

34
24.



**UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA
DE MEXICO**

**FACULTAD DE ESTUDIOS SUPERIORES
CUAUTITLAN**

**ANALISIS Y ADMINISTRACION DE LAS FUENTES
DE FINANCIAMIENTO**

T E S I S
QUE PARA OBTENER EL TITULO DE

**LICENCIADO EN ADMINISTRACION
P R E S E N T A :
DAVID GARCIA MARTINEZ**

ASESOR: PEDRO ACEVEDO ROMERO

**TESIS CON
FALLA DE ORIGEN**

CUAUTITLAN IZCALLI, EDO. DE MEX.

1997



Universidad Nacional
Autónoma de México



UNAM – Dirección General de Bibliotecas
Tesis Digitales
Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS ©
PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

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

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



UNIVERSIDAD NACIONAL
AUTÓNOMA DE
MÉXICO

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

U. N. A. M.
UNIVERSIDAD NACIONAL
AUTÓNOMA DE MEXICO



DEPARTAMENTO DE
EXAMENES PROFESIONALES

ASUNTO: VOTOS APROBATORIOS

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

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

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

"Análisis y administración de los recursos de la Circulatoria".

que presenta la pasante: Maribel Patricia Ruiz

con número de cuenta: 2022111-0 para obtener el TITULO de:
Administración en Comercio Exterior.

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

A T E N T A M E N T E .
"POR MI RAZA HABLARA EL ESPIRITU"
Cuautitlan Ixcalli, Edo. de Mex., a de de 199 .

PRESIDENTE	<u>J. K. Keller Torres</u>	
VOCAL	<u>J. K. Keller Torres</u>	
SECRETARIO	<u>J. K. Keller Torres</u>	
PRIMER SUPLENTE	<u>J. K. Keller Torres</u>	
SEGUNDO SUPLENTE	<u>J. K. Keller Torres</u>	



UNIVERSIDAD NACIONAL
AUTÓNOMA DE
MÉXICO

FACULTAD DE ESTUDIOS SUPERIORES CUAUTITLAN U. N. A. M.
UNIDAD DE LA ADMINISTRACIÓN ESCOLAR FACULTAD DE ESTUDIOS
DEPARTAMENTO DE EXÁMENES PROFESIONALES SUPERIORES-CUAUTITLAN



DEPARTAMENTO DE
EXÁMENES PROFESIONALES

ASUNTO: VOTOS APROBATORIOS

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

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

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

"Estudio y administración de las Ciencias de la Educación"

que presenta el pasante: Guillermo Rodríguez
con número de cuenta: 20000000 para obtener el TÍTULO de:
Maestría en la Enseñanza de la Lengua.

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

A T E N T A M E N T E .
"POR MI FAZA HABLARA EL ESPIRITU"
Cuautitlan Izcalli, Edo. de Mex., a _____ de _____ de 199__

PRESIDENTE Dr. Jaime Keller Torres
VOCAL Dr. Jaime Keller Torres
SECRETARIO Dr. Rafael Rodríguez Ceballos
PRIMER SUPLENTE Dr. Rafael Rodríguez Ceballos
SEGUNDO SUPLENTE Dr. Rafael Rodríguez Ceballos

A DIOS:

Gracias por darme el Don de la Vida y
la salud, por contar contigo siempre, por
iluminar el camino de mi vida y ser
misericordioso con mi Persona.

A MIS PADRES:

Sr. José Esteban García Virquez,
Sra. Ubalda Razo de García,

Y HERMANO

J. S.E.G. José Esteban García Razo.

, Mi Gracias !, por ser el soporte de
mi vida en todo y cada una de las etapas
de mi existencia por todo el cariño, amor
y apoyo, por ello no existen las palabras
para demostrar el profundo agradecimiento
y admiración e infinito amor que siento
por ustedes.

, Gracias Mamá ! , Gracias Papá !
, Gracias Hermano !

A MI ABUELITA:

y la memoria de mi Abuelita, con
homenaje a su cariño tan sincero.

MARISOL.

A LA UNAM

3 en Especial.

A LA FES-CUAUTITLAN:

Gracias por la oportunidad que me
brindó para alcanzar una de las metas más
satisfactorias: **MI FORMACION PROFESIONAL.**

AL JURADO:

E. C. Jaime Sazarro Mejía,

E. D. Jorge López Marín,

E. D. Marcelo Hernández García,

E. C. Esteban Gallero de la Fuente y

MUY ESPECIALMENTE:

E. D. Pedro Uzcáedo Romero

Gracias por su apreciable colaboración
para culminar esta **TESS.**

A MI SEÑOR

Por todas las tristezas y
alegrías que me a brindado.

A MIS PADRES

Con cariño y respeto.

A LA UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO

Por haberme permitido ser parte de ella y
de su historia.

DAVID.

A LA FACULTAD DE ESTUDIOS SUPERIORES CUANTITLAN.

Gracias a Académicos y Trabajadores, por el
apoyo y enseñanzas recibidas, toda mi gratitud,
lealtad y aprecio.

A LOS MAESTROS INTEGRANTES DEL JURADO.

- C.P. Jorge López Marín.
 - C.C. Jaime Nasarro Mejía.
 - C.P. Marcelo Hernández García.
 - C.C. Abían Gallero de la Fuente y
- MUY ESPECIALMENTE**
- C.P. Pedro Acevedo Romero.

Gracias por su fina atención
y tiempo brindado.

A TI MARIBEL GARCIA RAZO

Mi gracias, por dejarme ser
parte de esta realidad.

ANALISIS Y ADMINISTRACION DE LAS FUENTES DE

FINANCIAMIENTO

INDICE

METODOLOGIA	I
INTRODUCCION	IV

CAPITULO I

EL FINANCIAMIENTO.

1.1	Origen del Financiamiento.	1
1.2	Concepto de Financiamiento.	7
1.3	Diferencia entre Inversión y Financiamiento.	9
1.4	Importancia y Necesidad del Financiamiento.	10
1.5	Costo y Etapas del Financiamiento.	12
1.6	Elementos y Riesgos en la obtención de un Financiamiento.	15
1.7	Clasificación de las Fuentes de Financiamiento.	21

CAPITULO II

FUENTES DE FINANCIAMIENTO INTERNAS.

2.1	Emisión de Acciones.	24
2.2	Utilidades para Reinversión.	28
2.3	Inventarios.	31
2.4	Anticipo de Clientes.	35
2.5	Préstamos Personales.	35
2.6	Financiamiento con Proveedores.	36

CAPITULO III

FUENTES DE FINANCIAMIENTO EXTERNAS.

3.1.	INSTITUCIONES DE CREDITO PRIVADAS.	
3.1.1	<i>Crédito Simple o Cuenta Corriente.</i>	39
3.1.2	<i>Préstamo Directo o Quirografario.</i>	42
3.1.3	<i>Préstamo Prendario.</i>	46
3.1.4	<i>Crédito de Nihilación o Avío.</i>	49
3.1.5	<i>Crédito Refaccionario.</i>	53
3.1.6	<i>Papel Comercial.</i>	57
3.1.7	<i>Crédito Comercial o Cartas de Crédito.</i>	59
3.1.8	<i>Préstamo Hipotecario.</i>	63
3.1.9	<i>Préstamo Hipotecario Industrial.</i>	66
3.1.10	<i>Préstamo Hipotecario de Interés Social.</i>	68
3.1.11	<i>Préstamo Hipotecario en UDIS.</i>	71
3.1.12	<i>Préstamo Con Garantía Colateral.</i>	76
3.1.13	<i>Descuentos Mercantiles.</i>	79
3.2	ORGANIZACIONES AUXILIARES DE CREDITO.	
3.2.1	<i>Arrendamiento Financiero.</i>	83
3.2.2	<i>Factoraje.</i>	87
3.2.3	<i>Uniones de Crédito.</i>	90
3.2.4	<i>Sociedades de Ahorro y Préstamo.</i>	95
3.2.5	<i>Almacenes Generales de Depósito.</i>	97

CAPITULO IV

APOYOS FINANCIEROS GUBERNAMENTALES.

4.1	BANCA DE DESARROLLO.	
4.1.1	<i>Nacional Financiera.</i>	102
4.1.2	<i>Banco de México.</i>	124
4.1.3	<i>Bancomext.</i>	137

CAPITULO V

CASO PRACTICO

5.1. Financiamiento para establecer un Minsuper.	149
- CONCLUSIONES	179
- GLOSARIO	181
- BIBLIOGRAFIA	187

METODOLOGIA DEL TRABAJO.

La metodología del presente trabajo consiste en la recopilación de información de libros, manuales, folletos y revistas especializadas en el tema, así como la consulta a personas directamente relacionadas con el proceso de financiamiento.

METODOLOGIA DE LA INVESTIGACION.

A) ELECCION DEL TEMA.

(A1) TEMA GENERICO.

Finanzas.

(A2) TEMA ESPECIFICO.

Fuentes de Financiamiento.

(A3) ESPECIFICACION DEL TEMA.

Análisis y Administración de las Fuentes de Financiamiento.

B) INICIO DE LA INVESTIGACION.

(B1) PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA.

- a) ¿ Qué es el Financiamiento y cuáles son sus características ?
- b) ¿ Cual es la clasificación de las Fuentes de Financiamiento ?
- c) ¿ Qué requisitos se deben de cubrir para hacer uso de estos ?

(B2) OBJETIVOS DE LA INVESTIGACION.

GENERAL: Analizar, Evaluar y Describir las diversas Fuentes de Financiamiento a las cuales pueden recurrir tanto personas físicas como morales, para satisfacer sus necesidades de recursos.

ESPECIFICOS:

- 1.- *Analizar e interpretar conceptualmente las Fuentes de Financiamiento.*
- 2.- *Identificar las principales Fuentes de Financiamiento.*
- 3.- *Conocer los diferentes tipos de Financiamiento a los cuales pueden acudir tanto las personas físicas como morales.*
- 4.- *Analizar y describir los principales Financiamientos otorgados por las Instituciones de Crédito Privadas y Organizaciones Auxiliares.*
- 5.- *Analizar y describir los Apoyos Financieros Gubernamentales.*

(B3) ANALISIS DOCUMENTAL.

Uno de los principales problemas a los que se enfrentan los micro, pequeños y medianos empresarios consiste en la falta de recursos financieros que les permita mejorar su empresa o iniciar un nuevo proyecto.

Por ello el financiamiento es esencial para poder consolidar a este tipo de empresas, propiciando su crecimiento y eficiencia, desarrollando al máximo sus potenciales para poder hacer frente a los problemas que impiden su sano desenvolvimiento y grado de competitividad.

(B4) HIPOTESIS DEL TRABAJO.

HIPOTESIS.

Si las personas físicas o morales conocen y evalúan las posibilidades y fuentes de financiamiento a las cuales pueden acudir, elegirán aquella que satisfaga sus necesidades de recursos financieros con el menor costo posible para las mismas.

(B5) VARIABLES INDEPENDIENTES.

- a) Conocimiento.
- b) Evaluación de posibilidades y
- c) Fuentes de Financiamiento.

VARIABLES DEPENDIENTES.

- a) Necesidades.
- b) Costo.
- c) Elección.

(B6) LÍMITES Y ADVERTENCIAS.

Para finalizar, el presente trabajo contiene un caso práctico en el cual se desarrollan cada uno de los puntos vistos en el mismo, haciendo una recopilación de datos y requisitos a cubrir sobre la tramitación de dos financiamientos para poner en marcha un proyecto, consistente en el establecimiento de un Minisuper denominado " Andremary ".

Este caso práctico se realizó lo más apegado posible a la realidad, pero sin tomar en cuenta el factor inflación, tratándose de hacerlo entendible a todo tipo de lectores, lo cual no quiere decir que los proyectos de inversión o empresas que soliciten financiamiento deban seguir el mismo procedimiento, ya que todos y cada uno presentan características diferentes, según su ramo de actividad, por lo cual se deben evaluar en forma individual de acuerdo a las necesidades que se requerirán cubrir.

INTRODUCCION

En la actualidad los cambios y resagos económicos a los que el país se enfrenta han propiciado que las empresas comerciales, industriales, de servicios o de cualquier otra índole que trabajen con capital propio y ajeno, acudan a financiamientos que puedan solucionar sus problemas a corto y largo plazo, por lo cual es importante que las mismas conozcan las fuentes de financiamiento a las cuales pueden recurrir para la obtención de recursos y satisfacción de sus objetivos.

Por lo tanto la posición que guardan los profesionistas ante este problema es sumamente seria y retadora de ahí la importancia que tienen en la actualidad las funciones del Licenciado en Contaduría y Licenciado en Administración, al aplicar sus conocimientos y capacidades profesionales para orientar las políticas y decisiones de las empresas que se han visto amenazadas por la incidencia de estos cambios y resagos económicos; de tal forma que además de satisfacer los objetivos y perspectivas de los accionistas, contribuyan al bienestar social y material del medio en el que se desarrollan.

Es esencial que la Administración de la empresa, así como los inversionistas y el Gobierno, entiendan los efectos de esta problemática sobre las decisiones de financiamiento en las organizaciones actuales.

En México, existen tres tipos principales de fuentes de financiamiento a las cuales pueden acudir tanto las personas físicas como morales, siendo éstas: la Banca Privada, las Organizaciones Auxiliares de Crédito y los Apoyos Financieros Gubernamentales.

El presente trabajo de investigación, está constituido de cinco capítulos, en los cuales se hace referencia a las distintas fuentes de financiamiento que los empresarios pueden utilizar para satisfacer las necesidades y objetivos de sus organizaciones de acuerdo a sus requerimientos.

El Capítulo I, se refiere al origen del Financiamiento, su concepto, diferencia entre inversión y financiamiento, importancia y necesidad, costo y etapas, elementos y riesgos para su obtención, así como su clasificación.

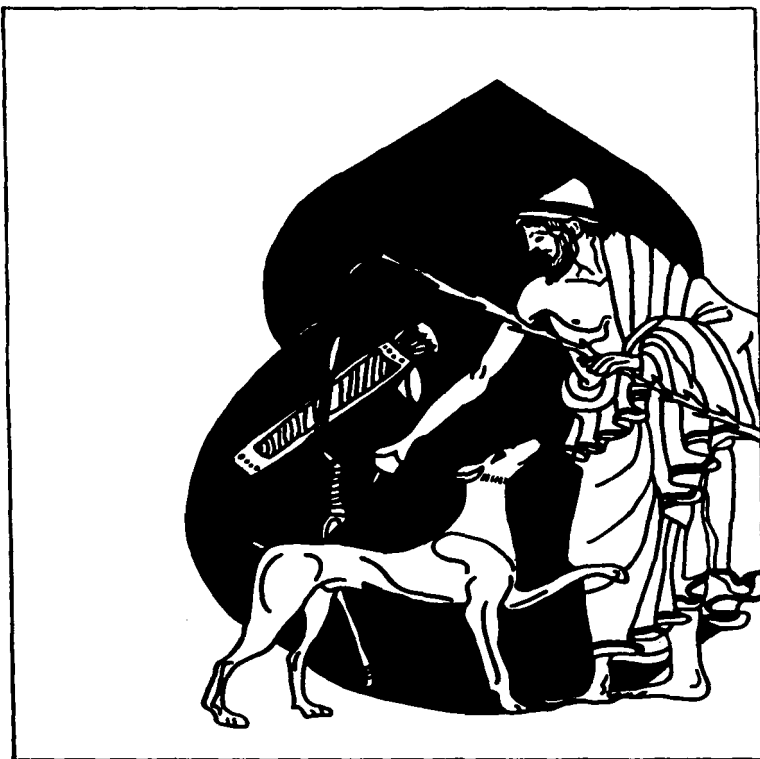
Dentro del Capítulo II, se analizan las Fuentes de Financiamiento Internas más importantes que la empresa puede emplear.

En el Capítulo III, se describen las Fuentes de Financiamiento Externas, otorgadas por Instituciones de Crédito Privadas y Organizaciones Auxiliares de las cuales puede hacer uso una empresa para satisfacer sus necesidades de recursos.

El Capítulo IV, está constituido por las Fuentes de Financiamiento Externas, vía Apoyos Financieros Gubernamentales Nafinsa, Banco de México y Bancomext, a que una empresa puede acudir.

Y para concluir en el Capítulo V, se presenta un Caso Práctico en el cual se describen los pasos a seguir para la obtención de un Financiamiento para establecer un Minsuper.

CAPITULO I



CAPITULO I

EL FINANCIAMIENTO

1.1.- Origen del Financiamiento.

De acuerdo a datos arqueológicos, las prácticas bancarias datan de las primeras civilizaciones como los fenicios, los babilonios y los egipcios, donde existieron instituciones generalmente templos, que recibían en depósito mercancías mismas que eran prestadas en momentos de carestía.

Ciertos documentos del siglo V a.C., mencionan entre los ingresos del Templo de Delfos un cargo por intereses sobre préstamos, pero cuando el préstamo se otorgaba a las ciudades, la tasa de interés disminuía; tal es el caso de los préstamos que fueron otorgados por el Tesoro del Partenón a la Ciudad de Atenas.

En Babilonia aproximadamente en el siglo VII a.C., se encuentra el antecedente histórico más remoto de la primera letra de cambio y las primeras ordenes de pago, que fueron utilizadas por los babilonios en sus operaciones; aunque se le atribuido al Banco de Inglaterra dicha creación.

En el año 757 a.C., se fundó el Banco Igibi, que prestaba dinero sobre cosechas u otros objetos, dedicándose también a la administración de bienes a comisión.

Durante el reinado del Rey Nabucodonosor I existió una casa, la cual recibía dinero del público como depósito, para prestarlo después a sus clientes con garantía prendaria.

En Grecia el trapezitai o verdadero banquero, recibía dinero del pueblo para luego otorgarlo a sus clientes en calidad de préstamo.

La aparición de la moneda, representó un estímulo a las operaciones bancarias. Los Templos Griegos como el de Delfos y Efeso se convirtieron en depositarios de los ahorros de comerciantes y esclavos.

En un principio las operaciones de cambio y crédito estaban en poder de los griegos, quienes cobraban un interés exorbitante, sobre los préstamos que otorgaban por lo que se hizo intervenir la Ley de las Doce Tablas que prohibía el cobro excesivo de intereses, así como la Ley Genuncia que prohibía los préstamos con interés. Aunque poco después éste era cobrado por mutuo acuerdo de los participantes en la operación.

La actividad bancaria en Roma consistía en; cambio de moneda, transporte de dinero, aceptación de depósitos regulares e irregulares y como operación principal, el préstamo mediante inversión de capital propio o ajeno.

En la Edad Media, la Iglesia inspirada en ciertos conceptos éticos afirmados por Filósofos como Aristóteles, Platón, Catón y fundamentalmente en la Doctrina Hebrea, prohibía prestarle dinero con intereses a los pobres y sólo permitía hacerlo a los ricos o extranjeros, más tarde con motivo de las cruzadas, surge la necesidad de enviar grandes cantidades de dinero para financiar las operaciones militares, a pesar de la prohibición de la Iglesia, los florentinos y vieneses se convierten en prestamistas de los monarcas así como del mismo Papa (Inocencio III).

En esta misma época, los judíos se establecieron en Lombardía para dedicarse a la actividad bancaria, extendiendo sus operaciones más allá de los Alpes, negociando en gran escala con el monarca Luis IX, los judíos lombardos fueron desterrados de Italia y Francia, confiscándose sus bienes; así como los documentos que amparaban los adeudos de este monarca.

Posteriormente, surgen los Toscanos, banqueros que llegarán a acumular enormes cantidades de dinero, a quienes se les atribuye haber utilizado la letra de cambio, el giro y el aval en sus operaciones.

En los inicios de la Epoca Moderna surgirán los Montes de Piedad, quienes concedían préstamos con interés, pero sólo hasta cubrir los gastos de administración. Pronto todos los Montes de Piedad se convertirán en bancos con funciones de caja, depósito y préstamos; adoptando una nueva política basada en la conclusión de que no era necesario tener todo el dinero guardado, ya que podían otorgar en préstamo gran porcentaje de los depósitos, extendiendo recibos por cantidades superiores a éstas, lo cual permitió gran desarrollo.

Las operaciones crediticias a corto plazo, estaban representadas por financiamientos de carácter comercial de desarrollo relativamente rápido, en cambio las operaciones a mediano y largo plazo llamadas mobiliarias, correspondían al financiamiento de la agricultura, industria y obras sobre inmuebles en general, surgiendo de hecho los bancos de crédito hipotecario y agrario.

La historia de la banca en México, se remonta a los tiempos de la colonia, ya que en el año de 1774 aparece una institución que más que un banco, era un patronato con fines un tanto filantrópicos, fundado por Don Pedro Romero de Terreros bajo la denominación de Banco de Piedad y Animas, que tenía como base el Monte de Madrid. Sus funciones específicas consistían en otorgar créditos con garantía prendaria especialmente a las clases necesitadas, custodia de depósitos confidenciales y venta en almoneda de las prendas no desempeñadas o reafrendadas.

En 1784 se creó el Banco de Avío de Minas, que como su nombre lo indica se dedicaba especialmente a refaccionar la minería.

En el siglo XIX y prácticamente a partir de que el país logró su independencia del colonialismo español, surgieron una serie de bancos, algunos de ellos a iniciativa del Estado.

Entre los más importantes destacan el Banco de Avila, creado en 1830 durante la Presidencia de Anastasio Bustamante a iniciativa de Lucas Alamán, ministro de relaciones exteriores, cuyos objetivos principales eran encausar capitales particulares dentro de una política de fomento industrial, para dar cierto incremento a la agricultura y todas aquellas actividades de interés nacional. Este banco desapareció en el año de 1842 por decreto del Presidente Antonio López de Santa Anna.

Entre las sucursales de origen extranjero que se establecieron en México en aquella época se cuenta con la agencia de un banco inglés que se estableció en 1804 bajo la denominación de Banco de Londres, México y Sur-América, durante el imperio de Maximiliano de Habsburgo. Este banco aprovechando las técnicas bancarias británicas emitió billetes, recibió depósitos y realizó operaciones de crédito.

En 1885 se fusionó con el Banco de Empleados para dar nacimiento al Banco de Londres y México, el cual se conoce actualmente como Banca Serfín S.A. En 1882 se creó el Banco Mercantil, Agrícola e Hipotecario con capital español, el cual fue también Banco emisor de billetes.

En 1884, México se encontraba ligado al capital extranjero y no pudo quedar al margen de la crisis internacional de esa época, por lo cual tuvieron que fusionarse el Banco Mexicano y el Banco Mercantil para dar origen al Banco Nacional de México, que abrió a Tesorería General de la Federación una cuenta corriente por 8 millones de pesos con un interés del 6% anual.

En 1880 se dispuso que no podía crearse ninguna nueva institución crediticia sin la autorización de la Secretaría de Hacienda y bajo contratos aprobados por el Congreso de la Unión. Más adelante en 1897 el ministro de Hacienda José Ives Limantour, logró que se expidiera la primera Ley General de Instituciones de Crédito, que fue la que realmente le dio origen al Sistema Bancario Organizado.

En esta ley quedó establecido que el Banco Nacional, así como el de Londres y México eran bancos de emisión, fijando su duración, capital y clase, creando los primeros bancos especializados, los Hipotecarios, Refaccionarios y una Institución de carácter auxiliar, los Almacenes Generales de Depósito.

Con base en esta ley pudieron establecerse durante el régimen de Don Porfirio Díaz tres Bancos Hipotecarios, dos en la ciudad de México, uno en Mazatlán y cinco Bancos Refaccionarios. La creación de este sistema favoreció el crédito mercantil e industrial pero no beneficio de la misma forma al agrícola.

A fines de 1915 Venustiano Carranza toma definitivamente el poder e inicia la reestructuración bancaria y monetaria del país, creando la Comisión Reguladora e Inspectora de Instituciones de Crédito, el 20 de octubre del mismo año. Más adelante se dictaron nuevos decretos con los que se intentaba reglamentar el funcionamiento de los bancos y que culminaron con la Ley sobre Bancos Refaccionarios del 29 de diciembre 1924.

Durante el período Obregonista se promulgó la ordenanza que creaba el Banco de México pero fue hasta el 25 de agosto de 1925, que se expidió la ley constitutiva del instituto central, bajo el régimen Presidencial de Plutarco Elías Calles.

La ley de 1924, señala expresamente los tipos de instituciones bancarias que integran el sistema financiero y que son:

a) De acuerdo con su artículo VI, los siguientes tipos de Instituciones de Crédito:

- I. Banco Unico de Emisión y Comisión Monetaria.
- II. Los Bancos de Depósito y Descuento.
- III. Los Bancos Hipotecarios.
- IV. Los Bancos Agrícolas.
- V. Los Bancos Industriales.
- VI. Los Bancos Refaccionarios.
- VII. Los Bancos de Fideicomiso.

Este régimen bancario estaba integrado por instituciones de depósito y descuento, que habitualmente realizaban operaciones distintas a los préstamos y descuentos propiamente comerciales, lo cual ocasionó una de las más graves deficiencias legales y prácticas del Sistema Bancario Mexicano, por ello la Ley de 1932, abandonó el principio que había servido de base a la Ley de 1924, el de la especialización estricta de las instituciones.

En el año de 1926 se fundó el Banco Nacional de Crédito Agrícola, con lo que surge la figura de la institución nacional de crédito que habrá de ser recogida por la Ley de 1932.

Destaca fundamentalmente en esta nueva concepción, un principio que habrá de continuarse en toda la historia de la banca mexicana moderna, la necesidad de vincular la función crediticia con los problemas nacionales.

De esta manera una misma institución podría efectuar diversas operaciones activas y pasivas de crédito, pero para evitar confusiones se haría por medio de departamentos especiales.

1.2.- Conceptos de Financiamiento.

Existen diversos conceptos, que en esencia tienen el mismo contenido pero difieren en su forma, por lo cual adto enunciamos dos:

A.- HUNT, WILLIAMS Y DONALSON.

Financiamiento.- " Es el esfuerzo, para proporcionar los fondos que necesitan las empresas, en las más favorables condiciones, a la luz de los objetivos del negocio ". (1)

B.- PERDOMO MORENO ABRAHAM.

Financiamiento.- " Es la obtención de recursos de fuentes internas o externas, a corto, mediano o largo plazo, que requiere para su operación normal y eficiente una empresa pública, privada, social o mixta ". (2)

De los conceptos anteriores se puede conceptualizar uno propio:

Financiamiento.- Es el método mediante el cual se adquieren recursos, previamente planificados en base a la satisfacción de las necesidades y cumplimiento de los objetivos de cada empresa.

La palabra Financiamiento se deriva del término Financiar y por Financiar se entiende como el proporcionar o conseguir recursos económicos propios o ajenos, necesarios para la realización de un objetivo.

(1) HUNT, Williams y Donalson, "FINANCIACION BASICA DE LOS NEGOCIOS", México. UTENA. 1980. Edición: 4a. 370 p.p.

(2) PERDOMO MORENO, Abraham. "PLANEACION FINANCIERA", México. ECASA. 1993. Edición: 3a. 207 p.p.

El Financiamiento hace resaltar la esencia de la función financiera, en el sentido de mantener a la empresa abastecida de los fondos suficientes para su correcto funcionamiento, tratando que su obtención sea en las condiciones más favorables posibles para la misma.

La función financiera se manifiesta en todas y cada una de las actividades de la empresa, aunque algunas funciones son únicamente financieras y otras se encuentran mezcladas.

La estructura financiera ideal de una empresa, debe ser aquella en la cual el costo de capital de las fuentes de recursos, ya sean propios o ajenos en su conjunto representen el costo más bajo posible y permitan proporcionar los fondos necesarios para alcanzar sus objetivos.

1.3. - Diferencia entre Inversión y Financiamiento.

En la función financiera de las empresas se presentan dos tipos de decisiones, las cuales son importantes a tomar:

- *La realización de inversiones y*
- *La selección de fuentes de financiamiento.*

Las Inversiones: Son aquellas aplicaciones de recursos, destinados al aumento de activos o para disminuir los pasivos y el capital contable, este último mediante el pago de dividendos.

El Financiamiento: Es el proceso de captación de recursos por parte de las empresas para su desarrollo, ya que está conlleva al logro de sus objetivos.

No es posible separar dentro del ámbito financiero los conceptos de inversión y financiamiento, debido a que las dos decisiones se encuentran estrechamente ligadas en el desarrollo de las operaciones de la empresa, ya que las fuentes de recursos a corto y largo plazo sirven para ser aplicadas a inversiones aprobadas para realizar las actividades de la organización, propiciando con ello su crecimiento.

Cuando se planea la obtención de recursos es importante considerar la naturaleza de la inversión ya que el funcionamiento y crecimiento de una empresa requiere de una realización constante de inversiones, las cuales si se realizan a largo plazo, como es el caso de los activos fijos, de preferencia deberán financiarse con pasivos a largo plazo o con aumentos de capital, está dependiendo de la situación que guarde la empresa, porque no es adecuado mantener y renovar pasivos a corto plazo de forma constante.

Entre las alternativas de Financiamiento es preferible tomar aquellas que representen el menor costo y riesgo, está con el objetivo de lograr mayores rendimientos en las inversiones.

1.4.- Importancia y Necesidad del Financiamiento.

Para que una empresa alcance sus objetivos, necesita de apoyos que le permitan acrecentar su capacidad de compra ya sea de mercancías, mobiliario, equipo de transporte o de otra índole; aquí es donde surge la necesidad e importancia de la adecuada obtención de fondos.

Esta necesidad es trascendente ya que ante la carencia de dinero y recursos en general, muchas de las actividades de la empresa se verán limitadas en su desarrollo.

Es esencial conseguir financiamiento al tiempo y costo adecuado, así como saberlo emplear e invertir en una actividad o proyecto que nos reditue más rendimientos. El dinero tiene un costo y rara vez se encuentra a la disposición de las empresas en cantidades suficientes, con esto cabe señalar que el obtener financiamiento tiene cierto grado de dificultad, por ello es importante la fijación de los objetivos de la empresa y las necesidades que la misma tendrá que cubrir, así como determinar los financiamientos necesarios para el desarrollo y éxito de la actividad empresarial.

Para escoger una Fuente de Financiamiento adecuada se deberán analizar los siguientes cinco aspectos de cada uno de los contratos del mismo:

a) Costo: Generalmente el Administrador Financiero buscará minimizar el costo del financiamiento, el cual usualmente se puede expresar como una tasa de interés.

b) Impacto sobre la clasificación de crédito: El uso de algunas Fuentes de Financiamiento, pueden afectar la clasificación del crédito de la empresa, más que la utilización de otras.

c) Confiabilidad: Algunas Fuentes de Financiamiento son más confiables que otras, en el sentido de que es más probable que los fondos estén disponibles cuando se necesiten.

d) Restricciones: Algunos acreedores están más inclinados a imponer restricciones a las empresas que otros. Las restricciones podrían incluir límites en dinero para dividendos, gastos de capital y administración.

e) Flexibilidad: Algunas Fuentes de Financiamiento son más flexibles que otras, ya que la empresa puede aumentar o disminuir de manera fácil la cantidad de fondos suministrados.

Estos cinco factores usualmente se deben considerar antes de tomar una decisión en cuanto a las Fuentes de Financiamiento a utilizar.

1.5. - Costo y Etapas del Financiamiento.

Por Costo de Financiamiento se debe entender como:

" El conjunto de erogaciones que la empresa realiza por la obtención y pago del importe de un crédito ". (3)

Este factor es significativo, porque determina el Costo Real del dinero recibido en el Financiamiento. Por lo cual es necesario sumar los diferentes factores que lo integran, a saber:

-- Importe del Interés Normal. --

- + Importe del Interés por Inflación.**
- + Importe de la Comisión de la Institución de Crédito.**
- + Importe de los Gastos por Apertura del Crédito.**
- + Importe de los Impuestos sobre el Crédito.**
- + Importe de la Obligación o Reciprocidad.**
- + Importe del Manejo de las Garantías.**
- + Otros gastos ocasionados por el Crédito.**

= Costo del Financiamiento.

Ya que cada alternativa de financiamiento tiene un costo diferente; toda empresa busca obtener recursos al menor costo posible, por lo cual se debe de estudiar cada una de las opciones a las cuales pueda recurrir y tratar de elegir aquella que tenga menos cargos por su utilización.

(3) CORNEJO FLORES, Gregorio. "LAS FUENTES INTERNAS DE FINANCIAMIENTO DE LAS EMPRESAS". México, 1985. 225 p.p.

Estos costos generalmente se evalúan en efectivo y a continuación se mencionan dos casos:

1. - **Cuando se trate de créditos provenientes de particulares:**
 - **Importe y legalización de documentación.**
 - **Intereses pactados.**
 - **Honorarios del notario.**
 - **Gastos por el padrón de documentos ante el Registro Público de la Propiedad.**
 - **Importe de los intereses moratorios, etc.**

2. - **En caso de préstamos otorgados por Instituciones de Crédito, estos costos se constituyen por:**
 - **Intereses.**
 - **Documentación adicional.**
 - **Gastos de ejecución.**
 - **Comisiones, etc.**

El costo que se estará dispuesto a pagar, está en función a los beneficios que se esperan obtener con la aplicación de los recursos, y el tiempo que se tendrá que aguardar para hacer uso de ellos, ya que durante el transcurso de la inversión se deberán pagar gastos e intereses.

Si el costo del financiamiento es alto, se tendrá que emplear el menor tiempo posible, si es que antes no pudo utilizarse otra opción de financiamiento.

Un Financiamiento se puede dividir en 6 etapas bien definidas, las cuales son:

- A. Previsión de Necesidades de Fondos.**
- B. Previsión de la Negociación.**
 - a) Establecimiento de relaciones previas con las Instituciones de Crédito potenciales para el Financiamiento.**
 - b) Análisis de la Situación Económica del País, en cuanto al valor del Peso Mexicano, Costo del dinero, etc.**
 - c) Análisis Cualitativo y Cuantitativo de las Alternativas.**
- C. Negociación.**
 - a) Contacto formal con dos o tres Instituciones de Crédito potenciales.**
 - b) Proporcionar la información requerida por las Instituciones de Crédito potenciales.**
 - c) Discusión de las condiciones de Financiamiento, tales como: Monto, Interés, Tasa, Impuestos, Plazo, Garantías, Forma de Pago, Requisitos Legales, Fiscales, etc.**
 - d) Selección de la Institución de Crédito Real, con quien se va a contratar el Financiamiento.**
 - e) Cierre y firma del contrato de Financiamiento.**
- D. Mantenimiento en la Vigencia del Financiamiento.**
 - a) Proporcionar la información periódica que solicite la Institución de Crédito.**
 - b) Vigilancia en los Tipos de Cambio, Tasa de Interés, etc.**
 - c) Vigilancia de Flujos de Recursos y Fondos, para el pago de la amortización del financiamiento.**
 - d) Vigilancia sobre las Garantías del Crédito.**
 - e) Vigilancia del cumplimiento de las obligaciones contraídas en el contrato de Financiamiento.**
- E. Pago del Financiamiento, o bien:**
- F. Renovación Planeada con toda oportunidad del Financiamiento.**

1.6. - Elementos y Riesgos en la Obtención de Financiamiento.

Una vez que la empresa conoce sus necesidades y diversas opciones de financiamiento, procederá a seleccionar aquellas que satisfagan sus requerimientos, por ello deberá considerar ciertos factores que le den el patrón para establecer las fuentes a utilizar.

Cada empresa tiene características específicas y considera a los factores, según la manera como cada uno de ellos la afectan.

Es importante, analizar los factores implicados en la obtención de financiamiento, porque está dada la pauta para efectuar la combinación más adecuada de las fuentes a emplear, ya sean a corto o largo plazo.

Los elementos a considerar son:

A. ADECUACION.

Consiste en la relación que hay entre la opción de financiamiento y su aplicación, la cual debe ser compatible. El ciclo del flujo de efectivo va a determinar los plazos convenientes para el mantenimiento del financiamiento, tratando de obtener y liquidar las deudas conforme se invierten y generan recursos, como consecuencia de las operaciones normales de la empresa.

Ya que se deben utilizar fondos a corto plazo, para la inversión en activos circulantes necesarios para la realización del ciclo comercial y por el contrario, si se tiene un proyecto de inversión a largo plazo se adquirirán financiamientos adecuados al tipo de inversión que se realice.

B. RIESGO

Se conforma por el riesgo comercial y financiero, implicado en el uso de una u otra fuente de financiamiento.

Cada tipo de financiamiento tiene un grado de riesgo diferente; algunos se pueden encontrar o no garantizados y al no poder liquidar algún adeudo, se correrá el riesgo de perder propiedades de la empresa o en el caso del riesgo comercial, la organización, perderá su imagen.

Por lo cual deberá estudiarse en forma correcta la aplicación de los recursos y el riesgo implícito en cada tipo de financiamiento.

C. MANIOBRABILIDAD.

Se refiere a la flexibilidad en el aumento o disminución del financiamiento, de acuerdo a las necesidades que se presentan en cada periodo de operación.

La negociación acertada de un financiamiento va a permitir hacer uso de él en un momento dado, en la cantidad, plazo conveniente y al tipo de inversión a realizar; por ello es importante establecer acuerdos y condiciones con los proveedores de fondos, lo cual permitirá efectuar dichas acciones.

D. OPORTUNIDAD.

La maniobrabilidad en las opciones de financiamiento, permitid tener oportunidad de ellos, ya que si se planea adecuadamente su obtención se puede utilizar en el momento preciso para realizar los proyectos financieros de la empresa.

Es importante conocer los requisitos que los componen: transcurso de tiempo entre su solicitud, autorización y la obtención real de los recursos, para determinar anticipadamente en la planeación financiera el momento idóneo para iniciar el proceso de petición. Está con el fin de evitar el recurrir a fuentes de recursos que por no haberse planeado con anterioridad representen costos elevados por la urgencia de allegarse de los mismos.

E. COSTO.

Este factor es trascendental, ya que cada alternativa de financiamiento tiene un costo diferente, la empresa busca obtener recursos al menor costo posible por lo que estudia todas y cada una de sus opciones tratando de elegir aquella que contenga menos cargos por su utilización.

F. RENDIMIENTO.

Está representado por los beneficios que se esperan obtener de la aplicación de los fondos en las inversiones de la empresa. Si los rendimientos de una inversión son escasos, entonces la fuente de financiamiento deberá tener un bajo costo, para no disminuir aún más los rendimientos.

En la obtención de un financiamiento, es necesario evaluar cada uno de los elementos anteriormente mencionados, ya que se tratará de tomar la decisión que de como resultado un equilibrio entre ellos.

Cada fuente de recursos es especial, en cuanto a los elementos mencionados y es la empresa la que evaluará como le afectarán estos.

Puede suceder que un tipo de financiamiento sea el adecuado, tenga un bajo costo y alto rendimiento de inversión, pero por el riesgo, oportunidad y maniobrabilidad, no este al alcance de una empresa que desee obtener financiamiento para adquirir algunos inventarios, o por su débil estructura financiera le será difícil calificar satisfactoriamente para la obtención del mismo.

Tomando en consideración todas las alternativas de financiamiento a las cuales puede recurrir una empresa y evaluando cada elemento que lo integra, se estará en posición de decidir, cuál es la mezcla más conveniente de financiamiento para ella.

En un financiamiento el factor de riesgo, constituye uno de los elementos más importantes que la empresa debe tomar en cuenta para la obtención y planificación de crédito; ya que se encuentra implicado en la decisión de utilizar una u otra alternativa de financiamiento sea de corto o largo plazo, o se trate de una empresa grande o pequeña.

El riesgo, está relacionado con el plazo de vencimiento y su recuperación, entre más largo sea el lapso, mayor será el riesgo, tanto para quien obtiene los recursos, como para quien los otorga.

La situación de riesgo se presenta porque dentro del medio financiero actual existen varios factores y variables que determinan la abundancia y escases de recursos en ciertos periodos.

Los acreedores de financiamiento, evalúan el riesgo que constituye para ellos el proporcionar recursos a una empresa, evitando aquellas posibilidades de caer en un estado de insolvencia; tanto los acreedores como deudores de un financiamiento, tratan de prever situaciones futuras que los afecten, como la expansión o contracción del mercado financiero, que da como resultado la oferta y demanda de capitales.

Si una inversión es de alto riesgo, implica que quienes proporcionan los recursos no los otorguen fácilmente o en su caso los costos de financiamiento aumentarán, porque las tasas de interés serán mayores para compensar el riesgo.

El factor riesgo en la obtención y aplicación de recursos, comprende dos aspectos; el primero se refiere al llamado riesgo de operación o comercial, constituido por el hecho de recuperar o no la inversión realizada; el segundo riesgo llamado de financiamiento, es aquel que afecta la estructura de la empresa, por estar financiándose con recursos de terceros en relación y proporción al capital propio.

El riesgo de operación, se determina en la medida que la empresa dentro de sus operaciones normales está utilizando los recursos con el máximo rendimiento y obteniendo utilidades como resultado de sus actividades.

El riesgo financiero, se constituye por el rendimiento y resultado para los dueños de la empresa, ya que existen cargos que deben pagarse a terceros por los financiamientos adquiridos, si la empresa está endeudada en mayor proporción con terceras personas (pasivos), estará perdiendo el control de la dirección sobre sus activos y deberá sujetarse a los requerimientos de sus acreedores, más que a las necesidades de sus dueños y accionistas.

Se debe tratar de minimizar el riesgo comercial y financiero lo más posible, con el fin de aprovechar los financiamientos adecuados que representen el menor costo para la empresa.

1.7.- Clasificación de las Fuentes de Financiamiento.

Para comprender mejor la clasificación de las Fuentes de Financiamiento a continuación se dan dos conceptos sobre las mismas:

PRATNER CHARLES D.

Conceptualiza a las Fuentes de Financiamiento como: " Todas aquellos orígenes de recursos, por medio de los cuales las empresas se verán auxiliadas con los medios necesarios para el logro de sus objetivos ". (4)

ASCENCIA ANAYA CRISTINA.

Fuente de Financiamiento: " Es el medio por el cual, una persona física o moral se allega de fondos para desarrollar sus funciones ". (5)

De los conceptos anteriores se puede conformar el siguiente:

Fuente de Financiamiento: " Son recursos líquidos o medios de pago a disposición de la empresa, para hacer frente a sus necesidades ".

Con estos tres conceptos se tendrá una idea más clara de lo que es una Fuente de Financiamiento, a continuación se indica su clasificación:

(4) PRATNER Charles, D. *Financing Business Firms.*

(5) ASCENCIA ANAYA, Cristina. **"ALTERNATIVAS DE FINANCIAMIENTO PARA LA EMPRESA"**. Cuautitlán Izcalli, 1990. 54 p.p.

A. FINANCIAMIENTO INTERNO.

" Este tipo de financiamiento no tiene fecha de vencimiento, ya que es aquél que proviene de la empresa misma, como son la aportación de los accionistas o propietarios, la creación de reservas de pasivos y capital, la retención de utilidades, etc. El financiamiento interno, debe ser suficiente para soportar los activos de la empresa ". (6)

B. FINANCIAMIENTO EXTERNO.

" Es aquél al que se recurre cuando los fondos generados por la operación normal de la empresa, más las aportaciones de sus propietarios no son suficientes para hacer frente a los desembolsos exigidos para mantener el curso normal de la empresa o bien, es aquél que surge para llevar a efecto Planes o Proyectos de Inversión prescritos por la misma ". (7)

C. FINANCIAMIENTOS A CORTO PLAZO.

Son adeudos que vencen al cabo de un año o menos, que serán empleados para satisfacer necesidades estacionales y de activos circulantes.

Este tipo de financiamiento debe aplicarse única y exclusivamente a las operaciones circulantes de la empresa, ya que sería un error recurrir a él para invertir en Bienes Permanentes o Semipermanentes como Maquinaria, Equipo, etc., puesto que estos activos generan fondos en un término mayor al crédito de corto plazo.

(6, 7) PERDOMO MORENO, Abraham. "PLANEACION FINANCIERA". ECASA. México, 1993. Edición: 3a. 208 p.p.

D. FINANCIAMIENTOS A MEDIANO PLAZO.

Es aquél que se contrata para pagarse dentro del plazo que exceda de un año hasta cinco. De hecho, este financiamiento constituye un anticipo de beneficios, por lo que su pago o amortización debe planearse, con las utilidades de la empresa.

Así mismo el financiamiento a mediano plazo, contribuye al sostenimiento del activo fijo y capital de trabajo de la organización.

E. FINANCIAMIENTO A LARGO PLAZO.

Este financiamiento se contrata para pagarse después de 5 años por lo que es posible encontrar financiamientos de 8, 10, 15 ó 20 años.

El crédito a largo plazo, debe destinarse incuestionablemente a soportar el Activo Fijo Tangible e Intangible, tal como Maquinaria, Equipo, Terrenos, Construcciones, Patentes, Marcas, así como para apoyar el Capital de Trabajo de la empresa.

F. FINANCIAMIENTO GRATUITO.

Este financiamiento no tiene costo, es decir, en teoría no se cobran intereses, comisiones, gastos, etc.

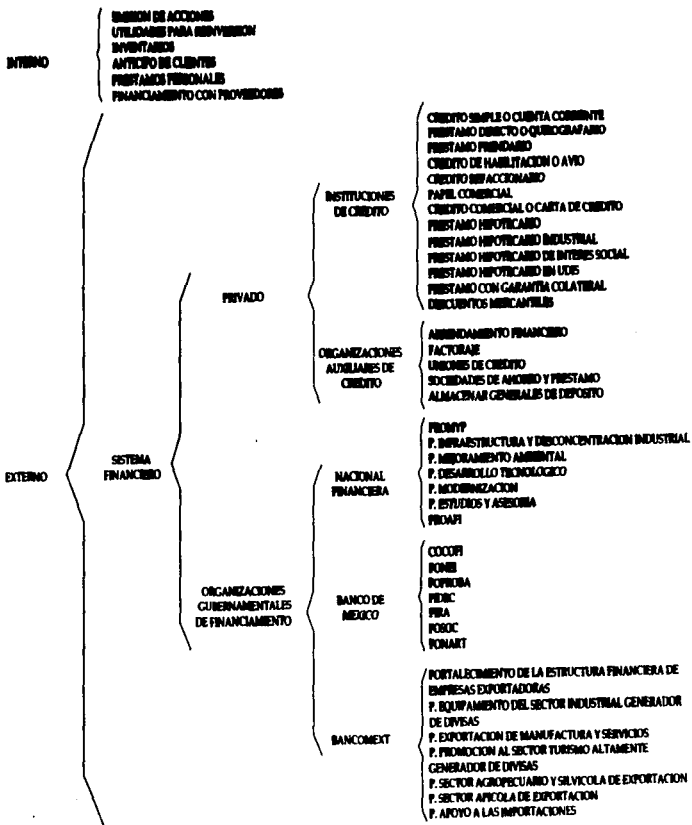
Ejemplo de está son: Los Financiamientos con proveedores.

G. FINANCIAMIENTO ONEROSO.

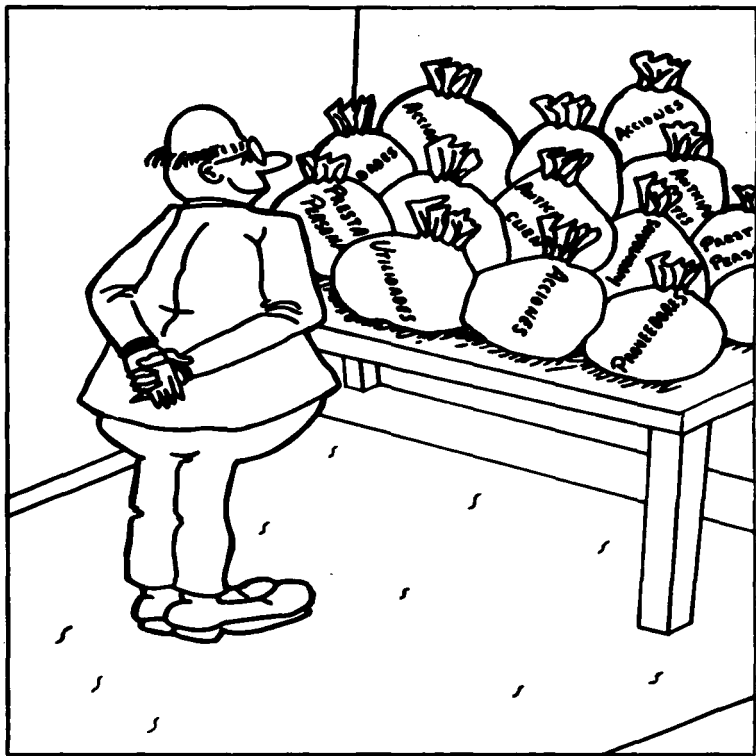
Este financiamiento sí tiene costo, ya que se pagan intereses, comisiones, gastos, impuestos, garantías, etc.

Con está se finaliza el Capítulo 1, donde se dió una introducción de lo que es el Financiamiento, desde su origen, su concepto, costo, etapas, así como su clasificación, etc. En los siguientes capítulos describiremos y analizaremos algunas Fuentes de Financiamiento externas como internas a las cuales podemos acudir para el logro de nuestros objetivos.

FUENTES DE FINANCIAMIENTO



CAPITULO II



CAPITULO II

FUENTES DE FINANCIAMIENTO INTERNAS

Las Fuentes de Financiamiento Internas: Son aquellas que provienen de la empresa misma y no tienen una fecha de vencimiento previamente establecida, a continuación se mencionan las más representativas para la organización.

2.1.- Emisión de Acciones.

Las aportaciones de los socios, son parte del capital social de una empresa y muestran un margen de garantía para los acreedores de esta ya que no pueden ser sustituidas de la sociedad, sólo hasta después de haberse liquidado todos los pasivos a cargo de la entidad.

Los títulos que muestran las aportaciones de los socios se conocen con el nombre de acciones, cuyo concepto es:

ACCION: *Título que representa una parte alícuota del capital social de una empresa, y da a su propietario el carácter de socio en ella, por haber colaborado a través de una aportación al capital de la misma, por el valor que indica el título el cual representa el límite de la obligación que contraó el accionista ante terceros y la empresa misma.*

Una emisión de acciones, se debe manejar conservando un adecuado balance entre las diferentes fuentes de recursos, líquidos, capacidad de pago, rentabilidad, productividad, etc., para mantener una estructura financiera sana, considerando futuras necesidades económicas de la empresa a corto, mediano y largo plazo.

Los inversionistas de capital propio, son los que asumen los mayores riesgos dentro de la empresa, en relación a los que aportan el capital ajeno.

CLASIFICACION.

Las Acciones se clasifican principalmente en:

Acciones Preferentes y Comunes, existiendo en ellas algunas diferencias y características generales, las cuales deben ser consideradas en la decisión al momento de emitir las, con la finalidad de determinar, cuáles serán las más convenientes de acuerdo al objetivo y circunstancias de la empresa.

Acciones Preferentes:

Son aquellas a las que se les garantiza un dividendo anual mínimo, y en caso de que la empresa emisora sea liquidada, tienen preferencia sobre los otros tipos de acciones, que se encuentren en circulación.

Acciones Comunes:

Los dueños de una empresa son los poseedores de este tipo de acciones, los cuales han invertido su dinero en ella por las expectativas de futuros rendimientos, sin embargo su responsabilidad se limita al monto de su inversión. Los accionistas comunes también son denominados dueños residuales, ya que reciben lo que queda después de que los gastos financieros u otras reclamaciones sobre las utilidades y activos, han sido satisfechas.

Por lo anterior se puede decir, que las acciones comunes son certificados de propiedad residual, las cuales otorgan el dominio sobre la diferencia entre activo y pasivo, en caso de liquidación tienen derecho a lo que quede después de que se haya pagado a todos los acreedores y accionistas preferentes de la empresa.

CARACTERISTICAS.

a) Acciones Preferentes:

- No tienen vencimiento.
- Son acumulativas.
- Tienen prioridad de pago sobre las acciones comunes.
- El pago de dividendos, no depende de las utilidades que se obtengan, si no del rendimiento pactado en ellas.
- No tienen derecho de voto en el Consejo de Administración.

b) Acciones Comunes:

- No tienen vencimiento.
- Tienen derecho a participar en el Consejo de Administración.
- Los dividendos estarán regulados por las utilidades obtenidas.
- Les corresponde propiedad sobre los activos de la empresa.
- Son solidarios responsables en cuanto a los pasivos adquiridos.

Las Acciones Preferentes y Comunes por sus características se deben considerar como financiamientos permanentes que existirán mientras la empresa opere, esta forma de captar recursos corresponde definitivamente a las fuentes internas de financiamiento que puede utilizar una entidad.

ELEMENTOS DE JUICIO PARA SU OTORGAMIENTO.

Para decidir la clase de acciones, que va a utilizar la empresa que las emita, deben examinarse cuidadosamente los siguientes requerimientos tanto económicos, legales y financieros.

Económicos:

Estudio socioeconómico realizado por un profesional independiente que consiste en:

- **Estudio de mercado.**
- **Estudio de producción.**
- **Estudio de proveedores.**
- **Estudio de patentes y marcas.**
- **Estudio de regalías y relaciones obrero-patronales.**

Legales:

- **Escritura Constitutiva y reformas a los estatutos de la empresa.**
- **Lista de asistencia a la última Asamblea de Accionistas.**
- **Curriculum de los miembros del Consejo de Administración.**
- **Libro de actas al corriente.**
- **Lista de funcionarios de la empresa y antigüedad de los mismos.**

Financieros:

- **Estados Financieros Dictaminados de los últimos 5 años, con una antigüedad máxima del más reciente de 6 meses, para la Casa de Bolsa o Agente Colocador y de 3 meses para la Comisión Nacional Bancaria y de Valores.**
- **Estados Financieros proyectados a 3 años.**
- **Relación de valores en poder de la empresa.**
- **Informe del porqué se colocan los valores.**
- **Política de dividendos histórica y futura.**
- **Proyecto en prospecto.**

Está con el fin de que la empresa emisora conforme un panorama de acción, en el cual fundamente de forma adecuada el empleo de esta fuente de financiamiento.

2.2. - Utilidades para Reinversión.

CONCEPTO.

Esta fuente de fondos, es de las más importantes con que cuenta la empresa, por ser un origen natural, generado internamente como resultado de las operaciones que efectúa la organización y es el recurso que más se utiliza para la expansión de las empresas.

Cuando una entidad logra obtener utilidades netas, está después que han sido cubiertos los compromisos con los acreedores y accionistas preferentes, se debe de tomar la decisión de si dicha utilidad se retiene, se reparte o ambas situaciones.

Las Utilidades Retenidas: Son las que no se capitalizan o no se distribuyen a los accionistas y que son conservadas en la empresa formando parte del capital no distributable de la misma.

CLASIFICACION.

Las Utilidades Retenidas forman dos grupos:

Utilidades Retenidas Pendientes de Aplicar.

Este tipo de utilidades las genera la empresa como resultado de su operación normal, se entienden como la diferencia existente entre el valor de venta realmente obtenido de los bienes o servicios ofrecidos, menos los costos y gastos efectivamente erogados, sumando a ello las depreciaciones y amortizaciones cargadas a resultados durante el ejercicio.

Utilidades Retenidas Aplicadas a Reservas de Capital.

Son separaciones contables de las Utilidades Retenidas Pendientes de Aplicar, que garantizan la estadia de las mismas dentro del capital de la empresa.

En su origen, las Utilidades Retenidas Pendientes de Aplicar y las Utilidades Retenidas Aplicables a Reservas de Capital son iguales, con la diferencia de que las primeras son susceptibles a ser retiradas por los accionistas a través del pago de dividendos, mientras que las segundas, permanecerán intactas dentro del capital contable de la empresa, en tanto no se decreten reducciones de capital social.

CARACTERISTICAS.

- Refuerzan y estabilizan la posición financiera de la empresa.
- Ayudan a solventar eventualidades no previstas.
- Son generadas por la operación normal de la empresa.
- Se obtienen de los accionistas comunes (no se pagan dividendos a utilidades retenidas).
- Suministran capital, al igual que lo hacen los préstamos a largo plazo.
- Los fondos de utilidades retenidas no son libres, ya que tienen un costo, el cual está representado por una inversión adicional de los accionistas, debiendo tener su correspondiente retribución.
- Evita la pérdida del control por parte de los accionistas comunes, al evitar la reducción de su proporción en el capital original.
- No existen costos de emisión y temporalmente evita a los accionistas el pago del I.S.R., que deben pagar al recibir dividendos.

CREDITO MAXIMO POR DEUDOR O GRUPO.

El Artículo 20 de la Ley General de Sociedades y Organizaciones Mercantiles, señala que deben separarse de las utilidades anuales netas el 5 % como mínimo, para formar un fondo de reserva hasta que su importe represente la quinta parte del capital social de la empresa. (1)

(1) Ley General de Sociedades Mercantiles. Art. 20. Pag. 176.

2.3.- Inventarios.

CONCEPTO.

El concepto de Inventarios es muy amplio abarcando dentro de él, todo lo referente a costos directos e indirectos de producción y dada su importancia para las empresas, se puede decir que: " El rubro de Inventarios lo constituyen los bienes de una empresa destinados a la venta o a la producción para su posterior venta, tales como materia prima, producción en proceso, artículos terminados y otros materiales que se utilicen en el empaque-envase de mercancías, o las refacciones para mantenimiento que se consumen en el ciclo normal de operaciones de una entidad ".

Los Inventarios representan en las empresas, materia prima, la cual se adquiere para ser transformada o posteriormente vendida. Por lo cual es importante determinar el monto de los inventarios que servirán como respaldo a la empresa, para obtener recursos a corto plazo, debiendo tener un manejo financiero de los mismos para satisfacer por igual los requerimientos tanto de producción como de venta.

El Inventario como garantía de crédito, se fundamenta en el principio de que normalmente éstos tienen bien registrado su valor en los libros de la empresa, lo cual puede establecerse perfectamente como garantía, un acreditante que garantiza un préstamo sobre inventarios probablemente podrá venderlos al mismo precio de la garantía, si la empresa no cumple con su obligación de pago.

CARACTERISTICAS.

Las características que debe tener un Inventario para ser objeto de financiamiento son:

- Que se trate de bienes duraderos identificables y susceptibles de ser vendidos al precio que prevalezca en el mercado.

Las características que hacen inaceptable al inventario son:

- Condiciones especiales de almacenaje.*
- Nivel de deterioro.*
- Baja en su valor.*
- Falta de mercado, etc.*

Los inventarios más aceptables como garantía son:

- a) Inventario de Materia Prima •*
- b) Inventario de Productos Terminados.*

La conveniencia del inventario como garantía, depende de factores como:

- Tipo de inventario.*
- Propiedades físicas.*
- Factibilidad de mercadeo, etc.*

CLASIFICACION.

Los Inventarios se clasifican en tres tipos básicos:

Inventario de Materia Prima y Materiales: Se compone por aquellos elementos que van a ser transformados para formar parte del producto que la empresa vende.

Inventario de producción en Proceso: Está constituido por artículos que no han sido totalmente terminados, llevando un grado de avance en el proceso productivo.

Inventario de Artículos Terminados: Se forma por aquellos artículos cuyo proceso productivo a concluido y que serán destinados a la venta.

CREDITO MAXIMO POR DEUDOR O GRUPO.

El financiamiento máximo que se puede otorgar sobre un inventario puede variar entre el 50 % y 90 % de su valor por el hecho de manejar bienes físicos como inventario. Los costos de los intereses son fijados por el prestamista de acuerdo a la capacidad financiera del deudor, naturaleza y monto del préstamo.

GARANTIAS.

La garantía esta constituida por los productos que forman el inventario y tienen la característica de ser artículos no perecederos, esto con el fin de evitar pérdidas y obsolescencias en caso de que la garantía sea vltida. El producto deberd tener un mercado seguro que permita la posibilidad de recuperar el valor del financiamiento en forma inmediata.

Encontrando tres modalidades en cuanto a los inventarios como garantía sobre un financiamiento:

GARANTIA FLOTANTE.

El prestatario gravard sus inventarios de manera general, bajo este tratado de préstamo se cuenta con una garantía flotante sobre los mismos, solicitando una garantía financiera como protección adicional sobre los inventarios.

PRENDA SIN DESPLAZAMIENTO.

En este caso el Inventario se identificará por su número de serie, sin poder venderse salvo con la autorización de la Institución de Crédito, la prenda sin desplazamiento es débil cuando se trata de Inventarios con rápidos niveles de rotación o que no sean fácilmente identificables por su tamaño. Este tipo de prenda es muy adecuada con ciertos bienes de capital, tales como maquinaria.

PRESTAMO CON RECIBO DE DEPOSITO DE INVENTARIOS.

En esta modalidad el prestatario registra un gravamen sobre los artículos que se financian, el cual contiene una relación de cada artículo junto con su descripción y número de serie.

La empresa usuaria del financiamiento podrá vender la mercancía siempre y cuando gire a la Institución de Crédito el importe prestado sobre los artículos.

2.4.- Anticipo de Clientes.

CONCEPTO.

Esta Fuente de Financiamiento se da en el momento que el cliente paga al proveedor anticipadamente una parte del total de la operación, los recursos así obtenidos son aplicados al proceso productivo cuando se incurre en tiempo y costos elevados.

Con este procedimiento la compañía logra no invertir sus recursos en la elaboración del bien o servicio cuando opera satisfactoriamente y generalmente a la entrega de éste la empresa recibe el restante-faltante por cobrar; además la entidad logra no endeudarse, ya que trabaja con un recurso que futuramente le pertenecerá.

2.5.- Préstamos Personales.

CONCEPTO.

Son préstamos otorgados por personas allegadas a los socios o accionistas de la empresa, sin establecer una fecha determinada de pago, utilizados para cubrir necesidades prioritarias, además de ser flexibles en las condiciones de pago. Este tipo de financiamiento no tiene costo.

Fiscalmente, el préstamo repercute en la empresa con el transcurso del tiempo y con motivo de los cambios de precio en el país (inflación), en los ingresos acumulables de acuerdo a los Artículos 7-B, Fracción II y V, de la Ley del I.S.R., en donde nos señala que el capital es tomado en préstamo, ya sea total o parcialmente.

2.6.- Financiamiento con Proveedores.

Esta Fuente de Financiamiento a corto plazo es común y de frecuente utilización. Se genera mediante la adquisición o compra de bienes y servicios que la empresa utiliza en su operación normal, teniendo la facilidad de pagar en una fecha posterior a la que se reciben los bienes y servicios. La magnitud de este financiamiento crece o disminuye en la medida que varía la oferta de los mismos, debido a excesos de producción o mercados competitivos .

En épocas de inflación, es una medida efectiva para neutralizar los efectos de ésta en la empresa, mediante tres alternativas que modifican favorablemente la posición monetaria.

a) Compra de mayores inventarios activos no monetarios, lo que incrementa los pasivos monetarios; es decir cuentas por pagar a proveedores.

b) Negociación, para la ampliación de los términos de pago a proveedores, obteniendo de esta manera un financiamiento monetario de un activo no monetario.

c) Una combinación de ambos.

Cabe señalar, que existen factores que influyen en la decisión de utilizar el crédito tales como: los descuentos por pronto pago, que se dan por adelantarse al plazo de vencimiento del mismo, o por el volumen de compras; es vital no excederse en los plazos, ni acumular muchas deudas que imposibiliten los pagos ya que está ocasionaría riesgos para la empresa. Es importante evitar un aumento en las cuentas por pagar, ya que fiscalmente está nos llevaría a un incremento en los ingresos acumulables de la empresa, señalados en el Artículo 7-B Fracción II y V. (2)

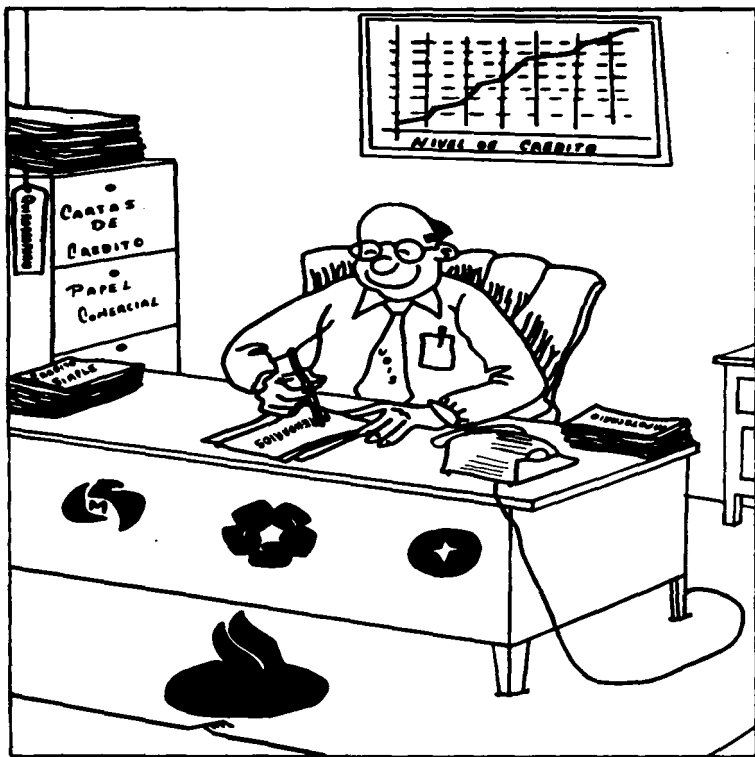
(2) Ley del I.S.R. Art. 7-B. Fracciones II y V.

CARACTERISTICAS.

- *Facilidad y rapidez, para disponer de un crédito.*
- *No se necesita de la formalización de un contrato de financiamiento.*
- *No ocasiona intereses (si es bien utilizado).*
- *Es un financiamiento flexible, ya que la empresa no entrega garantías reales, ni se somete a condiciones estrictas de pago.*
- *Si se aprovecha el descuento por pronto pago, se tiene un ahorro en los bienes, productos o servicios adquiridos.*

Con esto se finaliza el Capítulo II, lo cual no significa que estrictamente las Fuentes Internas de Financiamiento que se han mencionado en el mismo, sean las únicas que una empresa puede emplear para la satisfacción de sus necesidades de recursos.

CAPITULO III



CAPITULO III

FUENTES EXTERNAS DE FINANCIAMIENTO

3.1.- Instituciones de Crédito Privadas.

México cuenta con un Sistema Financiero competitivo, formado por Instituciones Privadas y Organismos Auxiliares de Crédito, que junto con la Banca de Desarrollo integran las Fuentes Externas de Financiamiento a que puede recurrir una empresa para satisfacer sus necesidades de recursos económicos, cuando los fondos generados por la operación normal de la misma, más las aportaciones de sus propietarios y accionistas sean insuficientes para hacer frente a los desembolsos exigidos para mantener el curso de la entidad.

Por lo cual en este capítulo, se analizan los financiamientos que proporcionan las Instituciones de Crédito Privadas y los Organismos Auxiliares, así como la composición de estos últimos.

3.1.1.- Crédito Simple o Cuenta Corriente.

CONCEPTO.

Son créditos a corto plazo, contratados para que los clientes de las Instituciones de Crédito, puedan disponer en el momento que lo requieran o deseen de una cantidad de dinero previamente acreditada, utilizando cheques como instrumento de pago para sustituir el dinero en la adquisición de bienes o servicios.

Una derivación de este tipo de financiamiento es la tarjeta de crédito, por medio de la cual la Sociedad de Crédito se obliga a pagar por cuenta del acreditado, los bienes y servicios de consumo que éste adquiera en los establecimientos afiliados a este sistema.

CLASIFICACION.

1.- Crédito en Cuenta Corriente.

Es el contrato por medio del cual el acreditante se obliga a poner una suma de dinero a disposición del acreditado, la cual puede ser usada por éste una o varias veces, es decir, tiene derecho a disponer nuevamente de las cantidades que abone, antes del vencimiento de la operación.

2.- Crédito en Cuenta Corriente Puro.

Es un crédito que no se otorga mediante la entrega de efectivo al acreditado, se concede con fondos que cubran un sobregiro en una cuenta de cheques. De esta forma, por medio de una autorización especial, cuando se reporte un sobregiro al expedir un cheque, el abono se cubre, convirtiéndose en un adeudo para el acreditado.

3.- Crédito en Cuenta Corriente Con Garantía.

En esta operación, el acreditado recibe efectivo mediante la suscripción de un pagaré y una garantía de documentos, que respalden el adeudo.

CARACTERISTICAS.

- 1.- *Es un financiamiento a corto plazo.*
- 2.- *Se utiliza para solventar necesidades de liquidez inmediata.*
- 3.- *Su plazo de pago es de 180 días.*
- 4.- *Se otorga a personas físicas o morales dedicadas principalmente al comercio o industria.*
- 5.- *Si es Crédito Simple, se maneja con contrato de apertura de crédito y si es en Cuenta Corriente, mediante la apertura de una línea de crédito.*

ELEMENTOS DE JUICIO PARA SU OTORGAMIENTO.

Tener conocimiento de la solvencia moral y económica del acreditado. Solicitar Estados Financieros Actualizados, así como los elementos de juicio necesarios para determinar la seguridad, liquidez y conveniencia del crédito.

CREDITO MAXIMO POR DEUDOR O GRUPO.

Esté se determina de acuerdo con la capacidad de pago del solicitante, destino específico y plazo de liquidación, pero no deberá exceder el 10 % del capital contable ajustado del deudor, los créditos garantizados con prenda de valores, mercancías o bienes muebles, no excederán el 70 % del valor de la garantía.

GARANTIAS.

Se garantiza mediante la suscripción de un pagaré respaldado únicamente por la persona física o moral acreditada, a través de una garantía real, que puede estar formada por bienes muebles e inmuebles propiedad del deudor o de terceros, debiendo determinar su valor mediante avalúo, mismo que no debe tener una antigüedad mayor a 90 días.

Tratándose de bienes adquiridos con el monto del crédito, su valor se determinará en base a las facturas respectivas, si la garantía es hipotecaria está debe representar del 100 % al 200 % del importe del financiamiento y de los créditos que comprenda, los cuales no deben exceder el 70 % del valor de la misma. Los bienes ofrecidos en garantía, deben estar libres de gravamen y reserva de dominio.

CAPACIDAD DE PAGO.

Para que el crédito que se conceda sea sano, no basta con la solvencia moral y económica suficiente para garantizarlo, además se deberá tener la capacidad de pago idónea para cubrir, en las fechas prefijadas, los compromisos financieros y amortizaciones del crédito solicitado.

3.1.2.- Préstamo Directo o Quirografario.

CONCEPTO.

Es un préstamo mediante el cual una Institución de Crédito, abona en cuenta de cheques una determinada cantidad de dinero al cliente usuario del préstamo o acreditado, quien se obliga a devolver en una fecha determinada la cantidad recibida, más los intereses que está haya originado, siendo el objeto principal de este financiamiento solventar necesidades eventuales de Tesorería.

CLASIFICACION.

Estrictamente hablando, no existe clasificación alguna para este tipo de financiamiento, ya se traten de otros tipos de crédito, documentados mediante pagarés quirografarios, los cuales varían de acuerdo a su destino y características que presenten.

a) Préstamos Directos de Exportación o Pre-exportación.

Se otorga en dólares para el fomento de las exportaciones o para financiar la producción, existencia de manufacturas y venta que se destine a la exportación. Son préstamos financiados por el Gobierno Federal a través del Fondo para el Fomento de las Exportaciones de Productos Manufacturados (FOMEX), operados a través de la Banca Privada. Los préstamos de pre-exportación se conceden con base al pedido del importador hasta por un 70 % o bien hasta el 100 % del costo directo de fabricación.

En préstamos para la exportación hasta el 100 % del valor de la factura con base al precio libre a bordo (LAB), tiene plazos de crédito variable; en las de pre-exportación se concede por el tiempo que transcurra entre la adquisición de los materiales y la terminación del producto, en el caso de exportación, de acuerdo a los plazos comerciales con que opera cada país en particular. La tasa de interés es generalmente 1/3 de la tasa de préstamos directos y se consideran como un incentivo a la exportación.

b) Préstamos Directos Con Garantía Colateral.

Estos presentan las mismas características que los préstamos directos sin garantía, con la excepción que se dan en garantía bienes que son propiedad de la empresa y el monto de los préstamos no será superior al 70 % del valor de la garantía otorgada.

CARACTERISTICAS.

- 1.- Es un financiamiento a corto plazo.
- 2.- Es otorgado a personas físicas y morales, de reconocida solvencia y honorabilidad que sean depositantes habituales y que mantengan saldos importantes en cuenta con la Institución de Crédito.
- 3.- Se documenta con un sólo pagaré domiciliario, por lo que la Institución de Crédito no cobra comisión por manejo de documentos.
- 4.- Su otorgamiento puede o no respaldarse con la firma de un aval, está depende de los antecedentes económicos del solicitante.

- 5.- El plazo máximo de otorgamiento no podrá exceder de 360 días.
- 6.- Los intereses normalmente son cobrados por anticipado, siendo poco usual que se cobren al final de la operación.
- 7.- La práctica bancaria es concederlos a plazos de 30, 60 y 90 días.
- 8.- El pago de sus intereses puede ser anticipado, mensual vencido o al vencimiento.

ELEMENTOS DE JUICIO PARA SU OTORGAMIENTO.

- Flujo de Efectivo.
- Proporcionar Estados Financieros Dictaminados.
- Estudio del tiempo que se tardará en recuperar los recursos invertidos.
- Presentar información detallada del programa de inversión.
- Si se solicitó aval, presentar Balance General y Estado de Resultados del mismo, con antigüedad no mayor de tres meses detallando los bienes inmuebles, así como sus datos de registro.
- Copia del avalúo del activo, cuando el balance presente superávit por la devaluación de activos fijos y Escritura Constitutiva de la Sociedad.

CREDITO MAXIMO POR DEUDOR O GRUPO.

El monto de esta operación se sugiere no exceda del 25 % con respecto al capital del solicitante ni de 35 % cuando además se utilice crédito comercial con refaccionamiento.

GARANTIAS.

El Crédito Directo o Quirografario puede estar garantizado con garantía personal:

- Aval.
- Fianza.
- Stand by.
- O bien con garantía real constituida por títulos de crédito provenientes de las operaciones realizadas por la empresa solicitante, acciones, cetes, etc.

CAPACIDAD DE PAGO.

Esta se determina en base a los resultados obtenidos del análisis del Estado de Resultados y mediante la preparación de un Estado de Flujo de Efectivo.

Además de considerar, la actividad o ramo que desarrolle el solicitante, las proporciones que guarden sus activos circulantes (activos líquidos principalmente) con relación al pasivo exigible, volumen de ventas, rotación de inventarios, etc.

Este tipo de financiamiento es de alto costo, tanto por su tasa nominal que es mayor a la de otros créditos, como por su tasa real.

3.1.3.- Préstamo Prendario.

CONCEPTO.

Este préstamo consiste en la entrega de efectivo que efectúa una Institución de Crédito, equivalente a un porcentaje del valor de una prenda que se concede en garantía a cuenta del usuario del crédito o prestatario, quien firma un pagaré por medio del cual se obliga a pagar en una fecha determinada el importe del préstamo. En el pagaré se anotarán los datos y valor de la prenda, que puede estar formada por valores de renta fija o variable, así como por mercancías no perecederas de fácil realización.

También se le conoce con el nombre de Préstamo Pignoraticio derivado de la palabra " Pignoración " que significa " empeñar una prenda ".

CLASIFICACION.

Se clasifican en función al tipo de garantía que se otorgue:

- a) Préstamos Prendarios Con Garantía de Mercancías.
Las cuales deben de ser de mercado constante y fácil realización.
- b) Préstamos Prendarios Con Garantía de Valores Cotizados en la Bolsa de Valores.
Estos pueden ser al portador, como acciones, petrobonos, cetes o nominativos.
- c) Préstamos Prendarios a Casas de Bolsa.
Son aquellos que financian valores y acciones de alta liquidez, que las Casas de Bolsa adquieren por cuenta propia o en garantía de créditos que conceden a sus clientes.

CARACTERISTICAS.

- 1.- *Es un financiamiento a corto plazo.*
- 2.- *Se otorga a personas físicas o morales que preferentemente se dediquen al comercio o industria.*
- 3.- *Se proporciona a un plazo máximo de 180 días, susceptible de ser renovado, sin que esto exceda de 360 días.*
- 4.- *Se destina a la compra de mercancías o venta de productos terminados.*
- 5.- *Se otorga a usuarios de crédito a corto plazo que carecen de papel susceptible de crédito.*
- 6.- *Se negocia mediante certificados de depósito y bonos de prenda.*

ELEMENTOS DE JUICIO PARA SU OTORGAMIENTO.

- 1.- *Tener conocimiento de la solvencia moral y económica del prestatario.*
- 2.- *Recabar Estados Financieros de la empresa, así como demás elementos que permitan juzgar la seguridad, liquidez y conveniencia del crédito.*
- 3.- *Verificar que las mercancías que se pignoren sean propiedad del prestatario*
- 4.- *Revisar la calidad, estado de conservación, peso y cantidad de la prenda.*
- 5.- *Certificado de Depósito de Almacenes de Concesión Federal o recibo confidencial, suscrito por tercera persona.*
- 6.- *En caso de ser necesario, se deberá asesorar de un perito conocedor de la prenda que se trate, con objeto de que proporcione el Certificado Pericial correspondiente.*

CREDITO MAXIMO POR DEUDOR O GRUPO.

Tratándose de materias primas o productos terminados que el prestatario haya comprado, se sugiere que el monto del préstamo prendario no exceda el 70 % del valor de dicha compra.

En caso de que la prenda haya sido manufacturada por el prestatario, el monto del préstamo no excederá el 70 % pero del costo de producción.

GARANTIAS.

La garantía prendaria deberá estar constituida por bienes muebles o mercancías no perecederas y de fácil realización, las cuales deberán depositarse en un Almacén General de Depósito.

CAPACIDAD DE PAGO.

La capacidad de pago estará en función al ciclo de operaciones de la empresa y específicamente, al momento de utilización de la prenda, por lo cual es importante determinar si la operación normal de la entidad, genera o generará un excedente para cubrir el servicio de deuda.

3.1.4.- Crédito de Habitación o Auto.

CONCEPTO.

Es aquel por cuya virtud una Institución de Crédito, se compromete a poner una suma de dinero a disposición de una persona física o moral, la cual queda obligada a invertir el importe del crédito precisamente en la adquisición de materia prima, materiales, pago de jornales, salarios y gastos directos de explotación, indispensables para los fines de la empresa, así como para pagar los intereses y comisiones estipuladas, quedando garantizado el crédito con las materias primas, materiales adquiridos y con los frutos, productos o artefactos que se obtengan con el mismo, aún cuando éstos sean a futuro o pendientes.

Esta operación de financiamiento pertenece a las denominadas de "Crédito Condicionado", ya que el uso de este tipo de crédito, se encuentra estipulado bajo ciertos términos del contrato.

CLASIFICACION.

1.- No existe una clasificación sobre las diversas variaciones de este financiamiento y no debe entenderse como clasificación, el crédito que se concede a la producción agrícola, ganadera, avícola o industrial sino, como una instrumentación del mismo en función a las características particulares que presentan estos negocios sin perder sus objetivos.

Pero si se puede mencionar a que se destina cada préstamo de acuerdo al giro de la empresa solicitante.

a) Préstamo de Rehabilitación o Avío a la Industria: *Destinado a adquirir materia prima, materiales, pago de mano de obra directa y lo relacionado con la producción en proceso.*

b) Préstamo de Rehabilitación o Avío a la Agricultura: *Para compra de semillas, fertilizantes, insecticidas, fungicidas, compra de refacciones, reparación de maquinaria agrícola, pago de moquitas para la preparación de tierra, pago de agua, pago de jornales.*

c) Préstamo de Rehabilitación o Avío para la Ganadería: *Para compra de ganado de engorda, forrajes, cultivo de pastos, vacunas, pago de jornales, etc.*

CARACTERISTICAS.

1. - *Es un financiamiento a largo plazo.*
2. - *Se otorga a personas físicas o morales, a través de la suscripción de pagarés.*
3. - *Se formaliza mediante la apertura de crédito, en la cual se debe señalar el destino de los recursos otorgados y la fecha de su disposición, así como las garantías naturales, adicionales y personales en su caso.*
4. - *El contrato deberá inscribirse en el Registro Público de Comercio.*
5. - *Se utiliza para financiamientos de crédito y de nuevas operaciones.*

- 6.- *El contrato de Habilitación o Avío, se consigna en escrito privado que se firma por triplicado ante dos testigos y se ratifica ante Notario Público, Corredor Público Titulado o Jefe de Primera Instancia en funciones de Notario.*
- 7.- *Los intereses están en relación a las disposiciones, que se hagan del crédito.*
- 8.- *Los plazos de este tipo de crédito para la industria son máximo de 15 años, pudiendo tener hasta 2 años de gracia, para las empresas agrícolas y ganaderas es de 5 años con 1 de gracia.*

ELEMENTOS DE JUICIO PARA SU OTORGAMIENTO.

- 1.- *Tener conocimiento de la solvencia moral y económica del acreditado siendo conveniente recabar para tal efecto, Estados Financieros Actualizados.*
- 2.- *Solicitar al acreditado la adquisición de un seguro para que en caso de siniestro, las garantías queden amparadas; en la póliza de seguros y deberá fungir como beneficiario la Institución de Crédito otorgante del financiamiento.*
- 3.- *Conocer el índice de rotación de inventario, ya que en base a está se puede determinar si el financiamiento pretendido se justifica.*

CREDITO MAXIMO POR DEUDOR O GRUPO.

El importe del crédito no deberá exceder el 75 % del valor real de las garantías o de los bienes adquiridos, lo cual se debe comprobar mediante avalúo de los mismos.

Se puede financiar hasta el 100 %, si se otorgan garantías adicionales, para que el crédito represente como máximo el 65 % del valor total de las garantías.

GARANTIAS.

Las garantías que requiere son:

- Garantías específicas:

Materia Prima.

Materiales adquiridos.

Los frutos o artefactos que se obtengan con el crédito, aunque éstos sean futuros o pendientes.

- Garantías adicionales:

Reales.- Muebles e Inmuebles.

Personales.- Fianza, Aval.

CAPACIDAD DE PAGO.

La capacidad de pago, se determinará en base a los resultados obtenidos por la empresa, mediante el análisis de su Estado de Resultados.

Para este tipo de créditos es importante realizar un análisis a las ventas de la empresa solicitante, así como conocer el índice de rotación de inventarios y su recuperación de cartera.

3.1.5.- Crédito Refaccionario.

CONCEPTO.

Es un acuerdo por el cual el acreditante (refaccionador) se obliga a poner una suma de dinero a disposición del acreditado (refaccionado) quien, queda obligado a invertir el importe del crédito precisamente en la adquisición de instrumentos, útiles de labranza, abonos, ganado o animales de cría, en la realización de plantaciones, cultivos, en la compra o instalación de maquinaria, en la construcción o realización de obras materiales necesarias para el fomento de su empresa, en cubrir responsabilidades fiscales que pesen sobre la misma o en los bienes que esté use para el fomento de las operaciones de la negociación.

CARACTERISTICAS.

- 1.- Es un financiamiento a largo plazo.
- 2.- Se otorga a empresas de reconocida solvencia moral y económica, destinados a su crecimiento y/o para la reestructuración de adeudos a corto plazo.
- 3.- El contrato se debe inscribir en el Registro Público de la Propiedad.
- 4.- Los intereses son calculados en función a las disposiciones que se hagan del crédito.
- 5.- Se formaliza, mediante el otorgamiento de un contrato de apertura de crédito, en el cual se detalla destino y forma de disposición.
- 6.- Los bienes ofrecidos en garantía deben estar libres de gravamen y de reserva de dominio.

ELEMENTOS DE JUICIO PARA SU OTORGAMIENTO.

Para este tipo de financiamiento, se deben reunir los siguientes elementos, que se considerdn necesarios:

1. - *Referencias de crédito del solicitante, obtenidas de proveedores, Instituciones de Crédito y otros acreedores, lo cual ayudará a formular un criterio sobre la moralidad mercantil del solicitante.*
2. - *En caso de que se trate de una firma que ya este operando en crédito con la institución acreditante se deberá indicar la experiencia obtenida con la misma.*
3. - *Deberá señalarse si los instrumentos legales se encuentran conforme a derecho o en su caso indicar los requisitos que hayan de cubrirse, o la documentación que se deba proporcionar.*
4. - *Respecto a las garantías y avales, comentar:*
 - *Si se encuentran libres de gravamen.*
 - *Si las garantías cubren los márgenes legales.*
 - *Estimar si los bienes que integran la garantía, son de fácil realización.*
 - *Señalar por separado, el importe de los bienes inmuebles que formen parte de la garantía.*
 - *Describir las propiedades y obligaciones del avalista que se proponga, para respaldar el crédito.*

CREDITO MAXIMO POR DEUDOR O GRUPO.

Su importe no excederá el 75 % del valor de los bienes en garantía o de la inversión total a realizar, pudiendose otorgar hasta un 100 % siempre y cuando se obtengan garantías adicionales y que el importe del financiamiento no exceda el 85 % del valor de los bienes dados en garantía, comprobado mediante avalúo prdcticado.

GARANTIAS.

Las garantías de estos préstamos consisten en bienes como:

- *Productos de la empresa y bienes de activo fijo que de común acuerdo con el acreditado se determinen, así como los activos fijos que se adquirieron con los recursos del financiamiento.*

Es necesario contar con un seguro de protección sobre los activos de la empresa solicitante, incluyendo los bienes objeto de la garantía.

CAPACIDAD DE PAGO.

Los estudios deberán hacerse a través de proyecciones de los Estados Financieros, debiendo incluir las cifras que muestren la cuantificación de estudios técnicos relativos a la reorganización de la producción, o proyecto de expansión.

Debiendo partir de los pronósticos de ventas para elaborar las estimaciones.

La capacidad de pago, deberá considerar los siguientes elementos para determinar si está es suficiente, ajustada o inexistente:

- *Utilidad Anual Estimada.* --
- *Intereses del crédito.*
- *I.S.R y P.T.U.*
- = *Utilidad Neta.*
- + *Depreciación y Amortización.*
- = *Recursos anuales.*
- *Amortización de otros pasivos.*
- *Amortización del crédito solicitado.*
 - = *Sobrante o Faltante.*

La capacidad de pago en función al Flujo de Efectivo resultante de las proyecciones de ventas, costos y gastos esperados, estará determinada por los saldos de caja y bancos al final de cada ejercicio durante la vigencia del crédito, en caso de no tener capacidad de pago, se verá la posibilidad de otorgarle otro tipo de crédito.

3.1.5.- Papel Comercial.

CONCEPTO.

Es un pagaré negociable, que puede tener o no garantía específica, y en el cual se adquiere un compromiso de pagar una cantidad fija en una fecha prefijada.

CARACTERISTICAS.

- 1.- *Es un financiamiento a corto plazo.*
- 2.- *En lo que concierne al aspecto fiscal, los rendimientos obtenidos son acumulables para las personas morales.*
- 3.- *El papel comercial, junto con el mercado de obligaciones son mecanismos de desintermediación.*
- 4.- *Su vencimiento normalmente es de 28 a 90 días, renovables hasta un máximo de 270.*
- 5.- *Necesitan autorización de la Secretaría de Hacienda así como registro en la Comisión Nacional de Valores.*
- 6.- *Se colocan mediante oferta pública por medio de un intermediario o agente colocador, como las Casas de Bolsa que operan en el país.*
- 7.- *Sus compradores, obtienen una tasa de rendimiento superior a la de otros instrumentos de inversión.*
- 8.- *El costo de financiamiento resulta menor al del mercado.*

ELEMENTOS DE JUICIO PARA SU OTORGAMIENTO.

La empresa que vaya a emitir el Papel Comercial deberá presentar a la Casa de Bolsa colocadora la siguiente información:

- 1.- *Información de carácter legal, económico y financiero.*
- 2.- *Obtener la cuantificación por parte de una Calificadora de Valores.*

- 3.- *Obtener la aprobación de la Bolsa Mexicana de Valores y de la Comisión Nacional Bancaria y de Valores.*
- 4.- *Registrar el valor de la emisión en el Registro Nacional de Valores e Intermediarios.*
- 5.- *Registrar el valor de la emisión en el Instituto Nacional de Valores (INDEVAL).*

CREDITO MAXIMO POR DEUDOR O GRUPO.

El monto máximo de emisión por empresa, es determinado por la Comisión Nacional Bancaria y de Valores y su rendimiento se determina por la diferencia entre su valor de compra bajo par y el de venta, ninguna emisión podrá ser inferior al 20 % del monto total autorizado, ni mayor a éste durante el período evaluado.

Así mismo la emisión no podrá tener una vigencia superior a los 91 días.

GARANTIAS.

El Papel Comercial puede estar garantizado en un Fideicomiso. No requiere de garantía real o colateral, pero si necesita un respaldo moral y económico, ya que no cualquier empresa está autorizada a hacer una emisión de este tipo.

CAPACIDAD DE PAGO.

Las empresas emisoras de Papel Comercial tienen bien establecida su capacidad de pago ya que no se puede autorizar una emisión de este tipo de Papel a una empresa, que no sea solvente, ni financieramente sólida por lo que los compradores tienen la garantía de recuperar su inversión y rendimientos.

3.1.7.- Crédito Comercial o Cartas de Crédito.

CONCEPTO.

Es un hecho que las empresas ya sean comercializadoras o manufactureras de cualquier nación les interesa vender sus productos en el extranjero o en su mismo país de origen, al igual que existe gran cantidad de ellas que tienen la necesidad de importar mercancías o bienes de capital, sin embargo ante el desconocimiento de las empresas con las que iniciarán operaciones de compra o venta, independientemente de la forma que logre contactarse, el comprador querrá verificar que las mercancías que adquiriera sean efectivamente las deseadas en cuanto a calidad, cantidad, naturaleza y estado de conservación, que las reciba con oportunidad en el tiempo pactado, es decir, necesita tener seguridad en las operaciones realizadas, de lo contrario se podría ver en el caso de liquidar una operación anticipadamente, sin tener seguridad de contar con el servicio solicitado y en algunos otros tal vez ni siquiera se reciba la mercancía.

El vendedor deseará que el pago de la mercancía se efectue por adelantado, incluso antes de hacer entrega del pedido, evitándose así una posible morosidad o incluso que una vez entregada la mercancía no se le pague. La solución, de entre todos los mecanismos de pago del comercio internacional que tienden a solucionar estas dificultades a las que se enfrentan vendedores y compradores, es el Crédito Comercial o Cartas de Crédito, ya que es eficiente tanto económica y jurídicamente hablando, ello se debe a la intervención de las Instituciones Bancarias, las cuales por su solvencia moral, económica y reconocida seriedad profesional, se colocan en el papel de vendedores intermediarios, promoviendo así el comercio exterior.

Ante tales circunstancias se dará a continuación un concepto de Crédito Comercial o Cartas de Crédito:

" Es la promesa de pago de un banco por cuenta de un comprador, a un vendedor a través de un banco intermediario ". El banco que otorga la promesa de pago se le llama Banco EMISOR, en tanto que el Banco Intermediario se conoce como Banco CORRESPONSAL, al respecto es necesario tomar en consideración que la garantía de pago que otorgan los bancos se realiza cuando el vendedor cumple estricta y literalmente con todas y cada una de las condiciones señaladas en la Carta de Crédito documentaria " Contrato ".

CLASIFICACION.

Los Créditos Comerciales o Cartas de Crédito se clasifican en:

REVOCABLES: *Cuando la Carta de Crédito puede ser cancelada a solicitud de algunas de las partes, antes del pago o aceptación de la operación.*

IRREVOCABLES: *Cuando el comprador como el vendedor, renuncia a esta facultad, lo cual se da por el sólo hecho de mencionarse con ese carácter, por lo tanto el banco se obliga de manera autónoma frente al beneficiario vendedor. El crédito comercial irrevocable puede ser confirmado o sin confirmar.*

CUENTA ABIERTA: Se le llama en cuenta abierta, porque no hay formatos administrativos formales, sólo un acuerdo verbal, por ello es muy sencilla y tiene un bajo costo operativo. Es un acuerdo entre el proveedor y su cliente para conceder y convenir un crédito, en el sentido de que el primero da la posesión de los productos y el cliente paga después de un lapso de tiempo determinado. El plazo normal es de 30 días, variando entre las ramas industrial y comercial.

PAGARE: Se realiza mediante la suscripción de documentos por pagar, constituyendo una promesa de pago efectuada por escrito y firmada por el comprador a favor del proveedor.

CARACTERISTICAS.

- 1.- Es un financiamiento a corto plazo.
- 2.- Es una operación bancaria.
- 3.- Es un instrumento de pago que puede ser:
 - a) **A la Vista:** El pago lo recibe el beneficiario en el mercado cuando éstos se ajustan a los términos y condiciones de la cuenta de crédito.
 - b) **Contra Aceptación:** El beneficiario, otorga plazo al ordenante para cubrir el pago correspondiente por concepto de la mercancía recibida contra la aceptación del giro o letra de cambio.
 - c) **A Cierta Tiempo:** El beneficiario, confiere un plazo al ordenante para cubrir el pago correspondiente por concepto de las mercancías recibidas, quedando como evidencia el acuse de recibo del banco corresponsal.
- 4.- Es un contrato de apertura de crédito, entre el comprador acreditado y el banco acreditante, pero a favor de un tercero.

ELEMENTOS DE JUICIO PARA SU OTORGAMIENTO.

- 1.- Los documentos relativos a la apertura de crédito son; la solicitud y el contrato que en la práctica son el mismo documento, al frente se encuentra la solicitud en la cual se especifican las características de la Carta de Crédito y al reverso el contrato.
- 2.- Documentos relativos a las mercancías; la factura, conocimiento de embarque, póliza de seguro, pedimento de exportación o importación, certificado de origen, certificado de sanidad y peso, certificado de calidad, facturas consulares, etc.
- 3.- Cumplir con las garantías, que a juicio del banco sean necesarias.

CREDITO MAXIMO POR DEUDOR O GRUPO.

El crédito máximo, está en función a la capacidad económica del cliente.

3.1.8.- Préstamos Hipotecarios.

CONCEPTO.

Es un financiamiento a largo plazo, que se concede para la adquisición, construcción, obras o mejoras de inmuebles destinados al objeto social de la empresa así como para el pago o consolidación de pasivos originados por la operación normal de la misma, excluyendo aquellos otorgados por otras Instituciones de Crédito, también sirve para apoyar el capital de trabajo, con la característica de que la garantía del préstamo, está constituida por el propio inmueble u otro de la propiedad del solicitante.

CLASIFICACION.

Este crédito se clasifica en base al giro de la empresa solicitante sin perder de vista los objetivos del mismo:

- 1.- *Préstamo Hipotecario Industrial y Ganadero.*
- 2.- *Préstamo Hipotecario de Interés Social.*
- 3.- *Préstamo Hipotecario en UDI's.*

Los cuales se tratarán más adelante finalizando la capacidad de pago de este financiamiento.

CARACTERISTICAS.

- 1.- *Es un financiamiento a largo plazo.*
- 2.- *También se le denomina Préstamo con Garantía Inmobiliaria.*
- 3.- *Este crédito se otorga a personas físicas o morales, que se dedican a la producción de bienes y servicios, que presenten un proyecto de inversión el cual establezca tiempo y destino del crédito, así como la redevibilidad del mismo.*
- 4.- *Se garantiza con activos fijos tangibles de la empresa.*
- 5.- *Su plazo es de 5 años con un año de gracia para su pago, cuando se trate de empresas agrícolas o ganaderas y de 15 años con dos de gracia cuando se destine a la industria.*
- 6.- *Se amortiza de forma mensual, trimestral o anual dependiendo de las necesidades específicas de la empresa debiendo liquidar los intereses de forma mensual.*
- 7.- *La tasa de interés se basa en el C.P.P (Costo Porcentual Promedio), más una sobre tasa fijada por el banco acreditante, pudiendo cobrar el 1 % sobre el importe del financiamiento por apertura de crédito, los intereses se cobran sobre saldos insolutos vencidos mensualmente, si se trata de industrias y semestral a empresas agrícolas o ganaderas.*

ELEMENTOS DE JUICIO PARA SU OTORGAMIENTO.

- 1.- *Determinar la capacidad de pago del solicitante y Flujos de Efectivo.*
- 2.- *Contar con el Certificado de gravamen de los inmuebles ofrecidos en garantía, expedido por el Registro Público de la Propiedad y Comercio con una antigüedad no mayor de 30 días a la fecha de la firma del contrato.*

CREDITO MAXIMO POR DEUDOR O GRUPO.

El valor del crédito no excederá el 50 % del valor de las garantías, lo cual se deberá de comprobar mediante avalúo.

Además de ello se puede llegar a requerir de una garantía por parte de terceros.

GARANTIAS.

Las garantías se constituyen por los activos tangibles de la empresa, requiriéndose en algunos casos de garantías adicionales, además el acreditado debe demostrar su capacidad de pago.

CAPACIDAD DE PAGO.

Para que el financiamiento a conceder sea sano, no basta que haya solvencia moral y económica para garantizarlo. El solicitante deberá tener además capacidad de pago suficiente para cubrir, en las fechas prefijadas sus compromisos financieros y amortizaciones del préstamo solicitado.

La capacidad de pago se determina con base en los resultados obtenidos mediante el análisis del Estado de Resultados o a través de la preparación de un Estado de Flujo de Efectivo.

También se debe considerar la actividad o ramo que desarrolle el solicitante, la proporción que guarden sus activos circulantes con relación al pasivo exigible, grado de independencia financiera, volumen de ventas, rotación de inventarios, índices de recuperación de cartera, utilidades, depreciación, etc. Factores básicos en créditos a mediano y largo plazo.

3.1.9.- Préstamo Hipotecario Industrial.

CONCEPTO.

Se concede a mediano y largo plazo que se concede a industriales, agricultores o ganaderos, el cual puede destinarse a satisfacer cualquier necesidad económica propiciando el fomento de la empresa.

Se concede a empresas administrativas y económicamente sanas que necesitan crecer por un incremento real y estable en su demanda o fortalecerse para una expansión ocasionada por el mismo motivo o ampliar y renovar activos fijos sin necesidad de descapitalizarse.

CARACTERISTICAS.

- 1.- *Es un financiamiento a mediano y largo plazo.*
- 2.- *Su plazo es de hasta 3 años, para préstamos agrícolas o ganaderos y de 7 en préstamos industriales.*
- 3.- *Los intereses se aplican sobre saldos insolutos, adecuando su pago al destino del crédito.*
- 4.- *Requiere autorización del Banco de México para su operación.*
- 5.- *Se documenta mediante pagarés.*
- 6.- *Se destina a la liquidación de adeudos cuya antigüedad máxima sea de 1 año.*
- 7.- *Es recomendable que este tipo de crédito se solicite al amparo de un programa de descuento a bancos de segundo piso, ya que los plazos son más adecuados.*

GARANTIAS.

- 1.- *Se garantiza con la unidad industrial agrícola o ganadera completa, comprendiendo el efectivo en caja y los créditos a favor de la empresa.*
- 2.- *Con los rendimientos netos de la explotación, si estos alcanzan a cubrir los intereses y amortización del préstamo.*
- 3.- *Se garantiza con las inversiones de carácter físico como son edificios, maquinaria, equipo, etc.*

Además de posibles garantías adicionales, con bienes de terceros.

CAPACIDAD DE PAGO.

Dado que este préstamo es una modalidad o derivación del Crédito Hipotecario, se realizan los mismos análisis, para determinar la capacidad de pago de sus usuarios.

3.1.10.- Préstamo Hipotecario de Interés Social.

CONCEPTO.

Es un financiamiento que se otorga a personas físicas, cuyo nivel socioeconómico este dentro de las condiciones y parámetros señalados por el Banco de México, para la adquisición, construcción o mejoras para la vivienda.

CLASIFICACION.

Esta clasificación se conforma atendiendo al mayor o menor costo de la vida en cada región, por lo cual el Banco de México estructura a la República Mexicana en 5 zonas, con el objetivo de determinar el límite del suelo en los acreditados, así como el valor de las viviendas de interés social.

- a) Tipo 1 Vivienda para Acreditados de Ingresos Mínimos.*
- b) Tipo 2 Vivienda para Acreditados de Ingresos Bajos.*
- c) Tipo 3 Vivienda para Acreditados de Ingresos Regulares.*
- d) Tipo 4 Vivienda para Acreditados de Ingresos Medios.*
- e) VIS R Vivienda para Arrendamiento.*

CARACTERISTICAS.

- 1.- Es un financiamiento a largo plazo.*
- 2.- Proporciona un medio de financiamiento a tasas de interés accesibles para familias de ingresos económicos reducidos.*
- 3.- Se utiliza para adquirir vivienda denominada de interés social o bien a la construcción o modificación de la que ya se tiene.*
- 4.- Su plazo máximo no debe exceder de 20 años, sin embargo es recomendable que el mismo fluctúe entre los 10 y 15 años.*

ELEMENTOS DE JUICIO PARA SU OTORGAMIENTO

- *Capacidad legal para obligarse.*
- *Ser jefe de familia.*
- *Habitar permanentemente en la vivienda.*
- *No ser propietario de otra casa-habitación.*
- *Capacidad de pago.*
- *Ingreso mensual no superior al que señale el Banco de México.*
- *Edad máxima de 55 años.*
- *Los acreditados de Interés Social, deberán contratar seguro de vida y daños.*

CREDITO MAXIMO POR DEUDOR O GRUPO.

Los créditos individuales para la Vivienda de Interés Social se otorgan hasta por el 90 % del valor del inmueble, determinado mediante avalúo practicado por el Banco, siempre y cuando la vivienda ofrecida sea de Tipo 1 (Vivienda para Acreditados de Ingresos Mínimos), o de Tipo 2 (Vivienda para Acreditados de Ingresos Bajos). Para Viviendas de Tipo 3 (Vivienda para Acreditados de Ingresos Regulares) y Tipo 4 (Vivienda para Acreditados de Ingresos Medios), el crédito podrá llegar hasta el 80 % del valor del inmueble, para la Vivienda VIS - R (Vivienda para Arrendamiento) el crédito no excederá del 70 % y se otorga sólo para la construcción.

GARANTIAS.

Los préstamos de Interés Social se deberán garantizar mediante contrato de apertura de crédito con garantía hipotecaria el cual deberá otorgarse ante Notario Público, compareciendo los acreditados debidamente identificados, a quienes se leerá el contenido de la escritura y firmarán de conformidad.

Al momento de presentar al Notario, la escritura para su revisión el Departamento legal, deberá exhibir el Certificado de Gravamen expedido por el Registro Público de la Propiedad del lugar donde se ubica el inmueble que se ofrece en garantía, en forma tal que esté quede en primer lugar a favor del Banco. En caso de existir algún gravamen, deberá cancelarse en la misma escritura del crédito.

CAPACIDAD DE PAGO.

Los acreditados podrán efectuar pagos anticipados, correspondiendo a un mínimo de 10 mensualidades o pago total del adeudo cuando así lo deseen, cubriendo los intereses y seguros del mes que vaya corriendo, excepto en el caso del VIS - R.

3.1.11.- Préstamo Hipotecario en UDIS.

CONCEPTO.

Este Crédito esta dirigido a todas aquellas personas que deseen adquirir una vivienda integrante de un desarrollo habitacional, cuya construcción ha sido financiada por alguna Institución Bancaria de primer piso.

El cual surgió ante la puesta en marcha del Programa de Reestructuración de Créditos Hipotecarios, mediante las unidades de cuenta denominadas Unidades de Inversión (UDI's), con lo cual se inicia un nuevo proceso de atención a las personas con problemas de liquidez, a fin de brindarles apoyo para cumplir sus compromisos financieros adquiridos con los Bancos.

REQUISITOS PARA EL OTORGAMIENTO DEL CREDITO.

PERFIL DEL SOLICITANTE:

- Ser persona física con capacidad legal para contratar.
- Contar con solvencia moral y económica.
- Edad de los 18 y 50 años, con ingreso mínimo de \$ 2,500.00. entre 51 y 54 años 11 meses con ingreso mínimo de \$ 4,000.00.
- Tener 3 años de continuidad laboral o de actividad económica.
- Poseer un historial de crédito satisfactorio.

Se podrá destinar al pago mensual inicial del Crédito Habitacional, como máximo el equivalente al 25 % de los ingresos mensuales brutos comprobables, en caso de que tenga adeudos con otros Bancos o Casas Comerciales la suma del pago mensual, no debe exceder el 40 % de los ingresos mensuales brutos.

MONTO MAXIMO DE CREDITO A OBTENER.

El cual estara en función al valor de la vivienda, de acuerdo a lo siguiente:

VALOR DE LA VIVIENDA.	MONTO MAXIMO DEL CREDITO.
De \$ 50,000 a \$ 1'200,000	80%
De 1'201.000 a 1'500,000	\$ 900,000 o hasta el 70 %
Mayor de 1'500,000	1'050,000 o hasta el 60 %

Se deberán contratar los siguientes seguros al momento de autorizar el Crédito Hipotecario:

- Seguro de vida e incapacidad total o permanente.
- Seguro de daños.

COMISIONES Y GASTOS QUE DEBEN CUBRIRSE.

Los gastos que genera la obtención de un Crédito Hipotecario en UDI's son:

- **Apertura de Crédito:** Comisión del 3 % sobre el monto del crédito, la cual se cubre al momento de la firma del contrato de apertura de crédito.
- **Investigación del Crédito:** \$ 125.00 por cada persona que participe con sus ingresos y se cubre al momento de entregar la solicitud de crédito.
- **Adicionalmente se deberán cubrir los gastos y honorarios notariales que genere el otorgamiento del crédito, cuyo importe variará dependiendo de la entidad donde se ubique la vivienda.**

DOCUMENTACION REQUERIDA.

- *Formato de la solicitud del Crédito Hipotecario.*
- *Formato de información básica sobre la solicitud del crédito.*
- *Cuestionario médico.*
- *Acta de nacimiento.*
- *Comprobante de estado civil.*
- *Comprobante de ingresos.*

CARACTERISTICAS DEL CREDITO.

PLAZO DE PAGO: *El plazo de pago es fijo, siendo de 25 años contados a partir del momento en que se firme el contrato de apertura del crédito. Este plazo podrá reducirse realizando pagos adicionales.*

DISPOSICION DEL CREDITO: *El día de la firma del contrato de apertura de crédito, será entregado un cheque por el importe total del crédito, el cual será endosado a favor del promotor o constructor del desarrollo habitacional en el que se encuentre la vivienda.*

SALDO DEL CREDITO: *Como se mencionó anteriormente, dependiendo del valor de la vivienda que se desee adquirir, se ofrecerá un porcentaje máximo de crédito. El día de la firma del crédito, el importe del mismo, será convertido a Unidades de Inversión de esta forma el saldo en pesos que haya sido otorgado para el crédito se convertirá a UDI's de acuerdo al valor que estas unidades tengan en pesos, el día de la firma del contrato respectivo.*

Suponiendo que se obtiene un Crédito Hipotecario por \$ 120,000.00 y el valor de la UDI al día de la firma del contrato de apertura de crédito es de \$ 1.20, al hacer la conversión equivaldrá a 100,000 UDI's.

$$\begin{array}{r} \$ 120,000 \\ \hline \$ 1.20 \end{array} = 100,000 \text{ UDI's}$$

Tasa de Interés: Es fija y corresponde al 11 % anual.

PAGO DE INTERESES: Se calcula sobre el saldo insoluta en UDI's del crédito, en la fecha de corte del mismo, y debido a que se comienza a amortizar el capital desde un inicio, los intereses que se generen serán cada vez menores.

AMORTIZACION DEL CAPITAL: La parte de la mensualidad en UDI's que se abonará a capital, será la misma durante toda la vida del crédito y se calculará dividiendo el total del saldo del crédito en Unidades de Inversión, entre 300 que es el número de mensualidades a cubrir en 25 años.

REESTRUCTURACION DE UN CREDITO HIPOTECARIO.

Las personas que tengan contratado un Crédito Hipotecario, podrán reestructurarlo convirtiendo el saldo del mismo en UDI's a partir de la fecha en que se realice la operación y en la cual quedará determinado el importe en UDI's de todas sus mensualidades, hasta la liquidación del crédito.

El pago de estas mensualidades, se hará en pesos, calculando el importe correspondiente según el valor de la UDI's en la fecha respectiva.

Ejemplo de la Reestructuración: Utilizando las mismas cifras del ejemplo anterior se tendrá: Al reestructurar el importe total del saldo de un crédito en Unidades de Inversión (UDI's) cada una de ellas equivaldrá a un "X" valor en pesos. Si el saldo del crédito es de \$ 120,000.00 y el valor de la UDI al día en que se formaliza la reestructuración es de \$ 1.20, al hacer la conversión equivaldrá a 100,000 UDI's.

$$\begin{array}{r} \$ 120,000 \\ \text{Comprobación: } \frac{\quad}{\$ 1.20} = 100,000 \text{ UDI's.} \end{array}$$

A partir del día en que se formalice la reestructuración, el valor en pesos de estas unidades se irá determinando en función a la inflación, tomando como referencia el Índice Nacional de Precios al Consumidor (INPC).

El Banco de México informará el equivalente diario en pesos de la Unidad de Inversión (UDI's).

Al reestructurar un crédito en UDI's, la mayoría de los términos y condiciones del financiamiento que se contrato originalmente se mantienen igual, existiendo básicamente 3 conceptos que varían:

- **PLAZO DE PAGO:** Quedará predeterminado (plazo fijo), pudiendo ser de: 20, 25 ó 30 años.

- **FORMA DE PAGO:** Se determina a través de una tabla de amortización, en la cual se conocerá con anticipación el importe de UDI's de los pagos.

- **TASA DE INTERES:** La cual es fija y depende del importe que muestre el saldo a reestructurar:

- Tasa anual del 8.75 %, si el saldo es igual o menor a \$ 200,000.00

- Tasa anual del 10 %, si el saldo es superior a \$ 200,000.00

3.1.12.- Préstamos Con Garantía Colateral.

CONCEPTO.

Otra forma de financiamiento a que puede recurrir una empresa es por medio de los Préstamos con Garantía Colateral. Se trata de operaciones documentadas con pagarés, en las cuales el solicitante otorga en apoyo a su liquidez y seguridad como garantía colateral los títulos de crédito (letras de cambio y pagarés) que son propiedad del cliente del financiamiento, los cuales deben estar endosados a favor del banco como valor en garantía.

CLASIFICACION.

1.- *Certificados con Garantía Colateral.*

Este tipo de crédito garantiza la existencia del monto del inventario cedido con la garantía colateral por un préstamo. Es un documento emitido periódicamente para el prestamista por un tercero, quien certifica que el inventario existe y que estará disponible si se necesita.

Este método de financiamiento bancario esta adquiriendo cada vez mayor popularidad debido a su flexibilidad, ya que no existe la necesidad de la separación física o posesión de los inventarios, por tanto los Créditos con Garantía Colateral pueden usarse para cubrir los inventarios de producción en proceso, dando más libertad en el movimiento de los bienes.

El Crédito con Garantía Colateral, proporciona un plan de financiamiento de cuentas por cobrar, permitiendo que el mismo continúe en forma suavizada a medida que los inventarios se convierten en cuentas por cobrar.

CARACTERISTICAS.

- 1.- *Es un financiamiento a corto plazo.*
- 2.- *Es una modalidad del Descuento Mercantil.*
- 3.- *Sirve para cubrir necesidades de Tesorería a corto plazo.*
- 4.- *Se documenta por medio de un pagaré prendario a favor de la Institución de Crédito.*
- 5.- *Los intereses generalmente se cobran por anticipado.*
- 6.- *Este financiamiento se puede otorgar hasta por 300 días.*
- 7.- *Lo pueden utilizar personas físicas o morales que se dediquen a actividades de producción, comercio y de servicios.*
- 8.- *El cliente debe endosar a nombre del banco los documentos depositados en garantía.*

ELEMENTOS DE JUICIO PARA SU OTORGAMIENTO.

- 1.- *Ser cliente de la Institución de Crédito.*
- 2.- *Que los documentos de operación provengan de la compra-venta de mercancías o uso de servicios.*
- 3.- *Hacer la petición formal de financiamiento por escrito.*
- 4.- *Presentar Estados Financieros Actuales.*
 - *Balance General.*
 - *Estado de Resultados.*
- 5.- *Satisfacer alguna garantía adicional a juicio de la Institución del Crédito.*

CREDITO MAXIMO POR DEUDOR O GRUPO.

La Institución de Crédito concederá un financiamiento hasta por el 80 % del valor de las garantías recibidas que pueden ser títulos de crédito, pagarés, contrarecibos o facturas, propiedad del solicitante, que actúen como amparo colateral al préstamo solicitado.

GARANTIAS.

Las garantías pueden ser documentos generalmente títulos de crédito (letras de cambio y pagarés), aceptados o suscritos y que provengan de operaciones netamente mercantiles.

ESTA TESIS NO DEBE
SALIR DE LA BIBLIOTECA

3.1.13. - Descuentos Mercantiles.

CONCEPTO.

Es una operación activa de financiamiento, mediante la cual una Institución Bancaria, adquiere en propiedad un título de crédito no vencido, ya sea una letra de cambio o un pagaré abonando a la cuenta de cheques del cliente el importe del o los documentos, menos el monto de los intereses y de la comisión pactada.

Si el plazo de vencimiento de los documentos descontados no excede de 10 días se le llama Descuento Mercantil a corto plazo.

La Institución de Crédito da por descontado que el origen de este tipo de documentos proviene de transacciones comerciales que realiza la empresa.

Este tipo de financiamiento permite a las empresas allegarse de recursos, realizando anticipadamente sus cobranzas, cuando éstas están documentadas, en caso de que el documento no sea liquidado a su vencimiento la Institución de Crédito procede a cargar en cuenta el importe nominal del documento.

CLASIFICACION.

Este tipo de financiamiento se clasifica en:

a) Descuento con Reserva de Dominio o Constitución de Prenda:

Este tipo de crédito, está orientado a financiar las ventas a plazo de los distribuidores autorizados de automóviles, camiones, maquinaria agrícola, motocicletas y otros.

- Contrato de Compra-Venta con Reserva de Dominio:

En este caso, el comprador es el dueño de la unidad aunque con limitaciones.

- Contrato de Compra-Venta con Constitución de Prenda:

El comprador es dueño del bien adquirido, pero constituye la prenda a favor del distribuidor.

b) Descuento de Crédito en Libros.

Por medio de este servicio se facilita a industriales y distribuidores el financiamiento de sus ventas a grandes almacenes e industrias las cuales están registradas, pero no documentadas con títulos de crédito.

El financiamiento se efectúa mediante la cesión de las notas de remisión, contra recibos o facturas, que deben acompañarse de una letra de cambio sin aceptar, girada por el cedente a favor de la Institución de Crédito y a cargo del deudor, quien deberá manifestar por escrito su consentimiento.

c) Descuento de Exportación.

Este financiamiento, está encaminado a satisfacer las necesidades crediticias de aquellas empresas que exportan mercancías o servicios técnicos al extranjero y pueden celebrarse hasta por un plazo de 5 años, de acuerdo con las características del producto y monto de la operación.

CARACTERISTICAS.

- 1.- *Es un financiamiento a corto plazo.*
- 2.- *Se otorga a personas físicas o morales que realicen operaciones de compra-venta, y que sean precisamente entre comerciantes.*
- 3.- *Por la naturaleza de la operación no existen renovaciones.*
- 4.- *Se dispone de efectivo antes del vencimiento de los documentos.*
- 5.- *Su otorgamiento no excederá de 180 días.*
- 6.- *El cliente cubrirá los gastos por el manejo de documentos.*
- 7.- *Esta destinado a industrias y empresas de servicio.*

ELEMENTOS DE JUICIO PARA SU OTORGAMIENTO.

- 1.- *Que los documentos de la operación provengan de ventas o prestación de servicios reales.*
- 2.- *Se deberán satisfacer las garantías adicionales que se le exijan.*
- 3.- *Presentar Estados Financieros Actualizados:*
 - *Balance General.*
 - *Estado de Resultados.*
- 4.- *Que los documentos reúnan los siguientes requisitos:*
 - *Se trate de documentos no vencidos, ya sean letras de cambio aceptadas o pagarés suscritos.*
 - *Que su vencimiento sea a plazo fijo y superior a 10 días.*
 - *Que los aceptantes o suscriptores, y en su caso endosantes y avalistas sean personas de reconocida solvencia moral y económica.*
 - *Que se hayan originado de la compra-venta de mercancías o uso de servicios.*

CREDITO MAXIMO POR DEUDOR O GRUPO.

El principal factor a considerar, para fijar el límite de la línea de crédito es el volumen de operaciones de la empresa, el importe será siempre inferior al monto de las ventas y más específicamente de las ventas a crédito que se documentan.

Otro factor que puede influir en el monto del crédito, es el plazo que la empresa concede a sus clientes para liquidar las mercancías o servicios vendidos.

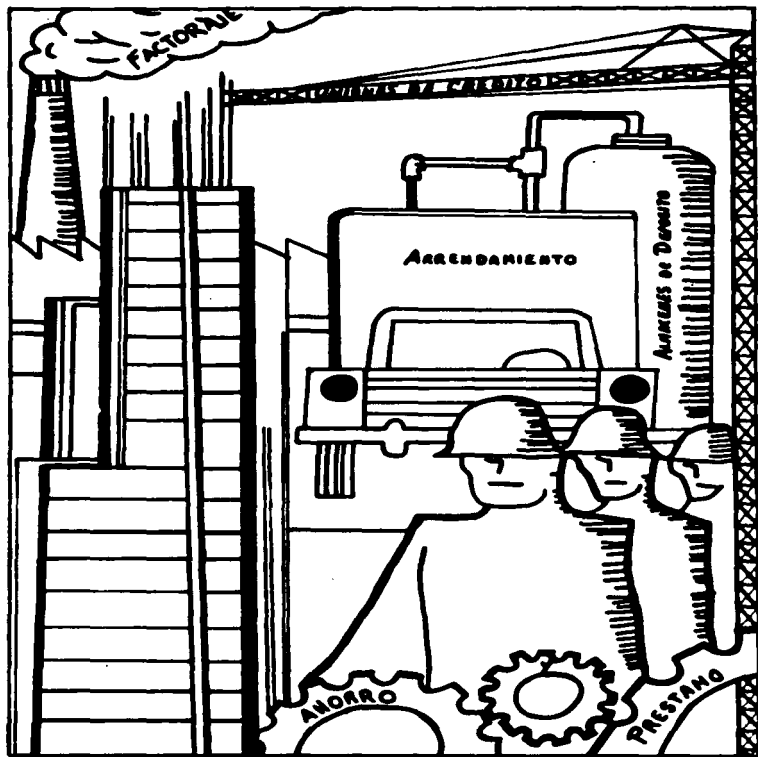
El renglón de documentos por cobrar presentado en el Balance General será otro indicativo del monto que se podrá fijar para la línea del crédito.

El monto del crédito, también esta en función de la proporción que deberá guardar la empresa respecto del activo circulante a pasivo circulante y el capital contable.

GARANTIAS.

Se debe extender una carta de autorización a la Institución de Crédito para que está cargue a la cuenta de cheques del cliente, el monto de los documentos que fueron presentados al cobro y que por cualquier circunstancia no hayan sido liquidados.

Estos son los principales financiamientos que las Instituciones de Crédito Privadas, ponen a disposición de las empresas que necesitan recursos externos para complementar sus recursos propios que les permitan desarrollar de forma adecuada sus operaciones productivas.



3.2 ORGANIZACIONES AUXILIARES DE CREDITO.

3.2.1.- Arrendamiento Financiero.

CONCEPTO.

En ocasiones las empresas pueden optar por arrendar los activos que necesitan en vez de comprarlos. Se trata de una opción de financiamiento a largo plazo ya que el arrendamiento esta ligado específicamente a la vida estimada del activo.

El Arrendamiento: Es un contrato que se establece entre el propietario de los bienes llamado Arrendador y la empresa interesada en ellos, designada Arrendatario a la cual se le permite el uso de los bienes durante un periodo determinado de tiempo y mediante el pago de una renta específica, sus estipulaciones pueden variar según la situación y necesidades de cada una de las partes.

Sin embargo, la mayoría de los arrendamientos quedan contenidos dentro de tres categorías generales:

A) Arrendamiento Financiero.

Este tipo de Arrendamiento no es cancelable excepto por consentimiento mutuo de ambas partes, Arrendador y Arrendatario. Generalmente tiene una duración igual a la mayor parte de la vida útil del activo. Consiste en un contrato por medio del cual el Arrendador se obliga a entregar al Arrendatario el uso de un bien a cambio del pago de una renta, durante un plazo pactado irrevocable teniendo la opción al final del contrato de:

- a) *Trasladar la propiedad.*
- b) *Volver a rentar el bien.*
- c) *Enajenar el bien a una tercera persona, distribuyendo el importe de la enajenación al arrendador.*

B) Arrendamiento de Operación.

Por lo general es cancelable por parte del Arrendatario dando aviso al Arrendador con la debida anticipación y quien por lo general se encarga del mantenimiento del activo. La mayor parte de los arrendamientos de casas o departamentos son de operación.

C) Venta con Arrendamiento.

Esta clase de convenio se efectúa cuando el propietario del activo es en este caso la empresa, quien lo vende a otra persona, la cual conviene en rentárselo inmediatamente después de la venta. Se emplea particularmente cuando se trata de terrenos y edificios.

El Arrendamiento Financiero, facilita el uso de bienes productivos mediante el pago de una renta mensual, aunque las operaciones relativas se pueden asimilar a las ventas en abonos. Permite la depreciación acelerada de los bienes y por lo tanto el diferimiento de impuestos, además ayuda a mantener el capital de trabajo de las empresas y su capacidad crediticia.

Los gastos asociados a los equipos como derechos de importación, fletes y costo de instalación, pueden considerarse dentro del valor del contrato de arrendamiento y por ende lograr sobre los mismos, las ventajas financieras mencionadas anteriormente.

El Arrendamiento también contribuye a disminuir los riesgos que corren los activos fijos en conflictos de tipo laboral, por no ser los bienes adquiridos bajo este sistema propiedad de la empresa, por lo tanto están exentos de que se afecten para garantizar otras obligaciones.

Las ventajas que proporciona el Arrendamiento Financiero son; permiten optimizar el capital de trabajo, al invertir los recursos propios en áreas más productivas, lo que se traduce en un incremento del rendimiento sobre la inversión. Así mismo se protege el flujo de efectivo de la empresa, debido a que no se requieren erogaciones fuertes y representa un financiamiento de actualidad y funcionalidad.

Una de las principales ventajas del Arrendamiento consiste en que a través de esta herramienta de crédito se financia el 100 % del costo de los activos.

Además permite que las líneas tradicionales de financiamiento (Proveedores, Instituciones de Crédito, Accionistas, etc.), permanezcan disponibles para cubrir otras facetas de operación, aparte de no exigir saldos compensatorios en cuenta de cheques, se requiere de saldos en cuentas bancarias por concepto de reciprocidad.

Esta técnica de financiamiento no grava a otros activos de la empresa, ya que los bienes arrendados son los únicos que quedan en garantía del contrato.

Desde el punto de vista fiscal, a pesar de que el Arrendador es el titular legal de los activos, el Arrendatario es quien los deprecia conforme a los porcentajes determinados por la autoridad fiscal. Las rentas e intereses que se pagan representan un gasto deducible para el Arrendatario conforme estos se van devengando.

La decisión final a la que se llega después de analizar esta herramienta de financiamiento, depende de la negociación del contrato mismo, de las condiciones de operación de otras fuentes de financiamiento, del criterio y proceso analítico de la Dirección Financiera, de las posibilidades, situaciones económicas, crediticias y de solidez de la empresa.

Existe un punto importante el cual debe ser tomado en cuenta, el Arrendamiento Financiero es un origen adicional de financiamiento para todo tipo de empresas, cuyo costo es competitivo respecto a otras fuentes financieras; por lo cual se deben analizar las posibilidades que brinda, ya que lo que es adecuado para una empresa o proyecto en particular, puede no serlo para otra.

3.2.2.- Factoraje Financiero.

CONCEPTO.

El descuento de documentos también conocido como Factoraje Financiero o Factoring, es una fuente de financiamiento interesante y productiva; ya que se generan nuevos recursos para la operación a corto plazo de la empresa mediante la venta de cartera de clientes no vencida a una organización autorizada para operar el Factoraje.

La empresa de Factoraje (Factor), realiza un análisis de crédito a la empresa vendedora (Cedente), así como a la calidad de la cartera de clientes que esta presenta (tipo, diversidad y puntualidad de pago), determinando la capacidad de endeudamiento y liquidez del Cedente, para que de este modo se pueda establecer una línea de descuento a su favor.

El Factor, compra los derechos que amparan los documentos expedidos por los clientes del Cedente, tales como letras de cambio o pagarés a dicha cartera se le hace un descuento que fluctúa del 5 al 30 %, este importe queda como garantía de la operación y se reintegra al Cedente una vez cobrada la cuenta cedida. El Factor cobra un interés por el pago anticipado de la cartera adquirida, al igual que una comisión sobre el total de la cartera cedida por la administración de cobranzas de la empresa involucrada en esta operación.

Este tipo de financiamiento, presenta la desventaja de que su costo es elevado, agregando a ello el interés moratorio que fluctúa entre 1.5 y 2 veces la tasa original contratada, cuando la cartera no es liquidada en la fecha de vencimiento establecida.

Las empresas de Factoraje se constituyen como Sociedades Anónimas (S.A.). Las cuales se organizan con arreglo a la Ley General de Sociedades Mercantiles y a la Ley de Organizaciones y Actividades Auxiliares de Crédito.

El Factoraje presenta dos tipos de operación:

Factoraje con Recursos: *Es el que tradicionalmente se maneja y en el cual la cartera de clientes es cedida parcial o totalmente.*

Se llama con recursos porque el Factor tiene la alternativa de devolver a la empresa que le vendió la cartera, los documentos adquiridos pero no cobrados.

Por esta razón las Instituciones de Factoraje realizan un análisis de crédito a sus clientes con el objetivo de conservar su liquidez y solvencia.

Factoraje sin Recursos: *En esta operación el Factor al comprar la cartera del Cedente o al pagar la cuenta de los clientes de esté obtiene por tal acción un derecho de cobro a los mismos; pero corre el riesgo de la operación, ya que no puede ir en vía de regreso con el Cedente para la recuperación de la cartera adquirida.*

Los requisitos necesarios para la contratación del Factoraje son:

- *Llevar una solicitud de línea al Factor, anexando una relación de los clientes a ceder.*
- *Recabar los poderes para acto de dominio de la persona que vaya a obligar por el Cedente, ya que es una operación de compra-venta de derechos.*
- *Firma del contrato normativo, el cual regula las relaciones del cliente con el Factor.*
- *Firma del contrato de cesión por cada operación, mediante el cual se otorgan los derechos de cobro al cliente del Cedente.*

El Costo Financiero de operación del Factoraje, incluye tres elementos a saber:

a) Pago de Honorarios por Apertura: El Cedente recibe del Factor la garantía de que al momento que lo solicite, habrá a su disposición fondos suficientes para cubrir sus necesidades de efectivo.

b) Valor de Descuento: El cual está en relación directa al costo del dinero en el Mercado Financiero Mexicano.

c) Comisión por Custodia, Administración y Cobranza: La cual oscila entre un límite mínimo y un máximo, la diferencia entre ambos se encuentra condicionada al importe de las ventas, número de títulos de crédito; concentración y relación de la cartera, o calidad del producto, etc.

Los puntos anteriores son componentes de un detallado estudio tomando en cuenta las circunstancias que concurren con el Cedente, principalmente en su cartera de compradores o clientes, la cual es base fundamental de la operación de Factoraje.

Por lo regular el tiempo que tarda para que sea autorizado el descuento de estos documentos fluctúa entre 2 y 3 meses a partir de la fecha en que se ha tramitado dicho financiamiento, aunque en algunas ocasiones lleva tan sólo 20 días hábiles el concederlo.

3.2.3.- Uniones de Crédito.

CONCEPTO.

Las Uniones de Crédito pertenecen a las Organizaciones Auxiliares de Crédito, que se encargan de ayudar a la intermediación financiera en actividades y áreas específicas.

Las Uniones de Crédito: Son organizaciones de empresarios con afinidad de intereses que se constituyen como S.A. de C.V., siendo los socios personas físicas o morales dedicadas a las actividades industriales, comerciales y agropecuarias.

Las Uniones de Crédito se organizan con arreglo a la Ley General de Sociedades Mercantiles y a la Ley de Organizaciones y Actividades Auxiliares de Crédito.

El principio de las Uniones de Crédito radica en las economías de escala, ya que una empresa pequeña por sí sola puede no tener los elementos suficientes de negociación en cuanto precios y plazos, pero un conjunto de ellas representadas por una Unión de Crédito, pueden ofrecer un tamaño y riesgo más atractivos.

Las Uniones de Crédito al tener personalidad jurídica propia para contratar, pueden ser sujetas a crédito. Con la combinación de su capital y de los créditos recibidos, pueden llevar a cabo funciones como:

- *Permitir el acceso al crédito a sus socios, sin tener que recurrir a la intermediación de Instituciones de Crédito Privadas.*
- *Obtener condiciones favorables para sus socios en la adquisición de Materia Prima, Maquinaria, Equipo, etc.*

- **Efectuar operaciones de descuento, préstamo y financiamiento de toda clase, reembolsables a plazos no superiores a 5 años, con la excepción de los créditos refaccionarios, cuyo plazo puede ser hasta de 10 años.**

Para que operen las Uniones de Crédito se requiere contar previamente con la autorización de la Comisión Nacional Bancaria y de Valores, para lo cual es necesario entregar la siguiente documentación:

- **Carta de intención.**
- **Solicitud de inscripción.**
- **Estudio de factibilidad de la Unión.**
- **Proyecto de la Escritura Constitutiva de la misma.**
- **Relación de Socios fundadores.**
- **Capital que suscribirán los socios.**
- **Programa general de trabajo.**
- **Comprobante del depósito en Nacional Financiera y moneda nacional que haya determinado la S.N.C.P., el cual será igual al 10 % del capital mínimo exigido para su constitución y a favor de la Tesorería de la Federación.**

Una vez aprobada la Escritura Constitutiva, se procede a realizar la inscripción ante el Registro Público de Comercio, publicando su constitución en el Diario Oficial de la Federación.

Las Uniones de Crédito deben manejarse de manera independiente a sus socios acreditados, bajo la dirección de una administración profesional con el objeto de no perder la objetividad de la Unión de Crédito y que la misma tenga éxito en sus operaciones.

Las Uniones de Crédito pueden funcionar como Banca de primer piso, al evaluar la posibilidad crediticia de sus agremiados, así como la viabilidad de sus proyectos de inversión, con el fin de canalizarlos a los fondos de fomento oficial para la microempresa. Paralelamente puede gestionar ante compañías afianzadoras en favor de sus socios solicitantes la expedición de fianzas de crédito con una reducida relación de garantías (1 a 1).

Para poder hacer uso de los Financiamientos, es necesario que el o los solicitantes, adquierán acciones de la Unión de Crédito por un equivalente al 10 % del monto de crédito, con el objeto de fortalecer a la Unión mediante la aportación de capital nuevo y de hacer partícipe al solicitante, de la propia institución.

Dicha inversión no es transferible, negociable, ni generadora de dividendos.

Las Uniones de Crédito para apoyar con recursos de Nacional Financiera a sus asociados, mediante créditos oportunos, solicitan ante este Organismo Gubernamental su inscripción presentando la siguiente información.

- *Oficio de la Comisión Nacional Bancaria y de Valores, en el cual se le otorga la autorización para operar.*
- *Programa general de trabajo de la misma.*
- *Testimonio y copia certificada del Acta Constitutiva, debidamente inscrita en el Registro Público de Comercio.*
- *Oficio de la Unión de Crédito dirigido a la Comisión Nacional Bancaria y de Valores, en el cual se informa la fecha de inicio de operaciones.*
- *Estados Financieros de la Unión y*
- *Relación de socios integrantes.*

La S.N.C.P. establece, para que una Unión de crédito pueda operar como Institución Auxiliar de Crédito, debe contar con el capital mínimo pagado de \$ 850,000.00 y un mínimo de 20 socios a excepción de las Sociedades de Ahorro y Préstamo que se regirán por disposiciones de la S.N.C.P. mediante reglas de carácter general.

El capital mínimo pagado para constituir nuevas Instituciones Auxiliares de Crédito, será determinado durante el primer trimestre de cada año por la Secretaría de Hacienda, tomando en consideración la opinión de la Comisión Nacional Bancaria y el Banco de México, así como la situación económica del país y el incremento en el nivel del Índice Nacional de Precios al Consumidor durante el año inmediato anterior.

Los requisitos que deben cubrir los socios o prospectos de socios de una Unión, para la obtención de financiamientos por medio de esta son:

- *Solicitud de ingreso como socio.*
- *Solicitud de Financiamiento.*
- *Cuestionario de información.*
- *Identificación del socio.*
- *Comprobante de domicilio y número telefónico.*
- *Carta intención / Plan de Inversión.*
- *Escrito de una cuartilla, explicando los efectos que ha propiciado en su negocio el Tratado de Libre Comercio y su forma de contrarrestarlos.*
- *Comentarios acerca de su mercado y perspectivas para el mismo*

- *Permiso de uso de suelo, emitido por la SEDESOL (Secretaría de Desarrollo Social). Exclusivo para negociaciones dedicadas a la transformación de bienes o productos.*
- *Tres referencias personales, comerciales y/o bancarias.*
- *Estados Financieros de los 3 últimos ejercicios y el último parcial del año en curso con sus respectivas relaciones analíticas así como la base de elaboración.*
- *Carta de inscripción de garantías y la documentación que las soporte.*
- *Relación patrimonial del socio y el aval del mismo.*
- *Identificación, comprobante de domicilio y número telefónico del aval.*
- *Registro de la Cámara a la que pertenezca.*
- *Alta de Hacienda.*
- *Cédula del R.F.C.*

3.2.4.- Sociedades de Ahorro y Préstamo.

CONCEPTO.

Las Sociedades de Ahorro y Préstamo (S.A.P.) antes llamadas Cooperativas de Ahorro, nacieron en Europa a mediados del siglo pasado y llegaron a México a principios de este siglo, iniciando su desarrollo en regiones populares; en donde recibían pequeñas sumas de ahorro de la comunidad en que se incartaban, por lo cual se les denominaba Bancos Populares.

" En diciembre de 1991, por iniciativa de la S.N.C.P., se realizó una modificación a la Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares de Crédito, que permitió la creación de la figura de las Sociedades de Ahorro y Préstamo. Por medio de dicha ley se regulan las actividades de este tipo de organizaciones, ya que hasta ese momento los Bancos Populares, desempeñaban sus actividades sin ningún marco regulatorio que les diera legalidad ". (1)

En México podemos citar dos nombres de instituciones autorizadas para operar como S.A.P.

CANAFO: Empresa domiciliaria en la Ciudad de Chihuahua que opera desde hace 4 años como cooperativa y que actualmente cambio sus instalaciones a Insurgentes Sur No. 11 en México, D.F.

UNICAJA: Creada en marzo de 1993 a iniciativa de un grupo de exalumnos de la Universidad Iberoamericana.

(1) AVANO, Arturo. Expansión, Secc. Archivo Privado, Vol. XXV, Número 626, Octubre 1993, 124 p.p.

Más que una competencia para la Banca, las Sociedades de Ahorro y Préstamo, constituyen un complemento para el Sistema Bancario de este país. Al estar limitadas por la ley a financiar a personas físicas, microempresas y pequeños empresarios.

Estos intermediarios únicamente pueden captar recursos de sus socios y otorgar financiamiento a los mismos. Al no perseguir fines lucrativos o tener accionistas, ya que su capital se integra de las aportaciones de sus agremiados, el producto de sus utilidades se aplica al beneficio de sus integrantes y comunidad, mediante el financiamiento de proyectos y programas de beneficio social.

Quienes invierten en una Sociedad de Ahorro y Préstamo se benefician con atractivas tasas de interés, en el caso de los préstamos otorgados se cobran tasas de interés inferiores a las prevalecientes en el mercado de financiamiento.

Para poder solicitar un préstamo es necesario llenar una solicitud, tener como mínimo tres meses de antigüedad y un ahorro de por lo menos el 30% del monto que se vaya a requerir.

Las Sociedades de Ahorro y Préstamo, serán personas morales con personalidad jurídica y patrimonio propios de Capital Variable y no lucrativa, no se constituyen como S.A., su denominación deberá ir siempre seguida de las palabras " Sociedad de Ahorro y Préstamo ", su organización y funcionamiento, se regirá por las disposiciones contenidas en la Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares de Crédito; por reglas de carácter general que emita la Secretaría de Hacienda y en lo no previsto por el Capítulo IV de la Ley General de Sociedades Mercantiles.

Es importante analizar cada uno de los financiamientos a que puede recurrir una empresa, con el fin de elegir el más adecuado a las necesidades presentes y futuras de la misma, con el objeto de realmente mejorar su situación.

3.2.5.- Almacenes Generales de Depósito.

OBJETIVO.

Los Almacenes Generales de Depósito: Son Organizaciones Auxiliares de Crédito, las cuales reciben en depósito bienes o mercancías que generalmente son objeto de transacciones comerciales y expiden sobre estos los certificados de depósito y los bonos de prenda, títulos que facilitan la operación del crédito sobre las mercancías o bienes almacenados.

El Almacén: Es una Sociedad Anónima que de forma profesional se dedica a la guarda de bienes o mercancías, mediante la celebración de contratos de depósito.

Los Almacenes Generales de Depósito, tienen por objeto el almacenamiento, guarda, conservación, manejo, control, comercialización o distribución de los bienes y mercancías que estén bajo su custodia o se encuentren en tránsito, amparadas por certificados de depósito. Así mismo podrán realizar procesos de transformación, reparación y ensamble de las mercancías depositadas con el fin de aumentar su valor, esencialmente su naturaleza.

Sólo los Almacenes estarán facultados para expedir certificados de depósito y bonos de prenda.

Los certificados de depósito podrán expedirse con o sin bonos de prenda, según lo solicite el depositante, pero la expedición de los bonos de prenda deberá realizarse simultáneamente a la de los certificados de depósito respectivos, haciéndose constar en ellos de forma inequívoca, si se expide con o sin bono de prenda. Los bonos expedidos podrán ir adheridos al certificado de depósito o separados de él.

Los Almacenes deberán llevar un registro de los certificados de depósito y bonos de prenda que expidan, anotando todos los datos contenidos en dichos títulos, incluyendo si es el caso, los derivados del aviso de la Institución de Crédito que intervenga en la primera negociación del bono.

El registro deberá elaborarse en base a las reglas que emita la Comisión Nacional Bancaria y de Valores.

Los Almacenes Generales de Depósito podrán expedir certificados de depósito por mercancías en tránsito; en bodegas o en ambos casos, siempre y cuando esta característica se mencione en el cuerpo del certificado, en el caso de las mercancías en tránsito éstas deberán estar aseguradas por conducto del almacén que expida los certificados respectivos asumiendo la responsabilidad del traslado hasta la bodega de destino, donde seguirá operando como depositario de la mercancía hasta el rescate de los certificados de depósito y bonos de prenda, en caso de que los productos hayan sido pignorados.

Los Almacenes Generales de Depósito podrán realizar también las siguientes actividades:

- *Certificar la calidad y valorar los bienes y mercancías.*
- *Otorgar financiamientos con garantía de bienes o mercancías almacenados en bodegas de su propiedad o en bodegas arrendadas que administren directamente, siempre y cuando estén amparados con bonos de prenda.*
- *Obtener préstamos o créditos de Instituciones de Crédito, de seguros y fianzas del país o de entidades financieras del exterior, los cuales serán destinados al cumplimiento de su objeto social.*
- *Descantar, dar en garantía o negociar los títulos de crédito y afectar los derechos provenientes de los contratos de financiamiento que realice con su clientes.*
- *Las demás operaciones que les autorice la S.H.C.P.*

Los Almacenes Generales de Depósito se dividen en tres clases:

I.- Los que se destinen a recibir en depósito bienes o mercancías de cualquier clase y realicen las demás actividades que la Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares de Crédito les permita a excepción del régimen de depósito y o otorgamiento de financiamientos.

II.- Los que además de realizar las actividades enunciadas en el punto anterior, también reciban mercancías destinadas al régimen de depósito fiscal. y

III.- Los que a parte de realizar las actividades de los puntos anteriores, otorguen financiamientos conforme a lo previsto en la Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares de Crédito, debiendo sujetarse a los requerimientos mínimos de capitalización que para tal efecto establezca la S.H.C.P.

Los Almacenes Generales de Depósito podrán actuar como corresponsales de Instituciones de Crédito, así como de otros Almacenes Generales de Depósito o empresas de servicio complementarios a estos, nacionales o extranjeros en operaciones propias a estos Almacenes Generales.

El capital mínimo pagado de los Almacenes Generales de Depósito deberá ser el siguiente:

Nivel I	\$	9,350,000.00
Nivel II		5,250,000.00
Nivel III		3,800,000.00

Este capital deberá estar totalmente suscrito y pagado a más tardar el 30 de Julio de 1966, pero la S.H.C.P., con opinión de la Comisión Nacional Bancaria y del Banco de México, determinará durante el primer trimestre de cada año los capitales mínimos necesarios para constituir nuevas Organizaciones Auxiliares de Crédito, en el caso de las ya establecidas, tomara en cuenta su tipo y clase de cada una de ellas así como las circunstancias económicas de cada una de ellas y del país en general tomando en consideración el incremento que registre el Índice Nacional de Precios al Consumidor el año inmediato anterior, a excepción de las Sociedades de Ahorro y Préstamo que se regirán por disposiciones de la S.H.C.P. mediante reglas de carácter general.

Estas son las principales Organizaciones Auxiliares de Crédito que componen y apoyan al Sistema Financiero Mexicano actual.

CAPITULO IV

CAPITULO IV

ORGANIZACIONES GUBERNAMENTALES DE FINANCIAMIENTO

4.1.- Banca de Desarrollo.

Actualmente en nuestro país existe una gran cantidad de empresas con problemas de liquidez, las cuales no cuentan con el apoyo de la Banca Privada para obtener un financiamiento que les permita desarrollar sus actividades.

Sin embargo esta situación no es nueva en México, por lo cual el Gobierno Federal en el pasado creó una serie de Fideicomisos con objetivos específicos de apoyo a ciertas ramas de la actividad económica empresarial, actualmente existe para ello la Banca de Desarrollo, formada básicamente por Nacional Financiera (NAFIN), el Banco de México (B. de M.) y el Banco Nacional de Comercio Exterior (Bancomext); dichas Instituciones Gubernamentales apoyan determinadas actividades que la Banca Privada no financia o bien, lo hace a un costo financiero elevado.

4.1.1.- **Nacional Financiera**
(**NAFIN**).

Nacional Financiera desde su origen en 1934, ha participado activamente en la política de desarrollo del país, siendo su principal objetivo, apoyar y fomentar el empleo productivo, el mejoramiento en la distribución del ingreso y el crecimiento de la productividad, orientando actualmente su apoyo a la micro, pequeña y mediana empresa dentro de los sectores industrial, comercial y de servicios; ya que anteriormente destinaba su apoyo financiero a los inversionistas del sector público e industrial.

Nacional Financiera capta recursos en el exterior y en el propio país, otorgando financiamientos a los empresarios mexicanos, no en forma directa sino como le corresponde a la Banca de Desarrollo, utilizando los servicios de la Banca Múltiple y de otros intermediarios financieros, como los fondos estatales y municipales.

Nacional Financiera vigoriza su esfuerzo en la promoción de nuevos proyectos de mediano y largo plazo, apoyando a los empresarios con el fin de que estén en mejores condiciones para preparar, crear o modernizar sus productos así como impulsando a empresas sanas y rentables, desde un taller artesanal, hasta las naves o parques industriales e infraestructura comercial y de servicios que fortalezcan la economía del país.

Nacional Financiera apoya a empresarios del sector privado y social, preferentemente a las micro, pequeñas y medianas empresas del ramo industrial, comercial y de servicios, las cuales podrán contar con apoyos crediticios o de capital complementario para crecer, producir, crear empleos y ayudar al progreso de la comunidad.

Nacional Financiera, como Banca de Desarrollo ofrece los siguientes servicios:

- *Créditos: De mediano o largo plazo, bajo diferentes condiciones, para la instalación, operación y equipamiento industrial o comercial, así como de servicios para mejorar instalaciones, cubrir necesidades de materia prima, partes y componentes; elaboración de estudios en proyectos que eviten la contaminación y ejecutar planes de reubicación de industrias.*
- *Garantías: Complementando aquellas que los acreditados ofrezcan a las Instituciones de Crédito Privadas a fin de facilitar el acceso al financiamiento, sobre todo a las micro y pequeñas empresas.*
- *Participación en el Capital de Empresas: Nafin participa en la creación o ampliación de empresas, aportando capital hasta por un 25 % del total, durante el tiempo en que éstas se fortalecen, maduran y se vuelven rentables.*
- *Capacitación: Para que los micro, pequeños y medianos empresarios desarrollen su capacidad empresarial en el manejo tanto de sus finanzas, producción y ventas así como en la gestión y administración del crédito bancario, imparte cursos de capacitación sistematizada, con el apoyo de la infraestructura requerida en cuanto a personal especializado y documentación didáctica necesaria.*
- *Asistencia técnica y Asesoría Financiera: Nacional Financiera ofrece a los empresarios asistencia técnica y asesoría financiera a fin de que éstos conozcan las opciones existentes de financiamiento y las oportunidades de inversión productiva directa o en asociación con empresarios, bancos y otros intermediarios como Casas de Bolsa o fondos estatales y municipales.*

Nacional Financiera apoya el mejoramiento de la productividad a través de los siguientes instrumentos de apoyo financiero empresarial:

**4) Programa de Apoyo a la Micro y Pequeña Empresa
(PRONYP).**

OBJETIVO.

Apoyar el desarrollo de la micro y pequeña empresa a través de esquemas crediticios, que han sido diseñados expresamente para atender los requerimientos particulares de las empresas que pertenecen a estos estratos. (1)

Nacional Financiera ofrece a los empresarios a través del PRONYP créditos para:

- **Capital de Trabajo:** Destinado a la compra de materia prima, mercancías, pago de sueldos y salarios u otros gastos propios del giro de la empresa. En este caso, el plazo que se ofrece es de 3 años, con 6 meses de gracia.
- **Inversión Fija:** Para la adquisición de maquinaria y equipo con un plazo de 10 años y 18 meses de gracia o para la adquisición, construcción o remodelación de naves industriales y/o locales comerciales con un plazo de 12 años y 36 meses de gracia.
- **Reestructuración de Pasivos:** Los micro y pequeños empresarios pueden obtener financiamientos para pagar sus préstamos y con ello reducir el impacto sobre el flujo de efectivo, liberando recursos que ayuden a apoyar su desarrollo. En este caso el plazo es de 7 años con 18 meses de gracia.

**(1) Nacional Financiera. Fuentes de Financiamiento. Centro
Nafin. México 1992. 63 p.p.**

A través del PROMYP, el financiamiento máximo por empresa tanto por equipamiento como para capital de trabajo es de hasta \$ 480.00 mil para las empresas micro y de \$ 4,800.00 para las pequeñas entidades, debe destacarse que en el otorgamiento de los créditos, Nacional Financiera aplica tasas de interés bajas sin subsidios, lo cual representa condiciones preferenciales para la micro y pequeña empresa. La tasa que se aplica actualmente a todos los créditos es de Costo Porcentual Promedio (C.P.P.) más 5 puntos.

SUJETOS DE APOYO DEL PROMYP.

- Personas físicas o morales que se clasifiquen como micro y pequeña empresa con participación patrimonial mayoritariamente mexicana, que desarrollen actividades industriales, comerciales o de servicios y cuyo giro se encuentre incluido en el Catálogo de Actividades Empresariales que publica Nacional Financiera, así como las Uniones de Crédito que requieran financiamiento para satisfacer necesidades comunes de sus asociados, cuando éstos se dediquen a actividades industriales, comerciales o de servicios.

TIPOS DE APOYO QUE OFRECE EL PROMYP.

Los apoyos financieros del PROMYP, deberán ser canalizados a las siguientes prioridades de fomento:

- 1.- Creación de fuentes de empleo.
- 2.- Aumento de la oferta de bienes de consumo básico.
- 3.- Desarrollo económico regional.
- 4.- Desconcentración de la actividad económica.
- 5.- Mejoramiento del medio ambiente a través de la disminución de efectos contaminantes.

- 6.- Reducción en el consumo de agua y energía eléctrica.
- 7.- Incremento de la capacidad productiva y competitividad de las empresas.
- 8.- Generación y/o ahorro de divisas.

ACCESO A LOS RECURSOS DEL PROMYP.

Las micro y pequeñas empresas podrán obtener apoyos financieros del PROMYP, mediante la solicitud a una institución intermediaria reconocida por Nafin, generalmente un banco de primer piso.

CREDITOS SUSCEPTIBLES DE DESCUENTO EN NACIONAL FINANCIERA A TRAVES DEL PROMYP.

- a) Créditos destinados a la constitución o fortalecimiento de capital de trabajo.
Con la finalidad de atender eficientemente las necesidades operativas de las micro y pequeñas empresas, el PROMYP ofrece a los intermediarios, opciones para descontar los siguientes créditos:
 - Habitación o Avío.
 - Avío Revolvente.
 - Simple o en Cuenta Corriente.

- b) Créditos destinados a la adquisición de maquinaria, equipo y mobiliario:
Las modalidades de crédito son:
 - Refaccionario.
 - Simple con Garantía Prendaria o Hipotecaria.

c) **Créditos destinados a la adquisición, construcción, instalación o modificación de unidades industriales, locales comerciales o de servicios, para tal fin el PRONYP ofrece los siguientes créditos:**

- Simple con Garantía Prendaria o Hipotecaria.
- Refaccionario.

d) **Créditos destinados a la reestructuración de pasivos.**

El PRONYP ofrece recursos a través del descuento de los siguientes créditos:

- Hipotecario.
- Simple.

e) **Sistema de Tarjeta Empresarial.**

Es un sistema de financiamiento automático para las empresas que atiende este programa, mediante la apertura de una línea de crédito revolving y automática, que los intermediarios financieros autorizados establecen en favor de las empresas acreditadas y que controlan mediante una cuenta de cheques, en la cual depositan las disposiciones que ejerzan las empresas usuarias. Así mismo se establece el periodo de amortización de las disposiciones ejercidas por el acreditado, sin que éste exceda de 3 años en financiamiento para capital de trabajo y 5 años en financiamientos para adquisición de activos fijos.

f) Sistema de Factoraje Financiero.

Es un sistema de financiamiento automático y masivo para las empresas que atiende el PROMYP, mediante el descuento de títulos de crédito y derechos de crédito, relacionados con la proveduría de bienes, servicios o de ambos, que las empresas de Factoraje reconocidas por Nafin como intermediarios financieros hayan adquirido de sus micro y pequeñas empresas clientes, con la finalidad de proporcionarles liquidez y fortalecer su capital de trabajo.

g) Arrendamiento Financiero.

El PROMYP ofrece a las micro y pequeñas empresas la opción de realizar operaciones via Arrendamiento Financiero, que les permita hacer uso de los activos fijos que requieran para la operación normal de la entidad. En este esquema Nafin reembolsará a la Arrendadora Financiera que reconozca como intermediaria, la inversión que está haya efectuado para adquirir el activo fijo objeto del financiamiento; siempre y cuando, la operación se realice conforme a las condiciones que se fijen en el contrato que al efecto celebren la Arrendadora Financiera y Nafin, de acuerdo a las tasas de interés, plazos de amortización y gracia que establece el PROMYP en los financiamientos para la adquisición de activos fijos.

B) Programa de Infraestructura y Desconcentración Industrial.

OBJETIVO.

Promover y respaldar el desarrollo de una infraestructura industrial que permita una operación eficiente de la planta productiva y que contribuya al equilibrio regional de la actividad económica, así como impulsar la desconcentración de instalaciones productivas de las áreas urbanas y su reubicación en los parques, conjuntos, puertos y zonas industriales prioritarias destinadas para ello.

SUJETOS DE APOYO.

- *Los sujetos de respaldo financiero de este programa son los gobiernos de los estados y municipios, así como las personas físicas y empresas constituidas bajo la Legislación Mexicana.*
- *Los inversionistas que canalicen recursos a través de aportaciones accionarias, para financiar las inversiones de sus empresas a los puntos que hace referencia el objetivo del programa. Tomando en consideración que la fecha de adquisición de los bienes a financiar, no deberá ser anterior en más de 120 días a la fecha de presentación de la solicitud de descuento.*

DESTINO DEL RESPALDO FINANCIERO.

- *Financiamiento de las inversiones en infraestructura y urbanización de parques, conjuntos, puertos y zonas industriales.*
- *Construcción, modernización y equipamiento de naves industriales localizadas en algunos de esos parques.*
- *Inversiones y gastos particulares que se deriven de la localización de las instalaciones productivas de una empresa.*

- **Financiamiento de gastos de capacitación y asistencia técnica,** así como de estudios y asesorías que se vinculen directamente con el objetivo del programa.

- **Financiamiento de la aportación de capital accionario,** cuando las empresas destinen tales recursos a los enumerados en el programa.

CARACTERISTICAS DEL FINANCIAMIENTO.

a) **MONEDA:** Los créditos descontados por Nafin, serán en moneda nacional o extranjera. Esta denominación se aplicará siempre y cuando las empresas sean generadoras netas de divisas o coticen a precios internacionales y la institución disponga de las divisas necesarias.

b) **TASA DE INTERES:** Estas serán las que establece el esquema general de tasas de la institución. Nafin dará a conocer a los intermediarios financieros mediante una circular expresa, cualquier cambio en las mismas.

c) **MONTO DE LOS CREDITOS O FINANCIAMIENTOS:** El cual se destina en base al que requiera el proyecto, de acuerdo con el porcentaje de descuento establecido, sin que el monto que otorgue Nafin exceda del 1.5 % de su cartera de descuento por empresa.

d) **PORCENTAJE DE DESCUENTO:** Nacional Financiera podrá descontar hasta el 75 % del crédito que otorguen los intermediarios financieros para inversión en infraestructura y construcción de parques y naves industriales y hasta el 100 % para financiamiento a los inversionistas que efectúen las aportaciones accionarias en las empresas para estos propósitos.

En proyectos de reubicación de empresas, Nafin podrá descontar hasta el 90 % del crédito que el intermediario financiero otorgue a la empresa.

e) **FORMAS DE PAGO:** De acuerdo con la generación de flujos de efectivo de la empresa, se podrá optar por el sistema de pagos tradicional, o por el sistema de pagos a valor presente.

C) Programa de Mejoramiento Ambiental.

OBJETIVO.

Consiste en promover y proporcionar respaldo financiero a las inversiones empresariales que contribuyan al mejoramiento del medio ambiente, así como a la racionalización del consumo de agua y energía eléctrica.

SUJETOS DE APOYO.

Los sujetos de respaldo financiero de este programa son empresas industriales, comerciales y de servicios que efectúen inversiones en los rubros que hace referencia el objetivo del programa.

- *Inversionistas mexicanos que canalicen recursos a través de la aportación de capital, para financiar las inversiones que sus empresas efectúen al respecto.*
- *Los Gobiernos de los estados y municipios, así como personas físicas.*

En los contratos cuyo monto exceda de 3 y 7 millones de dólares, la adjudicación deberá efectuarse sobre la base de comparación de cuando menos tres cotizaciones de proveedores extranjeros de países distintos.

En contratos con monto mayor a 7 millones de dólares la adjudicación deberá efectuarse conforme a los procedimientos de licitación pública internacional que Nacional Financiera ha acordado con los organismos financieros internacionales.

La fecha de adquisición de los bienes a financiar, no deberá ser anterior en más de 120 días a la fecha de presentación de la solicitud de respaldo financiero.

DESTINO DEL RESPALDO FINANCIERO.

- *Financiamiento de gastos de capacitación y asistencia técnica, así como de estudios y asesorías que se vinculen directamente con el objetivo del programa.*
- *Financiamiento de actividades comerciales de acuerdo al objeto del programa.*
- *Financiamiento de la aportación de capital accionario, cuando la empresa destine estos recursos a los propósitos que anteriormente se mencionaron.*

CARACTERISTICAS DEL FINANCIAMIENTO.

a) MONEDA: En moneda nacional o extranjera, principalmente dólares.

b) TASA DE INTERES: Las tasas de interés y el margen de intermediación serán las que se encuentren en vigor a la fecha de la operación.

Los intereses se calcularán sobre saldos insolutos, con base en meses calendario con divisor de 300 días (base mixta).

c) MONTO DEL FINANCIAMIENTO: El cual se maneja en función directa al que requiera el proyecto.

d) PORCENTAJE DE DESCUENTO: Nadie podrá descontar hasta el 100 % del crédito que otorguen los intermediarios financieros al amparo de este proyecto.

e) PLAZOS: Estos podrán ser hasta de 13 años, con un período de gracia de aproximadamente 3 años, de acuerdo a las necesidades del proyecto.

f) FORMAS DE PAGO: Las cuales se formularán de acuerdo a la generación del flujo de efectivo de la empresa.

D) Programa de Desarrollo Tecnológico.

OBJETIVO.

Fomentar el avance tecnológico de las empresas mediante el desarrollo de proyectos integrales de inversión para la adaptación y creación de nuevas tecnologías o de programas permanentes encaminados a la modernización de la industria, que a su vez integren, reorienten o incrementen su aprovechamiento y productividad. Para ello se inducirá la participación activa de las instituciones financieras del país en el financiamiento integral de proyectos de desarrollo tecnológico viables y eficientes.

FUNCIONES:

- a) Conceder financiamiento a las Instituciones de Crédito del país para apoyar la creación de nuevas tecnologías.*
- b) Dar en complemento, garantías a los intermediarios financieros que otorguen financiamientos a las empresas.*
- c) Otorgar garantías para proteger a las empresas contra los riesgos derivados por la adopción de tecnologías nuevas y prototipos desarrollados en México.*
- d) Fomentar la generación de proyectos que vayan acorde con el objetivo del programa.*
- e) Promover la estructuración de esquemas integrales de financiamiento, que incorporen recursos de Nafin y de otras fuentes de recursos.*
- f) Proporcionar capacitación y asistencia técnica, en los aspectos relacionados con el objetivo del Programa de Desarrollo Tecnológico.*

SUJETOS DE APOYO.

Son susceptibles de ser descontados en este programa los financiamientos otorgados a empresas industriales, comerciales y de servicios que realicen inversiones, es decir los puntos a que se refiere el objetivo del programa, sin distinción de tamaño, actividad empresarial o industrial.

DESTINO DE LOS RECURSOS.

Los inversionistas podrán destinar los recursos a:

- *La elaboración de diagnósticos, estudios de prospectiva y pronósticos tecnológicos, búsqueda de alternativas tecnológicas, estudios de gestión y planes de negocio para empresas de base tecnológica.*
- *Adquisición de información básica, emolumentos al personal, materias, servicios, gastos de capacitación y documentación o equipos que se refieran a proyectos de desarrollo tecnológico.*
- *Diseño, fabricación y prueba de nuevos bienes o procesos productivos incluyendo prototipos, lotes de prueba, plantas piloto y escalamientos de tecnologías nacionales.*
- *Gastos derivados de la transferencia y comercialización de paquetes tecnológicos.*
- *Programas de aseguramiento de calidad, instalación de laboratorios y pisos de prueba así como instrumentación de técnicas para la administración de la producción y sistemas integrales de seguridad industrial que permitan incrementar la productividad y calidad de las empresas.*
- *Aportaciones de capital accionario, realizadas por personas físicas o morales cuyo destino sea alguno de los mencionados en los párrafos anteriores, al igual que aportaciones patrimoniales realizadas a actividades tecnológicas.*

CARACTERISTICAS DEL FINANCIAMIENTO.

a) **MONEDA:** Los créditos podrán ser descontados en moneda nacional y extranjera.

b) **TASA DE INTERES Y MONTO DE LOS CREDITOS:** La tasa de interés está en función directa a las políticas de Nafin y el monto de acuerdo al requerimiento del proyecto.

c) **PORCENTAJE DE PARTICIPACION DE LOS PROMOTORES:** Los promotores y/o inversionistas deberán aportar cuando menos el 20 % de la inversión total del proyecto.

d) **PORCENTAJE DE DESCUENTO:** Nacional Financiera podrá descontar hasta el 100 % del crédito que los intermediarios financieros otorguen a las empresas sin distinción de tamaño, en las etapas previas a la comercialización así como el financiamiento de aportaciones accionarias en las etapas de escalamiento de tecnología nacional y su comercialización.

Nafin podrá descontar hasta el 100 % del crédito que se otorgue a las microempresas, el 85 % a las pequeñas, el 75 % a las medianas y grandes. El plazo de este financiamiento es hasta de 20 años.

e) **GARANTIA DE RIESGO TECNOLOGICO:** Nafin cubrirá hasta el 70% de la pérdida económica en que incurran las empresas que hayan adquirido tecnologías y prototipos desarrollados en México bajo el amparo de este programa, debido a fallas imputables en los mismos. El costo y duración de esta garantía se determinará de manera casuística.

f) **ASISTENCIA TECNICA Y FINANCIERA:** Se apoyará con asistencia técnica y financiera, la estructuración de proyectos o negocios tecnológicos que puedan ser financiados íntegramente por Nafin y/o con el apoyo de otros agentes financieros y bursátiles.

E) Programa de Modernización.

OBJETIVO.

Consiste en promover y promocionar el respaldo financiero a las actividades empresariales de inversión, que tengan como finalidad específica un aumento en los niveles de eficiencia productiva, así como el incremento de la competitividad en la oferta de las empresas industriales, comerciales y de servicios del país.

Los proyectos de inversión deberán mostrar su viabilidad técnica, económica y financiera con tasas internas de retorno económica y financiero superior al 10 % para el caso de respaldo financiero mediante el descuento crediticio y del 12 % en caso de respaldo financiero a la aportación accionaria. En ambas circunstancias, el cálculo deberá efectuarse a precios constantes.

CARACTERISTICAS DEL FINANCIAMIENTO.

- a) **MONEDA:** Esta puede ser nacional o extranjera, con un monto en función directa al requerido por el proyecto de acuerdo con el porcentaje de participación previamente establecido, tomando en cuenta que:
- El saldo de respaldo financiero total por empresa no excederá de 15 millones de dólares o su equivalente en moneda nacional.
 - El importe máximo de respaldo por capital de trabajo, no será superior a 2.5 millones de dólares o su equivalente en moneda nacional.

b) PLAZO DE AMORTIZACION: Se determinará en base al flujo de efectivo de la empresa, con el entendido que para inversiones en activo fijo, el máximo será de 13 años y para inversiones de capital de trabajo el máximo será de 7 años, incluyendo en ambos casos un periodo de gracia de 3 años.

En el supuesto del financiamiento con propósitos de participación accionaria, el plazo fluctuará entre 3 y 10 años, considerando un periodo de gracia máximo de 5 años.

c) FORMAS DE AMORTIZACION: Para operaciones en moneda nacional los pagos serán mensuales o trimestrales, dependiendo del flujo de efectivo que presente la empresa y el pago de intereses se realizará mensualmente.

Para operaciones en moneda extranjera los pagos del principal e intereses podrán ser mensuales, trimestrales o semestrales dependiendo de las fuentes de fondeo de Nacional Financiera.

d) TASA DE INTERES: La tasa de interés así como el margen de intermediación serán las que se encuentren en vigor. El cálculo de los intereses se hará sobre saldos insolutos del principal con base en meses calendario con divisor de 360 días (base mixta).

e) COMISION DE COMPROMISO: La comisión aplicable a los saldos no dispuestos conforme a calendario, será del 1 % anual.

F) Programa de Estudios y Asesorías.

OBJETIVO.

Consiste en promover y respaldar la elaboración de estudios y contratación de asesorías que fortalezcan técnicamente las decisiones y ejecución de proyectos de inversión, comercial y de servicios e incrementen la capacitación de gestión empresarial.

SUJETOS DE APOYO.

Son sujetos de apoyo financiero, los gobiernos estatales y municipales así como las personas físicas y morales constituidas bajo la Legislación Mexicana.

Así mismo se apoyará la elaboración de estudios que puedan contribuir al logro de:

- *El incremento en la competitividad de las entidades industriales, comerciales y de servicios del país.*
- *La creación de fuentes permanentes de empleo productivo sobre todo en los estratos de la población con menores ingresos.*
- *El aumento en la oferta de bienes de consumo básico.*
- *El fortalecimiento de la infraestructura industrial y la desconcentración de instalaciones productivas de las áreas urbanas hacia parques industriales y zonas prioritarias.*

- *El mejoramiento del medio ambiente, la reducción de los efectos contaminantes en los procesos productivos así como la disminución en el consumo de agua y energía eléctrica.*
- *El fortalecimiento de la capacidad nacional de investigación y desarrollo tecnológico.*

CARACTERISTICAS.

El financiamiento se puede otorgar en moneda nacional o extranjera, el cual se destinará a la contratación de estudios y asesorías, los recursos del programa podrán financiar hasta el 80 % del costo total de los mismos.

Tanto el intermediario financiero como la empresa deberán participar unitariamente cuando menos con el 10 % del costo global del estudio o asesoría.

**G) Programa de Apoyo a los Deudores del Fisco Federal
(PROAFI).**

CONCEPTO.

Las circunstancias económicas por las que atraviesa el país han propiciado problemas de liquidez en diversos sectores económicos, lo cual no sólo ha perjudicado la actividad productiva sino también la capacidad de pago de los impuestos establecidos para contribuir al gasto público.

Por lo cual con el fin de apoyar la actividad económica del país y el cumplimiento de las obligaciones fiscales de los contribuyentes, el Ejecutivo Federal expidió el decreto que establece el " Programa Unico de Apoyo a los Deudores del Fisco Federal " (PROAFI).

Mediante este programa se otorga una condonación parcial de los adeudos por impuestos y/o multas federales, derivados del incumplimiento de las disposiciones fiscales federales, sus actualizaciones y accesorios a los contribuyentes que se adheran al programa; El cual entró en vigor el día 1o. de Agosto de 1988.

**APOYO A LOS CONTRIBUYENTES CON ADEUDOS FISCALES HASTA
\$ 5,000.00**

Los contribuyentes que al 31 de Mayo de 1988 adeuden impuestos y/o multas fiscales federales por un monto igual o menor a los \$ 5,000.00 (Cinco mil pesos), podrán sujetarse a lo siguiente:

¿ EN QUE CONSISTE EL BENEFICIO ?

Pagar por única vez en efectivo o cheque y en una sola exhibición, el 50 % del adeudo que tengan a la fecha del pago. El 50 % restante les será condonado.

¿ QUE PLAZO TIENEN PARA REALIZAR EL PAGO ?

Los contribuyentes tienen como plazo al 30 de Diciembre de 1990.

SUSPENSION DEL PROCEDIMIENTO ADMINISTRATIVO DE EJECUCION.

Las autoridades fiscales se abstendrán de iniciar el procedimiento antes mencionado y suspenderán el que hubieren iniciado tendiente a la recuperación de los créditos fiscales; en tanto concluye el plazo antes señalado.

¿ QUE DEBE HACERSE EN CASO DE HABER INTERPUESTO ALGUN MEDIO DE DEFENSA ?

Los contribuyentes que deseen ingresar al programa deberán renunciar a los medios de defensa que hubieren interpuesto contra el cobro de los créditos fiscales, para lo cual deberán entregar a la autoridad encargada del cobro de los mismos una copia sellada del escrito de desistimiento.

Los contribuyentes que ingresen al programa y que por alguna razón objeten a través de algún medio de defensa sus adeudos, perderán todos los beneficios que se les hubieren otorgado en su adeudo o adeudos objetados.

¿ QUE DEBEN HACER LOS CONTRIBUYENTES QUE OPTEN POR EL BENEFICIO ?

Esperar a que apartir de Agosto les llegue por correo su estado de cuenta y una forma de pago. No habrá necesidad de presentar aviso alguno.

¿ DEBERAN ACUDIR A LA ADMINISTRACION LOCAL DE RECAUDACION ?

No, ya que en su estado de cuenta conocerán el importe a cubrir, el cual se deberá pagar directamente en los bancos autorizados para ello. Sólo en caso de aclaración o que al 31 de octubre no les haya llegado su estado de cuenta, podrán acudir a la Administración Local de Recaudación Fiscal que les corresponda.

¿ QUE IMPUESTO NO SERA OBJETO DE ESTE BENEFICIO ?

No serán objeto de este beneficio, los adeudos originados por el impuesto sobre tenencia y uso de vehículos.

**APOYO A LOS CONTRIBUYENTES CON ADEUDOS FISCALES DESDE
\$ 5,001.00 HASTA \$ 500,000.00**

Los contribuyentes que al 31 de Mayo de 1996 adeuden impuestos y/o multas fiscales federales por un monto superior a \$ 5,000.00 y hasta \$ 500,000.00 podrán sujetarse a lo siguiente:

¿ EN QUE CONSISTE EL BENEFICIO ?

Pagar las parcialidades correspondientes a partir del mes en que se adhieran al programa y hasta el mes de Julio de 1997 con derecho a una condonación parcial, el monto que se condonará por contribución no excederá en su conjunto de \$ 125,000.00 en la actualización y recargos sobre los adeudos.

En forma adicional recibirán una condonación del 25 % contra los pagos que hayan realizado en Agosto, la cual decrecerá en forma mensual hasta llegar al 15 % en el mes de Diciembre de 1996.

¿ PODRAN OBTENERSE ESTOS BENEFICIOS CON ADEUDOS SUPERIORES A \$ 500,000.00 ?

Los contribuyentes con adeudos superiores a esta cantidad, podrán gozar de estos beneficios hasta la cantidad que no exceda de \$ 500,000.00. Por el excedente deberán aplicar y acatarse a las disposiciones fiscales vigentes.

¿ QUE SUCEDE SI UNA VEZ QUE SE ADHIERA AL PROGRAMA SE DEJA DE CUBRIR UNA O MAS PARCIALIDADES ?

Si el contribuyente deja de pagar a tiempo alguna de las parcialidades o paga cantidades menores a las correspondientes, perderá los beneficios anteriormente señalados, debiendo pagar la tasa de interés vigente más los recargos y actualizaciones establecidas.

¿ DONDE Y CUANDO DEBERAN ACUDIR LOS CONTRIBUYENTES A MANIFESTAR SU INGRESO AL PLAN ?

Deberán presentarse en la Administración Local de Recaudación Fiscal que les corresponda a más tardar el 31 de Octubre de 1988 y llenar el aviso de adhesión al PROAFI. En la Administración Local se les proporcionarán las formas de pago para la liquidación de su adeudo.

Los contribuyentes que se hubieran adherido al Programa podrán cubrir su adeudo hasta en 48 parcialidades, contadas a partir de la fecha de adhesión, independientemente del número de parcialidades pagadas al momento de entrar en vigor el programa.

NOTA IMPORTANTE.

Para los dos casos anteriormente mencionados, las facilidades que otorga el presente programa son por única vez y quien no se adhiera al mismo durante su vigencia no podrá hacerlo posteriormente.

**4.1.2.- Banco de México.
(B. de N.).**

En el pasado como consecuencia de una economía algunas veces en expansión y otras en franca decadencia, se hizo necesario que además de la Banca de Desarrollo, se crearan unidades técnicas especializadas en algunos sectores que forman a la economía nacional.

De este modo, surgen como parte del Sistema Financiero Mexicano los Fideicomisos Públicos para el fomento y fortalecimiento económico; mediante los cuales se canalizan recursos hacia los sectores económicos prioritarios del país a través de operaciones de descuento provenientes de préstamos otorgados por el Banco de México.

Esta Institución administra y organiza los siguientes Fideicomisos Públicos:

**A) Comité Coordinador y de Valuación Financiera del
Programa de Desarrollo de la Industria de
Bienes de Capital.
(COCOFI)**

Este instrumento de Fideicomiso se ha encaminado a la coordinación de los apoyos financieros otorgados por el Fondo para el Fomento de las Exportaciones de Productos Manufacturados (FONEX), mediante líneas de crédito de la Comisión Federal de Electricidad (C.F.E.) y Petróleos Mexicanos (PEMEX), para apoyar con intermediación de la banca a sus proveedores, que elaboran bienes de capital que sustituyen a las importaciones, así mismo serán sujetos de apoyo los proveedores de las instituciones antes mencionadas cuyo capital contable este suscrito por mexicanos al menos en un 51 % y que cuenten con la anuencia de la Cámara Nacional de la Industria Metalmeccánica (CANAME).

B) Fondo de Equipamiento Industrial

(FONEI).

Este Fideicomiso fue constituido por el Gobierno Federal en el año de 1971 con el Banco de México. Tiene por objeto fomentar la producción eficiente de bienes industriales y de servicio, induciendo para ello a las Instituciones de Crédito y Organizaciones Auxiliares del país (intermediarios financieros), para que consideren la viabilidad de los proyectos de inversión, en sus decisiones de financiamiento.

TIPOS DE CREDITO QUE OFRECE.

El tipo de préstamo que otorga este fondo, es el Refaccionario destinando los recursos a aquellos proyectos que tengan como finalidad:

- *La compra de maquinaria, equipo industrial e instalación; su acondicionamiento y montaje, la construcción de edificios en que se instalen y los gastos preoperatorios que originen.*
- *Financiar a los intermediarios financieros los préstamos que otorguen a empresarios o promotores para la elaboración de estudios de preinversión así como para programas de adaptación, producción, integración y aplicación de tecnología referida preferentemente al diseño y desarrollo de bienes de capital.*
- *La realización de operaciones de financiamiento conexas a las mencionadas anteriormente.*
- *Otorgar garantías para proteger a los intermediarios financieros contra los riesgos originados por la falta de pago de los créditos otorgados a empresarios y promotores.*

SUJETOS DE CREDITO.

Podrán ser sujetos de este Fideicomiso:

- *Empresas que produzcan bienes de capital o bienes intermedios.*
- *Empresas que ahorren divisas, mediante la sustitución de importaciones.*
- *Empresas que generen divisas a través de la actividad exportadora.*
- *Empresas que propicien nuevas fuentes de empleo, el desarrollo regional y económico de la nación.*

PROGRAMAS QUE CONSTITUYEN EL FONDO DE EQUIPAMIENTO INDUSTRIAL.

El FONEI se constituye por:

- a) Programa de Estudios de Preinversión.*
- b) Programa de Desarrollo Tecnológico.*
- c) Programa de Equipamiento.*
- d) Programa para la Optimización de la Capacidad Instalada.*
- e) Capital de Trabajo para la Producción de Bienes de Capital.*
- f) Programa de Control para la Contaminación Ambiental.*

**C) Fondo de Garantía y Fomento a la Producción,
Distribución y Consumo de Productos Básicos
(FOPROBA).**

El propósito de este fondo consiste en otorgar apoyos financieros a empresas industriales para fomentar la producción y distribución de productos básicos; facilitando la consecución de estos recursos a los productores adheridos a los Programas de Fomento específico al propósito:

TIPOS DE CREDITO QUE OFRECE.

Los tipos de financiamiento que se otorgan en este fondo son:

- a) Simple.**
- b) Prendario.**
- c) Habitación o Avío.**
- d) Refaccionario.**

Los tres primeros pueden ser utilizados para la compra de alimentos; forrajes, granos, subproductos, pago de mano de obra estable, medicamentos, vacunas, semen y materiales para inseminación.

El Crédito Refaccionario deberá ser utilizado para el mejoramiento territorial, construcciones, instalaciones, y adquisición de maquinaria agrícola o de ordeña, ganado, equipo, etc.

Otro tipo de actividades que apoya este fondo, consiste en:

- a) Satisfacer la demanda de leche en condiciones sanitarias adecuadas promoviendo y estimulando a ganaderos y pasteurizadores.**
- b) Obtener mejores índices de productividad y rentabilidad en la actividad lechera.**
- c) Reducir las importaciones de este producto.**

**D) Fondo para el Desarrollo Comercial
(FIDEC).**

OBJETIVO.

Es un Fideicomiso de fomento económico del Gobierno Federal, cuyos objetivos consisten en lograr la disminución en los costos de adquisición, manejo, operación, almacenamiento y distribución de los productos de la canasta básica, de tal forma que permitan transferir parte de los beneficios al público consumidor, así como lograr el abasto oportuno y eficiente de los productos que componen la canasta de productos básicos.

A través de este Fondo se podrá apoyar a aquellos comerciantes y productores que estén organizados mediante Uniones de Crédito o cualquier otra forma de agrupación; también otorga garantías a las Instituciones de Crédito que proporcionen financiamientos a los comerciantes y productores agrupados.

SUJETOS DE CREDITO.

Este fideicomiso apoya a:

- a) Comerciantes detallistas y mayoristas.*
- b) Elaboradores de productos procesados y no procesados que los comercialicen.*
- c) Empresas promotoras y constructoras que promuevan el desarrollo integral de la economía nacional.*
- d) Almacenes Generales de Depósito.*
- e) Uniones de Crédito.*

TIPOS DE CREDITO QUE OFRECE.

El FIDEC maneja los siguientes créditos:

Refaccionario: El cual será utilizado para la adquisición de centros comerciales, obtención de equipo de operación, construcción, instalación, ampliación o remodelación de locales, camars frigoríficas, silos y otros establecimientos comerciales.

Simple: Para la compra de mercancía y capital de trabajo principalmente.

E) Fideicomisos Instituidos en Relación a la Agricultura

(FIRA).

OBJETIVO.

El Gobierno Federal con el fin de propiciar el desarrollo agropecuario regional por medio de la canalización de recursos financieros de Instituciones de Crédito Privadas, creó varios Fideicomisos, cuya institución fiduciaria es el Banco de México, siendo los más importantes:

- *Fondo de Garantía y Fomento para la Agricultura, Ganadería y Avicultura, (FONDO) que canaliza sus recursos mediante préstamos de Rehabilitación y Avío así como Prendarios.*
- *Fondo Especial para Financiamientos Agropecuarios (FEIA), que otorga créditos Refaccionarios principalmente.*
- *Fondo Especial de Asistencia Técnica y Garantía (FEGA), el cual no otorga financiamientos, ya que sólo apoya a la banca de primer piso mediante garantías parciales en los préstamos otorgados a los productores de bajos ingresos.*

OBJETIVOS GENERALES DEL FIRA:

El FIRA tiene como objetivos prioritarios el:

- a) **Estimular una mayor participación de las instituciones privadas de crédito en el financiamiento y asistencia técnica al campo, principalmente en el sector de productores de bajos ingresos.**

b) *Impulsar las diversas actividades agropecuarias del país, la industrialización de los productos primarios y su comercialización; así como fomentar las exportaciones y sustituir las importaciones de este tipo de productos.*

c) *Elevar la productividad de las empresas agrícolas, mediante asistencia técnica, financiamiento, capacitación, y organización de los productores agrícolas.*

TIPOS DE CREDITO QUE OFRECE.

Los tipos de crédito que otorga el FIRA son:

- *Créditos de Habilitación o Avío a corto plazo, destinados a la adquisición de semillas, insecticidas y fertilizantes; compra de alimentos, medicinas, concentrados, pago de salarios y cargos directos.*

- *Créditos Refaccionarios a largo plazo, para invertir principalmente en la compra de maquinaria o equipo agrícola, apertura de tierras al cultivo y ganadería, construcción y realización de obras materiales, perforación de pozos y ejecución de obras de riego; compra de ganado para pie de cría o animales de trabajo.*

Los plazos de amortización para los financiamientos anteriormente mencionados se determina en base a la capacidad productiva y financiera de las entidades que hagan uso de ellos.

Las tasas de interés que se aplicarán a los créditos, dependen del estrato socioeconómico del productor, de la rama de actividad y de la prioridad del producto.

**F) Fondo de Garantía y Descuento para Sociedades
Cooperativas
(FOSOC).**

OBJETIVO.

Este Fideicomiso se constituye con la finalidad de fomentar la organización, ampliación y competitividad de las Sociedades Cooperativas del país, sobre todo de aquellas cuya principal actividad sea la producción.

El FOSOC otorga financiamientos preferenciales a través de las Instituciones de Crédito Privadas, al igual que proporciona asesoría técnica que conlleve al incremento de la eficiencia de los sistemas de producción en las Sociedades Cooperativas, así como a la creación de nuevos empleos y la consolidación de fuentes de trabajo en apoyo al desarrollo económico y social del país.

TIPOS DE CREDITO QUE OFRECE.

El Fondo de Garantía otorga los siguientes créditos:

- a) Refaccionario: Para la adquisición de activos fijos.*
- b) Habilitación o Avío: Para consumo propio de insumos directos de producción y capital de trabajo.*

c) Crédito o Préstamo Simple: Para la compra de artículos de primera necesidad y de consumo generalizado, así como para la formulación de estudios de Mercado, de preinversión, asistencia técnica y capacitación.

d) Crédito para el Pago de Pastos: Destinado a la liquidación de pastos con una antigüedad no mayor de 6 meses.

e) Crédito Puente: Para iniciar inversiones en proyectos autorizados por el POSOC, mientras se formalizan los créditos definitivos.

SUJETOS DEL CREDITO.

Se consideran sujetos de este apoyo las Sociedades Cooperativas que funcionan legalmente y cuyos socios acrediten estar al corriente de sus pagos de aportaciones al capital social de la misma; así como las Cooperativas constituidas con fines de explotación de recursos naturales según estas; pesqueros, mineros, forestales, agropecuarios para la prestación de servicios concesionados.

PLAZOS.

El FONART ofrece a los artesanos financiamientos de corto plazo, en virtud a las características de los mismos.

Además el Fondo Nacional para el Fomento de las Artesanías brinda asesoría técnica a los artesanos que así lo requieran, por lo cual cuenta con diversos centros de capacitación a nivel nacional, cuyo objetivo consiste en mejorar las técnicas de producción artesanal y proporcionar un incremento en el nivel de calidad de las mismas.

**G) Fondo Nacional para el Fomento de las Artesanías
(FONART).**

OBJETIVO.

Los principales objetivos que persigue este Fideicomiso consisten en:

- *Atender las necesidades técnicas, económicas y de organización a los artesanos del país.*
- *Financiar operaciones de compra-venta de artesanías.*
- *Otorgar créditos para el fomento de la actividad artesanal.*
- *Procurar el establecimiento de centros de exposición y establecimientos de venta para diversas artesanías que se producen en el país.*
- *Proporcionar asistencia técnica y administrativa a los artesanos que lo soliciten.*

MONTO DE LOS FIDEICOMISOS.

El monto de los recursos que otorga este Fideicomiso se fijan en base al volumen de producción con que cuenta el artesano, por lo cual éste tiene la oportunidad de adquirir el financiamiento suficiente que cubra sus necesidades de materia prima para la elaboración de sus artesanías.

GARANTIAS.

Las garantías se cubren con el compromiso que adquiere el artesano de vender sus productos al FONART y se establece únicamente por la confianza que el FONDO les brinda a los beneficiarios de los apoyos que otorga.

4.1.3.- Banco Nacional de Comercio Exterior
(BANCOMEXT).

El Banco Nacional de Comercio Exterior (Bancomext), fue creado en el año de 1937 a iniciativa del Gobierno Federal, funcionando como institución financiera de desarrollo, cuyo objetivo principal consiste en:

- Fomentar la competitividad de las empresas mexicanas.
- Promover el comercio exterior de México.
- Apoyar las exportaciones no petroleras.
- Fomentar la inversión de capitales extranjeros en el país e
- Impulsar la inversión con empresas y organismos de otras naciones.

Estó mediante la realización de actividades como:

- Otorgamiento de apoyos financieros a exportadores indirectos y empresas comercializadoras de productos, servicios de exportación.
- Otorgando garantías para créditos.
- Proporcionando asesoría e información financiera a empresas exportadoras, con el deseo de colocar artículos y prestar servicios en el exterior.
- Promoviendo la inversión de capitales en entidades exportadoras.
- Participar en el capital de empresas de comercio exterior.
- Estudiar las políticas, planes, programas de fomento y financiamiento, al comercio exterior.

Bancomext, realiza sus operaciones de financiamiento por medio de la banca comercial, a la vez que otorga servicios no financieros e informativos de forma directa a las empresas que así lo requieran, contribuyendo a cubrir las necesidades financieras y de servicio del rubro productivo de exportación en México.

Como se mencionó anteriormente, esta institución agrupa sus productos y servicios en dos categorías a saber:

a) Productos y Servicios Financieros: Constituido por:

- Créditos a corto, largo y mediano plazo, para la exportación de productos y servicios no petroleros, e importación de insumos y bienes de capital para la elaboración de productos de exportación.
- Financiamientos integrales, para el desarrollo de proyectos de inversión que incrementen la oferta de productos exportables.
- Garantías a corto, largo y mediano plazo, para cubrir riesgos por la falta de pago en operaciones de exportación.
- Función de aval para facilitar la obtención de recursos financieros en el mercado financiero nacional e internacional.
- Participación minoritaria y temporal en el capital de empresas vinculadas al comercio exterior.
- Otorgar productos y servicios de banca de inversión, tesorería y fiduciario.

b) Productos y Servicios No Financieros formados por:

- Servicios de información, asesoría o capacitación en materia financiera y comercial, facilitando la inversión extranjera y el intercambio con el exterior.
- Servicios especializados en la promoción de proyectos económicos para sectores con potencial exportador o para realizar alianzas estratégicas y atraer la inversión extranjera y de tecnología.
- Servicios para la elaboración de perfiles o estudios por producto y país, apoyo para participar en eventos internacionales con el objeto de promover en el exterior a las empresas nacionales.

El Banco Nacional de Comercio Exterior a constituido diversos programas de apoyo financiero para las empresas mexicanas con actividades exportadoras, por lo cual se presentan los puntos más importantes de cada uno:

**A) Fortalecimiento de la Estructura Financiera de
Empresas Exportadoras.**

OBJETIVO.

Consiste en fortalecer la estructura financiera de las empresas mexicanas exportadoras, sustituyendo los pasivos de esta en pesos mexicanos a dólares norteamericanos.

El propósito de este programa radica en lograr la competitividad de las tasas de interés, dado que las mexicanas lo son.

SUJETOS DE APOYO.

Pueden hacer uso de este programa, las empresas con actividad exportadora comprobable, cuyo costo financiero, les afecte a tal grado que no puedan aumentar sus exportaciones.

Deberán ser empresas mexicanas que cumplan con los ordenamientos de la Secretaría de Desarrollo Social (SEDESOL), y que su razón financiera de Pasivo a Capital Contable no sea mayor a 1.5.

MONTO MAXIMO.

El monto del crédito, puede ser hasta de 5 mil millones de dólares a una tasa equivalente a 3.5 puntos porcentuales sobre la tasa prime, de los Bancos de Estados Unidos de América, con un costo por comisión del 3 % en la apertura y otro tanto igual sobre el monto autorizado no ejercido en los 90 días siguientes a su autorización.

**B) Programa de Equipamiento del Sector Industrial
Generador de Divisas.**

OBJETIVO.

Este programa tiene por objetivo el apoyar mediante financiamientos la instalación, modernización o ampliación de empresas que permitan incrementar la oferta de productos exportables no petroleros, mediante la adquisición de unidades de equipo o proyectos de inversión.

SUJETOS DE APOYO.

Podrán acudir a este programa, las empresas generadoras de divisas, que estén establecidas en México, que cumplan con los ordenamientos de SEDESOL y tengan proyectos viables y rentables. EL financiamiento para adquisición de unidades de equipo, podrán ser hasta por 1 millón de dólares, sin exceder el 70 % de la inversión.

Para proyectos de inversión el límite será de 20 mil millones de dólares; sin exceder el equivalente a la generación neta de divisas del proyecto, durante los primeros 5 años de operación del mismo, sin sobrepasar el 50 % de la inversión fija.

PLAZO.

El plazo máximo para los financiamientos de este programa, es de 5 años para la adquisición de unidades de equipo y de 7 años, incluyendo 2 años de gracia para proyectos de inversión.

La tasa de interés será de 3.5 puntos porcentuales arriba de la tasa prime, tasa preferencial que los bancos estadounidenses otorgan a sus principales clientes. Esta tasa se revisa y paga semestralmente; las comisiones por apertura y compromiso son fijadas por Bancomext.

C) Programa de Exportación de Manufacturas y Servicios.

OBJETIVO.

Consiste en otorgar créditos para capital de trabajo e inversión en activos fijos, mediante las instituciones de banca múltiple; buscando desarrollar los procesos productivos, inventarios, la prestación de servicios, la venta de productos manufacturados y servicios de exportación, así como a la aplicación de proyectos de inversión.

SUJETOS DE APOYO.

A este programa pueden acudir, productores, organizaciones productoras y/o comercializadoras de manufacturas y servicios de exportación.

MONTO.

Los financiamientos que componen este programa, varían dependiendo de las características de sus destinos:

- Para producción y acopio, en empresas a desarrollar, hasta el 100 % del precio LAB (Libre a Bordo), en empresas consolidadas e intermedias como máximo el 85 % del precio de venta LAB.
- En existencias hasta el 70 % del certificado de depósito o bono de prenda.
- En la prestación de servicios el 100 % del importe de la factura de acuerdo al ingreso de divisas que genere, en empresas consolidadas e intermedias hasta el 85 % del valor de la factura y de acuerdo al ingreso de divisas que genere.

- En ventas el 100 % del valor en factura, en función del grado de integración nacional.
- En unidades de equipo, hasta el 70 % del valor de las mismas.
- Para proyectos de inversión, como máximo el 50 % de su valor.

PLAZO.

Este programa, establece plazos variables para los financiamientos que otorga:

- Para producción, hasta 900 días.
- Para acopio, 45 días.
- En el caso de existencias y ventas 180 días.
- En la adquisición de unidades de equipo, hasta 5 años.
- Para proyectos de inversión, 7 años incluyendo 2 años de gracia.

El costo del financiamiento a corto plazo, será de 0.5 puntos porcentuales, por encima de la tasa prime, en créditos de largo plazo, será de 3.5 puntos porcentuales sobre la misma tasa.

La comisión por apertura y compromiso, serán variables, las cuales son determinadas por el Banco Nacional de Comercio Exterior.

**D) Programa Promocional al Sector Turismo, Altamente
Generador de Divisas.**

OBJETIVO.

Este programa tiene como objetivo principal, financiar las inversiones orientadas a ofrecer servicios turísticos altamente generadores de divisas.

SUJETOS DE APOYO.

Este programa apoya a las empresas establecidas en México, que comprueben contar con una administración profesional, cuyo proyecto a parte de ser rentable y viable, se desarrolle en zonas de comprobada afluencia turística, tanto nacional como extranjera.

MONTO.

El Programa Promocional al Sector Turismo, otorga financiamientos, por un importe equivalente a la generación de divisas del proyecto, durante los primeros 5 años, de operación del mismo; y hasta de 20 mil millones de dólares, con un apalancamiento del 50 % como máximo, sin revaluaciones, en otros términos, sin considerar los efectos del Boletín B - 10 emitido por el Instituto Mexicano de Contadores Públicos (INCP).

PLAZO.

Los financiamientos que integran este programa, tienen como plazo 7 años con 2 años de gracia, en el caso de las acciones promocionales será de 2 años. Además de presentar una cláusula que determina el pre-pago en caso de una mayor generación de efectivo.

El costo del crédito, será de 3.5 puntos porcentuales por encima de la tasa prime, las comisiones por apertura y compromiso serán fijadas por Bancomext.

E) Programa del Sector Agropecuario y Silvícola de Exportación.

OBJETIVO.

Consiste en apoyar al sector agropecuario y silvícola, mediante financiamientos destinados a capital de trabajo, e inversión en activos para producción, acopio, existencias, ventas entre otras.

SUJETOS DE APOYO.

Pueden acudir a solicitar financiamientos en este programa, cualquier tipo de organización agropecuaria o silvícola de exportación.

MONTO.

El monto del financiamiento varía de acuerdo a la utilización del mismo.

Para producción y acopio, se puede financiar el 100 % de lo requerido, para existencias hasta el 70 % del certificado de depósito, o bono de prenda, en ventas se financia el 100 % del valor facturado, en la adquisición de unidades de equipo, el 70 % de los bienes y/o servicios, para proyectos de inversión, hasta el 50 % del valor del mismo.

PLAZO.

El plazo máximo de los financiamientos que otorga este programa, depende del destino de los mismos.

Para producción 300 días, en acopio 45 días, destinado a existencias 180 días, para ventas 90 días, a la adquisición, de equipo 5 años, y para proyectos de inversión 7 años, incluyendo 2 años de gracia para este último caso.

El caso del financiamiento a corto plazo maneja 0.5 puntos porcentuales por encima de la tasa prime y de 3.5 puntos porcentuales por encima de esta misma tasa en los financiamientos de largo plazo.

Aparte se incluyen comisiones por apertura y compromiso; las cuales son fijadas por el Banco Nacional de Comercio Exterior.

F) Programa del Sector Apícola de Exportación.

OBJETIVO.

Este programa tiene por objetivo el brindar apoyo al sector apícola mexicano, mediante financiamientos destinados a Capital de Trabajo e inversión fija para producción, acopio, existencias, adquisición de unidades de equipo y proyectos de inversión que mejoren la infraestructura de este sector.

SUJETOS DE APOYO.

Este programa y los financiamientos que lo constituyen están destinadas a las organizaciones elaboradoras de productos apícolas de exportación.

MONTO.

El monto de los financiamientos, está en función directa al destino de los mismos. Para producción, acopio y ventas, se otorga el 100 %, en existencias hasta el 70 % del bono de prenda o certificado de depósito, en la adquisición de unidades de equipo, el 70 % y para proyectos de inversión hasta el 50 % del valor total del mismo.

PLAZO.

El plazo máximo del crédito, varía de acuerdo al destino del mismo. En financiamientos para producción hasta 240 días, acopio 45 días, para existencias y/o ventas 90 días, adquisición de equipo 5 años y en los casos de proyectos de inversión el plazo máximo que se concede es de 7 años con 2 años de gracia. Los financiamientos que otorga este programa tienen un costo que incluye 3.5 puntos porcentuales sobre la tasa prima en el caso de largo plazo, en los créditos de corto plazo se tienen 0.5 puntos porcentuales sobre la tasa mencionada anteriormente.

G) Programa de Apoyo a las Importaciones.

OBJETIVO.

Consiste en otorgar financiamientos de corto y largo plazo via banca comercial, para apoyar la importación de productos básicos y bienes de capital.

SUJETOS DE APOYO.

Pueden acudir a este programa las empresas mexicanas dedicadas a la importación de este tipo de productos y bienes.

MONTO.

El monto de los financiamientos se mencionan a continuación:

Créditos de Corto Plazo: Para productos básicos es de hasta 100,000 dólares; con embarques mínimos de 50,000 dólares.

Créditos de Largo Plazo: Para bienes de capital, con un monto de 200,000, dólares; y embarques mínimos de 100,000 dólares.

El financiamiento puede cubrir el 100 % del valor (FOB) de los productos básicos procedentes de los Estados Unidos de América, mediante la línea de crédito de Comodity Credit Corporation, en el rubro de corto plazo.

Si es de largo plazo, se cubrirá el 85 % del valor de los bienes de capital, importados de países con los que existan convenios de líneas de crédito garantizadas por las agencias de seguro de crédito para la exportación (EXIMBANKS).

PLAZO.

Los financiamientos que presta este programa, mediante la banca comercial tienen como plazos máximos de uno a cinco años, mientras que las tasas de interés, así como las comisiones y las primas de seguro, serán las que las haya concertado Bancomext.

Con esto finaliza el Capítulo IV del presente trabajo, en el cual se mencionarán las principales características y financiamientos que otorgan las tres Instituciones de Apoyo Financiero Gubernamental que operan en México: Nacional Financiera (NAFIN), Banco de México (B. de M.) y Banco Nacional de Comercio Exterior (Bancomext) y a las cuales pueden recurrir la micro, pequeña y mediana empresa, para solventar sus necesidades de recursos financieros.

CAPITULO V

CAPITULO V

CASO PRACTICO.

5.1.- FINANCIAMIENTO PARA ESTABLECER UN MINISUPER.

5.1.1.- Explicación del Problema.

La Srta. M. tiene el propósito de iniciar un negocio como persona física, en unión con su familia, aprovechando la experiencia que obtuvo durante 15 años en un comercio similar que tenían sus padres.

Este Minisuper se ubicará en la calle de Monterrey No. 88 en la Colonia Roma Sur, Delegación Cuauhtémoc en México D.F. dedicándose a la comercialización de abarrotes, frutas, verduras y carnes frías.

Esta emprendedora inversionista de escasa preparación académica, pero con un gran entusiasmo tiene la seguridad de que se trata de un negocio rentable y viable, por lo cual muestra gran interés de justificarlo ante una Institución de Crédito que le pueda otorgar los recursos financieros complementarios que requiere para hacer realidad su proyecto.

La familia de la Srta. M posee un terreno con una superficie de 80 mts² y una camioneta, los cuales están dispuestos a aportar para apoyar la creación de este minisuper.

Por lo cual acudirán a una Institución de Crédito donde les informarán de la existencia de un "Préstamo Personal" y de los diversos requisitos para tramitar la solicitud de este tipo de financiamiento, además de ser necesario presentar información personal y cumplir con una serie de requerimientos entre los que destacan:

A) Sujeto de Crédito:

- 1.- *No se otorgará a personas físicas con actividad empresarial o microempresa.*
- 2.- *Tener ingresos superiores a 15 salarios mínimos mensuales.*
- 3.- *Ser persona física con demostrada capacidad de pago.*

B) Solvencia Moral:

- 1.- *Nivel de crédito sin boletín en principales tarjetas de crédito y no presentar antecedentes de cartera vencida.*
- 2.- *Tener arraigo en el domicilio y en el empleo de por lo menos 3 años.*
- 3.- *Referencia bancaria, sin atraso en pagos, sobregiros, ni devoluciones en cuenta maestra o de cheques.*

C) Solvencia Económica:

- 1.- *Estimación de bienes muebles e inmuebles, considerando su valor así como otras inversiones.*
- 2.- *Obligado solidario, que avalará el crédito del solicitante.*
- 3.- *Tipo de domicilio, especificando si se habita en casa propia, rentada o hipotecada.*
- 4.- *Descripción de garantías.*

Ante la imposibilidad de cubrir los requisitos exigidos por la Institución de Crédito y considerando que lo mismo le sucedería con otras organizaciones crediticias, vio mermado su ímpetu, pero no se dio por vencida.

Por medio de su hermano se enteró de la existencia de Nacional Financiera, Institución Gubernamental de Financiamiento, la cual ha creado diversos programas de Fomento para la micro y pequeña empresa, por lo cual decidió presentarse al Centro Najín, ubicada en la calle de Isabel La Católica en la zona centro de la Ciudad de México, con el objeto de recibir información y orientación para poder establecer su minisuper.

Respecto a los datos obtenidos sobre la oferta y demanda de este tipo de productos en la colonia, se detectó que existe una demanda insatisfecha.

La política de precios del minisuper, tenderá a ser inferior a la que ofrecen tiendas de autoservicio como Comercial Mexicana, Gigante o Aurrera, que son tiendas que se localizan en la zona y con las cuales tendrá que competir el minisuper.

Sus centros de abastecimiento serán la central de abastos, el mercado de la merced y algunos productores directos.

Los productos se comercializarán al menudeo y medio mayoreo, atendiendo las necesidades de algunos restaurants, salones de eventos sociales y centros recreativos que se ubican en los perímetros de la colonia.

Los productos y el negocio se promocionarán en la zona mediante la distribución periódica de volantes, colocación de mantas y carteles en lugares estratégicos, así como ofertas de semana, mes y temporada.

El éxito del minisuper como de los productos que se comercializarán en él, se fundamentará en un trato cordial para con el cliente, ofreciéndole calidad y variedad a buen precio, utilizando una presentación novedosa, tanto de las instalaciones del minisuper como de los anaqueles y/o servicios que se presten en él.

En esta institución, personal especializado le impartió una " Plática de Inducción ", en la que conoció los servicios que otorga y los programas de fomento crediticio que presta a las micro, pequeñas y medianas empresas.

Adicionalmente tuvo la oportunidad de exponer todo lo relacionado con el minisuper que deseaba establecer y la necesidad de que se le apoyara con un financiamiento para hacer realidad su proyecto.

Nafin le asesoró, indicándole la necesidad de efectuar un estudio de factibilidad del proyecto, ya que este documento es indispensable y requisito forzoso para que cualquier organización de crédito u otro intermediario financiero de esta institución, pueda dar curso a su solicitud de financiamiento.

La Srta. M recibió asistencia técnica de analistas profesionales de Nafin, para formular dicho estudio, incluyendo los Estados Financieros Proforma y las proyecciones pertinentes.

5.1.2.- Elaboración del Proyecto y Estudio de Factibilidad.

A continuación se mencionan las principales características del proyecto:

I.- MERCADO Y COMERCIALIZACION.

Los principales productos que comercializará este Minisuper son: abarrotes, frutas, verduras y carnes frías.

Su mercado estará constituido por las diferentes colonias que rodean a la colonia Roma Sur, dentro de la misma Delegación Cuauhtémoc, las cuales de acuerdo con la investigación de mercado realizada, reveló que no existen suficientes negocios dedicados a esta actividad en la zona.

II.- INVERSION.

La inversión comprende todos los bienes que requiere el negocio para operar, así como los gastos que será necesario erogar para efecto de que funcione adecuadamente el minisuper.

A) INVERSION FIJA.

CONCEPTO	CANTIDAD	PRECIO UNITARIO	IMPORTE TOTAL
Terreno	1	\$ 65,000.00	\$ 65,000.00
Construcción del local	1	85,000.00	85,000.00
Camioneta	1	35,000.00	35,000.00
Refrigerador para refrescos	1	2,500.00	2,500.00
Refrigerador para carnes	1	5,200.00	5,200.00
Refrigerador para verduras	1	3,800.00	3,800.00
Anaqueles	5	1,200.00	6,000.00
Bdscula	2	1,500.00	3,000.00
Escritorios	2	700.00	1,400.00
Mostrador	1	4,800.00	4,800.00
Caja registradora	1	2,100.00	2,100.00
Sumadoras	3	120.00	360.00
Equipo de cómputo	1	13,000.00	13,000.00
TOTAL UNITARIO		\$ 219,920.00	
T O T A L			\$ 227,160.00

B) INVERSION DIFERIDA.

CONCEPTO.	IMPORTE.
<i>Tramites Fiscales</i>	\$ 3,500.00
<i>Tramites Administrativos</i>	2,300.00
<i>Apertura del Crédito</i>	2,000.00
<i>Gastos de Instalación</i>	2,500.00
<i>Gastos de Organización</i>	3,900.00
<i>Gastos de Papelería</i>	1,200.00
T O T A L	\$ 15,800.00

C) COSTOS Y GASTOS DE OPERACION.

1. - **COSTOS VARIABLES:** Incluye los abarrotes, frutas, verduras y carnes frías, así como el material de empaque, los cuales en promedio representan el 40 % del importe total de las ventas para los años proyectados.

CONCEPTO	AÑO 1 (Cifras en \$)	PORCENTAJE (%)
<i>Abarrotes</i>	60,300.00	38.55
<i>Frutas</i>	38,500.00	24.61
<i>Verduras</i>	42,300.00	27.04
<i>Carnes Frías</i>	15,300.00	9.80
T O T A L	\$ 156,400.00	100 %

2. - COSTOS FIJOS.

CONCEPTO	MENSUAL	ANUAL
Energía Eléctrica	\$ 285.00	\$ 3,180.00
Derechos de Agua	290.00	3,000.00
Mantenimiento	100.00	1,200.00
Impuesto Predial	80.00	960.00
T O T A L	\$ 655.00	\$ 8,340.00

3. - GASTOS DE ADMINISTRACION Y VENTA.

Se prevé que el minisuper contará con el siguiente personal:

PUESTO	ELEMENTOS	SUELDO	
		MENSUAL	ANUAL
Administrador	1	\$ 2,500.00	\$ 30,000.00
Contador	1	2,500.00	30,000.00
Empleados de Venta	2	1,100.00	13,200.00
Cajera	1	900.00	10,800.00
Anaquelero	1	700.00	8,400.00
T O T A L		\$ 7,700.00	\$ 92,400.00

De esta forma los gastos de Administración y Venta quedarán constituidos por:

CONCEPTO	GASTO MENSUAL	GASTO ANUAL
Sueldos	\$ 7,700.00	\$ 92,400.00
Publicidad y Propaganda	500.00	6,000.00
Suscripciones y Cuotas	40.00	480.00
T O T A L	\$ 8,240.00	\$ 98,880.00

4. - GASTOS GENERALES.

CONCEPTO	GASTO	
	MENSUAL	ANUAL
Teléfono	\$ 75.00	\$ 900.00
Correo	10.00	120.00
Papelería y Arts. de Oficina	150.00	1,800.00
Utiles de Aseo	50.00	600.00
T O T A L	\$ 285.00	\$ 3,420.00

III.- CAPITAL DE TRABAJO.

Consiste en la determinación del monto de los recursos necesarios para adquirir los productos que vamos a comercializar y los gastos que ocasione el minisuper, equivalentes al primer mes para que inicie sus operaciones el mismo.

CONCEPTO	IMPORTE DE 1 MES
Costos Variables	\$ 13,033.34
Costos Fijos	995.00
Gastos de Administración y Venta	8,240.00
Gastos Generales	285.00
SUBTOTAL	22,283.34
+ 5% Para Imprevistos	1,112.66
(Aumento en el costo del producto o de los gastos)	
T O T A L	\$ 23,396.00

IV. - RESUMEN DE LA INVERSION TOTAL PARA EL PROYECTO Y FUENTES PARA SU FINANCIAMIENTO.

El costo total del proyecto asciende a \$ 266.125.00, el origen y aplicación se indican a continuación:

ORIGEN	
Aportación de Capital por el microempresario en especie	\$ 100.000.00
Crédito Hipotecario	125.000.00
Crédito Simple	41.125.00
T O T A L	\$ 266.125.00

APLICACION	
Inversión Fija	\$ 227.160.00
Inversión Diferida	15.600.00
Capital de Trabajo	23.365.00
T O T A L	\$ 266.125.00

Por lo cual la estructura financiera del minisuper, estará conformada de la siguiente manera:

FUENTE	MONTO	PORCENTAJE (%)
Financiamiento Vía Nacional		
Financiera	\$ 166.125.00	62.42
Capital Propio	100.000.00	37.58
T O T A L	\$ 266.125.00	100 %

Aplicando la razón Financiera de Pasivo a Capital Contable se obtuvo:

$$\text{R.F.} = \frac{\text{Pasivo}}{\text{Capital Contable}} = \frac{166,125.00}{100,000.00} = 1.66$$

Esta razón significa que por cada \$ 1.66 centavos que los acreedores invertirán en el minisuper, la Srta. M. invertirá un peso. Esta razón mide la participación de los intereses ajenos en el negocio, con relación a los intereses de los propietarios.

V.- PRONOSTICO FINANCIERO.

BASES PARA LA PROYECCION.

Los diversos rubros se presupuestarán a precios, costos y gastos constantes no se consideró el factor inflación durante el transcurso del proyecto.

VENTAS.

De acuerdo a la información obtenida por el microempresario y la presentada en los estudios realizados, se estimarán ventas para el primer año de \$ 490,000.00 con un promedio diario de \$ 1,250.00 y un aumento anual del 10% para los primeros 3 años de vida del proyecto, del 4o. al 5o. año se consideró un aumento del 5% anual.

Debido a las características del negocio, no se realizarán ventas a crédito.

COSTO DE VENTAS.

Se consideró mantener un inventario permanente equivalente a un mes de ventas. El periodo promedio de pago a proveedores se estima en 30 días.

Por lo que se refiere a los costos fijos, se estimarán como devengados y no pagados el equivalente al 10 % anual.

IMPUESTO SOBRE LA RENTA Y PARTICIPACION DE LOS TRABAJADORES EN LAS UTILIDADES.

Conforme a las disposiciones fiscales y laborales vigentes, se aplicarán los siguientes porcentajes para cada rubro.

I.S.R.	34 %
P.T.U.	10 %

FINANCIAMIENTOS VIA NAFIN (NACIONAL FINANCIERA).

CREDITO HIPOTECARIO.

Al amparo del Programa de Apoyo a la Micro y Pequeña Empresa (PROMYPE), el plazo máximo que otorga Nafin para el pago de este crédito es de 12 años con 36 meses de gracia, devengando una tasa de interés para el intermediario financiero igual al C.P.P. y para el acreditado a un máximo del C.P.P. + 6 puntos.

El C.P.P. que se tomará en cuenta para efectos de este caso práctico será de 17.35 %, por lo que la tasa máxima para el usuario será del 23.35 %.

De acuerdo con las proyecciones realizadas, el préstamo otorgado al minisuper se contratará a un plazo de 48 meses (4 años), incluyendo 12 meses o 1 año de gracia, para el pago de capital, es decir un plazo total de 60 meses o 5 años.

CREDITO SIMPLE PARA CAPITAL DE TRABAJO.

A través del PRONYP el plazo máximo para este tipo de préstamo, es de 3 años incluyendo un periodo de gracia de 6 meses con una tasa de interés del 23.45 %.

Es importante destacar que las instituciones privadas de crédito otorgan estos dos tipos de financiamiento a plazos inferiores y con tasas de interés de 4 puntos porcentuales arriba de los que ofrece el PRONYP.

Por lo cual es significativo que el micro y pequeño empresario acuda a los centros Nafin y solicite que sus créditos sean contemplados dentro del Programa de Apoyo a la Micro y Pequeña Empresa (PRONYP).

DIVIDENDOS.

No se consideró el pago de dividendos.

TASA INTERNA DE RENDIMIENTO (T.I.R).

" La Tasa Interna de Rendimiento, también se denomina Tasa Interna de Retorno y se conceptualiza como la Tasa de Descuento que iguala el valor presente de los flujos de efectivo con la inversión inicial en un proyecto. La T.I.R es la Tasa de Descuento que hace que el V.P.N., de una oportunidad de inversión sea igual a cero (Debido a que el Valor Presente Neto de los flujos de efectivo es igual a la inversión inicial). (1)

(1) GITMAN, Laurence. "ADMINISTRACION BASICA". 440 p.p.

La Tasa Interna de Rendimiento sirve para tomar la decisión de rechazo o aceptación de un proyecto. Ejemplo de está consiste en lo siguiente, si el costo de capital es de un 10 % y tenemos una tasa de rendimiento mayor al 10 % se debe aceptar el proyecto.

CALCULO DE LA TASA INTERNA DE RENDIMIENTO.

El flujo de efectivo se realizó con una proyección de 7 años, partiendo de cifras pronosticadas durante los primeros 5 años y conservando valores constantes para los 2 años restantes.

5.1.3.- Resultados de la Evaluación.

En base a los pronósticos de operación y comercialización así como de las cifras que arrojarán los Estados Financieros Proforma, los índices financieros y los indicadores de rentabilidad, se estimó que el proyecto de la Srita. N es viable y rentable.

Justificando el proyecto mediante los siguientes puntos:

- 1.- Se alienta la inversión de un micro empresario para la creación de un negocio comercial productivo que genera 5 empleos.
- 2.- Los Flujos de Efectivo Proyectados son satisfactorios, ya que se puede suponer que los financiamientos solicitados podrán ser liquidados en un plazo menor al estipulado, pero considerando posibles fluctuaciones a la baja en las ventas del minisuper se consideró dicho plazo.

3.- Las razones financieras reflejan:

a) Buena Solvencia (Razón de Líquidos y Prueba del Acido), desde el inicio del proyecto, lo cual se incrementa paulatinamente y se muestra excesiva en el año de 1999 (3o. año), está debido a que no se consideró el pago de dividendos.

Lo antes mencionado es aplicable a los elevados niveles de capital de trabajo obtenidos, principalmente a partir del año 1997 (3er.año).

b) Aunque la estructura del capital o de apalancamiento inicial del minisuper (1.00 de pasivo contra 1 de capital) no es la adecuada para obtener el financiamiento requerido (S 100,125.00), se aprecia que con el proyecto en operación gradualmente se mejora esta relación llegando a una proporción de .04 a 1 en el año de 1998 (4o. año).

c) La productividad del capital invertido (Utilidad Neta a Capital Social) es satisfactoria, pasando de un índice del 58 % en el primer año al 134 % en el año 1998 (4o. año).

Con motivo de que no se prevé el pago de dividendos, la relación de Utilidad Neta a Capital Contable proporciona índices, decrecientes desde el año uno y hasta el año de 1998 (4o. año), proyectado al pasar del 40 % al 25 %.

d) El Margen de Utilidad Neta Sobre Ventas Netas, es atractivo y similar al obtenido por otros negocios dedicados al mismo giro. Se comienza el primer año con el 19 % y se incrementa durante los periodos subsiguientes hasta alcanzar el 22 % en el año 1998 (4o. año).

e) *La cobertura del servicio de deuda, se obtuvo relacionando la utilidad antes de Intereses e Impuestos entre la Erogación Anual por Intereses la cual indica que el proyecto está en posibilidades de pagar en el primer año de financiamiento 4 veces el monto de los intereses a cubrir, alcanzando en el 5o. año la magnitud de 69 veces. Por lo cual, la Institución de Crédito que haya otorgado los préstamos requeridos está " protegida " ya que la micro empresa se encuentra en posibilidades de liquidar los servicios de deuda satisfactoriamente.*

4) *La rentabilidad del proyecto, considerando un horizonte de planeación de 5 años, es atractiva ya que genera una Tasa Interna de Rendimiento del 35.54 %.*

Lo cual significa que por cada peso invertido en el negocio, se genera una utilidad de 35.54 centavos; asumiendo la característica del método de la TIR, que supone que los ingresos futuros de efectivo (flujos netos), serán reinvertidos a una tasa de interés igual a la misma TIR durante los 5 años presupuestados, se estima que el proyecto es un buen y rentable inversión.

Conforme a los resultados obtenidos en la evaluación del proyecto los analistas de Nafin recomendarán a la Srta. M procesar su solicitud de crédito mediante el banco comercial " Y " (Banco de primer piso), cuyos representantes también se encuentran ubicados en el centro Nafin, para que los mismos iniciaran el análisis y evaluación de los requerimientos de financiamiento para el proyecto.

Una vez que la Institución de Crédito Intermediaria de Nafin concluyó los análisis correspondientes, el Gerente del banco manifestó a la Srita. M que la institución estaba dispuesta a otorgar los financiamientos en los términos previstos en el proyecto, ya que era financieramente viable y económicamente rentable pero sería necesario cubrir los requisitos de las garantías exigidas sobre los préstamos.

No sin antes demostrar su irritación y descontento ante la falta de credibilidad y apoyo de la institución intermediaria para un proyecto viable como el mencionado, la Srita. M tuvo que otorgar como garantía adicional el terreno y la camioneta que aportaría al negocio su familia, así como la casa habitada de la microempresaria cuyo valor estimado es de \$ 105,000.00, además de los bienes que se adquirirán con los financiamientos requeridos.

La Srita. M expresó a la Institución de Crédito que aceptaba otorgar en garantía hasta el patrimonio de su familia, porque creía en su proyecto al igual que Nafin, haciendo una recomendación a las instituciones crediticias, en el sentido de que deben confiar en los proyectos que se les presentan y compartir de alguna forma el riesgo que se corre con la ejecución de los mismos, ya que de poco sirven los esfuerzos que la Banca de Desarrollo realiza mediante los diversos Programas de Fomento y Apoyo a la Micro y Pequeña Empresa si la Banca de primer piso fija la viabilidad de un proyecto en base al valor y tipo de garantías que el microempresario puede ofrecer.

Azi mismo manifestó que aceptaba la contratación de los financiamientos en función a la confianza que le brinda Nacional Financiera, quien además le proporcionaría capacitación empresarial para el buen manejo de su minisuper, dándole a conocer la red de desarrollo empresarial con que cuenta y cuyo propósito consiste en otorgar a los microempresarios; cursos, servicios de consultoría, asistencia y asesoría técnica entre otros sistemas de apoyo.

Esta red de desarrollo está integrada por:

- Centros de Investigación.*
- Intermediarios Financieros.*
- Organismos de Asesoría.*
- Cámaras y asociaciones empresariales.*
- Boletines y revistas, entre otros servicios.*
- Empresas de consultoría y capacitación.*

Una vez cubiertos los requisitos del Banco Comercial " Y ", está mediante su departamento de fondos de fomento, solicitó a Nafin el descuento de los recursos para los financiamientos, siendo el Banco Comercial " Y " quien hizo entrega de los mismos a la Srita. N.

Contando ya con los recursos, el proyecto se puso en marcha, al mismo tiempo que los analistas del centro Nafin, asesorarán a la empresaria en el desarrollo de los trámites, permisos, licencias y demás requisitos para poner en funcionamiento su minisuper.

NOTAS.

5.1.4. - Garantías de los Financiamientos.

Los financiamientos fuerdn garantizados con los siguientes bienes:

<i>Casa Habitación</i>	\$	195,000.00
<i>Terreno</i>		85,000.00
<i>Camioneta</i>		35,000.00
TOTAL DE GARANTIAS	\$	295,000.00
TOTAL DE FINANCIAMIENTOS		166,125.00

$$\frac{295,000.00}{166,125.00} = 1.77$$

Garantías: Hipoteca en primer lugar y grado de la casa habitación, ubicada en la Calle de Nuevo León, Mansana 9, Lote 6 Colonia Piedra Grande, Estado de México, Municipio Ecatepec de Morelos. Con una superficie de 200 mtsz., libre de gravamen al 12 de Enero de 1994. Propiedad de la Srita M, quien mediante avalúo practicado por perito autorizado estimo su valor en \$ 195,000.00.

Así como:

- Terreno, ubicado en la Calle Monterrey, Número 88, Colonia Roma Sur, en la Delegación Miguel Hidalgo, México D.F. Con una superficie de 80 mtsz, libre de gravamen al 12 de Enero de 1994.

Propiedad de la familia de la Srita. M, con un valor comercial de \$ 85,000.00.

- Camioneta, Chevrolet Modelo 1993, con un valor comercial de \$ 35,000.00 en perfectas condiciones.

La proporción de las garantías con respecto a los financiamientos solicitados es de 1.77 a 1.

PROGRAMA DE AMORTIZACION.

ESQUEMA DE PAGOS IGUALES DE CAPITAL Y PAGOS DECRECIENTES DE INTERESES.

EMPRESA: MINISUPER ANDRE MARY.

PLAZO TOTAL EN MESES: 60

MONTO: \$ 125,000.00

PLAZO TOTAL EN AÑOS: 5

PLAZO EN MESES: 48

TASA DE INTERES: 23.36% ANUAL.

PLAZO DE GRACIA EN MESES: 12

MES	BALDO DEL CREDITO	PAGO A CAPITAL	INTERESES	IMPORTE MENSUALIDAD (PAGO A CAPITAL + INTERESES)
01	\$ 125,000.00	\$ 0.00	\$ 2,433.00	\$ 2,433.00
02	125,000.00	0.00	2,433.00	2,433.00
03	125,000.00	0.00	2,433.00	2,433.00
04	125,000.00	0.00	2,433.00	2,433.00
05	125,000.00	0.00	2,433.00	2,433.00
06	125,000.00	0.00	2,433.00	2,433.00
07	125,000.00	0.00	2,433.00	2,433.00
08	125,000.00	0.00	2,433.00	2,433.00
09	125,000.00	0.00	2,433.00	2,433.00
10	125,000.00	0.00	2,433.00	2,433.00
11	125,000.00	0.00	2,433.00	2,433.00
12	125,000.00	0.00	2,433.00	2,433.00
13	122,398.00	2,604.00	2,433.00	5,037.00
14	119,792.00	2,604.00	2,383.00	4,987.00
15	117,188.00	2,604.00	2,332.00	4,936.00
16	114,584.00	2,604.00	2,281.00	4,885.00
17	111,980.00	2,604.00	2,231.00	4,835.00
18	109,376.00	2,604.00	2,180.00	4,784.00
19	106,772.00	2,604.00	2,129.00	4,733.00
20	104,168.00	2,604.00	2,078.00	4,682.00
21	101,564.00	2,604.00	2,028.00	4,632.00
22	98,960.00	2,604.00	1,977.00	4,581.00
23	96,356.00	2,604.00	1,926.00	4,530.00
24	93,752.00	2,604.00	1,876.00	4,480.00
25	91,148.00	2,604.00	1,825.00	4,429.00
26	88,544.00	2,604.00	1,774.00	4,378.00
27	85,940.00	2,604.00	1,724.00	4,328.00
28	83,336.00	2,604.00	1,673.00	4,277.00
29	80,732.00	2,604.00	1,622.00	4,226.00
30	78,128.00	2,604.00	1,572.00	4,176.00
31	75,524.00	2,604.00	1,521.00	4,125.00
32	72,920.00	2,604.00	1,470.00	4,074.00
33	70,316.00	2,604.00	1,419.00	4,023.00
34	67,712.00	2,604.00	1,369.00	3,973.00
35	65,108.00	2,604.00	1,318.00	3,922.00
36	62,504.00	2,604.00	1,267.00	3,871.00

PROGRAMA DE AMORTIZACION.

ESQUEMA DE PAGOS IGUALES DE CAPITAL Y PAGOS DECRECIENTES DE INTERESES.

EMPRESA: MINISUPER ANDRE MARY.
 MONTO: \$ 125,000.00
 PLAZO EN MESES: 60
 PLAZO DE GRACIA EN MESES: 12

PLAZO TOTAL EN MESES: 60
 PLAZO TOTAL EN AÑOS: 5
 TASA DE INTERES: 23.39% ANUAL.

MES	SALDO DEL CREDITO	PAGO A CAPITAL	INTERESES	IMPORTE MENSUALIDAD (PAGO A CAPITAL + INTERESES)
37	59,900.00	2,604.00	1,217.00	3,821.00
38	57,296.00	2,604.00	1,166.00	3,770.00
39	54,692.00	2,604.00	1,115.00	3,719.00
40	52,088.00	2,604.00	1,065.00	3,669.00
41	49,484.00	2,604.00	1,014.00	3,618.00
42	46,880.00	2,604.00	963.00	3,567.00
43	44,276.00	2,604.00	913.00	3,517.00
44	41,672.00	2,604.00	862.00	3,466.00
45	39,068.00	2,604.00	811.00	3,415.00
46	36,464.00	2,604.00	760.00	3,364.00
47	33,860.00	2,604.00	710.00	3,314.00
48	31,256.00	2,604.00	659.00	3,263.00
49	28,652.00	2,604.00	608.00	3,212.00
50	26,048.00	2,604.00	556.00	3,162.00
51	23,444.00	2,604.00	507.00	3,111.00
52	20,840.00	2,604.00	458.00	3,060.00
53	18,236.00	2,604.00	408.00	3,010.00
54	15,632.00	2,604.00	355.00	2,959.00
55	13,028.00	2,604.00	304.00	2,908.00
56	10,424.00	2,604.00	254.00	2,855.00
57	7,820.00	2,604.00	203.00	2,807.00
58	5,216.00	2,604.00	152.00	2,756.00
59	2,612.00	2,604.00	101.00	2,705.00
60	0.00	2,612.00	51.00	2,663.00
TOTAL	\$ 0.00	\$ 125,000.00	\$ 88,814.00	\$ 213,814.00

PROGRAMA DE AMORTIZACION.

ESQUEMA DE PAGOS IGUALES DE CAPITAL Y PAGOS DECRECIENTES DE INTERESES.

EMPRESA: MINISUPER ANDRE MARY.

PLAZO TOTAL EN MESES: 30

MONTO: \$ 41,125.00

PLAZO TOTAL EN AÑOS: 2.5

PLAZO EN MESES: 24

TASA DE INTERES: 23.38% ANUAL.

PLAZO DE GRACIA EN MESES: 6

MES	SALDO DEL CREDITO	PAGO A CAPITAL	INTERESES	IMPORTE MENSUALIDAD (PAGO A CAPITAL + INTERESES)
01	\$ 41,125.00	\$ 0.00	\$ 801.00	\$ 801.00
02	41,125.00	0.00	801.00	801.00
03	41,125.00	0.00	801.00	801.00
04	41,125.00	0.00	801.00	801.00
05	41,125.00	0.00	801.00	801.00
06	41,125.00	0.00	801.00	801.00
07	39,411.48	1,713.54	801.00	2,514.54
08	37,697.92	1,713.54	787.00	2,480.54
09	35,984.38	1,713.54	734.00	2,447.54
10	34,270.84	1,713.54	700.00	2,413.54
11	32,557.30	1,713.54	667.00	2,380.54
12	30,843.76	1,713.54	634.00	2,347.54
13	29,130.22	1,713.54	600.00	2,313.54
14	27,416.68	1,713.54	567.00	2,280.54
15	25,703.14	1,713.54	534.00	2,247.54
16	23,989.60	1,713.54	500.00	2,213.54
17	22,276.06	1,713.54	467.00	2,180.54
18	20,562.52	1,713.54	434.00	2,147.54
19	18,848.98	1,713.54	400.00	2,113.54
20	17,135.44	1,713.54	367.00	2,080.54
21	15,421.90	1,713.54	334.00	2,047.54
22	13,708.36	1,713.54	300.00	2,013.54
23	11,994.82	1,713.54	267.00	1,980.54
24	10,281.28	1,713.54	233.00	1,946.54
25	8,567.74	1,713.54	200.00	1,913.54
26	6,854.20	1,713.54	167.00	1,880.54
27	5,140.66	1,713.54	133.00	1,846.54
28	3,427.12	1,713.54	100.00	1,813.54
29	1,713.58	1,713.54	67.00	1,780.54
30	0.00	1,713.58	33.00	1,746.58
TOYAL	\$ 0.00	\$ 41,125.00	\$ 14,612.00	\$ 55,937.00

CUADRO DE DEPRECIACIONES Y AMORTIZACIONES.				
CONCEPTO:	UTILIDAD EN AÑOS	TASA ANUAL DE DEPRECIACION	VALOR ORIGINAL	DEPRECIACION ANUAL
TERRENO.			\$ 85,000.00	\$ 0.00
CONSTRUCCION DEL LOCAL.	20	05%	85,000.00	4,250.00
CAMIONETA.	04	25%	35,000.00	8,750.00
REFRIGERADORES.	10	10%	11,500.00	1,150.00
ANAQUELES.	10	10%	6,000.00	600.00
BASCULAS.	10	10%	3,000.00	300.00
ESCRITORIO.	10	10%	1,400.00	140.00
MOSTRADOR.	10	10%	4,800.00	480.00
CAJA REGISTRADORA.	03	30%	2,100.00	630.00
EQUIPO DE COMPUTO.	03	30%	13,000.00	3,900.00
SUMADORAS.	10	10%	380.00	38.00
TOTAL DE INVERSION.			\$ 227,180.00	
TOTAL DE DEPRECIACION.				\$ 20,238.00
CONCEPTO:	UTILIDAD EN AÑOS	TASA ANUAL DE AMORTIZACION	VALOR ORIGINAL	AMORTIZACION ANUAL
GASTOS DIFERIDOS.	10	10%	\$ 15,000.00	\$ 1,500.00
TOTAL DE GASTOS.			\$ 15,000.00	
TOTAL DE AMORTIZACION.				\$ 1,500.00
TOTAL DE DEPRECIACION MAS AMORTIZACION.				\$ 21,738.00

MRSUPER ANDRE MARY
ESTADO DE RESULTADOS PROYECTADO
CIFRAS EN MILES DE PESOS

CONCEPTO :	AÑO 1985	AÑO 1986	AÑO 1987	AÑO 1988	AÑO 1989	AÑO 2000
VENTAS NETAS	\$ 450,000.00	\$ 405,000.00	\$ 544,500.00	\$ 508,950.00	\$ 628,087.00	\$ 680,342.00
- COSTO DE VENTAS	180,000.00	180,000.00	217,000.00	230,580.00	251,590.00	284,137.00
ADQUISICION INVENTARIOS	150,400.00	174,400.00	194,200.00	210,151.00	237,258.00	240,834.00
COSTOS FIJOS	8,340.00	8,340.00	8,340.00	8,340.00	8,340.00	8,340.00
DEPRECIACION Y AMORTIZACION	15,260.00	15,260.00	15,260.00	12,089.00	5,983.00	5,983.00
= UTILIDAD BRUTA :	\$ 270,000.00	\$ 287,000.00	\$ 328,700.00	\$ 358,370.00	\$ 377,338.00	\$ 386,205.00
- GASTOS DE OPERACION	\$ 108,838.00	\$ 108,838.00	\$ 108,838.00	\$ 107,478.00	\$ 104,853.00	\$ 104,853.00
GASTOS DE VENTA	8,480.00	8,480.00	8,480.00	8,480.00	8,480.00	8,480.00
GASTOS DE ADMINISTRACION	82,400.00	82,400.00	82,400.00	82,400.00	82,400.00	82,400.00
GASTOS GENERALES	3,420.00	3,420.00	3,420.00	3,420.00	3,420.00	3,420.00
DEPRECIACION Y AMORTIZACION	6,538.00	6,538.00	6,538.00	5,178.00	2,553.00	2,553.00
= UTILIDAD EN OPERACION :	\$ 181,164.00	\$ 188,164.00	\$ 217,864.00	\$ 251,894.00	\$ 272,485.00	\$ 281,352.00
- GASTOS FINANCIEROS	\$ 38,305.00	\$ 30,857.00	\$ 18,254.00	\$ 11,255.00	\$ 3,856.00	\$ 0.00
INTERESES PRESTAMO HIPOTECARIO	29,108.00	25,854.00	18,554.00	11,255.00	3,856.00	0.00
INTERESES PRESTAMO SIMPLE	9,198.00	5,003.00	780.00	0.00	0.00	0.00
= UTILIDAD ANTES DE ISR Y PTU :	\$ 122,859.00	\$ 157,307.00	\$ 198,610.00	\$ 240,639.00	\$ 268,530.00	\$ 281,352.00
- ISR	\$ 41,772.00	\$ 53,484.00	\$ 67,527.00	\$ 81,817.00	\$ 81,300.00	\$ 88,080.00
- PTU	\$ 12,288.00	\$ 15,731.00	\$ 19,881.00	\$ 24,084.00	\$ 28,853.00	\$ 29,135.00
= UTILIDAD NETA.	\$ 68,801.00	\$ 88,092.00	\$ 111,222.00	\$ 134,738.00	\$ 158,377.00	\$ 163,137.00

MIRADUPER ANDRE MARY
ESTADO DE RESULTADOS PROYECTADO
CIFRAS EN %

CONCEPTO:	AÑO 1985	AÑO 1986	AÑO 1987	AÑO 1988	AÑO 1989	AÑO 2000
VENTAS NETAS	100%	100%	100%	100%	100%	100%
- COSTO DE VENTAS	40%	40%	40%	40%	40%	40%
= UTILIDAD BRUTA :	60%	60%	60%	60%	60%	60%
- GASTOS DE OPERACIÓN	24%	22%	20%	18%	17%	16%
= UTILIDAD EN OPERACION :	36%	38%	40%	42%	43%	44%
- GASTOS FINANCIEROS	09%	08%	04%	02%	01%	00%
= UTILIDAD ANTES DE ISR Y PTU :	27%	32%	36%	40%	42%	44%
- ISR	08%	11%	12%	14%	14%	15%
- PTU	03%	03%	04%	04%	04%	04%
= UTILIDAD NETA.	15%	18%	20%	22%	24%	25%

MINISUPER ANDRE HARRY
BALANCE GENERAL PROYECTADO
CIFRAS EN MILLER DE PESOS

CONCEPTO:	AÑO 1984	AÑO 1985	AÑO 1986	AÑO 1987	AÑO 1988	AÑO 1989	AÑO 2000
ACTIVO CIRCULANTE							
Caja	\$ 5,885 00	\$ 12,885 00	\$ 27,023 88	\$ 38,888 33	\$ 60,784 85	\$ 84,973 84	\$ 118,080 13
BANCOS	15,900 00	38,357 42	81,071 85	158,511 33	248,041 73	342,701 72	478,188 53
ALMACEN	0 00	37,880 00	41,290 00	45,375 00	47,844 00	50,088 00	52,527 00
TOTAL ACTIVO CIRCULANTE	\$ 23,385 00	\$ 89,122 42	\$ 148,345 83	\$ 244,775 66	\$ 354,468 68	\$ 477,761 68	\$ 668,795 68
ACTIVO FIJO							
TERRENO	\$ 85,080 00	\$ 85,080 00	\$ 85,080 00	\$ 85,080 00	\$ 85,080 00	\$ 85,080 00	\$ 85,080 00
CONSTRUCCION	85,080 00	85,080 00	85,080 00	85,080 00	85,080 00	85,080 00	85,080 00
DEPRECIACION DE CONSTRUCCION	0 00	4,250 00	8,500 00	12,750 00	17,000 00	21,250 00	25,500 00
EQUIPO DE TRANSPORTE	35,000 00	35,000 00	35,000 00	35,000 00	35,000 00	35,000 00	35,000 00
DEPRECIACION DE EQ DE TRANSPORTE	0 00	8,750 00	17,500 00	26,250 00	35,000 00	0 00	0 00
EQUIPO DE OFICINA	1,780 00	1,780 00	1,780 00	1,780 00	1,780 00	1,780 00	1,780 00
DEPRECIACION DE EQ DE OFICINA	0 00	178 00	352 00	528 00	704 00	880 00	1,058 00
EQUIPO DE COMPUTO	13,000 00	13,000 00	13,000 00	13,000 00	13,000 00	13,000 00	13,000 00
DEPRECIACION DE EQ DE COMPUTO	0 00	3,800 00	7,600 00	13,000 00	0 00	0 00	0 00
EQUIPO DE MINISUPER	27,400 00	27,400 00	27,400 00	27,400 00	27,400 00	27,400 00	27,400 00
DEPRECIACION DE EQ DE MINISUPER	0 00	3,180 00	6,320 00	9,480 00	12,610 00	14,530 00	17,070 00
TOTAL DE ACTIVO FIJO	\$ 227,180 00	\$ 208,824 00	\$ 198,888 00	\$ 185,152 00	\$ 182,448 00	\$ 180,500 00	\$ 183,534 00
ACTIVO DIFERIDO							
GASTOS DIFERIDOS	\$ 15,800 00	\$ 15,800 00	\$ 15,800 00	\$ 15,800 00	\$ 15,800 00	\$ 15,800 00	\$ 15,800 00
AMORTIZACION DE GASTOS DIFERIDOS	0 00	1,380 00	3,120 00	4,880 00	6,240 00	7,880 00	9,380 00
TOTAL DE ACTIVO DIFERIDO	\$ 15,800 00	\$ 14,040 00	\$ 12,480 00	\$ 10,820 00	\$ 9,380 00	\$ 7,880 00	\$ 6,240 00
SUMA ACTIVO	288 125 00	308,878 42	348,513 83	420,847 66	526,288 68	678,051 68	848,957 68
PASIVO							
PROVEEDORES	\$ 0 00	\$ 11,250 00	\$ 12,375 00	\$ 13,812 00	\$ 14,280 00	\$ 12,500 00	\$ 13,132 00
ACREEDORES DIVERSOS	0 00	1,112 88	1,112 88	1,112 88	1,112 88	1,112 88	1,112 88
IMPUESTOS POR PAGAR	0 00	4,117 00	5,348 00	6,752 00	8,008 00	8,123 00	9,888 00
PRESTAMO HIPOTECARIO	125,000 00	83,752 00	62,504 00	31,258 00	0 00	0 00	0 00
PRESTAMO SIMPLE	41,125 00	30,843 78	10,281 27	0 00	0 00	0 00	0 00
SUMA DE PASIVO	\$ 186,125 00	\$ 141,075 42	\$ 91,820 93	\$ 52,722 88	\$ 23,413 88	\$ 22,735 88	\$ 24,150 88
CAPITAL CONTABLE							
CAPITAL SOCIAL	\$ 100,000 00	\$ 100,000 00	\$ 100,000 00	\$ 100,000 00	\$ 100,000 00	\$ 100,000 00	\$ 100,000 00
RESERVA LEGAL	0 00	3,440 00	7,845 00	13,408 00	20,448 00	27,883 00	37,083 00
UTILIDAD DE EJERCICIOS ANTERIORES	0 00	85,381 00	148,048 00	254,708 00	382,728 00	525,587 00	725,587 00
UTILIDAD DEL EJERCICIO	0 00	88,601 00	88,082 00	111,222 00	134,758 00	190,377 00	183,157 00
TOTAL CAPITAL CONTABLE	\$ 100,000 00	\$ 388,801 00	\$ 299,885 00	\$ 388,115 00	\$ 507,873 00	\$ 653,297 00	\$ 816,407 00
SUMA PASIVO MAS CAPITAL	\$ 288 125 00	\$ 308,878 42	\$ 348 513 83	\$ 420,847 66	\$ 526 288 68	\$ 678 051 68	\$ 848 957 68

INDICADOR DE RENTABILIDAD PARA EL PROYECTO.
DEL MINISAPER ANDRE MARY

DETERMINACION DE LOS FLUJOS NETOS DE FONDO

ANO	UTILIDAD NETA	DEPRECIACION Y AMORTIZACION	FLUJO NETO DE FONDOS
1	\$ 88,881.00	\$ 21,788.00	88,881.00
2	88,082.00	21,788.00	88,082.00
3	111,222.00	17,288.00	111,222.00
4	134,758.00	8,518.00	134,758.00
5	150,377.00	8,518.00	150,377.00
6	183,157.00	8,518.00	183,157.00
7	183,157.00	8,518.00	183,157.00
8	183,157.00	8,518.00	183,157.00

**CALCULO DE LA TASA INTERNA DE RENDIMIENTO.
(TIR)**

ANOS	FLUJO DE FONDOS	FACTOR DE DESCUENTO 34%	VALOR PRESENTE	FACTOR DE DESCUENTO 36%	VALOR PRESENTE
0	200,125.00	1	200,125.00	1	200,125.00
1	00,001.00	1 / 1.34 = 0.740	51,325.00	1 / 1.36 = 0.735	50,900.00
2	00,002.00	0.740 / 1.34 = 0.557	40,007.00	0.740 / 1.36 = 0.541	40,000.00
3	111,222.00	0.557 / 1.34 = 0.416	46,200.00	0.557 / 1.36 = 0.397	44,155.00
4	134,750.00	0.416 / 1.34 = 0.310	41,775.00	0.416 / 1.36 = 0.282	38,340.00
5	150,377.00	0.310 / 1.34 = 0.231	34,737.00	0.310 / 1.36 = 0.215	32,531.00
6	163,157.00	0.231 / 1.34 = 0.173	28,228.00	0.231 / 1.36 = 0.150	25,779.00
7	163,157.00	0.173 / 1.34 = 0.129	21,047.00	0.173 / 1.36 = 0.116	18,030.00
8	163,157.00	0.129 / 1.34 = 0.090	15,063.00	0.129 / 1.36 = 0.095	13,000.00
TOTAL :			-21,063.00		-4,510.00

$$TIR = 34 + 2 (-21,063.00 / -21,063.00 + (-4,510.00))$$

$$TIR = 34 + 2 (-21,063.00 / -20,483.00)$$

$$TIR = 34 + 2 (0.77)$$

$$TIR = 34 + 1.54$$

$$\text{TASA INTERNA DE RENDIMIENTO (TIR) = 35.54}$$

RESUMEN POR AÑOS DESEY
FLUJO DE EFECTIVO PROYECTADO
OPRAS EN DOLARES DE PESOS

CONCEPTO	AÑO 1982	AÑO 1983	AÑO 1984	AÑO 1985	AÑO 1986	AÑO 1987	AÑO 1988	TOTAL
BALDO INICIAL	\$ 6,885.00	\$ 12,885.00	\$ 27,024.00	\$ 39,888.00	\$ 40,785.00	\$ 84,874.00	\$ 119,080.00	\$ 350,482.00
ENTRADAS:								
VENTAS AÑO ACTUAL		480,000.00	485,000.00	544,500.00	568,800.00	628,087.00	680,342.00	3,377,889.00
PRESTAMO HIPOTECARIO	125,000.00							125,000.00
PRESTAMO SIMPLE	41,125.00							41,125.00
APORTACION CAPITAL PROPIO	100,000.00							100,000.00
TOTAL ENTRADAS:	271,885.00	482,885.00	522,024.00	584,388.00	688,745.00	713,871.00	778,432.00	3,884,388.00
SALIDAS:								
INVERSION FIJA	227,180.00							227,180.00
INVERSION DIFERIDA	15,880.00							15,880.00
COSTO DE VENTAS		180,000.00	188,000.00	217,880.00	238,500.00	251,588.00	284,137.00	1,351,078.00
GASTOS DE OPERACION		108,838.00	108,838.00	108,838.00	107,478.00	104,853.00	104,853.00	645,888.00
GASTOS FINANCIEROS		38,385.00	30,887.00	19,254.00	11,255.00	3,885.00	0.00	103,888.00
AMORTIZACION DE PRESTAMOS		10,281.00	51,810.00	41,528.00	31,248.00	31,248.00	0.00	168,116.00
PROVISION PARA ISR		37,285.00	48,138.00	60,774.00	73,828.00	82,170.00	88,154.00	387,484.00
ADQUISICION INVENTARIOS		37,280.00	41,250.00	45,375.00	47,884.00	50,028.00	52,527.00	274,222.00
PAGO ACREDORES Y PROV.			12,380.00	13,488.00	14,725.00	15,488.00	13,818.00	68,901.00
PAGO ISR			4,177.00	5,348.00	6,753.00	8,182.00	8,130.00	33,580.00
PAGO PTU			13,288.00	15,731.00	18,881.00	24,884.00	28,853.00	88,785.00
TOTAL SALIDAS:	242,780.00	412,517.00	507,715.00	528,135.00	652,177.00	571,483.00	680,373.00	3,575,040.00
ENTRADAS - SALIDAS:	29,230.00	80,338.00	14,388.00	56,254.00	107,888.00	142,408.00	218,138.00	618,288.00
FALTANTE:			25,880.00	4,541.00				30,121.00
SOBRANTE:	18,575.00	23,314.00			22,884.00	23,318.00	100,888.00	188,670.00
BALDO FINAL:	\$ 12,885.00	\$ 27,024.00	\$ 39,888.00	\$ 40,785.00	\$ 84,874.00	\$ 119,080.00	\$ 119,080.00	\$ 483,717.00

RESUMEN ANUAL 1997
 RAZONES FINANCIERAS

CONCEPTO	AÑO 1995	AÑO 1996	AÑO 1997	AÑO 1998	AÑO 1999	AÑO 2000
MEDIDAS DE LIQUIDEZ						
CAPITAL NETO DE TRABAJO = ACTIVO CIRC (-) PASIVO CIRC	72,433.00	130,510.00	223,351.00	331,087.00	404,000.00	628,433.00
RAZON CAPITAL DE TRABAJO = ACTIVO CIRC / PASIVO CIRC	5.30	7.02	11.30	15.13	20.00	20.00
PRUEBA DEL ACIDO = ACTIVO CIRC - INVENTARIOS / PASIVO C	3.11	5.73	0.20	13.10	10.70	24.77
MEDIDAS DE ACTIVIDAD						
PLAZO DEL INVENTARIO = INVENTARIO * NUM. DIAS DEL PERIODO / EL COSTO DE VENTAS.	75	75	75	72	72	72
MEDIDAS DE ENDEUDAMIENTO						
RAZON DE ENDEUDAMIENTO O APALANCAMIENTO = PASIVO TOTAL ENTRE ACTIVO TOTAL.	0.45	0.28	0.12	0.04	0.03	0.02
RAZON PASIVO A CAPITAL = PASIVO / CAPITAL CONTABLE	0.63	0.35	0.14	0.04	0.02	0.02
MEDIDAS DE RENTABILIDAD						
ROTACION DE ACTIVO = A VENTAS ANUALES / ACTIVO TOTAL	1.45	1.42	1.20	1.13	0.85	0.70
RAZON UTILIDAD META A CAPITAL CONTABLE = UTILIDAD META / CAPITAL CONTABLE	0.40	0.34	0.30	0.20	0.23	0.10
RAZON UTILIDAD META A CAPITAL SOCIAL = UTILIDAD META / CAPITAL SOCIAL	0.00	0.00	1.11	1.34	1.50	1.03
MARGEN BRUTO DE UTILIDAD = UTILIDAD BRUTA / VENTAS NETAS.	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
MARGEN DE UTILIDAD EN OPERACION = UTILIDAD EN OPERACION / VENTAS NETAS	0.30	0.30	0.40	0.42	0.40	0.44
MARGEN NETO DE UTILIDAD = UTILIDAD META / VENTAS NETAS.	0.15	0.10	0.20	0.22	0.24	0.25
RENDIMIENTO DE LA INVERSION						
REI = UTILIDAD META DESPUES DE IMPUESTOS / ACTIVOS TOTALES	0.22	0.25	0.20	0.25	0.22	0.10
FORMULA DUPONT						
UTILIDAD META DESPUES DE IMPUESTOS / ACTIVO TOTAL = UTILIDAD META DESPUES DE IMPUESTOS / VENTAS * VENTAS / ACTIVO TOTAL.	0.22	0.25	0.20	0.25	0.22	0.10
RAZON PARA COBERTURA TOTAL DE INTERESES						
ICTI = UTILIDAD ANTES DE INTERESES E IMPUESTOS / EROGACION ANUAL POR INTERESES	4.20	6.00	11.31	22.30	60.00	0.00
FONDO DE RESERVAS TOTAL PARA DEUDAS						
UTILIDAD ANTES DE INTERESES E IMPUESTOS / INTERES + ABONOS AL PASIVO. PRINCIPAL [1/(1-Q)] Q = TASA TRIBUTARIA DEL IVA (14%)	2.00	1.72	2.00	4.20	5.31	0.00

5.1.5.- Conclusiones al Caso Práctico.

El análisis de la situación del negocio presentó:

- **Bajo Apalancamiento Financiero al inicio del proyecto pero satisfactorio con el negocio en operación.**
- **Incremento en Ventas.**
- **Utilidad y Rentabilidad aceptables.**
- **Existencia de respaldo en Activo Fijo y Patrimonio.**
- **Las garantías ofrecidas, casi cubren la proporción de 2 a 1 de acuerdo a los valores estimados para las mismas (1.77 a 1).**
- **Es conveniente mantener la relación a largo plazo con el cliente, dada su suficiente capacidad de pago para hacer frente a los financiamientos solicitados.**
- **Se respaldan los financiamientos con la garantía hipotecaria de dos bienes inmuebles y un bien mueble gravados mediante contrato.**

CONCLUSION GENERAL.

En base a la información recopilada e integrante del presente trabajo, podemos concluir que la utilización de las Fuentes de Financiamiento es de vital importancia, para el desarrollo de todo tipo de empresa y de la economía nacional, principalmente para las entidades de pequeña y mediana magnitud que son mayoritariamente integrantes de la fuerza productiva y económica de México.

Por lo anterior, es imprescindible una Contabilidad y Administración eficientes y realistas de acuerdo a la magnitud que se requiere para la obtención de un Financiamiento ya sea otorgado por una Institución Gubernamental, Auxiliar o Privada así como su adecuada aplicación, buscando lograr el mayor beneficio posible para la persona o entidad que lo emplee.

Estó debido a la situación que guarda actualmente el país de constante incertidumbre económica y una inflación disfrazada, lo cual conlleva a que un Financiamiento pueda convertirse en el inicio del derrumbe de cualquier entidad, por su mal empleo o la persistente variación de las tasas de interés y fluctuaciones cambiarias del peso mexicano frente al dólar, cuando dicho Financiamiento se haya obtenido en moneda extranjera.

A pesar de que en México se cuenta con tres tipos de Fuentes de Financiamiento, llámense éstas: la Banca Privada, Organizaciones Auxiliares de Crédito y Apoyos Financieros Gubernamentales vía Nafin, Banco de México y Bancomext, que otorgan apoyos financieros a personas físicas como morales, se puede deducir que en nuestro país la situación financiera y económica actual no permite obtener un Financiamiento en condiciones de certidumbre total, lo cual es desalentador para el pequeño y mediano empresario mexicano; reduciendo en la desaparición de estas entidades y las fuentes de trabajo que pudieran ofrecer.

Así la importancia que tienen en la actualidad las funciones del Licenciado en Contaduría y Licenciado en Administración al aplicar sus conocimientos y capacidades profesionales para orientar las decisiones y políticas de las entidades que se han visto amenazadas por los constantes resagos y cambios económicos, deben buscar la forma de satisfacer los objetivos y perspectivas de los Accionistas de dichas entidades, contribuyendo a su vez al bienestar social y material del medio en el cual se desarrollen y en tanto no se brinde un correcto apoyo financiero a las personas físicas como morales, la cartera vencida de créditos en México seguirá aumentando, ocasionando pérdidas económicas y productivas, las cuales se agravarán conforme transcurra el tiempo y el costo del dinero aumente, lo cual ni las UDI's o cualquier otra estrategia económica o financiera podrán contrarrestar.

G L O S A R I O.

- ACCIONES.** *Titulos valores que se caracterizan por ser una parte alícuota del capital social de una empresa y acreditan a sus dueños como propietarios o asociados de la empresa que los emite.*
- ACREDITADO.** *Persona física o moral que recibe un crédito.*
- ACREDITANTE.** *Persona física o moral que otorga un crédito.*
- ACREDITADO DEUDOR.** *Es la persona física o moral que recibe los recursos monetarios con la obligación de reembolsarlos en un plazo determinado.*
- ACREEDORES.** *Persona o Institución a los que una empresa o individuo adeuda dinero.*
- ALCABALA.** *Nombre de cierto derecho antiguo que cobraba el Fisco sobre ventas y permutas.*
- ALNECEN GENERAL DE DEPOSITO.** *Institución autorizada por la Ley General de Instituciones de Crédito y Organismos Auxiliares para expedir certificados de depósito y bonos de prenda.*
- ALNOMEDA.** *Venta en subasta pública.*
- AMORTIZACION.** *Término utilizado para indicar la pérdida de valor contable de los activos intangibles por el uso y/o transcurso del tiempo, v.g. patentes, derechos de autor, etc. se asocia también con el pago principal de un crédito.*
- ANUENCIA.** *Consentimiento.*
- ANUALIDAD.** *Término que se aplica a los pagos con periodicidad anual.*
- APERTURA DE CREDITO.** *Aprobación y asignación inicial de un financiamiento aprobado.*
- ARRENDADOR.** *Persona física o moral que toma en arrendamiento una propiedad o un bien por medio de un contrato.*
- ARRENDADORA.** *Institución que se dedica a realizar arrendamientos financieros.*

ARRENDADOR FINANCIERO. Contrato mediante el cual una empresa o particular puede adquirir maquinaria y/o equipo a través de pagos periódicos, los que son totalmente capitalizables; este servicio es proporcionado por instituciones dedicadas específicamente a esta actividad. Inicialmente el cliente deberá seleccionar el proveedor de los bienes así como negociar el precio y condiciones de entrega; posteriormente la institución arrendadora, finiquita la operación con el proveedor.

ARRENDATARIO. Persona física o moral que da en arrendamiento una propiedad o un bien por medio de un contrato.

AVAL. Figura mercantil que garantiza el pago parcial o total de una letra de cambio u otro documento de crédito.

AVALUO. Procedimiento a través del cual se estima el valor de un activo. El cliente puede contratar este servicio con el departamento fiduciario de la institución. Entre los avalúos más comunes destacan los industriales, de Activos Fijos de las empresas y de inmuebles. Los avalúos tienen efectos fiscales, de garantía y comerciales, con una vigencia de 6 meses.

BANCA. Conjunto de bancos o banqueros. Comercio que consiste en operaciones de giro, cambio y descuento, servicio de cuentas corrientes y compraventa de efectos públicos en comisión.

BANCA COMERCIAL. Conjunto de instituciones bancarias constituidas como Sociedades Nacionales de Crédito, las que hasta el 31 de Agosto de 1982 formaban la llamada Banca Privada y Mixta.

BANCA DE DESARROLLO. Conjunto de Instituciones Bancarias que hasta el 31 de Agosto de 1982, eran conocidas como Banca Nacional.

BANCA DE SEGUNDO PISO. Constituida por los Fondos de Fomento Económico para apoyar con créditos blandos o preferenciales de actividades económicas prioritarias.

BANCO. Institución de crédito cuya función principal es obtener recursos del público a través de depósitos y canalizarlos hacia los inversionistas, vía el otorgamiento de créditos.

BANCO DE DEPOSITO. Una de las instituciones de crédito establecidas en la Ley de 1932. Este tipo de banco recibía depósitos a la vista del público y se encargaba del crédito a corto plazo.

BANCO DE EMISION. Aquellas sociedades bancarias las cuales el Gobierno permitía imprimir y poner en circulación sus propios billetes.

BIENES INMUEBLES. Activos fijos llamados también raíces, v.g. terrenos, casas, edificios, plantas industriales.

BIENES MUEBLES. Activos fijos sujetos de ser transportados, v.g. equipo de transporte, maquinaria, mobiliario.

CAPITAL. En la terminología económica el capital es considerado como trabajo acumulado utilizado como un factor productivo.

Lo esencial es que consiste en un proceso mediante el cual una cantidad de dinero es puesta a producir una cantidad mayor de dinero gracias al trabajo organizado de hombres y máquinas.

CARTA DE CREDITO. Documento que garantiza el pago de una operación sobre el extranjero que es expedida por un banco a favor del que hace la operación.

CARTERA DE CREDITO. Conjunto de créditos y financiamientos otorgados por el sistema bancario, a las personas físicas y a las diversas instituciones del sector público y privado.

COBRANZA. Acción o efecto de cobrar.

COMISIONES.

DE APERTURA: Cantidad que se cobra por la asignación y la utilidad total o parcial de un crédito.

POR DISPOSICION: Cantidad que se cobra por cada ejercicio parcial del crédito.

POR COMPROMISO: Cantidad que se cobra sobre los saldos no dispuestos de un crédito así pactado.

POR RENOVACION: Cantidad que se cobra por volver a documentar un crédito a corto plazo generalmente quirografario.

POR SUPERVISION: Cantidad que se cobra por la vigilancia de un crédito para verificar su aplicación y desarrollo.

COMPRA DE CREDITOS FACTORING. Existen empresas dedicadas a la compra de créditos que las unidades productivas generan por sus operaciones normales; al adquirir el crédito la empresa reeleva completamente a su cliente de toda obligación sobre el crédito adquirido. Una vez entablado el contrato, el comprador de los créditos (factoring) lo hace en forma revolvente con aquellos créditos que su cliente genere con deudores elegibles.

CONFIANZA. Es la consideración que tiene el acreditante a la solvencia moral y económica del acreditado.

CONLLEVAR. Ayudar a uno o llevar los trabajos.

CONTRATO. Acuerdo de voluntades que crea o transfiere obligaciones y derechos, v.g. contratos de préstamos, de apertura de cuenta, de fideicomisos.

COSTO DE CAPITAL. Tasa de descuento que debe ser usada en el procedimiento de presupuestos de capital.

COSTO PORCENTUAL PROMEDIO. Valor estimado de los recursos captados en moneda nacional a plazo por parte de la banca comercial. Dicha estimación la realiza el Banco de México considerando para ello el monto de depósitos en cada uno de los plazos al igual que las tasas de interés, de tal manera que el C.P.P. representa en promedio ponderado de lo que cuenta captar un peso a plazo.

DEUDAS A CORTO PLAZO. Aquellas cuyo vencimiento está fijado a un plazo breve, inferior en todo caso a 1 año.

DEUDAS A LARGO PLAZO. Aquellas cuyo vencimiento está fijado a un plazo largo, superior en todo caso a 1 año.

DEUDOR SOLIDARIO. Es la persona física o moral que responde conjunta e ilimitadamente en la obligación crediticia adquirida por el acreditado.

DIVIDENDO. Aquella parte de la utilidad neta o el total de la misma, que se paga a los accionistas; con dinero o más acciones.

DOCUMENTACION QUE DEBE ANEXARSE A UNA SOLICITUD DE CREDITO BANCARIO.

En el caso de préstamos personales el solicitante deberá presentar un Balance. Las empresas deberán acompañar la solicitud con Balances y Estados de Resultados de ejercicios previos (Dictaminados) y Proyectados al menos por el tiempo de pago del crédito así como las relaciones financieras de los mismos y un Estado de Origen y Aplicación de Fondos Proforma. Además deberán anexar el Acta Constitutiva de la empresa y reformas adicionales a la misma, poderes otorgados y lista de accionistas, consejeros y personal administrativo, descripción de las garantías, forma y plazo de pago del crédito.

EMOLUMENTOS. *Sueldo de un cargo o empleo. Retribuciones.*

EXIGUO. *Insuficiente, pequeño, escaso.*

FINANCIACION. *Acto de aportar los capitales necesarios para el funcionamiento de una empresa a la realización de una actividad.*

GARANTIA. *Acción o efecto de asegurar efectivamente el cumplimiento de lo estipulado; fianza, prenda.*

HIPOTECA. *Es una garantía real constituida sobre los bienes inmuebles o unidades industriales que dan derecho al acreedor en caso de incumplimiento.*

INDIZACION. *Consiste en casar una cifra que se usa como base de referencia o comparación con otra de estudio, con el fin de reexpresar su valor en función de un índice.*

INTERESES. *Cantidad que deberá pagar al acreditado por el uso de un crédito durante la vigencia del mismo.*

INVERSION. *Empleo de capital con propósito de lograr una rentabilidad financiero negocios o empresas ajenas.*

LIQUIDEZ. *Conjunto de bienes que una empresa puede disponer con carácter inmediato para efectuar sus pagos.*

LINEA DE CREDITO. *Cantidad de dinero que el banco pone a disposición de un cliente, pudiendo utilizarse en forma discrecional o revolvente por un tiempo determinado.*

MINISTRACIONES. *Parcialidades en las que se acuerda ejercer un crédito.*

MONTO. Suma de diversas partidas.

NABUCODONOSOR I. Rey de Nínive (1946 - 1123 a.J.C.), derrotó a los Medos y fenicios, tras la muerte de su general Helafernes, en el Sitio de Babilonia, perdió los territorios que había conquistado.

NABUCODONOSOR II. Rey de Babilonios (605 - 562 a.J.C.), uno de los más grandes reyes caldeos.

NINIVE. Antigua ciudad capital del imperio Asirio a orillas del Tigris, sus ruinas están en Irak.

PERIODO DE GRACIA. Periodo que forma parte del plazo total del crédito y en donde el acreditado no realiza pagos a cuenta de capital, interés o ambos.

PIGNORACION. Empeñar una prenda.

PLAZO. Es el tiempo que transcurre entre la fecha de otorgamiento y la fecha de amortización.

PRECIO DE COSTE. Suma de los costes intermediarios hasta llegar el producto a la fase final de entrega al cliente.

PRESTAMO. Entrega de dinero o bienes, con o sin interés, para que durante algún tiempo se haga uso de él, estando obligados a su restitución.

RECIPROCIDAD. Relación de negocios mutuos que tiene el cliente con el banco, derivados generalmente del otorgamiento de un crédito, se mide regularmente a través de los saldos que el crédito mantiene a su favor en la institución.

RIESGO. Es el grado de incertidumbre en la recuperación de un crédito en virtud de diferentes factores que pueden presentarse, controlables o no pese a la buena solvencia y confianza que se tenga.

SILOS. Noyo subterráneo donde se guardan ciertos frutos para conservarlos. Depósito cilíndrico que, cargado por su parte superior, se vacía por la inferior y sirve como almacén de granos u otras cosa.

SUJETOS DE CREDITO. Es la persona física o moral que tiene capacidad legal para contraer un crédito.

BIBLIOGRAFIA.

LIBROS.

ACOSTA ROMERO, Miguel. ''DERECHO BANCARIO''. México, Porrúa, S.A., 1991. Edición: 4a.

CLIFTON H. KREPS, JR. RICHARD F. WACHT. ''ADMINISTRACION FINANCIERA DE LOS NEGOCIOS''. México, Banca y Comercio, S.A. 1980. Edición: 1a. 221 p.p.

GRAVITZ, Madeleine. ''METODOS Y TECNICAS DE LAS CIENCIAS SOCIALES''. España, Hispano Europea, 1980. Edición: 3a. Tomo I y II. 455 p.p.

JAINÉ LEVY, Luis. ''PLANEACION FINANCIERA EN LA EMPRESA MODERNA''. Ediciones Fiscales ISEF, 1991. Edición: 3a. 209 p.p.

PARDINAS, Felipe. ''METODOLOGIA Y TECNICAS DE INVESTIGACION''. México, Siglo Veintiuno, 1980. 188 p.p.

PERDOMO MORENO, Abraham. ''ELEMENTOS BASICOS DE ADMINISTRACION FINANCIERA''. México, ECASA, 1992. Edición: 4a. 264 p.p.

VALLARINO, Roberto. FIGUEROA ALVARO. ''125 AÑOS DE LA BANCA SERFIN''. A Todo Color S.A. de C.V. 1991. Edición: 2a. 325 p.p.

ZANORANO GARCIA, Enrique. ''EL EQUILIBRIO FINANCIERO DE LAS EMPRESAS''. Instituto Mexicano de Contadores Públicos, A.C. Edición: 1a. 229 p.p.

CONJUGACION: ''PRACTICO LAROUSSE DE LA CONJUGACION''.
Larousse S.A. 1993. Edición: 3a. 175 p.p.

**GRAN DICCIONARIO ENCICLOPEDICO ILUSTRADO. Selecciones Del
Reader's Digest México S.A. C.V. 1990. Edición: 2a. 12 Tomos.**

SINONIMOS Y ANTONIMOS: ''DICCIONARIO PRACTICO LAROUSSE''.
Larousse S.A. C.V. 1985. Edición: 1a. 905 p.p.

TESIS.

**AGUILAR PEÑA, Antonio. CARRILLO GARCIA, Oscar. ''FUENTES DE
FINANCIAMIENTO Y EL CREDITO BANCARIO''**. Seminario de
Investigación Contable. UNAM F.C.A. México D.F. 1987.
100 p.p

GUADARRAMA GOMEZ, Luis. ''FUENTES DE FINANCIAMIENTO''.
Seminario de Investigación Contable. UNAM F.C.A. México, D.F.
1989. 87 p.p.

LEGISLACION.

**CODIGO DE COMERCIO Y LEYES COMPLEMENTARIAS: Leyes y Codigos
de México. México. Porrúa, S.A. 1995. Edición: 59a.**

**COMPENDIO DE LEYES FISCALES FEDERALES Y SUS REGLAMENTOS.
FISCO AGENDA. México. ISEF. 1990. Edición: 1a.**

DIARIO OFICIAL DE LA FEDERACION. 3 de Julio de 1990.

**DIARIO OFICIAL DE LA FEDERACION. 15 de Julio de 1993.
Disposiciones Legales para la Unión de Crédito.**

LEY GENERAL DE TITULOS Y OPERACIONES DE CREDITO. Porrúa, S.A.
1996. Edición: 2a. 147 p.p.

**LEY GENERAL DE ORGANIZACIONES Y ACTIVIDADES AUXILIARES DEL
CREDITO.** PAC S.A. de C.V., 1995. Edición: 4a. 112 p.p.

APUNTES, FOLLETOS Y REVISTAS.

CENTRO NAFIN PARA LA MICRO Y PEQUENA EMPRESA. Nacional
Financiera, S.N.C. 1994.

**BOLETIN INFORMATIVO BANAMEX PARA CLIENTES CON CREDITO
HIPOTECARIO.** 19 de Septiembre 1995.

**PROGRAMA DE REESTRUCTURACION DE CLIENTES HIPOTECARIOS
BANAMEX.** 19 de Septiembre 1995.

C.P. HERRERA, Concepción. APUNTES DE LA MATERIA
''ADMINISTRACION FINANCIERA''. ESCA. Séptimo Semestre.
Contaduría Pública, Unidad de Santo Tomas, 1995.

C.P. LOPEZ MARIN, Jorge. APUNTES DE LA MATERIA ''TECNICAS DE
ANALISIS''. FES-Cuautitlán. Octavo Semestre. Licenciatura en
Administración. UNAM. 1995.

C.P. RODRIGUEZ GUZMAN, Mario. APUNTES DE LA MATERIA ''SISTEMA
FINANCIERO MEXICANO''. Noveno Semestre. Licenciatura en
Administración.