre generar los recursos necesarios para el pago de los primeros.

Este tipo de créditos debe amortizarse con la generación de recursos de la empresa (utilidades).

5.3.1.7. Crédito Hipotecario: financiamiento a largo plazo destinado a pago de pasivos originados en la operación normal de la empresa, cualquiera que sea su antigüedad, excluyendo los financiamientos otorgados por otras instituciones bancarias, destinándose a fortalecer los activos circulantes y fijos del acreditado, incluyendo compra de inmuebles para el objeto social de la empresa, al destinar este crédito al pago de pasivos, se busca que se cubran todos los adeudos a corto y mediano plazo que tenga la empresa, y que afecten la generación y disponibilidad de recursos.

Las garantías hipotecarias son sobre unidades industriales y sobre bienes inmuebles.

5.3.2. Crédito no Bancario

5.3.2.1. Arrendamiento

Contrato por medio del cual la Arrendadora está obligada a: Adquirir determinados bienes tangibles, y otorgar su uso temporal, en un plazo forzoso, a cambio de una contraprestación, que se debe liquidar en pagos parciales, debiendo ser ésta equivalente o mayor al valor del bien.

5.3.2.2. Factoraje

Por el contrato de Factoraje, la empresa de factoraje financiero conviene con el cliente en adquirir derechos de crédito que éste tenga a su favor por un precio determinado o determinable, en moneda nacional o extranjera, independientemente de la fecha y la forma en que se pague.

5.3.2.3. Almacenadora

Los Almacenes Generales de Depósito están considerados como organizaciones auxiliares de crédito.

Los puntos más relevantes respecto al funcionamiento de los Almacenes Generales de Depósito son los siguientes:

- Los Almacenes Generales de Depósito son los únicos autorizados para emitir certificados de depósito y bonos de prenda.
- Los certificados podrán emitirse con o sin bonos de prenda.
- Los Almacenes podrán expedir certificados de depósito por mercancías en tránsito, en bodegas o en ambos puestos, siempre y cuando esta circunstancia se mencione en el cuerpo del certificado.

5.3.2.4. Afianzadora

El contrato de fianzas es aquel mediante el cual una persona (en este caso las afianzadoras) se compromete a pagar por el deudor si éste no lo hace, teniendo una función de auxiliar en las relaciones crediticias.

Es posible garantizar con fianza cualquier obligación susceptible de ser cumplida por una persona distinta del obligado o deudor. Esto quiere decir que no es posible garantizar aquellas obligaciones de hacer estrictamente personales; pero si las consecuencias en dinero que se deriven del incumplimiento, como son las sanciones que establezca la ley para el caso, o las que se estipulen contractualmente.

Bibliografía

Capítulo 5

- COMERCIO INTERIOR
BANCO NACIONAL DE COMERCIO INTERIOR 1994

- EL CREDITO BANCARIO EN MEXICO
BANCO DE MEXICO 1985

- FELALEASE
ORGANO INFORMATIVO DE LA FEDERACION LATINOAMERICANA
DE LEASING

- FORO PARA EL DESARROLLO DE LA EMPRESA
NACIONAL FINANCIERA 1994

- FUENTES DE FINANCIAMIENTO
MANUAL DE CONSULTA
INVESTIGACION DEL GRUPO GUADALAJARA
INSTITUTO MEXICANO DE EJECUTIVOS DE FINANZAS

**ESTA TESIS NO DEBE
SALIR DE LA BIBLIOTECA**

C o n c l u s i o n e s

El desarrollo de la presente tesis permite establecer las siguientes conclusiones, las cuales se encuentran jerarquizadas por orden de importancia.

El crédito para las empresas es de vital importancia para elevar y transformar la estructura productiva, competitiva y tecnológica de los sectores industriales prioritarios para el país; para que puedan constituir fuentes permanentes y estables de empleo, desarrollando actividades en las cuales el país posea ventajas comparativas en términos de recursos; creando y desarrollando empresas bajo una descentralización regional de la actividad productiva; para fomentar el nivel de integración entre el desarrollo de la industria y el de otras actividades y así poder incrementar las exportaciones e ir sustituyendo importaciones lográndose de esta forma un desarrollo tanto al interior como al exterior del país.

Lo expuesto en el capítulo del Sistema Financiero Mexicano y en el Capítulo de Empresas en México se puede concluir que en el análisis crediticio que realizan los intermediarios financieros para apoyar sus decisiones en el otorgamiento de uno, debe considerarse que el apoyo financiero se dirige a una estructura empresarial con muchos problemas, los cuales se agravan ante la difícil situación económica del país. Por lo anterior, es muy importante que la forma de asignar el crédito responda a las necesidades y situación real bajo la cual se encuentra la micro y pequeña empresa, las cuales tienen que ser incorporadas a la estructura industrial del país debido a sus características y ventajas respecto a empresas de mayor tamaño.

También respecto al primer capítulo se puede establecer que la planeación financiera por parte de las empresas y el análisis de crédito hecho por la banca debe prever los efectos de la inflación en materia de crédito; ya que implica modificaciones sustanciales en las condiciones bajo las cuales se otorgó el apoyo financiero.

De acuerdo a lo visto en el capítulo de Empresas en México se concluye que no solo los intermediarios financieros obstaculizan el acceso al crédito a las empresas; sino que ellas mismas también lo hacen al no considerar aspectos importantes de carácter: productivo, administrativo, jurídico y financiero.

Con lo visto en el capítulo primero y tercero se deduce que entre menores sean las dimensiones de las empresas mayores serán las dificultades para acceder a los respaldos de: financiamiento, información, capacitación y asistencia técnica ofrecidos por el Sistema Financiero.

Lo expuesto en el capítulo de Empresas en México y en el capítulo del Sistema Financiero Mexicano permite asegurar que la cultura crediticia en México no mejoró con los programas de apoyo crediticio de Nacional Financiera, lo cual se ve claramente en todas las dificultades que aun existen para que los empresarios puedan acceder a los apoyos financieros; tales como: trámites burocráticos, documentos insuficientes, falta de garantías y otros más que denotan los mismos problemas que existían en los programas anteriores.

Basado en el capítulo tres, se puede afirmar que se deben asignar por parte de las empresas mayores recursos a la información, capacitación, asistencia e investigación; por que son los aspectos que en el mediano y largo plazo consolidan y proyectan la existencia de las empresas, permitiéndole obtener resultados más favorables tanto en su mercado interno como en el externo.

Respecto al capítulo primero se puede decir que se debe combinar eficientemente la multiplicidad de servicios al menudeo de la banca comercial con la especialización de mayorista de la banca de desarrollo; para así contar con un mejor sistema de toma de decisiones sobre los riesgos de crédito, a través de complementar las evaluaciones de proyectos y de riesgo entre ambos. Al operar de segundo piso y utilizar la red de la banca comercial, se eliminan estructuras administrativas redundantes; se disminuye el costo de operación mediante la mayor especialización, se abate el riesgo, lo que permite operar más eficientemente y compartir márgenes adecuados con la banca de primer piso, además se amplía la cobertura geográfica; y se aumenta la oportunidad y calidad en el otorgamiento de los apoyos.

En la transferencia de recursos de Nacional Financiera cada uno de sus diferentes tipos de intermediarios financieros dispone de características particulares para atender cierto tipo de clientes y de operaciones; donde a través del Sistema de Supervisión de Proyectos los intermediarios minimizan el riesgo de la no recuperación de los créditos tal y como se mencionó en el capítulo segundo y en el quinto.

En el capítulo cuarto de Aspectos del Crédito se verifica que el análisis de crédito tiene como finalidad, identificar proyectos viables, rentables y que aseguren la recuperación de la inversión; además de adecuar el financiamiento a los requerimientos específicos de cada empresa.

La presente tesis ofrece finalmente una guía para los empresarios que requieran acceder al crédito; al mostrar los aspectos más importantes que se deben considerar para ser sujetos de un financiamiento bancario.

Gracias al desarrollo de este trabajo de tesis vierto mis inquietudes sobre el tema.