

56

24/11



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO

FACULTAD DE CONTADURIA Y ADMINISTRACION

**FUENTES DE FINANCIAMIENTO PARA LA MICRO,
PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA**

**SEMINARIO DE INVESTIGACION
C O N T A B L E
QUE PARA OBTENER EL TITULO DE
LICENCIADO EN CONTADURIA
P R E S E N T A :
RENATA DEL CASTILLO RAMIREZ**

ASESOR DEL SEMINARIO: L.C. Y M.A. ELSA ALVAREZ MALDONADO



MEXICO, D. F. 1998

**TESIS CON
FALLA DE ORIGEN**

263857,



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.

Dedico esta tesis a mis padres quienes han sido SIEMPRE el pilar de mi formación personal y profesional y sin quienes no sería quien soy hoy.

Gracias a mis hermanas por su apoyo y su ejemplo de fortaleza, tenacidad y confianza.

A Carlos García mi primer jefe y amigo, quien me enseñó a querer la carrera y ha sido base de ella.

Al Lic. Pablo Segura ya que sin su apoyo y confianza, no se hubiera logrado este trabajo.

A todos mis amigos, que de uno u otro modo siempre estuvieron apoyándome.

FUENTES DE FINANCIAMIENTO PARA LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA

INTRODUCCIÓN

CAPITULO I.- LA EMPRESA

- 1.1.- Concepto**
- 1.2.- Clasificación**
- 1.3.- Características**
- 1.4.- La empresa familiar**
- 1.5.- Entorno de la empresa familiar**
- 1.6.- Importancia de la micro, pequeña y mediana empresa en México**

CAPITULO II.- FINANCIAMIENTO

- 2.1.- Concepto de Financiamiento**
- 2.2.- Clasificación de Financiamiento**
- 2.3.- La importancia del Financiamiento**

CAPITULO III.- INTEGRACIÓN DEL SISTEMA BANCARIO MEXICANO

- 3.1.- Banco de México**
- 3.2.- Comisión Nacional Bancaria y de Valores**
- 3.3.- Bolsa Mexicana de Valores**
- 3.4.- Comisión Nacional de Seguros y Fianzas**
- 3.5.- Grupos Financieros**
- 3.6.- Instituciones de Apoyo**
- 3.7.- Intermediarios Financieros**
- 3.8.- Instituciones de Crédito**
- 3.9.- Afores**
- 3.10.- Banca de Segundo Piso**

3.11.- Concepto y Generalidades de los préstamos más comunes para capital de trabajo y equipamiento

3.11.1.- Crédito de Habitación o Avío

3.11.2.- Crédito Refaccionario

3.11.3.- Crédito con Garantía de Unidades Industriales

3.12.- Banca Privada

3.12.1.- Banca de Depósito y Ahorro

3.12.2.- Sociedad Financiera

3.12.3.- Sociedad de Crédito Hipotecario

3.13.- Banca Oficial

3.13.1.- Nacional Financiera (NAFIN), S.N.C.

3.13.2.- Fondo de Garantía y Fomento para la Agricultura, Ganadería y Avicultura (FIRA)

3.13.3.- Fondo Nacional de Fomento al Turismo (FONATUR)

3.13.4.- Banco Nacional de Comercio Exterior (BANCOMEXT), S.N.C.

3.13.5.- Banco Nacional de Obras y Servicios Públicos (BANOBRAS), S.N.C.

3.13.6.- Banco Nacional de Crédito Rural (BANRURAL), S.N.C.

3.13.7.- Banco del Pequeño Comercio del Distrito Federal, S.N.C., Institución Nacional del Comercio Interior (BNCI) (En liquidación)

3.13.8.- Banco Nacional del Ejército, Fuerza Aérea y Armada (BANJÉRCITO), S.N.C.

3.14.- Organizaciones y Actividades Auxiliares de Crédito

3.15.- Programas de Apoyo Crediticio para la Micro, Pequeña y Mediana Empresa (PROMYP)

3.15.1.- Presentación

3.15.2.- Objetivo y Sujetos del PROMYP

3.15.3.- Acceso a los recursos del PROMYP

3.15.4.- Apoyos Financieros que Ofrece el PROMYP

3.15.5.- Créditos Susceptibles de Descuento en Nacional Financiera a Través del PROMYP

3.15.6.- Supervisión y Seguimiento

CAPITULO IV.- NECESIDADES MÁS COMUNES DE RECURSOS FINANCIEROS

4.1.- Inversión en Activo Fijo

4.2.- Inversión Permanente de Activo Circulante

4.3.- Consolidación de Pasivos

4.4.- Métodos Disponibles para la Determinación de las Necesidades de Fondos

4.4.1.- Conocimiento e Identificación con los Planes y Políticas de la Dirección

4.4.2.- Conocimiento de las Técnicas de Administración de Capital de Trabajo

4.4.3.- De los Elementos de Análisis e Interpretación de Estados Financieros

4.4.4.- De las Técnicas de Preparación del Estado de Cambios en la Situación Financiera

4.4.5.- De la Relación Estructura de Recursos-Costo de Capital

4.4.6.- De la Relación Volumen-Costo Utilidad, así como las Técnicas de Punto de Equilibrio

4.4.7.- De las Técnicas de Control Presupuestal

4.4.8.- Planación de Utilidades

4.4.9.- Capacidad de Endeudamiento

4.4.10.- Algunas razones para el rechazo de créditos en la banca

4.5.- Fuentes Financieras Disponibles en Nuestro País

CAPITULO V.- MERCADO DE VALORES

5.1.- Organismos que Interviene en el Mercado de Valores

5.1.1.- Comisión Nacional Bancaria y de Valores

5.1.2.- Nacional Financiera S.N.C.

5.1.3.- Bolsa de Valores

5.1.4.- Banco de México

5.1.5.- Las acciones y el mercado de valores

5.1.6.- Obligaciones

CAPITULO VI.- ARRENDAMIENTO FINANCIERO

6.1.- El Arrendamiento Financiero

6.2.- Sujetos

6.3.- Monto

6.4.- Costo

6.5.- Garantías

6.6.- Plazos

6.7.- Formas de pago

6.8.- Trámites de la solicitud

CONCLUSIONES

BIBLIOGRAFÍA

INTRODUCCIÓN

Las fuentes de financiamiento representan actualmente un elemento de vital importancia, no sólo para la expansión y buena marcha de las empresas, sino también con respecto a la economía nacional, cuyo desarrollo demanda de una mayor facilidad de captación de recursos por parte de los empresarios con visión e iniciativa, a fin de que fomenten la creación de nuevas fuentes de trabajo o la ampliación de las ya existentes, promoviendo así una más justa distribución de la riqueza.

Considero que la potencialidad económica de un país se mide fundamentalmente en proporción a su grado de industrialización, y éste a su vez depende de la importancia y número de sus empresas. Es por eso que el enfoque principal de las operaciones de nuestro sistema financiero en el momento actual, es el fomento de aquellas actividades productivas de cuya expansión y desarrollo requiere el país, para obtener un grado de industrialización más elevado.

Con este trabajo no se pretende explicar lo que son las Finanzas, ni mucho menos cada una de las actividades financieras, ya que para esto existe bibliografía especializada en que se analizan conjunta o separadamente, con toda propiedad, los aspectos de la función financiera.

Sin embargo, la gran mayoría de los libros escritos, comprenden aspectos muy diferentes de las finanzas, según el punto de vista y el enfoque administrativo que haya dado el autor. Por tal razón, es difícil encontrar un manual de administración financiera accesible, que pueda servir de guía para el análisis y determinación de los requerimientos de fondos de una empresa; que contenga información sobre las distintas operaciones y estudios que para efectos de otorgamientos de préstamos realizan nuestras distintas instituciones de crédito, y que proporcione, a la vez, bases adecuadas para la selección de la fuente financiera más conveniente.

Tal tipo de información se encuentra generalmente dispersa, y en algunas ocasiones fuera del alcance del Contador Público en su función de Administrador Financiero. En razón de esta dificultad, decidí realizar un trabajo en el que se analicen las prácticas, políticas y estudios realizados por las distintas fuentes de financiamiento externas y que pueda servir de esquema o guía de trabajo a las personas que se enfrentan al problema de seleccionar la forma más adecuada de satisfacer las necesidades financieras de su empresa. No pretendo dar soluciones a los diversos problemas a los que por falta de dinero se enfrentan las empresas. El objetivo fundamental es

proporcionar al Contador Público una información somera de los requisitos, trámites, condiciones de pago, tasa de interés, garantías, plazos, otros estipulados actualmente por las políticas internas de los bancos y por la Comisión Nacional Bancaria y de Valores, así como de los factores y aspectos fundamentales a los que se enfocan generalmente el estudio y análisis de las solicitudes de crédito atendidas por dichas instituciones.

Todo esto, con la intención de que el solicitante, asesorado por un Contador Público, actuando con un sentido racional y ético, procure brindar al banco en forma adecuada y completa, la información relativa a la situación de su negocio, facilitando con ello el estudio de la solicitud. Además al conocer el solicitante el criterio que utilizará el banco al estudiar su petición, no aspirará a que se le otorgue un crédito fuera de su alcance, ni se sentirá defraudado por no poderlo obtener. Esta actitud del solicitante, debe mejorar substancialmente las relaciones banco-cliente, con el consiguiente beneficio para ambos.

En la segunda parte del estudio, se analizan las necesidades más comunes de fondos a mediano y largo plazo que se les pueden presentar a las empresas; los criterios seguidos para la clasificación del mediano y largo plazo que se les pueden presentar a las empresas, y las fuentes de financiamiento disponibles en México para la satisfacción de tales necesidades.

Sin embargo, el éxito de los negocios no depende únicamente de un adecuado financiamiento; por tal razón, y aunque la intención de este estudio no es la de profundizar en las técnicas de planeación, recomiendo que todas las actividades financieras, y con ellas, todas las demás funciones de la empresa, sean objeto de una cuidadosa planeación, a fin de asegurar, hasta el máximo posible, la continuidad y el progreso de la misma.

En los capítulos siguientes, se presenta una recopilación teórica y práctica de las características y condiciones en que los bancos y otros organismos conceden financiamientos a mediano y largo plazo, así como de los estudios que se realizan previos al otorgamiento del crédito.

Por último, creí conveniente mencionar algunas de las situaciones que con mayor frecuencia se presentan en el trámite de préstamos bancarios y que pueden ser causa de rechazo de los mismos, así como algunas recomendaciones sobre información complementaria, que puede influir favorablemente en la decisión del otorgante del crédito.

LA EMPRESA

1.1 CONCEPTO

El hombre no puede vivir aislado, tiene relaciones con el medio ambiente; es decir, sus necesidades individuales las satisface con los bienes o servicios de los demás.

Cuando dos o más personas unen esfuerzos y medios e intercambian bienes y servicios empieza la verdadera actividad económica más amplia y eficiente, en la cual el principio de cooperación origina la "empresa", que en sí es la unión de esfuerzos y medios, y la coordinación de voluntades para emprender la acción.

Se genera entonces un organismo capaz de orientar la actividad económica hacia el mejoramiento de desarrollo, una entidad reconocida por las Leyes y autorizada para ejercer ciertas actividades productivas.

Para obtener una definición propia de lo que es la "empresa" tomaremos como base a los siguientes autores:

Reyes Ponce.- "Es una entidad económica destinada a producir bienes y servicios, venderlos, satisfacer un mercado y obtener un beneficio".

Antony Jay.- "Instituciones para el empleo eficaz de los recursos mediante un gobierno (junta directiva) para mantener y aumentar la riqueza de los accionistas y proporcionarle seguridad y prosperidad a los empleados".

Issac Guzmán Valdivia.- "Es la unidad económico-social en la que el capital, el trabajo y la dirección se coordinan para lograr una producción que responda a los requerimientos del medio humano en que la propia empresa actúa".

Peterson y Plowman.- "Actividad en la cual varias personas cambian algo de valor, bien se trate de mercancías o de servicios, para obtener una ganancia o utilidad".

Ronald Caude.- "Conjunto de actividades humanas colectivas, organizadas con el fin de producir bienes o rendir beneficios".

S. Méndez, F. Monroy y S. Zorrilla.- "Es la célula básica del sistema económico capitalista, es la unidad básica de producción. Representa un tipo de organización económica que se dedica a cualesquiera de las actividades económicas fundamentales en alguna de las ramas productivas de los sectores económicos".

Idalberto Chiavenato.- "Las empresas son organismos sociales que utilizan recursos para alcanzar objetivos".

I.M.C.P. (Principios de Contabilidad Generalmente Aceptados).- "La entidad es una unidad identificable que realiza actividades económicas constituida por combinaciones de recursos humanos, recursos naturales y capital coordinados por una autoridad que toma decisiones encaminadas a la consecución de los fines para los que fue creada".

Las definiciones anteriores nos llevan a concluir que la **Empresa es una unidad que cuenta con diferentes recursos y se desarrolla en alguna de las áreas de la actividad económica, persiguiendo el objetivo para el cual fue creada.**

Es importante hacer notar que el objetivo es la misión de la empresa, sin ella la organización no tendría sentido ni razón de existir; su cumplimiento conlleva al éxito de la organización.

En la definición de sus actividades, las empresas deben tomar en cuenta los siguientes aspectos:

Comerciales.- Aquí se definen los productos y/o servicios que se brindan; es decir, qué es lo que se ofrece y vende, a quién, además de las diferentes características que distinguen a los productos con referencia de los que venden otras empresas.

Técnicos.- Son los propósitos de desarrollo de métodos de trabajo, procesos, equipos y sistemas administrativos; cómo los va a desarrollar, en qué momento los va a implantar y las consecuencias que tendrán sobre la posición comercial, los resultados y las finanzas de la empresa.

Financieros.- Esto se refiere a la cantidad y a la asignación de los recursos en los renglones del activo y como los va a obtener en forma de créditos y de capital.

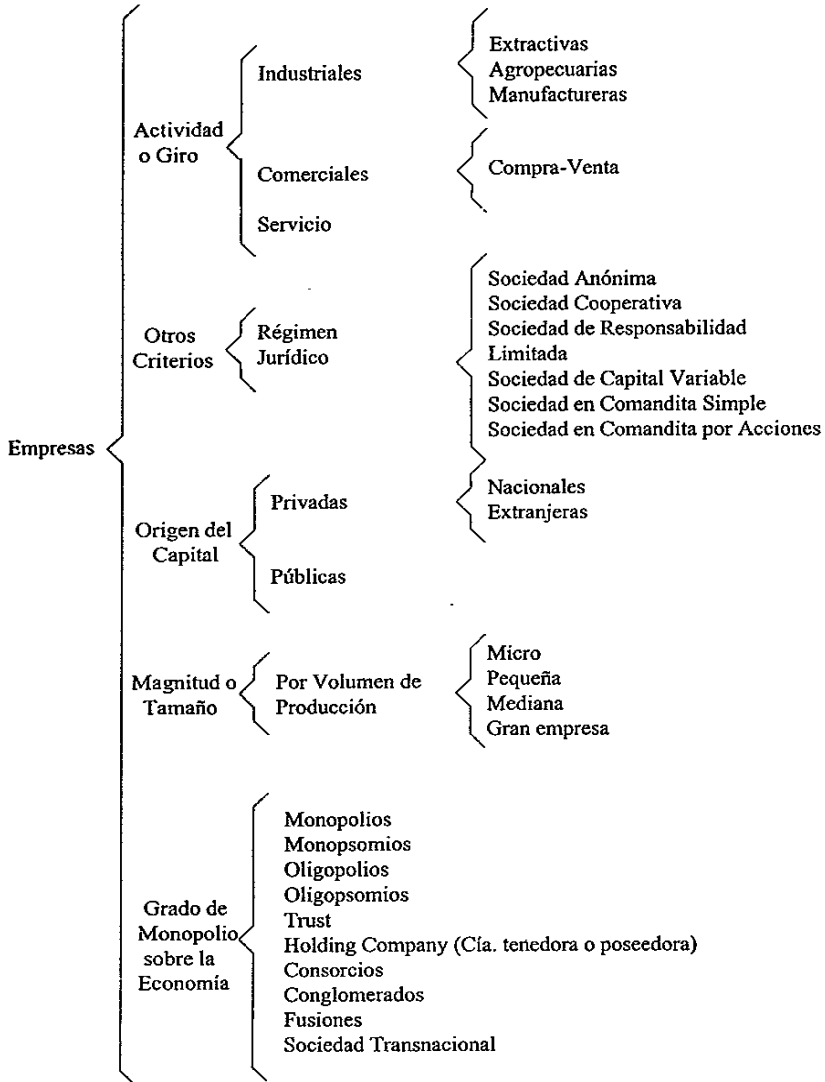
Económicos.- Es lo que se propone obtener como utilidades y/o dividendos para las personas que arriesguen su capital.

Desarrollo de la Organización.- Es definir el personal que se requiere y sus características, su capacidad y experiencia personales (perfil), la forma en que los va a reclutar y su remuneración.

Sociales.- Son los propósitos de la organización en relación con las personas que trabajan en ella y las que se relacionan con su operación, incluyendo al medio ambiente natural.

1.2 CLASIFICACIÓN

Las empresas se pueden clasificar en base a diversos criterios; una clasificación de uso muy general es la siguiente:



1.3 CARACTERÍSTICAS

Por su **ACTIVIDAD O GIRO** las empresas pueden clasificarse en:

Industriales.- Su actividad principal es la producción de bienes mediante la transformación y/o extracción de materias primas.

- ◆ *Extractivas* .- Se dedican a la explotación de recursos naturales renovables o no renovables, es decir las materias primas que se toman de la naturaleza.
- ◆ *Manufactureras* .- Son las que transforman las materias primas en productos terminados.
- ◆ *Agropecuarias* .- Se dedican a la explotación de la agricultura y la ganadería.

Comerciales.- Son empresas intermediarias entre el productor y el consumidor, se dedican a la compra-venta y comercialización de productos.

Servicios.- Son las empresas que no producen ni comercializan bienes materiales, su "producto" es brindar un servicio teniendo o no fines lucrativos (por ejemplo: transporte, turismo, instituciones financieras, comunicaciones y asesorías, entre otros).

OTROS CRITERIOS

Por el Régimen Jurídico:

Sociedad en Nombre Colectivo.- Es una sociedad mercantil con razón social, formada con el nombre de todos los socios o de uno o más seguidos de la palabra Compañía o de su abreviatura (Cía.), pudiendo contener las palabras Sociedad en Nombre Colectivo o sus abreviaturas S. en N.C.; el capital social esta representado por partes sociales nominativas suscritas por socios que responden de las obligaciones sociales de manera subsidiaria (es decir que cuando se reclame el pago de los créditos de la sociedad primero se acudiría a la sociedad y si el patrimonio de esta fuera insuficiente se acudiría a los socios), solidaria (los terceros podrán exigirle el pago de sus

créditos a cualquier socio, el cual podrá a su vez exigir el pago a los demás) e ilimitada (esto implica que los socios responderán a las obligaciones de la compañía hasta con su patrimonio personal).

Por lo general consta de 3 órganos sociales:

1. Órgano Supremo ó Asamblea o Junta de Socios (expresan la voluntad social).
2. Órgano Representativo o Administrador Único (encargado de la gestión de los negocios sociales).
3. Órgano de Control o Vigilancia (Interventor 1 persona, Consejo de Vigilancia 2 o más).

Autorizados por la S.H.C.P. debe llevar:

- ⇒ Libro de Actas de Asambleas de Socios,
- ⇒ Libro de Actas del Consejo de Administración,
- ⇒ Libro de Actas del Consejo de Vigilancia y,
- ⇒ Los libros de Contabilidad (Diario General, Inventarios y Balances, Registro de Utilidades, Registro de Operaciones en Moneda Extranjera).

Está obligada a llevar su contabilidad atendiendo las disposiciones fiscales.

Sociedad en Comandita Simple.- Sociedad mercantil con razón social formado por el nombre de todos los socios Comanditados o de alguno de ellos más las palabras "y Compañía", su capital social está representado por partes sociales nominativas, suscritas por uno o más socios comanditados que responden a las obligaciones sociales de manera subsidiaria, solidaria e ilimitada y de uno o más socios comanditarios que responden hasta por el monto de su aportación.

En general sus órganos son:

1. Órgano Supremo ó Asamblea o Junta de Socios.

2. Órgano Representativo o Consejo de Administración (constituido por todos uno o alguno de los socios comanditados o una persona extraña; los socios comanditarios no intervienen en la administración).
3. Órgano de Control o Consejo de Vigilancia o Interventor (constituido por los socios comanditados no administradores y todos los comanditarios, 1 o más socios comanditados no administradores y uno o más socios comanditarios; o bien por una persona extraña).

Autorizados por la S.H.C.P. debe llevar:

- ⇒ Libro de Actas de Asambleas de Socios,
- ⇒ Libro de Actas del Consejo de Administración,
- ⇒ Libro de Actas del Consejo de Vigilancia y,
- ⇒ Los libros de Contabilidad (Diario General, Inventarios y Balances, Registro de Utilidades, Registro de Operaciones en Moneda Extranjera).

Sociedad de Responsabilidad Limitada.- Sociedad mercantil (máximo 25 socios), con Razón Social o Denominación seguida de las palabras "Sociedad de Responsabilidad Limitada ó S. de R.L.", con capital representado por partes sociales nominativas no negociables sin la autorización de todos los socios, suscritas por socios que responden limitadamente hasta por el monto de sus acciones salvo aportaciones suplementarias (aportaciones independientes para el incremento del patrimonio y capacidad económica de la sociedad sin llenar todos los requisitos y formalidades que establece la Ley para aumentar el importe del capital social) o prestaciones accesorias (prestación impersonal, por ejemplo suministrarle materiales o materia prima, arrendarle a la sociedad un local, entre otras).

En general sus Órganos de Decisión son:

1. Órgano Supremo o Asamblea de Socios,
2. Órgano Representativo o Consejo de Administración y,
3. Órgano de Vigilancia o Control.

Autorizados por la S.H.C.P. debe llevar:

- ⇒ Libro de Actas de Asambleas de Socios,
- ⇒ Libro de Actas del Consejo de Administración,
- ⇒ Libro de Actas del Consejo de Vigilancia y,
- ⇒ Los libros de Contabilidad (Diario General, Inventarios y Balances, Registro de Utilidades, Registro de Operaciones en Moneda Extranjera).

Sociedad en Comandita por Acciones.- Sociedad mercantil con razón social o denominación (ya que puede contener el nombre de los accionistas comanditados u otro seguido por las palabras "Sociedad en Comandita por Acciones o S. en C. por A."); con capital representado por acciones nominativas, suscritas por accionistas comanditados que responden de manera solidaria, subsidiaria e ilimitada y de accionistas comanditarios que responden hasta por el monto de sus aportaciones.

Los tres órganos que lo conforman sólo pueden tener socios comanditados:

1. Órgano Supremo,
2. Órgano Representativo y,
3. Órgano de Control.

Los libros que está obligada a llevar son:

- ⇒ Libro de Actas de Asambleas de Accionistas,
- ⇒ Libro de Actas de Consejo de Administración,
- ⇒ Libro de Actas de Consejo de Vigilancia,
- ⇒ Libro de Registro de Acciones Nominativas y,
- ⇒ Los libros contables (igual que en la Sociedad en Nombre Colectivo).

Sociedad Cooperativa.- Sociedad mercantil con denominación seguida de las palabras Sociedad Cooperativa Limitada o Sociedad Cooperativa Suplementada; o bien de sus abreviaturas S.C.L.

ó S.C.S.); con capital social variable (mínimo el 10 % del valor de los certificados de aportación suscritos, en el momento de la constitución), el capital estará representado por certificados de aportación nominativos (títulos-valor que representan el conjunto de derechos y obligaciones que tiene un cooperativista frente a la sociedad), serán suscritos por cooperativistas que responden limitadamente salvo responsabilidad suplementada cuya actividad se desarrolla en su beneficio, la responsabilidad suplementada es cuando se pactan en el contrato social que habrán de aportar un porcentaje adicional, independiente de la aportación del capital.

Los Órganos que lo constituyen son:

1. Órgano Supremo,
2. Órgano Ejecutivo,
3. Órgano de Control y,
4. Comisiones Especiales (No hay un número fijo de comisiones, se crearán tantas como sean necesarias para atender la administración y vigilancia de la sociedad).

Los libros que debe llevar son:

- ⇒ Libro de Actas de Asambleas de Cooperativistas,
- ⇒ Libro de Actas del Consejo de Administración,
- ⇒ Libro de Actas del Consejo de Vigilancia,
- ⇒ Libro de Actas de Comisiones Especiales,
- ⇒ Registro de Cooperativistas,
- ⇒ Talonario de Certificados de Aportación.

Los libros contables son los mismos que en la Sociedad en Nombre Colectivo.

Sociedad de Capital Variable.- Se rige por los artículos que le correspondan a la sociedad de que se trate y a la razón social o denominación se le agregarán las palabras "de Capital Variable"; el capital social será susceptible de aumento por aportaciones posteriores de los socios o por la admisión de nuevos socios o por la disminución del capital por retiro parcial o total de las aportaciones. En el contrato constitutivo se deben fijar las condiciones para el aumento y la disminución del capital social, si son socios por acciones se fijarán los aumentos del capital la

forma y los términos en que deban hacerse las emisiones de acciones en el contrato social o por la asamblea general extraordinaria. Los aumentos o disminuciones de capital social deberán inscribirse en el libro de registro que para tal efecto se llevará; (no podrá ejercitarse el derecho de separación cuando tenga como consecuencia reducir a menos del mínimo el capital social).

Sociedad Anónima.- Sociedad bajo denominación seguida de las palabras "Sociedad Anónima o la abreviatura S.A."; constituida mínimo con 2 socios y que cada uno suscriba por lo menos una acción, se constituye con un capital social mínimo de 50 mil nuevos pesos íntegramente suscrito, exhibiendo en dinero en efectivo cuando menos el 20% del valor de cada acción pagadera en numerario y que se exhiba íntegramente el valor de cada acción que haya de pagarse en todo o en parte con bienes distintos del numerario.

El capital está representado fundamentalmente por "acciones comunes" o acciones al portador con derecho a un voto, y por "acciones preferentes". También está capacitada para emitir bonos fundador, es decir títulos de deuda cuando necesita obtener recursos financieros para modernizarse o ampliar sus operaciones, estos bonos solo confieren el derecho de percibir la aportación en las utilidades.

Las obligaciones de los socios se limita exclusivamente al pago de sus acciones, y la responsabilidad de éstos se limita hasta el monto del patrimonio con el que cuenta la sociedad por lo que el patrimonio personal de los accionistas se encuentra protegido. La sociedad se constituye formalmente con la comparecencia de las personas que otorguen la escritura social ante notario.

Se debe implantar el sistema de contabilidad que mejor se adapte a las necesidades del negocio cumpliendo con las disposiciones legales contenidas en el Código de Comercio y el Código Fiscal.

Sus obligaciones como contribuyente son: el pago del Impuesto Sobre la Renta, el pago del Impuesto al Valor Agregado, el Impuesto al Activo, las Cuotas Patronales del I.M.S.S.; debe declarar en carácter de retenedor el Impuesto Sobre la Renta retenido por pago de sueldos y honorarios, y las cuotas obreras del I.M.S.S.

Conforme se vayan reinvertiendo las ganancias, la inversión de los accionistas conserva una posición más fuerte y si llegara el caso obtener financiamientos externos bajo condiciones más favorables.

Ante terceros la S.A. se encuentra representada por un Administrador Único o un Consejo de Administración.

ORIGEN DE SU CAPITAL

Privadas.- Son aquellas en las que el capital es propiedad de los accionistas privados y la finalidad es eminentemente lucrativa, la forma de decisiones se realiza según el objetivo de la ganancia tomando en cuenta los riesgos y el mercado al cual va dirigida evaluando la competencia; los medios de producción pertenecen a los empresarios capitalistas.

- ◊ *Nacionales*.- Cuando los inversionistas son nacionales todos o en su mayoría.
- ◊ *Extranjeros*.- También conocidas como transnacionales, cuando el capital es preponderantemente de origen extranjero y las utilidades se revierten a sus países de origen, son empresas que operan en varios países bajo el mismo nombre y con los mismos objetivos, es una forma de penetración de capital extranjero, concentrando un gran poder económico debido al alto valor de sus inversiones, operan en las actividades más lucrativas y dinámicas, tienen un gran dominio sobre la tecnología y los mercados mundiales, participan o controlan los principales grupos financieros del mundo aunque su dirección se centra en una matriz se controlan a través de un consejo de administración.

Públicas.- Se forman con aportaciones de capitales públicos o estatales, surgen por la necesidad de la intervención del Estado en la economía para cubrir áreas en las cuales los particulares no están interesados en cubrir por que no se obtienen ganancias con estas empresas se trata de satisfacer necesidades sociales e impulsar el desarrollo socio económico en ocasiones no tienen competencia se ubican principalmente en el sector servicios. En ellas el Estado toma las decisiones económicas.

TAMAÑO

Considerando su Volumen de Producción:

Micro, Pequeña y Mediana Empresa.- Son aquellas en las que su volumen de producción es poco significativo en la oferta total, su inversión es pequeña o mediana, no contrata muchos trabajadores y el dueño es quien generalmente realiza las actividades de dirección y administración.

NAFIN define:	Micro	Pequeña	Mediana	Gran Empresa
Nº de Empleados	0 a 15	16 a 100	101 a 250	más de 250 empleados
Ventas Netas	110 veces salario mínimo zona "A" elevado al año	1,115 veces salario mínimo zona "A" elevado al año	2,010 veces salario mínimo zona "A" elevado al año	Importe de ventas superior a 2,010 veces salario mínimo zona "A" elevado al año

Las cifras de personal ocupado y ventas netas serán las correspondientes al cierre del ejercicio fiscal inmediato anterior de la empresa.

Gran Empresa.- En estas su volumen de producción es alto en relación con la oferta total lo cual le permite influir en el mercado del producto, cuenta con una inversión elevada, grandes instalaciones y una gran cantidad de trabajadores empleados. Las actividades de ejecución están separadas de las actividades de dirección que incluyen el proceso administrativo.

Por el GRADO DE MONOPOLIO QUE EJERCEN SOBRE LA ECONOMÍA

Monopolios y Oligopolios.- Son grandes empresas capitalistas o agrupaciones de empresas en los que se concentra y se centraliza una parte tan considerable de la producción o de la venta de un determinado tipo de producto(s) ello permite restringir la competencia y establecer un monopolio de precios altos, sobre las mercancías y obtener ganancias monopolísticas. El Oligopolio es el mercado en el cual encontramos una gran demanda del producto, es decir muchos compradores y pocos oferentes. El oligopolio se caracteriza por contar sólo con unos cuantos vendedores (de gran tamaño cada uno de ellos, en relación al propio mercado). El Monopolio es una concesión otorgada por la autoridad competente a una empresa para que esta aproveche con carácter exclusivo alguna industria o comercio. El monopolio es un mercado de cualquier tipo con su solo vendedor; esto es un solo oferente, en el mercado.

Monopsonio.- Es un tipo de monopolio en la cual una empresa controla y determina la compra de determinada materia prima fundamental para su producto de venta. Es decir es un mercado de cualquier tipo con un solo comprador o demandante.

Oligopsonio.- Es un tipo de monopolio que se caracteriza por que varias empresas controlan y dominan la compra de ciertas materias primas para sus productos finales de venta.

Trust.- Es el monopolio en que se aglutina la propiedad de todas las empresas y los copartícipes se convierten en accionistas de una gran empresa común, repartiendo las ganancias en proporción a las acciones que poseen. Al frente del trust se encuentra el Consejo de Administración encargado de dirigir toda la producción, la venta de los productos y las finanzas de las empresas antes independientes.

Holding Company (Compañía tenedora o poseedora o empresa controladora).- Es en esencia una empresa cuyo negocio consiste en adquirir acciones de compañía de operación en alguna o varias líneas industriales o de otro tipo, con el fin de controlarlas desde un solo puesto de mando imprimiéndoles una política que convenga a los intereses de quienes dominan a la Holding Company. Es una forma de organización claramente monopolista. La holding permite además el control de una amplia variedad de empresas de operación, obteniendo mejores rendimientos por

cada peso o dólar invertido, no solo por las ventajas del monopolio sino por que se requiere con frecuencia una inversión relativamente reducida para controlar muchas empresas, mediante la compra de paquetes de acciones comunes que permiten dominarlas. Es decir son aquellas empresas que se han formado teniendo como objetivo primordial la posesión del control (más del 50% en acciones) de otras empresas.

Consortio.- Es la reunión de diversas ramas de la producción (casas comerciales, bancos, compañías de transportes y seguros) sobre la base de la supeditación financiera común a un grupo poderosísimo de capitalistas que controlan todas las empresas englobadas en el consorcio.

Conglomerado.- Consiste en un conjunto de empresas de una amplia variedad de actividades económicas que son controladas por una gran empresa; es decir varias empresas unidas que actúan en diferentes ramas de actividades pero está controlado por un único grupo empresarial.

Fusión.- Cuando se agrupan en una sola, varias empresas pierden individualidad e independencia y pasar a formar parte de una nueva como simples divisiones e incluso perdiendo totalmente su identificación anterior.

Sociedad Transnacional.- El incremento de la inversión exterior, la diversificación industrial operada en el presente siglo, el dinamismo de las innovaciones tecnológicas y la estructura centralizada multidepartamental dio paso a la corporación multidivisional descentralizada. El establecimiento de subsidiarias en el extranjero obedece a varios criterios que tratándose de países subdesarrollados, en estos se explota la ventaja de operar de manera monopolística con base en la aplicación de moderna tecnología y empleo de nuevas técnicas administrativas, sobre todo en determinados sectores dinámicos de la economía así como la debilidad de los empresarios locales. Estas sociedades parecen tener acceso a una concentración común de recursos humanos y financieros y comparten una estrategia común, su objetivo es producir bienes y servicios con elevada calidad y eficacia.

1.4 LA EMPRESA FAMILIAR

La casi totalidad de las micro, pequeñas y en una alta proporción las medianas empresas están catalogadas como familiares, o sociedades entre amigos o parientes. Desgraciadamente, no existe y todavía falta para que se desarrolle, un mercado de inversionistas de riesgo, profesionales que entren a este tipo de negocios; por lo tanto, muchas empresas familiares sucumben ante la falta de organización (se estima que de cada 100 empresas que se crean 90 no llegan a los dos años). Es por ello que se debe preparar tanto mental como económicamente para abrir un negocio de este tipo, planeando sus requerimientos de inversión, capital de trabajo y expectativas reales de ventas, gastos y utilidades.

En muchos casos es vital el auxilio de un asesor objetivo y capacitado cuya opinión sirva para minimizar los problemas que generalmente son originados por causas económicas, promesas no cumplidas y a la obsesividad del emprendedor.

Según los expertos existen tres áreas en donde se debe ayudar a las empresas familiares:

- a) Planeación del crecimiento.
- b) La sucesión y el retiro del(os) fundador(es).
- c) Motivación de los herederos.

La capacitación, asesoría y creación de sistemas adecuados para que la empresa familiar pueda estar preparada para los grandes cambios se debe aplicar en todas la etapas de: creación, desarrollo y permanencia de la empresa.

El factor crecimiento es un punto vital en cualquier empresa. Desde el hecho de que tratamos a las empresas como seres vivos, éstas necesitan desarrollarse sanamente; de lo contrario morirán o se estancarán. A diferencia de los seres humanos, una empresa puede seguir indefinidamente, siempre y cuando se cuide su crecimiento; en la empresa familiar eso depende de la decisión del fundador y sus herederos. El tema es permanente y hay que cuidar que se fijen los planes y objetivos para crecer y se monitoree la operación. Finalmente, las empresas familiares están

obligadas a usar todo lo que ofrece la administración moderna en sus diferentes áreas para complementar la chispa emprendedora del fundador.

De lo anterior se desprende que la inmensa mayoría de empresarios y sus familias no están correctamente preparados psicológica y estratégicamente para afrontar estos acontecimientos.

1.5 ENTORNO DE LA EMPRESA FAMILIAR

En este momento la economía vive un intenso proceso de apertura, por lo cual se mejora la eficiencia y competitividad, el ritmo de crecimiento, empleo y equidad, a los niveles que demanda la dinámica y expectativa de la población nacional; es por ello que todas las empresas especialmente la micro, pequeña y mediana empresa que conforma la mayor parte del empresariado nacional deberán adecuar con rapidez y eficiencia sus estructuras productivas para competir con éxito y calidad a las empresas y productos extranjeros.

La micro, pequeña y mediana empresa reciben el apoyo integral de la banca de desarrollo para lograr sus modernización empresarial a través de un conjunto diversificado de instrumentos y hacer frente a la competencia internacional.

1.6 IMPORTANCIA DE LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA EN MÉXICO

México es considerado un país en vías de desarrollo, por ello se estima que el 98% de las empresas son pequeñas y medianas empresas, mismas que son de tipo personal, unifamiliar o bifamiliar; por esta razón se deben diferenciar los objetivos de los dueños-fundadores-directores de las mismas.

El objetivo de la empresa debe ser el de satisfacer necesidades sociales, proporcionando un servicio o produciendo bienes procurando que sean vendidos al menor precio con calidad y en la cantidad necesaria para satisfacer la demanda. Cuando se invierte en una empresa cuya misión es

la satisfacción de una necesidad social no se busca como objetivo primordial la obtención de utilidades ya que estas se darán en forma automática cuando se consuman los productos o servicios que esta ofrece.

Dentro de las economías de los países desarrollados encontramos empresas que están acostumbrados a obtener financiamiento de amigos o familiares o bien, por medio de préstamos bancarios de corto plazo. Es necesario, en favor del desarrollo de la economía por medio de inversiones productivas, que las empresas se abran a la alternativa de adquirir ahorros de otro tipo de fuentes de financiamiento. Se puede decir que se logra la modernización de las economías cuando las empresas familiares cerradas por falta de capacitación administrativa y carentes de una mentalidad empresarial entran al mercado que les permite acudir para financiar su desarrollo.

FINANCIAMIENTO

2.1 CONCEPTO DE FINANCIAMIENTO

El término "Financiamiento" implica la obtención de recursos limitados, escasos y costosos que son indispensables y representan los medios para cubrir necesidades de nuevos proyectos; o bien, para la adquisición de los elementos necesarios y suficientes para el adecuado cumplimiento de sus objetivos.

Se pueden dar varias definiciones de financiamiento:

* Se dice que la Función Financiera es...

"... el esfuerzo para proporcionar los fondos que necesita la empresa en las más favorables condiciones a la luz de los objetivos del negocio..." (Financiamiento Básico de los Negocios), pero sin dejar de considerar:

- La obtención de los fondos indispensables para su operación a un costo mínimo.
 - La inversión de los fondos sobrantes en las mejores condiciones posibles.
 - El mantenimiento de una situación económica desahogada que conceda a la empresa crédito y solvencia.
 - La utilización de los fondos de la manera más efectiva en las actividades del negocio.
- * El financiamiento es el proceso de captación de recursos por parte de las empresas para su desarrollo, ya que esto conlleva a que logren sus objetivos. (Tesis "Fuentes de Financiamiento para la Exportación" Martha Isabel Aguilar Sánchez 1984, 233).
- * El financiamiento se puede considerar como "la obtención de recursos o fondos y la efectiva utilización dentro de las actividades del negocio, otros la consideran como la obtención de fondos monetarios necesarios para la organización y desarrollo de una empresa, que aplicados racionalmente alienten al proceso productivo y a las operaciones a mayores niveles" (Tesis

“Fuentes de Financiamiento” Carmen María Ortega Soto Mayor y José Fernando Reyes Segura 1984, 567).

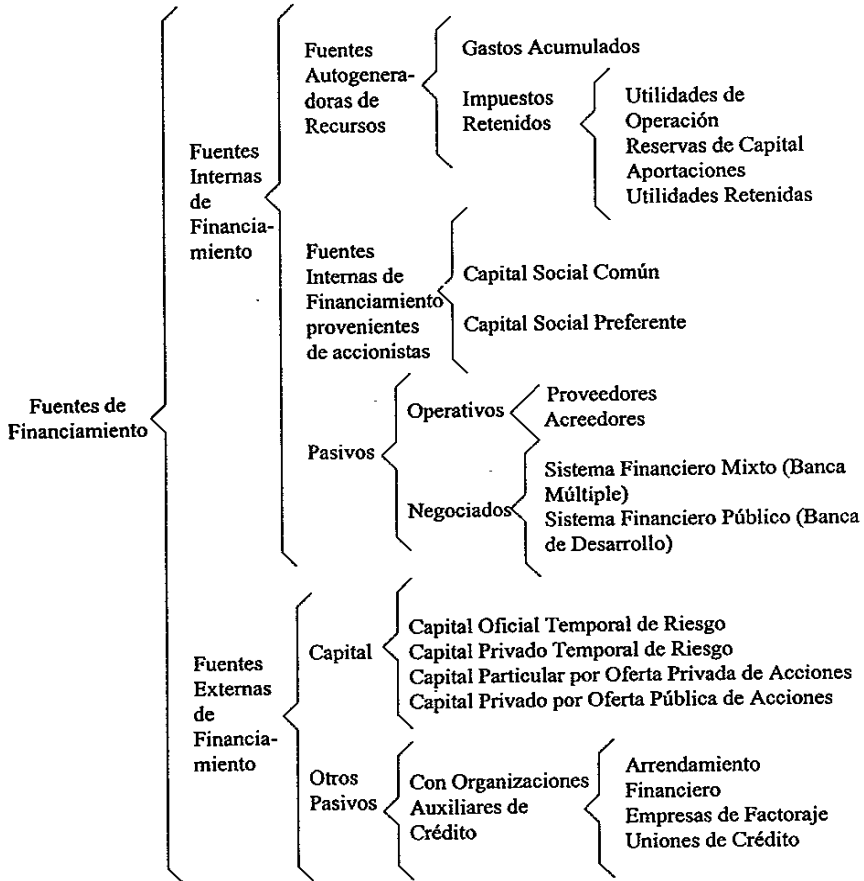
- George R. Terry lo define como “la obtención y utilización del dinero de una empresa”.
- Para Gestemberg es “la adquisición de recursos para obtener las propiedades tangibles necesarias y perfeccionar la organización, unir sus operaciones y permitir su continuidad hasta que las empresas se sostengan por sí mismas”.
- Idalberto Chiavenato nos dice en su libro “Iniciación a la Administración Financiera” que es “una operación a través de la cual la empresa obtiene recursos financieros de terceros para capital de trabajo o activos circulantes temporales y permanentes, así como para inversiones”.
- Münch Galindo y García Martínez la definen como “la obtención de fondos y suministros de capital que se utiliza para el funcionamiento de la empresa procurando disponer con los medios económicos necesarios para cada uno de los departamentos con el objeto de que puedan funcionar debidamente”.

Pueden ser muchas y variadas las definiciones que podemos encontrar sobre financiamiento, pero analizando cada una podemos observar que se reiteran los siguientes conceptos:

- ◊ Captar o adquirir recursos al costo mínimo.
- ◊ Utilizarlos de la mejor manera posible.
- ◊ Para el logro de los objetivos de la misma empresa.

Entonces podemos decir que el financiamiento es la captación de recursos a costo mínimo que aplicados en forma óptima conlleven al adecuado logro de los objetivos de la empresa.

2.2 CLASIFICACIÓN DEL FINANCIAMIENTO



Los instrumentos de financiamiento pueden ser manejados a corto o largo plazo, recordando que es recomendable que si existe una necesidad a corto plazo, debe ser utilizado un instrumento de financiamiento a corto plazo o a largo plazo pero no se deben financiar activos de largo plazo o permanentes con apoyos a corto plazo.

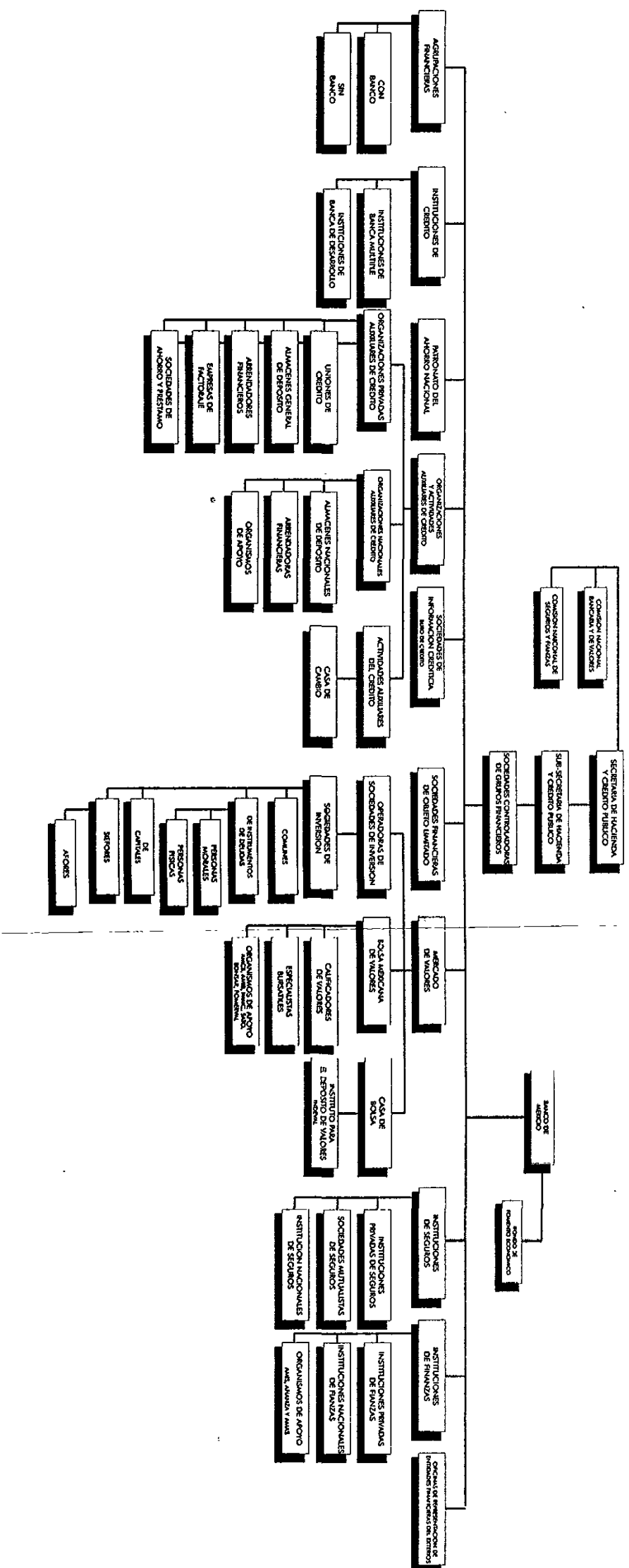
2.3 IMPORTANCIA DEL FINANCIAMIENTO

El logro de una misión está relacionado con los recursos que se necesitan para alcanzarlos, en ocasiones por no decir en casi la totalidad de los casos, las empresas no cuentan con los recursos financieros para cumplir la razón por la cual fueron creadas, por esto buscan recursos para su operación o para proyectos nuevos; lo realmente importante es el hecho de conseguirlos o generarlos en forma adicional. Ahora no solo se le inyectarán los recursos que ella misma crea sino aquellos que obtenga por financiamientos, cuidando las condiciones bajo las cuales los obtienen, así podrá adquirir bienes y satisfactores que logran el objetivo planeado, aplicándose de acuerdo a las necesidades de la entidad.

La función del Financiamiento es básicamente que constituye una herramienta indispensable para la empresa y así poder responder a sus obligaciones, desarrollarse con programas de expansión y diversificación y cumplir finalmente de la mejor manera posible su misión.

La importancia de otorgar financiamiento a las empresas es buscar una mejor estructuración financiera que les permita afrontar las fluctuaciones que se dan en el medio económico para crecer y fortalecer con ello al sector económico-financiero del país.

Sistema Financiero Mexicano



INTEGRACIÓN DEL SISTEMA BANCARIO MEXICANO

"El Sistema Bancario se define como: el conjunto de instituciones públicas y privadas que captan, administran, norman, orientan, y dirigen tanto el ahorro como la inversión bajo las condiciones políticas, económicas y financieras que brinda nuestro país, formando el mercado donde se interrelacionan oferentes (ahorradores o inversionistas financieros) y demandantes (emisoras) de recursos monetarios y estará integrado por el Banco de México, las instituciones de banca múltiple, las instituciones de banca de desarrollo, el Patronato del Ahorro Nacional y los fideicomisos públicos constituidos por el Gobierno Federal para el fomento económico, así como aquellos que para el desempeño de las funciones que la ley encomienda al Banco de México, con tal carácter se constituyan".

Se incluyó un cuadro esquemático que muestra la forma en que está organizado el sistema bancario mexicano, mismo que nos ha de servir de base para dar una explicación general de la función de cada uno de los organismos, ya sea de vigilancia o de operación cubre dentro del cuadro general de actividades de la banca.

Es característico que aquellas personas que necesitan financiamiento tienen un ahorro insuficiente para satisfacer sus necesidades de consumo o de inversión en activos reales: a estas entidades se les conoce como Unidades Económicas Deficitarias en ahorro, el caso opuesto es decir aquellos que invierten sus recursos forman las Unidades Económicas Superavitarias.

Dentro del mercado se pueden identificar las siguientes Unidades Económicas:

- a) Personas Físicas
- b) Empresas o Instituciones no Financieras
- c) Instituciones Financieras
- d) Gobierno Federal
- e) Gobierno Local

Las actividades de financiamiento se formalizan a través de documentos que emite la entidad que requiere del mismo (Unidades Económicas Deficitarias), estos documentos reciben el nombre

genérico de títulos, valores o instrumentos financieros, que son comprados por otros inversionistas (Unidades Económicas Superavitarias).

3.1 BANCO DE MÉXICO

"Es el banco central de la Nación y fue creado conforme a lo dispuesto por el artículo 28 de la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos. El Banco de México es la columna vertebral del sistema bancario mexicano. Es controlado por el Estado, que posee el 51% de las acciones".

Tiene amplias facultades para regular y controlar la estructura crediticia y monetaria de la nación. Fija las normas referentes a plazos, garantías, límites de volumen general de crédito que otorgan las instituciones a él asociadas, prohibiciones respecto a aperturas de crédito que representan operaciones de carácter permanente.

Se encarga de centralizar las reservas bancarias y opera como banco de reserva con respecto a las instituciones a él asociadas. Es el agente financiero del Gobierno Federal en las operaciones de crédito externo e interno. Es el único organismo autorizado para emitir moneda, y pulsa asimismo la situación de la economía nacional.

Otras operaciones que tiene a su cargo el Banco de México son las siguientes: lleva a cabo el redescuento de documentos; fija el depósito obligatorio a los bancos asociados a él, y controla la seguridad y liquidez de estos últimos.

3.2 COMISIÓN NACIONAL BANCARIA Y DE VALORES

Su misión consiste en velar por el cumplimiento de las diferentes leyes aplicables a las instituciones de crédito del país (art. 123 Ley de Instituciones de Crédito); promover las medidas adecuadas para el régimen bancario, y servir de órgano de consulta de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público en lo referente a las instituciones de crédito.

A la Comisión Nacional Bancaria y de Valores le corresponde por ley:

- ❖ Inspeccionar y vigilar el funcionamiento de los agentes y bolsas de valores;
- ❖ Inspeccionar y vigilar a los emisores de valores inscritos en el Registro Nacional de Valores e Intermediarios, solo respecto de las obligaciones que les impone la presente ley;
- ❖ Investigar actos que hagan suponer la ejecución de operaciones violatorias de la Ley, pidiendo al efecto ordenar visitas de inspección a los presuntos responsables;
- ❖ Dictar medidas de carácter general a los agentes y bolsa de valores para que ajusten sus operaciones a la Ley y a sus disposiciones reglamentarias, así como a sanos usos o prácticas del mercado;
- ❖ Dictar disposiciones generales para la canalización obligatoria por bolsa de las operaciones con títulos inscritos en esta que efectúen agentes de valores.
- ❖ Ordenar la suspensión de cotizaciones de valores, cuando en su mercado existan condiciones desordenadas o se efectúen operaciones no conformes a sanos usos o prácticas;
- ❖ Ordenar la suspensión de operaciones e intervenir administrativamente a las personas y empresas que, sin la autorización correspondiente, realicen operaciones de intermediación en el mercado de valores no inscritos en el Registro Nacional de Valores e Intermediarios;
- ❖ Inspeccionar y vigilar el funcionamiento del Instituto para el Depósito de Valores, así como autorizar y vigilar sistemas de compensación, de información centralizada;
- ❖ Formar la estadística nacional de valores;
- ❖ Hacer publicaciones sobre el mercado de valores;
- ❖ Ser órgano de consulta del Gobierno Federal y de los organismos descentralizados en materia de valores
- ❖ Proponer a la SHCP la imposición de sanciones por infracciones a la presente Ley o a sus disposiciones reglamentarias. ,
- ❖ Atiende consultas que la SHCP le haga, en materia de su competencia y de acuerdo a la Ley.

3.3 BOLSA MEXICANA DE VALORES, S.A. DE C.V.

La Bolsa Mexicana de Valores, S.A. de C.V es un mercado organizado de intermediarios que representan a particulares, sociedades mercantiles y del mismo estado en el libre intercambio de valores, dentro de las reglas establecidas por los participantes en el mercado. el objetivo de las bolsas de valores consiste en facilitar las transacciones con valores y procurar- el desarrollo del mercado a través de las siguientes actividades (Art.29 de la Ley del Mercado de Valores):

- ◊ Establecer locales, instalaciones y mecanismos, que faciliten las relaciones y operaciones entre la oferta y la demanda de valores.
- ◊ Proporcionar y mantener a disposición del público información sobre los valores inscritos en bolsa, sus emisores y las operaciones que en ella se realicen. Hacer publicaciones sobre lo anterior.
- ◊ Velar por el estricto apego de las actividades de sus socios a las disposiciones que le sean aplicables.
- ◊ Certificar las cotizaciones en bolsa.
- ◊ Realizar aquellas otras actividades análogas o complementarias de las anteriores que autorice la SHCP siguiendo los lineamientos marcados por la CNV.

3.4 COMISIÓN NACIONAL DE SEGUROS Y FIANZAS

La Comisión Nacional de Seguros y Fianzas es una organización cuyo objetivo es vigilar que las actividades de las aseguradoras y afianzadoras se apeguen al cumplimiento de la Ley de Seguros y Fianzas.

3.5 GRUPOS FINANCIEROS

Con el objetivo de incrementar la oferta de servicios y competir con el exterior. Los Grupos Financieros se deberán integrar por una sociedad controladora y por lo menos tres de las entidades siguientes:

1. Almacenes Generales de Depósito
2. Arrendadoras Financieras
3. Casas de Bolsa
4. Casas de Cambio
5. Empresas de Factoraje Financiero
6. Instituciones de Banca Múltiple
7. Instituciones de Fianzas
8. Instituciones de Seguros
9. Operadora de Sociedades de Inversión.

3.6 INSTITUCIONES DE APOYO

Existen algunas instituciones que apoyan el funcionamiento del Sistema Financiero Mexicano, por ejemplo:

- ✦ **IMMEC**, Instituto Mexicano del Mercado de Capitales
- ✦ **S.D. INDEVAL**, Instituto para el Depósito de Valores
- ✦ **AMCB**, Asociación Mexicana de Casas de Bolsa
- ✦ **AMB**, Asociación Mexicana de Bancos
- ✦ **Calificadoras de Valores**
- ✦ **Academia Mexicana de Derecho Bursátil**

3.7 INTERMEDIARIOS FINANCIEROS

Puede considerarse en términos generales, como el conjunto de actividades encaminadas a facilitar flujos de fondos y el intercambio o compra-venta de instrumentos financieros.

Se puede dar una clasificación de los intermediarios financieros basados en la naturaleza de su actividad, en Bancarios y No Bancarios.

3.8 INSTITUCIONES DE CRÉDITO

La misión fundamental de las instituciones de crédito, es actuar como intermediarios en el crédito, centralizando primero los capitales dispersos que se encuentran disponibles y redistribuyéndolos luego en operaciones de crédito en favor de quienes necesitan el capital para producir.

Las instituciones de crédito en México operan mediante una autorización del Gobierno Federal otorgada por la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, previa autorización de la Comisión Nacional Bancaria y del Banco de México. El servicio de banca y crédito sólo podrá prestarse por instituciones de crédito que podrán ser:

Se deduce de el (Art. 2o. y 8o. de la Ley de Instituciones de Crédito)

- I. Instituciones de banca múltiple, y
- II. Instituciones de banca de desarrollo.

BANCA MÚLTIPLE

La ley de Instituciones de Crédito define a estas sociedades anónimas de banca múltiples como intermediarios financieros, capaces de captar recursos del público a través de certificados de depósito, pagarés, otros (operaciones pasivas), y con esos recursos obtenidos, otorgar diferentes tipos de créditos (operaciones activas). La función primordial de actuar como intermediarios es la de canalizar los recursos lo más eficiente posible a todos los medios que lo requieran.

No se consideran operaciones de banca y crédito aquellas que en el ejercicio de las actividades que les sean propias, celebren intermediarios financieros distintos a instituciones de crédito que se encuentren debidamente autorizados conforme a los ordenamientos legales aplicables.

El artículo 46 de esta Ley señala que los bancos múltiples solo pueden realizar las siguientes operaciones:

- a) Recibir depósitos bancarios de dinero;
- b) Aceptar préstamos y créditos;
- c) Emitir obligaciones subordinadas;
- d) *Constituir depósitos en instituciones de crédito y entidades financieras del exterior;*
- e) Efectuar descuentos y otorgar préstamos o créditos;
- f) Expedir tarjetas de crédito con base en contratos de apertura de crédito en cuenta corriente;
- g) Asumir obligaciones por cuenta de terceros, con base en créditos concedidos, a través del otorgamiento de aceptaciones, endoso o aval de títulos de crédito, así como la expedición de tarjetas de crédito;
- h) Operar con valores según la ley del mercado de valores;
- i) Promover la organización y transformación de toda clase de empresas o sociedades mercantiles y suscribir y conservar acciones o partes de interés en las mismas, en los términos de la Ley;
- j) Operar con documentos mercantiles por cuenta de propia;
- k) Llevar a cabo por cuenta propia o de terceros operaciones con oro, plata y divisas, incluyendo reportos sobre estas últimas;
- l) Prestar servicio de cajas de seguridad;
- m) Actuar como representante común de los tenedores de los títulos de crédito;
- n) Expedir cartas de crédito previa recepción de su importe, hacer efectivos créditos y realizar pagos por cuenta de clientes;
- o) Practicar las operaciones de fideicomisos;
- p) Otros.

Las autorizaciones para realizar las operaciones de depósito de ahorro y fiduciarias son otorgadas a sociedades que sólo pretenden practicar las operaciones referidas, o bien a sociedades que practican o se proponen practicar alguna de las operaciones especificadas en los puntos anteriores.

OPERACIONES

Los bancos de depósito, que generalmente también operan con autorizaciones de ahorro y fideicomiso, constituyen fundamentalmente el mercado de dinero, que capta depósitos a la vista en cuenta de cheques y a plazo fijo o con previo aviso. En sus operaciones activas otorgan principalmente créditos a corto plazo, tales como préstamos directos, personales y descuento de documentos.

También conceden créditos a mediano y largo plazo, como los avíos y los refaccionarios, para los que generalmente utilizan recursos provenientes a las operaciones de ahorro.

Las financieras, como organizaciones intermediarias del crédito, captan recursos del ahorrador y prestan e intervienen en las distintas actividades productivas. Sus operaciones pasivas las constituyen las obtenciones de fondos del público mediante la emisión y colocación de bonos financieros, certificados financieros y la obtención de préstamos directos documentados en pagarés, fundamentalmente.

La función promotora la realizan gestionando la organización de toda clase de empresas o sociedades de carácter mercantil, en las que puedan conservar, si lo desean, una participación limitada al 25% del capital social de la empresa promovida, así como suscribiendo y colocando obligaciones emitidas por terceros.

Dentro de sus operaciones activas, otorgan financiamientos a corto, mediano y largo plazo, consistentes en: suscripción o colocación de obligaciones emitidas por terceros; préstamos con garantía de documentos de compraventa de mercancías en abonos; créditos de avío y refaccionarios; créditos a la industria, a la agricultura y a la ganadería con garantía o fiduciaria; cartas de crédito, aceptaciones, endosos y avales; préstamos simples o en cuenta corriente; créditos para la construcción; préstamos.

Las de crédito hipotecario tienen como función básica la de captar recursos a largo plazo en el mercado de valores, tanto a través de la emisión de bancos hipotecarios, como la de la colocación de cédulas hipotecarias. Sus operaciones activas consisten en financiamientos, principalmente a

particulares y a la industria, canalizando sus créditos hasta por el 80 % de la garantía, para la adquisición, construcción, mejora o ampliación de inmuebles.

Las de capitalización captan recursos de los pequeños y medianos ahorradores, mediante contratos en virtud de los cuales el particular se obliga a entregar al banco sumas periódicas para constituir un capital determinado, a cuya entrega se obliga la institución capitalizadora en un plazo prefijado. Comúnmente estos contratos tienen el aliciente de sorteos periódicos cuyo premio consiste en anticipar la fecha de capitalización, obteniendo así el ahorrador la diferencia entre lo que ha entregado y la suma a capitalizar.

En la última década, los incrementos en los recursos de las sociedades financieras e hipotecarias, han sido impresionantes y muy superiores a los logrados por la banca de depósito, debido a varios aspectos, a saber:

- 1) Fundamentalmente, a la reglamentación establecida por el Banco de México a las sociedades financieras e hipotecarias.
- 2) Al alto grado de liquidez y garantía con que han operado los valores emitidos por este sistema, así como a los instrumentos publicitarios utilizados para su colocación en el público.
- 3) Al mayor tipo de interés ofrecido por los bonos y certificados financieros, respecto a los depósitos a plazo y de ahorro con que opera la banca de depósito.

Por otra parte, cabe mencionar que el gran impulso de las financieras e hipotecarias, se debe a que las principales instituciones de ese tipo son filiales de bancos de depósito y cuentan con la infraestructura de éstos. Lo anterior tuvo su origen en la idea promovida por los bancos de depósito, de ofrecer a su clientela una gama de servicios más amplia, lo que fue posible gracias a la creación de "grupos financieros", que generalmente están integrados por un banco de depósito, una financiera, una hipotecaria y factoraje. El grupo financiero podrá formarse con cuando menos dos tipos diferentes de las entidades financieras: instituciones de banca múltiple, casas de bolsa e instituciones de seguros. (Artículo 7o. de la Ley para Regular las Agrupaciones Financieras).

BANCA DE DESARROLLO

Las Instituciones de Banca de Desarrollo son constituidas como Sociedades Nacionales de Crédito, surgen como una necesidad para subsanar las carencias de financiamiento de ciertos sectores de la economía o como respuesta a los requerimientos de desarrollo principalmente a los proyectos de más alto riesgo.

La necesidad de la banca de desarrollo es subrayada por el hecho de que los procesos de apertura y liberalización interna envuelven riesgos de una posible concentración de riqueza, de inexistencia de oportunidades iguales y de presencia excesiva de un sector minoritario de la población en la economía; las instituciones de la banca de desarrollo representan una pieza de gran valor estratégico para modular y dotar de una mayor igualdad de oportunidades al proceso de modernización.

NAFIN es la principal banca de desarrollo de México.

3.9 AFORES

La nueva ley del Sistema de Ahorro para el retiro entra en vigor el 24 de Mayo de 1996.

La Ley señala que las AFORES son:

"Entidades financieras que se dedican de manera exclusiva, habitual y profesional a administrar las cuentas individuales y canalizar los recursos de las subcuentas que las integran en términos de las leyes de seguridad social, así como administrar sociedades de inversión".

Conforme a la nueva ley del seguro social, aunque el IMSS emitirá las cédulas de liquidación para el pago de las cuotas por concepto del seguro de retiro (2% sobre salario base de cotización), cesantía y vejez, con el consecuente pago patronal de las cuotas ante este Instituto. El IMSS ya no administrará los fondos producto de tales pagos, sino que los transferirá a Administradoras de Fondos para el Retiro (AFORES).

Las Afores. para su funcionamiento, requerirán de la previa autorización de la Comisión Nacional del Sistema de Ahorro para el Retiro (CONSAR), ya constituidas y previa selección del trabajador de una afore, el instituto enviará los recursos del trabajador para que sean individualizados y administrados por su afore, es decir, la afore abrirá una cuenta individual para cada trabajador y en esta depositará las cuotas obrero-patronales.

SIEFORES

Las Siefiores son sociedades anónimas de capital variable y deberán utilizar en su denominación o a continuación de ésta la expresión "Sociedades de Inversión Especializada de Fondos para el Retiro".

Las Siefiores son entidades financieras que se dedican de manera exclusiva, habitual y profesional a administrar las cuentas individuales y canalizar los recursos de las subcuentas que las integran en términos de las leyes de seguridad social, así como administrar sociedades de inversión.

Las administradoras deberán efectuar todas las gestiones que sean necesarias para la obtención de una adecuada rentabilidad y seguridad en las inversiones de las sociedades de inversión que administren.

Las administradoras tendrán como objeto abrir, administrar y operar las cuentas individuales de conformidad con las leyes de seguridad social.

En cumplimiento de sus funciones atenderán exclusivamente al interés de los trabajadores y asegurarán que todas las operaciones que efectúen para la inversión de los recursos de dichos trabajadores se realicen con ese objetivo.

Las sociedades de inversión especializadas son aquellas que autoregulan, de acuerdo con su prospecto de información", lo relativo a su régimen de información, de adquisición y selección

de valores, sin menoscabo de sujetarse a la ley de sociedades de inversión. (Las Siefores se sujetarán a la nueva Ley del Sistema de Ahorro para el Retiro).

El **prospecto de información** es el documento que las Siefores (en general las sociedades de inversión) deben hacer llegar al público inversionista, para mostrar de manera clara y precisa, la situación patrimonial de su operadora (Afore), así como sus políticas de inversión y por tanto el riesgo que corren tales inversionistas.

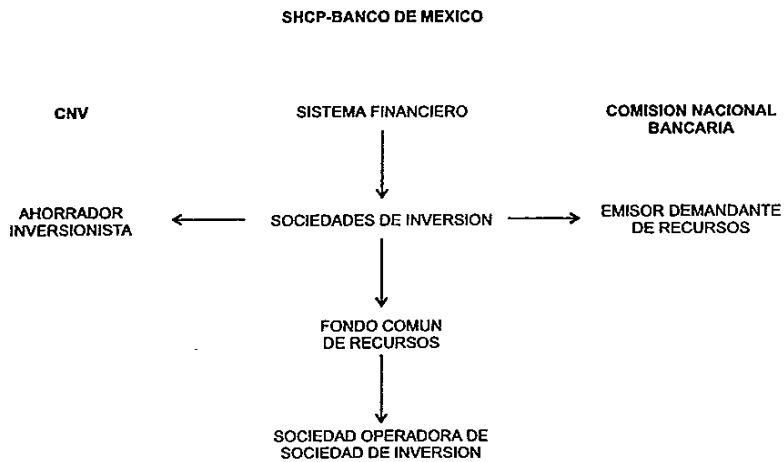
Toda vez que las Afores actuaron como sociedades operadoras de las Sociedades de Inversión del SAR (Siefores) es indispensable explicar que la Sociedad Operadora, es decir, la sociedad de inversión cuyo personal e infraestructura están reducidos al mínimo, para reducir costos, deja en manos de otra sociedad llamada operadora de las tareas administrativas y operativas: operaciones de compra y venta de valores por orden de la Sociedad de Inversión,, promoción de sus acciones entre inversionistas, contabilidad, manejo patrimonial, elaboración de información sobre el país. Al efecto, la Sociedad de Inversión y la Sociedad Operadora realizan un contrato que especifica los detalles al respecto; como contraprestación la Sociedad Operadora recibirá una comisión sobre las operaciones realizadas.

La Sociedad Operadora requiere autorización de la Comisión Nacional Bancaria y de Valores y debe constituirse como Sociedad Anónima. Las casas de bolsa son las que por excelencia se desempeñan como las Sociedades Operadoras, al mismo tiempo prestan asesoría tanto a las empresas como a los inversionistas. Ejemplos: Casa de Bolsa Inverlat, Cremi, Afin Casa de Bolsa, Probursa, etc.

Las autoridades que regulan al mercado de valores son: Secretaría de Hacienda y Crédito Público, Banco de México, Comisión Nacional Bancaria y de Valores.

La Comisión Nacional Bancaria y de Valores tiene como atribución regular el mercado de valores y vigilar el cumplimiento de las normas que regulan este mercado (Art. 40 Ley del Mercado de Valores), inspecciona y vigila el funcionamiento de las casas de bolsa, interviene administrativamente en la bolsa de valores, además dicta disposiciones de carácter general para que ajusten sus operaciones a la ley. Se forma con representantes de la SHCP, Banco de México,

Secretaría de Comercio, Comisiones Nacionales Bancaria y de Seguros y Fianzas. Así las Afores y Siefores actúan bajo este mecanismo así como sus Sociedades Operadoras.



3.10 BANCOS DE SEGUNDO PISO

Se conoce con este nombre a los “Fondos Nacionales de Fomento” que el Gobierno ha creado (o propiciado su creación), con el fin de canalizar mayores recursos, a través de las instituciones de crédito, hacia determinados sectores de la economía en particular, cuyo desarrollo es de vital importancia para el país.

Estos fondos están constituidos en fideicomisos cuya administración está a cargo, generalmente, de alguna institución de crédito. Su característica fundamental es que normalmente no operan en forma directa con particulares, ya que la obtención de créditos provenientes de estos fondos se hace a través de las instituciones de crédito. Es decir, el particular recibe el crédito de una de estas últimas instituciones, que es la que efectúa los estudios necesarios para determinar si es sujeto de crédito, y que a su vez descuenta los documentos que acreditan la operación en el fondo

de fomento que proceda, mismos que cobran un interés más bajo que el pagado por el particular beneficiario del crédito.

En este tipo de operaciones, tanto el particular como la institución crediticia reciben beneficios, ya que ésta, que no utiliza recursos propios en la operación, gana un diferencial de interés por su función como intermediaria, mientras que el particular paga un tipo de interés más bajo, exento de comisiones adicionales por apertura de crédito, que el que tuviera que pagar si la operación se efectuara con recursos propios de la institución intermediaria.

Existen algunos fondos que además de proporcionar recursos para el otorgamiento de créditos, ofrecen a las instituciones de crédito la garantía de pago de los préstamos que otorguen a los particulares, para el caso de que éstos no cumplan oportunamente con la obligación contraída.

Los fondos son administrados por Nacional Financiera, y el Banco de México, de entre éstos, he seleccionado los que a mi juicio tienen mayor relevancia para el sector empresarial, mismos de los que hablaré con más detalle en el desarrollo de este trabajo.

3.11 CONCEPTO Y GENERALIDADES DE CADA PRÉSTAMO

La apertura de crédito es un contrato o convenio mediante el cual el Acreditante (Prestamista) se obliga a poner una suma de dinero a disposición del Acreditado (Prestatario), o a contraer por *cuenta de éste una obligación para que él mismo haga uso del crédito concedido en la forma y en los términos y condiciones convenidos, quedando obligado el acreditado a restituir al acreditante las sumas de que disponga, o a cubrirlo oportunamente por el importe de la obligación que se contrajo, y en todo caso a pagarle los intereses, prestaciones, gastos y comisiones que se estipulen.*(Artículo 291 de la Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito).

Los tipos de créditos a mediano y largo plazo autorizados por nuestra legislación vigente, son los siguientes:

- I. Crédito de Habilitación o Avío.
- II. Crédito Refaccionario.
- III. Crédito con garantía de unidades industriales.
- IV. Préstamo inmobiliario a empresas de producción de bienes o servicios.

Aunque por naturaleza éstos son los tipos de crédito a plazo mayor de un año establecidos por nuestra legislación, de hecho hay algunos otros tipos, como el simple, que en ocasiones revisten las características de crédito a mediano o largo plazo. ya que son otorgados por las instituciones de crédito en forma de "líneas" con vigencia de un año, las que con mucha frecuencia se van renovando año tras año, y en esta forma aquéllas proporcionan financiamiento continuado por un plazo considerable. Sin embargo, en virtud de que éste es un mecanismo creado por la banca para ofrecer un mejor servicio a su clientela, reservándose invariablemente el banco otorgante el derecho de cancelar la línea en el momento que estime conveniente, vamos a enfocarnos sólo a los tipos de crédito que enunciarnos arriba, que son los únicos que pueden concederse contractualmente a plazos mayores de un año.

Mencionaremos a continuación, en forma breve, cuáles son los aspectos esenciales de cada crédito, de conformidad con lo que establece la Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito y la Ley de Instituciones de Crédito y La Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares del Crédito.

3.11.1 CRÉDITO DE HABILITACIÓN O AVÍO

Es aquel en el que el acreditado se obliga a invertir el importe del crédito en la adquisición de materias primas y materiales, así como en el pago de mano de obra y gastos directos de explotación necesarios para los fines de su empresa. Lo anterior quiere decir que el crédito de habilitación o avío tiene como fin fundamental y característico el reabastecer o acrecentar el activo circulante del negocio acreditado.

SUJETOS DE CRÉDITO

Esta clase de crédito está destinado al fomento de la producción o transformación de bienes agropecuarios o industriales y, consecuentemente, no puede concederse al comercio, por lo tanto se otorga solamente a personas morales legalmente constituidas o personas físicas matriculadas que cuentan con capacidad para contratar y obligarse, y cuya actividad sea específicamente a las actividades comerciales antes mencionadas.

Cualquier rama de la producción es susceptible de ser habilitada, como por ejemplo:

- a) Industria
- b) Agricultura
- c) Ganadería
- d) Minería
- e) Pesca.
- f) Otros.

OBJETIVO DEL CRÉDITO

Apoyar el ciclo productivo de este tipo de sectores o ramas de actividades económicas, a través de financiar la adquisición de materias primas y materiales; los salarios o gastos directos de explotación de la empresa; pago de jornales y otros.

PLAZO

La ley General de Títulos y Operaciones de Crédito no estipulan ninguna limitación respecto al plazo de este tipo de crédito. sin embargo en circular de la Comisión Nacional Bancaria en su manual de crédito dice: El plazo del crédito es de tres años.

GARANTÍAS

Las garantías específicas de los créditos de habilitación o avío son las materias primas y materiales adquiridos con el importe del crédito, aunque éstos sean futuros o pendientes. (Art. 322 Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito).

Ahora bien, además de las garantías específicas o propias de este tipo de créditos, podrían obtenerse otras garantías, pero en forma adicional, tales como fianzas, bienes muebles, bienes inmuebles, Estas garantías adicionales podrán ser prendarias o hipotecarias. Es importante aclarar que las materias primas y materiales, frutos y productos obtenidos antes de la autorización del crédito no son garantías específicas sino adicionales.

Las referidas garantías adicionales pueden ser otorgadas no solamente por el acreditado, dando así una mayor seguridad al acreditante en la recuperación del crédito que conceda.

En el caso de garantías prendarias, ya sea específicas o adicionales. La ley permite que la prenda quede en poder del propio acreditado o deudor. Esta tolerancia facilita grandemente este tipo de operaciones, pues, por ejemplo, el agricultor que obtiene uno de estos préstamos y otorga como garantía adicional prenda sobre su maquinaria y equipo, no tiene que depositarla en poder de un tercero o del acreditante, pudiendo conservarla en su poder e inclusive utilizarla en las labores propias de sus cultivos; de otra suerte, no tendría los medios necesarios para llevar a cabo las labores agrícolas, con perjuicio del crédito recibido.

Las garantías específicas y adicionales de los créditos de habilitación o avío, podrán, constituirse indistintamente en contrato privado o mediante escritura pública, según, convenga a las partes, cualquiera que sea su monto.

En caso de que el crédito se consigne en contrato privado, deberá firmarse por triplicado ante dos testigos conocidos y ratificarse ante el encargado de la oficina del registro público correspondiente o ante notario, corredor público titulado o juez de primera instancia con funciones de notario (Art. 326 Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito).

El contrato deberá inscribirse en el Registro de Hipotecas que corresponda según la ubicación de los bienes afectos en garantía, o en el Registro de comercio respectivo, cuando en la garantía no se incluya la de bienes inmuebles. El contrato no surtirá efectos ante terceros, sino desde la fecha y hora de su inscripción en el registro.

FORMA DE DISPOSICIÓN Y AMORTIZACIÓN DEL CRÉDITO

El acreditado podrá disponer del crédito suscribiendo pagarés a la orden del acreditante, siempre que los vencimientos de éstos no sean posteriores al del crédito, que se haga constar en tales documentos su procedencia de una manera que queden suficientemente identificados y que revelen las anotaciones del registro del crédito original. (Art. 325 L.G.T.O.C). Claro está que se puede disponer de un crédito de avío por otros medios, como por ejemplo: el endoso de letras provenientes de ventas que efectúe el acreditado, el otorgamiento de simples recibos por parte del mismo, o incluso el otorgamiento de avales por parte del acreditante a fin de que éste responda ante un tercero de las obligaciones contraídas por el deudor. Pero indudablemente que la forma de disposición más utilizada es la del otorgamiento de pagarés, en virtud de que tiene la ventaja de facilitar el redescuento de éstos en caso necesario y, además, permite al acreditante acudir a juicio ejecutivo mercantil al vencimiento de cada uno, sin esperar al vencimiento del contrato.

Es conveniente señalar que el plazo de disposición deberá determinarse con todo cuidado al estudiar el crédito, con objeto de que los fondos suministrados por el acreditante al acreditado, llegue con toda oportunidad. Lo anterior quiere decir que el acreditado ni antes ni después de la época prevista como propicia para la inversión. Por otra parte, debe tenerse en cuenta que dicho plazo de disposición queda pactado en el contrato y si se vence la fecha límite en que pueden utilizarse las sumas consignadas en el mismo, ya no podrá disponerse de ellas. Naturalmente que si antes que venza el plazo de disposición desea ampliarse o modificarse, desde un punto de vista legal si es factible hacerlo, mediante un convenio complementario que para tal efecto debe celebrarse.

Ya señalé con anterioridad el plazo máximo a que pueden celebrar este tipo de operación. Resta, pues, señalar que dentro de estos lapsos pueden condicionarse los plazos de vencimiento y forma de amortización, ajustándolos al período previsto para recuperación de acuerdo con los fines de

la inversión. Así, por ejemplo, en el crédito que se otorga a un agricultor tendrá que pactarse un solo pago al vencimiento del crédito, que no debe ser en otra época que aquella en que se considere haya sido ya recolectada y vendida la cosecha. En cambio, si se otorgase el crédito a un industrial, tendrían que pactarse amortizaciones periódicas mensuales, trimestrales, semestrales, etc., de acuerdo con el término en que el negocio cumpla su ciclo de producción y venta..

OTROS ASPECTOS DEL CRÉDITO DE HABILITACIÓN O AVÍO

Quiénes otorguen este tipo de crédito deberán cuidar que su importe se invierta precisamente para los fines determinados en el contrato; si se probare que se le dió otra inversión con conocimiento del acreedor, por su negligencia éste perderá el privilegio de las garantías específicas que la ley señala para este tipo de créditos.

El acreedor tendrá en todo tiempo el derecho de nombrar un interventor que cuide del exacto cumplimiento de las obligaciones del acreditado. El sueldo y los gastos del interventor serán cubiertos por el acreedor, salvo pacto en contrario.

3.11.2. CRÉDITO REFACCIONARIO

Es aquel en el que el acreditado se obliga a invertir el importe del crédito precisamente en la adquisición de aperos, instrumentos y útiles de labranza, abonos, ganado o animales de cría, en la realización de plantaciones o cultivos cíclicos o permanentes, en la apertura de tierras para el cultivo, en la compra o instalación de maquinarias y en la construcción o realización de obras materiales necesarias para el fomento de la empresa del acreditado.

También podrá pactarse en el contrato de crédito refaccionario, que parte del importe del crédito se destinará, a cubrir las responsabilidades fiscales que poseen sobre la empresa del acreditado o sobre los bienes que éste use con motivo de la misma, al tiempo de celebrarse el contrato, y que parte asimismo de ese importe se aplicará, a pagar los adeudos en que hubiese incurrido el acreditado por gastos de explotación, o por la compra de bienes muebles o inmuebles, o la

ejecución de las obras que antes se mencionan, siempre que los actos u operaciones de que procedan tales adeudos hayan tenido lugar dentro del año anterior a la fecha del contrato. (art. 323 L.G.T.O.C.). En resumen, puede apreciarse que la finalidad del crédito refaccionario es la de robustecer o acrecentar el activo fijo del negocio acreditado.

SUJETOS DE CRÉDITO

Al igual que los créditos de habilitación o avío los refaccionarios están destinados al fomento de la producción o transformación de bienes agrícolas, industriales y consecuentemente, no son créditos que puedan concederse al comercio.

Personas morales legalmente constituidas o personas físicas matriculadas con capacidad legal para contratar y obligarse, que estén dedicadas a las actividades antes mencionadas.

OBJETIVO DEL CRÉDITO

Financiar algunos de los siguientes renglones: adquisición e instalación de maquinaria y equipo construcción y realización de obras materiales; y todos los demás conceptos mencionados *anteriormente*, hasta el 50% del importe del crédito se podrá destinar a cubrir pasivos provenientes de: a) gastos de explotación; b) los derivados de responsabilidades fiscales a cargo del acreditado; c) los que pesen sobre los bienes que éste utilice; d) los originados por la adquisición de bienes obtenidos para el desarrollo de la empresa, siempre que éstos últimos tengan una antigüedad no mayor de un año anterior a la fecha del contrato.

PLAZO

La ley General de Títulos y Operaciones de Crédito no estipula ninguna limitación respecto al plazo de este tipo de crédito sin embargo la circular expedida por la Comisión Nacional Bancaria, en su manual de crédito dice: "El estudio de crédito establecerá el plazo de éste, el cual no excederá de 10 años, incluyendo el plazo de gracia. Este último no será mayor a un año, a no ser que el estudio de crédito justifique uno mayor.

GARANTÍAS

Las garantías específicas de los créditos refaccionarios serán, conjunta o separadamente las fincas, construcciones, edificios, maquinarias, aperos, instrumentos, muebles y útiles, así como los frutos o productos futuros, pendientes o ya obtenidos, de la empresa a cuyo fomento haya sido destinado el préstamo. (Art. 324 L.G.T.O.C.).

La garantía que se constituya sobre fincas, construcciones, edificios, y muebles inmovilizados comprenderá. (Art. 332 L.G.T.O.C.)

- I. El terreno constitutivo del predio.
- II. Los edificios y cualesquiera otras construcciones existentes al tiempo de hacerse el préstamo, o edificados con posterioridad.
- III. Las acciones y mejoras permanentes.
- IV. Los muebles inmovilizados y los animales fijados en el documento en que se consigne el préstamo, como pie de cría en los predios rústicos destinados total o parcialmente al ramo de ganadería, y
- V. La indemnización eventual que se obtenga por seguro en caso de destrucción de los bienes dichos.

Por lo que se refiere a garantías adicionales, constitución de las garantías, depositario de la garantía prendaria, celebración, ratificación e inscripción de los contratos, es aplicable a los créditos refaccionarios lo estipulado para los de habilitación o avío que ya expliqué en páginas anteriores.

El importe de los créditos refaccionarios otorgados por instituciones de crédito, no podrá exceder del 50% del valor comprobado mediante avalúo los frutos o productos pendientes de obtenerse.

FORMA DE DISPOSICIÓN Y AMORTIZACIÓN DEL CRÉDITO

Por lo que se refiere a la forma y plazo para disponer del crédito refaccionario, son igualmente aplicables las bases que rigen a los avíos.

El reembolso deberá pactarse por amortización proporcional en plazos no mayores a un año para cada pago. Sin embargo, cuando la naturaleza de la inversión lo justifique, podrá pactarse el aplazamiento de las amortizaciones, de acuerdo con reglas generales que fije la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, previa opinión del Banco de México. Con estas bases y dentro del plazo máximo de quince años autorizado por la ley, las instituciones de crédito condicionan los plazos de vencimiento y forma de amortización del crédito ajustándolos al período que su finalidad requiera, tal y como sucede con los créditos de habilitación o avío.

Como el objeto fundamental de los créditos refaccionarios consiste en el mejoramiento de la empresa a través del fortalecimiento de su activo fijo y de la disminución de su pasivo, en la mayoría de los casos no obtendrá el refaccionado los medios de pago como consecuencia directa de la inversión que haga, sino del beneficio general que su negocio le reporte, ya sea por abatimiento del costo o por mejor calidad de la producción.

Por lo tanto, debe estudiarse si el negocio producirá con la nueva inversión los suficientes beneficios para que el refaccionado pueda cubrir holgadamente a su vencimiento las obligaciones que se deriven del crédito.

OTROS ASPECTOS DEL CRÉDITO REFACCIONARIO

Estos créditos tienen los mismos lineamientos que los de habilitación o avío, por lo que respecta a la obligación del acreedor de cuidar el destino del crédito, el derecho de nombrar interventor, el *derecho de rescisión del contrato en caso de desviación en el destino de los fondos*, el *derecho de preferencia en pago de créditos* y el derecho a reivindicar la prenda, por lo que no consideré necesario repetir estos puntos.

La empresa deudora de este tipo de créditos sólo podrá repartir dividendos cuando se cumplan los siguientes requisitos:

- a) Que estén al corriente los servicios de pago de intereses y amortizaciones del crédito otorgado.

- b) Que el dividendo repartido no exceda del 12 % anual. Si hubiera sobrantes después de cubrir este dividendo, se dedicarán, a constituir una reserva para cubrir intereses y amortizaciones del crédito otorgado.

3.11.3 CRÉDITO CON GARANTÍA DE UNIDADES INDUSTRIALES

Es un financiamiento a mediano y largo plazo, que se otorga al amparo de un contrato de apertura de crédito simple, mediante el cual la institución se obliga a poner una suma de dinero a disposición del acreditado, para que éste haga uso del crédito en la forma, términos y condiciones pactados en el contrato, garantizado el crédito con la unidad industrial completa en explotación.

SUJETOS DE CRÉDITO

Personas morales, legalmente constituidas, y personas físicas que cuenten con capacidad legal para realizar actos de comercio, ambas dedicadas a la industria.

OBJETIVOS DEL CRÉDITO

Este tipo de crédito se otorga cuando los requerimientos financieros de la empresa solicitante son de tal naturaleza y diversidad que no pueden quedar debidamente cubiertos con créditos refaccionarios o de habilitación o avío.

Consolidar pasivos de corto y mediano plazo, provenientes de las operaciones normales del negocio. El destino no puede ser la adquisición o construcción del inmueble.

Este financiamiento deberá canalizarse a empresas que muestren bases sólidas para la recuperación del préstamo, según el estudio de crédito. Será necesario supervisar en forma permanente y estrecha el apego del acreditado a todas las condiciones estipuladas en el contrato, particularmente cuando el crédito se destine a la consolidación de pasivos.

PLAZO

El estudio del crédito determinará las características siguientes: el plazo del crédito, el calendario de ministración y de amortizaciones, el plazo de gracia, si es el caso, considerando particularmente el destino del crédito, las características específicas de la inversión y del negocio, así como la capacidad real de pago del solicitante.

El plazo no deberá exceder de 7 años, incluyendo el plazo de gracia que preferentemente no excederá de un año, dependiendo del ciclo financiero de la empresa, a no ser que el estudio justifique un plazo mayor.

GARANTÍAS

Garantía hipotecaria en primer lugar sobre la unidad industrial completa que la empresa solicitante tenga en explotación; la unidad industrial comprenderá todos los elementos materiales, muebles o inmuebles, afectos a la explotación, corriente y los créditos a favor de la empresa originados por sus operaciones.

En caso de que dicha unidad se encuentre asentada sobre un inmueble propiedad de un tercero, es necesario que éste intervenga en la operación como garante hipotecario.

Las garantías reales, tanto las ya pactadas (en el caso de consolidación de pasivos) como las nuevas, deben tener las siguientes características:

1. Ser de fácil identificación para su verificación.
2. Contar con un margen adecuado de seguridad estimado al dos por uno entre el importe total del crédito y el valor real de las garantías.
3. Estar valuadas por un perito interno o externo a la institución.

MONTO DEL CRÉDITO

Su importe no será mayor del 50 % del valor total de las garantías.

OTROS ASPECTOS DEL CRÉDITO

Aún cuando no esta estipulado en el texto legal, se acostumbra en esté tipo de créditos obligar al acreditado a tomar un seguro contra incendio y riesgos ordinarios, que ampare la totalidad de los bienes de su propiedad constituidos en garantía del crédito.

Asimismo, se reserva el acreditante el derecho a nombrar interventor con gastos a cargo del acreditado, y el derecho de rescisión del contrato en caso de desviación en el destino del crédito, de negligencia en el manejo del negocio o de traspaso de los bienes del mismo.

3.12 BANCA PRIVADA

Para efectos de comprensión y mejor entendimiento de los siguientes capítulos presentaré al principio de cada tema un cuadro sinóptico.

3.12.1 BANCA, DEPÓSITO Y AHORRO:

- Generalidades
- Préstamos que otorga
- Sujetos de crédito
- Monto del crédito
- Garantías
- Forma de disposición y pago de los créditos
- Mecanismos para la solicitud y el otorgamiento de los créditos
- Anexos que debe llevar la solicitud
- Estudio del sujeto del crédito

- Vista ocular al negocio
- Informes externos e internos
- Estudio y verificación de las garantías
- Dictamen legal de la situación jurídica del solicitante
- Estudio de la productividad del negocio
- Condiciones económicas que lo afectan
- Análisis e interpretación de los Estados Financieros del solicitante.
- El objetivo o finalidad del análisis
- Condiciones especiales que estipula el banco para otorgar el préstamo.

3.12.2 SOCIEDADES FINANCIERAS:

- Préstamos que otorga
- Sujetos de crédito
- Monto del crédito
- Costo del crédito
- Garantías
- Formas de disposición y pago de los créditos
- Mecanismos para la solicitud
- Condiciones que estipula la financiera al otorgar el crédito

3.12.3 SOCIEDADES DE CRÉDITO:

- Préstamos que otorga
- Sujetos, Monto, costo y garantías del crédito
- Forma de disposición y pago de los créditos
- Estudio del sujeto, mecanismos para la solicitud y otorgamiento
- Condiciones especiales que estipula al otorgar el crédito.

En esta parte del trabajo entramos ya al terreno práctico, en el que trato de detectar la situación real de las fuentes de financiamiento disponibles en nuestro país, en la época en que llevé a cabo la investigación en el campo.

Seleccioné para esta investigación a los tres grupos financieros más importantes de la banca privada y, dentro de éstos, me enfoqué a los bancos de depósito y de ahorro y a las sociedades financieras e hipotecarias, por considerar que sus actividades son las de mayor influencia para la economía del país y, por consiguiente, para la iniciativa privada, que es a la que está enfocado este trabajo.

Encontré que en la práctica existen diferencias apreciables entre las políticas de operación de unas instituciones de crédito y otras, aun cuando en lo sustancial tienen bastante similitud, por lo que sintetizaré el resultado de la investigación realizada en los tres grupos financieros de que hablamos. Deseo dejar completamente aclarado que la presente investigación no es exhaustiva y por lo mismo pueden apreciarse excepciones en las instituciones que no fueron investigadas, que son muy numerosas, y que por ser algunas de menor tamaño, no cuentan con los recursos materiales y humanos de que disponen las investigadas por nosotros, por lo que lógicamente puede originar diferencias de importancia en sus políticas de otorgamiento de créditos.

Debo mencionar también que los requisitos de estudio, y criterios para el otorgamiento de créditos, tanto en los bancos de depósito como en las financieras y otras instituciones de crédito, pueden ser muy variables debido a la gran diversidad de actividades que pueden fomentarse con dichos créditos, así como a las diferentes características de las operaciones que se realizan, ya que aún dentro de una misma rama de actividad, pueden variar según la región en que se opere, la empresa de que se trate, etc. Sin embargo, existen por regla general un conjunto de normas y procedimientos que son aplicados independientemente de las características específicas de cada operación, y son precisamente de las que hablaré a continuación.

3.12.1 BANCA DE DEPÓSITO Y AHORRO

Los créditos a mediano y largo plazo que otorgan estas instituciones son los siguientes:

1. *De habilitación o avío*, a plazos que fluctúan de uno a tres años. Generalmente se otorgan a un año en la primera operación con determinado cliente y en función a los resultados de ésta, las operaciones posteriores las realizan a tres años, en el caso de industrias. En avíos agrícolas o ganaderos generalmente no rebasan el plazo de un año.
2. *Refaccionarios*, a plazos que fluctúan entre dos y medio, tres, cinco sin rebasar de siete años, generalmente los otorgan a tres años como máximo. Los bancos que pertenecen a un grupo financiero rara vez conceden estos préstamos, ya que los canalizan a través de la financiera del grupo.

SUJETOS DE CRÉDITO

Las ramas de la producción a las que normalmente otorgan estos tipos de créditos, son los siguientes:

1. Agricultura
2. Ganadería
3. Industria.

A la minería, pesca, y otros., por su carácter aleatorio, no las acostumbran habilitar o refaccionar.

Es conveniente aclarar que estos tipos de crédito los otorgan para negocios en marcha, pero nunca para montar un nuevo negocio (salvo en algunos casos como el que mencionaré más adelante). Asimismo, en las industrias en marcha, los bancos toman en cuenta que las actividades se hayan venido desarrollando en forma satisfactoria desde varios años antes, ya que en ningún caso financian a aquellas que se inicien con quebranto o vengán arrojando pérdidas. También analizan si los productos de la empresa son poco conocidos o desconocidos, ya que en caso quedarían expuestos a que el solicitante distrajera desproporcionalmente los fondos en fines de

propaganda, a una inmovilización más o menos larga del crédito y, en caso extremo, a quedarse con una prenda difícil salida y sacrificar precios para venderla.

Sin embargo, puede darse el caso de una industria cuyo desenvolvimiento ha sido altamente satisfactorio, que goza de amplia experiencia y cuya situación financiera presenta un panorama alentador, y que toma la decisión de construir una nueva industria auxiliar, cuyo objeto sea producir materias primas o accesorios para la industria principal. En este caso los bancos consideran objeto de sano financiamiento otorgar un crédito refaccionario a la nueva industria para completar el costo de adquisición de la maquinaria que requiriese, pues no obstante ser una industria nueva, suponen que su éxito financiero irá en relación directa con la marcha de la otra industria. Claro está que se ocupan de estudiar a fondo la situación económica y marcha de la empresa principal y, desde luego, de obtener su aval.

Cabe mencionar también que, salvo casos de excepción que se presentan cuando se hace promoción para captar nuevas cuentas, los bancos sólo otorgan créditos a aquellas personas que ya son sus cuenta-habientes, y con las que han tenido alguna experiencia, cuando menos de meses, en el manejo de sus cuentas.

MONTO DEL CRÉDITO

En los créditos de habilitación o avío, la base que utilizan para determinar el monto del crédito es el capital contable ajustado (C.C.A.)

Este está formado por el capital contable de la empresa, menos los ajustes que se le efectúen al activo de la misma, de acuerdo con lo que comentaré más adelante. Sobre dicho C.C.A., otorgan como máximo el 80 % de crédito.

Complementan lo anterior con la reciprocidad de cuenta de cheques, siempre que está no rebase el máximo mencionado, confiriendo hasta 4 o 5 veces el promedio de la cuenta de cheques del último ejercicio.

En avíos agrícolas procuran que el solicitante haya aportado con fondos propios, antes de la concesión del préstamo, un 40 ó 50 % de la inversión total requerida. En avíos ganaderos tratan

de que el solicitante tenga un número de animales igual al que está adquiriendo con el préstamo, para que la venta final asegure la recuperación de la inversión.

En los créditos refaccionarios, atiendan a los siguientes factores:

- * Conceden hasta el 80% del C.C.A.
- * El importe que determinen con la base anterior no podrá ser superior al 75% de las garantías, aunque normalmente operan con un porcentaje del 50 al 70.
- * También toman en cuenta la reciprocidad sobre las bases mencionadas para el avío.

Los porcentajes de que hablamos sólo son indicativos del monto máximo que acostumbran otorgar los bancos, ya que la cifra apropiada la determinan tomando en cuenta las necesidades del cliente, la capacidad de pago que se deduzca en el estudio financiero, así como los riesgos que presente la operación.

GARANTÍAS

En ambos créditos utilizan las garantías específicas establecidas por la ley. Además, en la gran mayoría de los casos, exigen la constitución de garantías adicionales o el ofrecimiento de avales, ya sea de personas físicas propietarias de bienes raíces o de empresas de reconocida solvencia.

En todos los casos el acreditado se obliga a asegurar contra incendio y riesgos ordinarios la totalidad de los bienes constituidos en garantía.

FORMA DE DISPOSICIÓN Y PAGO DE LOS CRÉDITOS

En la generalidad de los casos, la disposición del crédito de avío o refaccionario se efectúa a través de la suscripción, por parte del deudor, de pagarés a favor del banco acreditante.

Se presentan casos, muy poco frecuentes, en que la disposición se efectúa a través del endoso de títulos de crédito propiedad del deudor, lo que viene a representar una mayor garantía para el banco acreditante, siempre que se tenga cuidado en la selección de los girados.

La disposición es factible hacerla en una o varias partidas, dependiendo del objeto de la inversión.

La forma de pago, en los créditos de avío, se pacta mensual tanto para capital como para intereses, tratándose de créditos a la industria. Cuando el crédito es a la agricultura, el pago se efectúa después del levantamiento y venta de la cosecha. Y tratándose de avíos ganaderos, en la mayoría de los casos el pago es efectuado hasta el momento de la venta del ganado, aun cuando en algunos casos, siempre que se prevea la posibilidad de ventas parciales, se puede convenir la entrega de bonos a cuenta del préstamo.

En los créditos refaccionarios la situación es igual para los industriales, pero diferente para los ganaderos y agricultores. En ambos casos se pactan amortizaciones semestrales o anuales, tratando de que coincidan, en la ganadería, con la época de venta del ganado, y en la agricultura, con el levantamiento y venta de la cosecha.

MECANISMO PARA LA SOLICITUD Y EL OTORGAMIENTO DE LOS CRÉDITOS

La mecánica que siguen los bancos para el otorgamiento de los créditos de avío y refaccionarios, es similar, salvo que en los refaccionarios, debido a su naturaleza, plazo y destino, los sujetos de crédito, son seleccionados con una mayor escrupulosidad, poniendo en énfasis especial y dando una mayor profundidad dentro del estudio de la línea de crédito, el análisis factorial del negocio, así como a la determinación de la capacidad de pago a largo plazo.

Aún cuando a continuación voy a describir brevemente cuál es el trámite interno que siguen los bancos para el estudio de una solicitud de crédito, con el fin de brindar una idea de conjunto del recorrido de ésta dentro de la institución, adjunto un diagrama de flujo que en mi opinión, refleja en forma muy aceptable lo que trataremos de explicar en las siguientes páginas.

El primer paso para el otorgamiento de un crédito, es la recepción de una solicitud. En algunos bancos existen formas preimpresas que se utilizan para todos los tipos de crédito y en otros la empresa hace la solicitud por medio de una carta que contenga a grandes rasgos los siguientes datos:

1. Generales y números de registros oficiales de la empresa solicitante.
2. Actividad a que se dedica el negocio.
3. Años que tiene de establecida.
4. Importe del crédito que desea obtener.
5. Importe del crédito que desea obtener.
6. Plazo en que puede pagarlo.
7. En que forma puede pagarlo.
8. Que garantías ofrece, indicando, en caso de existir inmuebles, su ubicación, valor estimado y datos de inscripción en el registro público.
9. Qué garantías adicionales o avales puede ofrecer además de las específicas.
10. Referencias comerciales y bancarias, indicando nombres y direcciones de las mismas.
11. Número de la(s) cuenta(s) de cheques y oficina(s) que la(s) manejan.
12. Seguros que tengan contratados indicando su objeto, suma asegurada, No. de póliza, compañía aseguradora y vencimiento.
13. Nombre de la persona facultada para proporcionar aclaraciones relativas a la solicitud y su número telefónico.

ANEXOS QUE DEBE LLEVAR LA SOLICITUD

Una vez llena la solicitud se anexará la siguiente documentación, que podrá variar según, sea el monto del crédito solicitado:

- I. Balance General, Estado de pérdidas y ganancias y relaciones analíticas de las cuentas colectivas más importantes, de uno o más ejercicios, dependiendo del importe del crédito solicitado, los que deberán firmarse por persona autorizada, no debiendo el último balance tener una antigüedad mayor de seis meses.
- II. Testimonios originales o copias fotostáticas de éstos, de la escritura constitutiva, aumentos de capital, modificaciones a los estatutos y nombramientos de apoderados.
- III. Balance general y Estado de pérdidas y ganancias o manifestación confidencial de los avalistas debidamente firmados, así como tres fuentes de información, sus direcciones y nombres de las personas a entrevistar.

- IV. Relación, o en su caso, de bienes raíces de los avalistas, con sus valores estimados y los datos de inscripción en el Registro Público de la propiedad.
- V. Facturas o escrituras que acrediten la propiedad de las garantías.
- VI. En caso de que haya inmuebles en garantía, deberá anexarse el último recibo de pago del impuesto predial.
- VII. Escrituras, títulos de propiedad, certificados de derechos agrarios, o cualquier otro documento semejante que acredite la propiedad o la legítima tenencias de las tierras o de los bienes inmuebles ofrecidos en garantía, para el caso de créditos a la agricultura.
- VIII. Certificados de fierro, en caso de créditos a la ganadería.
- IX. Certificado de libertad de gravamen de los bienes ofrecidos en garantía, que se solicita en la fecha más próxima a la firma del contrato en caso de que se otorgue el crédito.

ESTUDIO DEL SUJETO DEL CRÉDITO

Cabe mencionar que el crédito bancario se finca en tres requisitos fundamentales que debe llenar el solicitante: solvencia moral, solvencia económica, y capacidad de pago.

Se presume que el solicitante tiene solvencia moral, cuando se desprende de la investigación realizada por el banco que su actuación ha sido siempre recta y ordenada, que sabe respetar y reconocer sus compromisos y cumplirlos oportunamente.

Respecto a la solvencia económica, se presume que la tiene cuando su patrimonio es suficiente para garantizar tanto las obligaciones ya contraídas, como el crédito que solicita.

Ambos aspectos son muy importantes, pero el banco nunca pierde de vista que si falta la solvencia moral, es muy peligroso que el crédito descansa únicamente en la económica, pues se expondría en un momento dado a que de mala fe el solicitante ocultara su patrimonio

declarándose insolvente, con lo que el banco quedaría sin recursos para cobrar o, en el mejor de los casos, tendría que seguir procedimiento judicial para el cobro.

Además, para que el crédito sea sano, no basta que haya solvencia moral ni patrimonio suficiente para garantizar el crédito. Es indispensable que el solicitante pueda allegarse los recursos necesarios en efectivo para hacer el pago oportuno al vencimiento, por el que al banco le resulta por demás importante conocer cuál es su capacidad de pago.

Los medios de pago deben provenir en forma preferente de los ingresos derivados de la operación misma para la que se solicita el crédito y, como norma general para que el crédito que se otorgue sea sano, la inversión del mismo debe generar directa o indirectamente los elementos para que se pague dentro del plazo pactado. Este, por su parte, debe ser el adecuado a fin de que haya tiempo suficiente para que se generen los fondos con que efectuar el pago.

Para evaluar en la mejor forma posible los aspectos que he mencionado, el banco procura contar con el mayor número de elementos informativos generalmente son los siguientes:

1. Vista ocular al negocio del solicitante, efectuada por el gerente o algún otro funcionario de la sucursal, y oficina bancaria que maneje la cuenta.
2. Informes internos o externos que revelen la moralidad, reputación, forma de pago de otros créditos, capital estimado, del solicitante.
3. Estudio y verificación de las garantías.
4. Dictamen legal de la situación jurídica del solicitante.
5. Estudio de los aspectos que determinen la productividad del negocio del solicitante, así como las condiciones económicas temporales y regionales que puedan influir en la misma, o en la situación financiera.
6. Análisis e interpretación de los estados financieros del solicitante.

VISTA OCULAR AL NEGOCIO

El conocimiento personal del solicitante es básico para el gerente bancario, por lo que realizado lo anterior procede, en el caso de industrias, a efectuar una visita al negocio, en donde tomará nota de sus impresiones sobre los siguientes puntos:

- Si las instalaciones son adecuadas al negocio.
- Si la maquinaria y el proceso de fabricación están acordes a sus necesidades.
- Si la producción tiene un buen mercado o si éste se encuentra asegurado en alguna forma.
- Si los objetivos, políticas, planeación, dirección y control corresponden a una administración sana y correcta.
- Si las relaciones obrero-patronales son buenas.
- Si la moralidad, costumbres de pago, experiencia y prestigio son buenos tanto respecto de los socios como de los administradores.
- El arraigo que el negocio tenga en la localidad.
- Cualquier otro aspecto que considere de importancia para el otorgamiento del crédito.

En los negocios agrícolas también se verifica una visita de inspección, por una persona ampliamente conocedora del cultivo de que se trate, la cual no siempre es empleado del banco, sino que en ocasiones es contratada exclusivamente para el efecto.

El inspector agrícola rinde un informe detallado de la visita que lleva acabo, en el que da cuenta pormenorizada de los trabajos ya hechos por el solicitante de crédito, comprobando la extensión realmente sembrada o en la que vaya a sembrarse, opina sobre el estado general de la tierra, hace una valorización de la misma y, en general, proporciona todos aquellos datos de importancia que permiten al banco formarse un juicio sobre la marcha y administración del negocio. Así mismo indicará en su informe si la siembra se hizo en época propicia, es decir, dentro del límite de siembras regionales, y cuánto lleva invertido el agricultor de sus propios recursos, para determinar si representa el porcentaje que le corresponde del presupuesto de gastos aprobado previamente, antes de comenzar a utilizar el crédito.

En la ganadería, el mejor elemento de que se dispone para estudiar un crédito y posteriormente controlar su inversión, son las visitas de inspección. En forma previa a la concesión del crédito se practica la primera visita, a fin de poder conocer los datos necesarios para un estudio de este tipo para apreciar el valor de los bienes que se pretendan afectar y conocer la escrupulosidad y orden con que el ganadero realiza su explotación, otros. De acuerdo con la forma en que se haya dispuesto el crédito, se efectúan nuevas visitas para comprobar su inversión en los conceptos pactados en el contrato y, posteriormente, para verificar la evolución normal del negocio de acuerdo con los planes trazados. *finalmente, estando próxima la etapa correspondiente a la venta del ganado, se justifica una nueva visita que permita saber si en vista del estado de gordura que presente el ganado, éste podrá ser realizado a un precio que cubra la inversión.*

INFORMES INTERNOS Y EXTERNOS

La información interna que usualmente se utiliza al estudiar la línea de crédito es la siguiente:

- a) Devoluciones. Son los sobregiros en cuenta de cheques y las devoluciones de cheques girados, que el cliente haya tenido en los últimos 3 ó 6 meses. *Asimismo se ve si hay documentos pendientes de cargar por falta de saldo en cuenta de cheques y la experiencia al respecto.*
- b) Cartera vencida o pendiente. Se debe saber si el cliente ha tenido casos de pagarés que lleguen a cartera vencida por falta de pago oportuno. así como la cartera que pudiera tener pendiente de pago al momento del estudio.
- c) Uso y renovación constante. Se refiere al uso que le haya dado las líneas de crédito autorizadas con anterioridad y a las renovaciones que haya efectuado por falta de pago al vencimiento de algún pagaré.
- d) Promedios de cheques, crédito y remesas. Son los promedios de 12 meses de los saldos en las cuentas de cheques, de los créditos que se ha ejercido y de las remesas en camino por cheques foráneos que se le hayan acreditado en firme en su cuenta de cheques, tanto al cliente como a sus cuentas de grupo.

- e) **Saldos en cuenta de cheques.** Son los saldos en cuenta de cheques al momento de estudiar la línea, tanto del cliente como sus cuentas de grupo.

Toda esta información se encuentra disponible en el archivo de crédito del banco, donde se controla un expediente para cada cliente, que contiene la información que producen las relaciones comerciales que se tienen con cada uno de ellos.

INFORMES EXTERNOS

Estos tienen por objeto determinar la moralidad, capacidad administrativa y costumbres de pago del prospecto; es decir, si el solicitante es honesto y constante en el cumplimiento de sus compromisos, y si es eficiente y capaz (él o sus administradores) en llevar adelante su negocio.

Normalmente, de estas fuentes se obtiene la siguiente información:

- a. Nombre correcto de la empresa (que se coteja contra el resultado de la búsqueda en el Registro Público de Comercio en caso de sociedades), así como datos relacionados con la constitución de la empresa y su capital social.
- b. Quién está al frente de la empresa, y quienes son los principales accionistas, verificándose al recibir los informes si alguno de ellos figura como aval.
- c. Breve descripción del giro que tiene la empresa o la actividad a la que se dedica la persona física, así como su desarrollo y área de influencia en el mercado de sus productos.
- d. Datos referentes a su moralidad, forma de pago, crédito que le ha sido otorgado, capital contable, activo y pasivo estimados. Estos últimos datos se comparan con los proporcionados por el solicitante en sus estados financieros. Es necesario que por lo menos existan dos estimaciones de activo y/o capital, aunque tratándose de líneas nuevas se procura que sean cinco.
- e. Datos sobre la solvencia moral y económica del aval.

Es una norma invariablemente aceptada en los círculos comerciales y bancarios, considerar estos informes con el carácter de confidenciales y *sin garantía ni responsabilidad alguna por parte de quien los proporciona.*

La amplitud y profundidad que el banco da a la investigación a las fuentes externas de informes, está en función del monto del crédito solicitado, principalmente tratándose de referencias comerciales o bancarias, cuyo número puede variar de 2 a 6, según sea dicho monto.

Las fuentes más comunes para obtener este tipo de información son:

- ☛ Proveedores, bancos y acreedores. Son las fuentes de consulta principales y las más apropiadas para obtener informes sobre las relaciones comerciales que mantiene el solicitante. De ellos se obtiene la información mencionada en el punto "d" anterior.
- ☛ Se procura tener la precaución, al investigar estas fuentes, de que en caso de que haya experiencias de retraso en el pago de créditos otorgados al solicitante, se mencione el número de días que se retrasó, si hubo alguna causa justificada para el mismo, si después, de dichos retrasos hubo mejoras en el pago de adeudos posteriores, si se turnaron algunas cobranzas al departamento jurídico, si se le han hecho cancelaciones temporales del crédito, la fecha en que se efectuó la última operación a crédito; si tienen saldos vencidos pendientes de pago, y otros.
- ☛ Clientes del solicitante. Se estima conveniente saber por su conducto la forma en que cumple con la entrega y la calidad del producto que les vende, así como montos de compras realizadas.
- ☛ Sus competidores. De éstos, aunque con alguna reserva, se obtienen datos sobre la ética comercial observada por el solicitante, su influencia en el mercado, la proyección de la demanda, condiciones económicas del ramo de actividad de que se trate.
- ☛ Sus aseguradores y cámara de industria y comercio a la que esté afiliado, proporcionan datos generales sobre el solicitante.

- ☛ **Agencias de información especializadas.** Estas pueden proporcionar información de toda índole obtenida de cualquiera de las fuentes mencionadas, ya que son profesionales en la obtención de informes. Son un gran auxiliar para los bancos de depósito, en virtud de que ayudan a agilizar la resolución del crédito.
- ☛ **Servicio Nacional de Información de Crédito del Banco de México,** En esta institución se registran y controlan los créditos otorgados por los bancos de depósito, así como el uso de las cuentas bancarias, con el fin de proporcionar en un momento dado a la institución que lo solicite, el total de responsabilidades con uno ó más bancos a cargo de un mismo cliente. En esta forma la institución puede saber antes de otorgar el crédito al solicitante, si éste tiene créditos preferentes con otros bancos y si los reportó en su balance, si el nuevo crédito aunados a los que tenga vigentes no resultarán excesivos para su capacidad de pago, así como la experiencia que haya tenido en el uso de créditos y de las cuentas de cheques que tenga, ya sea con otros bancos o con el que requiere la información.

ESTUDIO Y VERIFICACIÓN DE LAS GARANTÍAS

Este tiene por objeto, en primer lugar, comprobar que las garantías adicionales ofrecidas por el solicitante o sus avales tienen el valor aclarado por éstos, para lo cual se procede a efectuar un avalúo parcial de los bienes, con gastos a cargo del solicitante.

Además de lo anterior, en el caso de inmuebles se verifica en el Registro Público de la propiedad efectivamente están inscritos a nombre del solicitante o su avalista, así como si están libres de todo gravamen.

En caso de muebles propiedad de una sociedad, se investiga en el Registro Público de Comercio si existe o no algún gravamen sobre ellos. También se comprueba mediante visita al negocio, tanto en el caso de sociedades como de personas físicas, la existencia de las garantías ofrecidas, su legalidad, valor comercial, cantidad, así como su estado físico.

El estudio de las garantías implicará también el considerar los diferentes problemas legales que pueden derivarse de la constitución de las garantías, así como la mejor forma de resolverlos, como por ejemplo:

1. En el caso de terrenos registrados a nombre de la esposa del solicitante, se observan las disposiciones del código civil del estado de que se trate, a fin de determinar concretamente si es necesario o no obtener previa autorización oficial para gravarlos en garantía adicional hipotecaria.
2. En el caso de terrenos registrados a nombre de menores de edad, se hace notar que sólo podrán ser gravados como garantía adicional hipotecaria en casos de absoluta necesidad o de evidente beneficio para los menores, previa autorización del juez competente.
3. Si los inmuebles están a nombre de terceros, el crédito puede darse al solicitante y exigir de dichos terceros hipotecas sobre los bienes. Sin embargo, si por razones especiales se considera necesario obtener además la fianza de esos terceros, se cuida al hacer la hipoteca de que no quede vinculada la fianza, sino que sea una garantía directa del crédito independiente de la garantía personal dada por la fianza. De otra suerte, si la hipoteca es constituida por el titular de los inmuebles para garantizar sus obligaciones como fiador, dicho gravamen deberá constituirse forzosamente por medio de escritura pública.

DICTAMEN LEGAL DE LA SITUACIÓN JURÍDICA DEL SOLICITANTE

Este se efectúa únicamente en el caso de que el solicitante o su aval sean personas morales, en cuyo caso se verifica en el Registro Público de Comercio y en el de la propiedad, la forma de constitución de la(s) sociedad(es) y las diversas modificaciones que hayan sufrido sus estatutos. Asimismo se podrán conocer posibles gravámenes contra el solicitante o su aval o su estado libre de ellos. Incluye también su extracto de las escrituras de constitución y modificación, que entre otras cosas contempla lo siguiente: nombre de la sociedad, objeto, domicilio, capital social, nombre y aportación de los accionistas, duración, régimen de administración (administrador único o consejo de administración), poderes del administrador o consejo de administración, vigilancia, nombre del administrador o miembros del consejo de administración y sus facultades

individuales, nombre del comisario o miembros del consejo de vigilancia, generales de los socios y administradores, así como algún otro aspecto de la escritura que pueda resultar de importancia.

Como resultado de lo anterior, el departamento legal del banco dictamina si existe o no algún impedimento de carácter legal, a fin de que pueda llevarse a cabo la contratación del crédito solicitado.

ESTUDIO DE LA PRODUCTIVIDAD DEL NEGOCIO Y CONDICIONES ECONÓMICAS QUE LO AFECTEN

Con el fin de determinar en la mejor forma posible la capacidad de pago del solicitante, se procura hacer un estudio de aquellos aspectos del negocio así como del mercado en que opera, que puedan influir en los resultados de la empresa. Estos aspectos pueden variar dependiendo del ramo de actividad que se trate, por lo que a continuación expondré brevemente, por separado para la industria, la agricultura y la ganadería, aquellos que tienen una mayor repercusión en los resultados de que hablo:

INDUSTRIA

CAPACIDAD Y EXPERIENCIA

Un aspecto fundamental que se busca conocer, es si el acreditado o su(s) administrador(es) cuenta(n) con la experiencia y capacidad necesarias en el ramo en que están operando. Para esto, se estudia el tiempo que lleva(n) al frente del negocio o de otros similares; la organización que tiene(n) en su empresa; si está es eficiente, si cuenta(n) con la habilidad necesaria para manejar a su personal, para vender sus productos y para manufacturarlos; si controla(n) en debida forma la marcha interna de su negocio mediante sistemas adecuados de costos y calidades; si ha(n) sabido sortear con éxito la competencias, si cuenta(n) con un consejo técnico capaz y suficiente, etc.

ADMINISTRACIÓN

Un aspecto básico que tienen presente los banqueros son las condiciones de edad, salud, etc., de la persona que lleve la dirección de la empresa y de los trastornos que sufriría ésta en caso de ausencia temporal o definitiva de dicha persona. La estabilidad de un negocio depende de que cuenta con varias personas igualmente hábiles y conocedoras que ejerzan mancomunada o separadamente el mando, pues de lo contrario, tal negocio estará sujeto a tropiezos y aun a quebrantos a faltar la dirección del titular.

Procuran los bancos conocer los objetivos de la empresa ya sea a corto o largo plazo, jugándose si son realizables, demasiado ambiciosos o están fuera de lo alcanzable, juzgan de importancia también el saber si las políticas del negocio van con concordancia con los objetivos que se han fijado. Y en general, buscan saber qué tan adecuada es la planeación, organización, dirección y control de la empresa.

ESTABILIDAD

Se analiza si la empresa no se organizó al amparo de circunstancias transitorias que la hicieron costeable y si, al desaparecer dichos factores, se encuentran en situación difícil o, que en caso extremo, obligue a su liquidación.

UBICACIÓN DE LA EMPRESA

Se ve que la empresa esté instalada en un punto tal que le permita tener fácil acceso a los centros de producción de sus materias primas y que, por las características de la región, no haya problema de escasez de mano de obra, energía, servicio de agua, otros.

Se verifica que existan comunicaciones fáciles y adecuadas, a fin de que el producto terminado sea colocado al menor costo posible en los lugares de destino.

COMPETENCIA EN EL MERCADO

Se considera indispensable que la empresa sepa contrarrestar con medidas adecuadas, tales como calidad de los productos, precios reducidos, facilidades para adquirir esos productos, el obstáculo que representen los productos lanzados al mercado por los competidores.

Si el mercado se encuentra saturado en tal forma que la competencia entre las empresas productoras adquiera caracteres peligrosos, se estudia la posición del solicitante ante ese problema, viendo si podrá resistir una situación como la mencionada, independientemente de analizar si la misma tiene un carácter transitorio o si marca una aguda tendencia hacia un estado más crítico aún.

CALIDAD DE LOS PRODUCTOS QUE FABRIQUE

Si un negocio, con la idea de obtener un lucro mayor del que permite una sana política de operación, fabrica productos de baja calidad, corre el riesgo de que en un momento dado una empresa competidora lo desplace del mercado con productos mejores. Por lo tanto, la calidad de los productos que elabore el solicitante, deben reunir las características necesarias para que la empresa ocupe un lugar adecuado en el mercado que le permita obtener un sano desenvolvimiento en marcha ascendente. También es conveniente la diversificación en los productos para ponerse a salvo de que un producto nuevo, diferente, vaya a desplazar del mercado a aquel que produzca la empresa.

PUBLICIDAD

Es obvio que un producto, no obstante que sea de buena calidad y se ofrezca a un precio razonable, requiere ser conocido del público para contar con un mercado aceptable. En otras palabras, es menester que al consumidor se le diga y además se le recuerde sistemáticamente la bondad de los productos que se le pretendan vender, mediante campañas de publicidad que, de acuerdo con la naturaleza de los productos, podrán ser de introducción de los mismos, afianzamiento y conservación.

Lo importante para un banco es conocer que la empresa que se pretende financiar, respalda la calidad de sus productos con campañas de esta índole, que hacen presumir su permanencia en grado satisfactorio dentro del mercado, incrementando además el arraigo y prestigio de las marcas de sus productos.

ADAPTABILIDAD

Hay inversionistas que emprenden una empresa inspirados en el éxito obtenido por negocios similares realizados en otros países, esperando obtener óptimos resultados con el negocio nuevo. Sin embargo, si la naturaleza de los productos que venden, o la naturaleza de las políticas que implanten, no guardan íntima relación con la idiosincrasia de nuestro país, las perspectivas de éxito se vuelven problemáticas o aun negativas.

Por esta causa, como indicamos anteriormente, en términos generales los bancos prefieren operar con empresas que hayan obtenido ya la experiencia necesaria para asegurar un sano desenvolvimiento, y no arriesgar con giros que apenas estén tratando de adaptarse al medio en nuestro país.

AGRICULTURA

CAPACIDAD Y EXPERIENCIA

Al igual que en la industria, el sujeto de crédito o sus administradores deben tener características que garanticen una adecuada administración y atención oportuna en el desarrollo de sus labores agrícolas. Deberá(n) tener entre otras cualidades las siguientes; arraigo en la zona; experiencia agrícola general y en especial en relación con los cultivos que explotará; vigilancia personal de sus labores o por medio de encargados de reconocida capacidad.

TIERRAS

Deben ser de buena calidad y apropiadas para el cultivo de que se trate. En caso de tierras arrendadas, el plazo del contrato de arrendamiento deberá ser suficientemente amplio, para que abarque no sólo el plazo del proceso agrícola objeto del crédito, sino todo el siguiente ciclo, para que en caso de déficit en la cosecha, el agricultor tenga la posibilidad de recuperarse en nuevas labores en otro ciclo.

IRRIGACIÓN

Si el riego es a base de norias, deberán tener volumen de agua suficiente; el equipo deberá estar en buenas condiciones, y las tierras bien niveladas con acequias apropiadas. Cuando la irrigación sea a base de presa, deberá definirse el derecho a determinado volumen de agua suficiente para la atención oportuna de la labor, y debe asimismo verificarse que las tierras estén bien drenadas para evitar su ensalitramiento.

FERTILIZANTES E INSECTICIDAS

Deben conocerse el tipo de fertilizantes que se necesitan aplicar, así como las cantidades que deben emplearse de acuerdo con las características de las tierras y del cultivo de que se trate. Es menester conocer las plagas más comunes que azoten la región y el cultivo de que se trate, a fin de que se apliquen los insecticidas que recomienden los técnicos en la materia, en el momento necesario y en la medida que se justifique.

MAQUINARIA E IMPLEMENTOS AGRÍCOLAS O SEMOVIENTES

Se busca que el inventario respectivo sea holgadamente suficiente para la atención oportuna de las labores, y este en todo tiempo en buenas condiciones de servicio para evitar reparaciones costosas durante la temporada o retrasos que pueden resultar muy perjudiciales.

LUBRICANTES Y COMBUSTIBLES

Debe contarse con tanques de almacenamiento y despensas continuamente previstos, para hacer frente a situaciones de emergencia.

COLOCACIÓN DE FRUTOS EN EL MERCADO

Debe haber facilidad para colocar los frutos en el mercado, a cuyo efecto se ve que éste no esté saturado, ni que existan indicios de que va a estarlo, pues, de ser así, vendría el abatimiento de los precios y las dificultades para vender; es decir, debe cuidarse que se trate de un producto no esencialmente perecedero, de consumo necesario, de mercado estable y precios remunerativos y cuyos riesgos aleatorios (plagas, lluvias, heladas, etc.) sean mínimos.

SEGUROS

Tomando en consideración lo aleatorio que resulta financiar productos agrícolas, se verifica si están aseguradas las siembras contra los riesgos más frecuentes, como por ejemplo: Heladas, granizo, incendio, plagas, etc.

GANADERÍA.

CAPACIDAD Y EXPERIENCIA

En términos generales, los sujetos de un crédito ganadero deben reunir características similares a las que se mencionaron al hablar de la agricultura. Cobra importancia especial, como en toda actividad especializada, experiencia que en el ramo tenga el solicitante.

CLASE DE GANADO Y EDAD

Se procura precisar la raza de ganado con que cuenta el solicitante del crédito y la raza que piensa adquirir, recabando un detalle del mismo con expresión de número, edad, precio por

cabeza, debidamente clasificado en la forma más acostumbrada de: becerros, novillo, torete, toro o semental y toro de desecho.

FIERROS Y FACTURAS

Es muy importante que los lotes de ganado que se adquieran con el crédito, estén debidamente protegidos por los papeles de venta y por los fierros de los ganaderos de origen; que los ganaderos cuenten con su propio fierro de fuego debidamente registrado y que se haga constar en el contrato respectivo un diseño del mismo.

PASTIZALES

Deben ser ampliamente suficientes para mantener en buenas condiciones de ceba al ganado aunque sobrevenga una sequía regular.

En caso de ser praderas rentadas, el plazo del contrato de arrendamiento debe ser lo suficientemente amplio para que abarque cuando menos el plazo del proceso de engorda objeto del crédito.

ÍNDICE DE AGOSTADERO

Es el promedio de hectáreas de pastizal por cabeza o viceversa, en su caso, indispensable para alimentar al ganado en cualquier tiempo, tanto época de lluvias como en temporada de secas, por lo que se pretende que el cálculo sea efectuado en forma conservadora considerando un margen de seguridad adecuado.

CONSTRUCCIONES E INSTALACIONES

Deben ser suficientes y apropiadas tanto para el control del ganado como para protección y manejo del mismo; entre éstas se consideran las siguientes: cercas, baños de inmersión o aspersión, aguajes, corrales de manejo, corrales para engorda, silos y bodegas.

MEJORAMIENTO DE PASTIZALES

Se refiere a las labores a ejecutar para aumentar la capacidad de los mismos, ya sea por medio del establecimiento de praderas artificiales o mejoras secundarias en las mismas como en la replantación, fertilización, etc.

FLETES

Se toma en consideración el lugar donde deban ser vendidos los animales, pues si queda demasiado retirado, ya sea que el transporte se haga por ferrocarril o a pie, el ganado desmejora. También se verifica si por lo que hace al establero, cuenta con el suficiente equipo de reparto.

ABIGEATO

Se ve que la región no esté muy expuesta al abigeato, es decir, que los ganaderos cuenten con la adecuada protección contra el robo de ganado.

ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE LOS ESTADOS FINANCIEROS DEL SOLICITANTE

El banco, para poder llevar acabo el estudio de una petición de crédito y cumplir a la vez con lo que dispone las leyes, requiere hacer una apreciación correcta de la situación financiera del solicitante, y para ello necesita analizar e interpretar las cifras de sus estados financieros, en combinación con los datos obtenidos a través de los informes y estudios de que he hablado.

Como en cualquier otro esfuerzo científico, el análisis financiero debe realizarse con una mente abierta e inquisitiva, acompañada de una dosis saludable de aceptisismo. Esto último es especialmente importante si se tiene en cuenta que el analista está obligado a captar los hechos conocidos, investigarlos y llegar a sus propias conclusiones.

El proceso analítico consta generalmente de cinco partes, a saber.

- 1) Consideraciones sobre el objetivo o finalidad que se persigue.
- 2) Los antecedentes cualitativos y cuantitativos de la empresa.
- 3) Su presente.
- 4) Su futuro.
- 5) Y por último, las conclusiones y recomendaciones.

EL OBJETIVO O FINALIDAD DEL ANÁLISIS

La definición del problema y la determinación de las necesidades del cliente son de importancia básica. A menos que esto sea entendido claramente desde el comienzo, el examen de los datos no puede ser constructivo y el análisis perderá su cauce. Sin embargo, después que el estudio se haya llevado a cabo, no es raro que las necesidades crediticias se presenten en una forma distinta y la solución adecuada se aparte de la que el solicitante inicialmente consideraba necesaria.

LOS ANTECEDENTES

El analista necesita usar de toda la información que este disponible o que sea factible adquirir, para tener una idea clara de la historia de la empresa, sus antecedentes financieros y las peculiaridades del giro. Así se aislará el problema y se destacarán mejor los elementos que merezcan consideración.

Información Cualitativa. Este material, quizás el más importante de esta etapa del análisis, es el que se obtiene a través de las inspecciones, informes y estudios que mencioné al describir los primeros pasos del estudio de una solicitud, y desarrollado adecuadamente permite valorar los datos financieros y juzgar el calibre de la gerencia, que es el ingrediente más importante en la consideración de todo préstamo. Desafortunadamente, éste es el campo más descuidado en los enfoques analíticos, porque no hay duda de que existe una tendencia natural a limitar el examen a los "números".

Información Cuantitativa. Esta se obtiene del análisis de los estados financieros, el cual se puede efectuar por varios métodos, de los cuales los más usados por los bancos son:

- ◆ Método de reducción de los estados financieros a porcentos.
- ◆ Método de aumentos y disminuciones, y
- ◆ Método de razones simples.

El **método de reducción a porcentos** consiste en considerar el total que se estudia como igual al 100%, para posteriormente determinar el porcentaje que cada una de las partes integrantes de ese todo representan dentro del total. En los bancos, su mayor aplicación la tiene en el estado de pérdidas y ganancias, en el cual las ventas netas se equiparan al 100%, y los demás conceptos de este estado se calculan en proporción a dicho total.

El **método de aumentos y disminuciones**, consiste en comparar cifras homogéneas correspondientes a dos o más fechas, o una misma clase de estados financieros, pertenecientes a diferentes períodos. Tales comparaciones genéricamente se conocen con el nombre de estados financieros comparativos.

Este método es aplicable al balance, estado de pérdidas y ganancias y estado de origen y aplicación de recursos, aunque los bancos generalmente lo aplican al balance general.

A través de este método se pueden determinar los cambios de situación financiera, así como las variaciones que hubiera en las cuentas de productos y costos incurridos, cambios que interpretados a la luz de todas las circunstancias concurrentes, pueden servir de base para valorizar los resultados obtenidos y apreciar la política financiera y de operación que sigue la empresa.

El **método de razones simples** me concreto a explicar la forma en que es aplicado por los bancos.

Con el fin de tener una mayor seguridad en el estudio del crédito, de eliminar riesgos y de hacer una evaluación más realista de los estados financieros del solicitante, el primer paso en el análisis es el "ajuste del activo del solicitante". Este en unos bancos se efectúa completamente al criterio del analista, y otros se basa en porcentajes aproximados que deben castigarse, los que en

ningún caso representan un tope fijo, ya que en última instancia los castigos que se efectuarán por los montos que el analista estime más convenientes.

Además de lo anterior, en el caso de empresas con filiales o sucursales, se procede a consolidar los balances de éstas con el del solicitante, con el fin de eliminar las deudas recíprocas, así como las inversiones de la matriz en las subsidiarias o sucursales, determinando en esta forma el capital contable del grupo ya saneado de estas partidas que puede inflarlo.

Los porcentajes de ajuste aproximados de que hablamos son los siguientes:

ACTIVO CIRCULANTE

Efectivo en caja y bancos	0 %
Cuentas por cobrar, documentos por cobrar y anticipos sobre compras	Cartera. 10 % mínimo supeditado a la recuperabilidad y a la reserva de cuentas malas.
Materias primas, producción en proceso y terminada, mercancía dada en consignación.	Inventarios, 10 % mínimo, supeditado a su rotación, reservas y mermas.
Artículos recibidos en consignación.	100 %
Inversiones en acciones y valores.	0 % si están cotizados. Si no lo están 20, 30 y hasta 100 %
Deudores diversos.	20 % mínimo. Este renglón debe aclararse siempre.
Préstamos a socios o directivos.	100 %

ACTIVO FIJO

Inversiones en empresas afiliadas	10 % si la filial tiene línea de crédito con el banco, 100 %.
Terrenos.	0 % si está a su nombre y libre de gravamen 100 % en caso contrario Algunos aplican 20 en el primer caso.

Edificios.	10 % mínimo si está a su nombre, supeditado a antigüedad, ubicación, etc. en caso contrario, 100 %.
Maquinaria y equipo.	10 a 30 % mínimo, considerando giro, estado, depreciación representada, etc.

ACTIVO DIFERIDO 100 %

Una vez que se tiene el activo ajustado y después de determinar el capital contable ajustado de que hablo adelante, se toman el pasivo y resultados reportados por el cliente en sus estados financieros y se procede a la determinación de las razones financieras que utilizan los bancos con mayor frecuencia, y que menciono a continuación:

Razón circulante o de solvencia general	$\frac{\text{Activo circulante}}{\text{Pasivo circulante}}$
Razón rápida o solvencia mediata	$\frac{\text{Activo circ.-Inventarios}}{\text{Pasivo circulante}}$
Liquidez, solvencia inmediata o prueba del ácido	$\frac{\text{Efectivo y equivalentes}}{\text{Pasivo circulante}}$
Capital de trabajo	$\frac{\text{Activo circulante}}{\text{Pasivo circulante}}$
Rotación de inventarios	$\frac{\text{Costo de ventas}}{\text{Promedios de inventarios}}$
Periodo medio de cobranza y rotación de clientes	$\frac{\text{Cuentas por cobrar}}{\text{Promedio de venta diaria}}$
Índice de endeudamiento total	$\frac{\text{Pasivo total}}{\text{Capital contable}}$
Inversión del capital	$\frac{\text{Activo fijo}}{\text{Capital contable}}$
Productividad de activos	$\frac{\text{Utilidad neta}}{\text{Activo total}}$
Productividad del capital	$\frac{\text{Utilidad neta}}{\text{Capital contable}}$

Como complemento de lo anterior efectúan una conciliación del capital contable, que consiste en determinar los incrementos o disminuciones que sufrió éste al principio del período, hasta llegar al capital actual al final del mismo.

Además, basándose en la cédula en que se efectuaron los ajustes del activo, se procede a determinar el capital contable ajustado, que es el que usualmente sirve de base para determinar el importe máximo del crédito. Este capital contable ajustado, se determina partiendo del capital contable reportado por el cliente en su balance, al cual se le resta la suma de todos los ajustes que se le efectuaron al activo de acuerdo con lo que antes explicamos.

El análisis cuantitativo que hemos descrito se aplica indistintamente a empresas industriales, agrícolas o ganaderas, aun cuando en estas dos últimas como en la mayoría de los casos la información de carácter financiero proporcionado por el solicitante es pobre, siempre se procura reforzarla con otro tipo de estudios tendientes a estimar la capacidad de pago que pueda tener éste una vez dispuesto el crédito.

En negocios agrícolas se le pide al solicitante un presupuesto por escrito de los gastos de cultivo y recolección, que se compara, después de revisado, con el de varios agricultores experimentados y de toda confianza en la región. Los gastos deben estudiarse con sumo cuidado y el total requerido para el cultivo de que se trate deberá dividirse entre el número de hectáreas que se vayan a explotar, para obtener el costo por hectárea y compararlo con el normal. Lo mismo será con los productos, cuya cosecha debe estimarse en forma conservadora, tanto en especie como en dinero, consultando al efecto las estadísticas de los cuatro o cinco años anteriores. Se obtendrá también la utilidad estimada del agricultor, comparándose con los promedios de rendimiento de los últimos cinco años.

En negocios ganaderos la estimación de la capacidad de pago no se concreta a la comparación de los ingresos y egresos presentes para determinar la productividad actual, sino que se toma en cuenta el incremento necesario de los productos de los gastos durante los años de vigencia del crédito que se estudia, basado en el aumento del pie de cría, ya que si el negocio camina bien, en progresión constante deberán incrementarse los márgenes de utilidad.

EL PRESENTE

No se puede pasar por alto la revisión detallada del presente de la empresa a la luz de las condiciones financieras existentes. Este es el momento propicio para explorar:

- a) Sus problemas inmediatos: qué deudas vencen próximamente, cuáles son sus planes de expansión, qué acontecimientos externos e internos pueden afectar su posición futura, cuáles son las perspectivas políticas y económicas del país, etc.
- b) La solicitud de crédito original. Al estudiarse el objetivo se describieron en forma breve los deseos del solicitante. Una vez efectuado el análisis histórico, pero antes de explorar el futuro, se examina la petición, en detalle, en lo que respecta a su objetivo, monto, plazos, garantías y otras condiciones de la misma.
- c) Las relaciones bancarias. Es sumamente importante el repaso de las líneas de crédito existentes en el banco, las vigentes con otros bancos y la posición del primero en el cuadro general de obligaciones.

EL FUTURO

Este es el momento más importante del proceso analítico. Es cuando se juzga si es razonable la solicitud, teniendo en cuenta los hechos pasados, que han conducido a la empresa a su posición financiera actual, y proyectando lo que se espera ocurra en el futuro. En un análisis profundo de los datos que apoyan la solicitud, dentro del marco del pasado y presente de la empresa, no es raro que se encuentre que la magnitud, la ocasión y los demás aspectos del problema son distintos a los concebidos por el solicitante.

Para esta proyección, dependiendo de la importancia y plazo del crédito, el banco exige al cliente la elaboración de un presupuesto de caja y de estados financieros proforma, que contemplen la repercusión del crédito en la situación financiera de la empresa. Si el banco una vez que revisa dichas proyecciones estima que son conservadoras u optimistas, procede a ajustarlas según su criterio, formulando sus conclusiones y recomendaciones.

Estas recomendaciones en ocasiones pueden hacer variar las presunciones del solicitante en lo referente a:

- A. El verdadero problema del negocio.
- B. La cantidad de crédito indispensable.
- C. La oportunidad de su aplicación.
- D. El plazo necesario.

Una vez fijadas, la magnitud y la naturaleza del verdadero problema y completadas las estimaciones para el futuro, llega el momento de formular las conclusiones sobre el otorgamiento o rechazo de la solicitud.

En este punto la política de los bancos privados difiere, ya que en algunos el analista se limita a poner los resultados de su trabajo a consideración de otra persona, que es quien toma la decisión del crédito, la que lo decide en una forma subjetiva, basada en su experiencia y conocimiento de las políticas del banco. En otros, el propio analista asigna una calificación a la solicitud, que puede ser buena o mala, así como sus recomendaciones sobre si debe o no otorgarse el crédito en el monto solicitado, o en su caso, las sugerencias para un monto modificado. Ya con las impresiones del analista, el estudio pasa a otra persona o a un comité de crédito para su resolución.

Vamos a enfocarnos al segundo caso, que es que puede servirnos para dar una idea de cuál es la política bancaria en las decisiones de crédito.

En la solicitud se califican tres aspectos, que son: seguridad, liquidez y conveniencia. Se califican con un máximo de cinco puntos y un mínimo de tres. Se pone especial cuidado al calificar, ya que menos de tres puntos pueden significar el rechazo de la solicitud.

Para calificar la seguridad, lo fundamental será la moralidad y lo secundario la solvencia económica.

En la liquidez, lo fundamental será el resultado de las razones financieras y el estudio del balance, y como dato secundario los métodos de pago, si el solicitante es puntual, moroso, etc.

En la **conveniencia**, lo fundamental será el promedio de cuentas de cheques y lo secundario las cuentas de grupos, los servicios que utiliza, etc.

Vamos a ilustrar lo anterior proporcionando ejemplos de calificaciones en los tres factores:

SEGURIDAD	PUNTUACIÓN
1. Solvencia moral reconocida, Buena experiencia en materia de crédito Situación financiera sólida derivada de sus estados financieros.	5
2. Buena información. Operaciones con garantía de aval de firmas de primer orden	5
3. Buenos informes. Balance refleja situación financiera aceptable.	4
4. Solvencia moral reconocida. Experiencia y aptitud para el manejo del negocio.	4
5. Alguna fuente de información contraria. La composición del balance acusa una proporción entre pasivo a corto plazo y activo líquido y circulante de 0.75 ó mayor.	3
LIQUIDEZ	
1. Créditos con liquidación automática comprobada.(con colateral de cobro de seguro.	5
2. Buena política de tesorería, buena liquidez mediata de acuerdo con las características del solicitante.	5
3. Buena capacidad de pago, reflejada en la composición del balance. Repartición profusa del riesgo en descuentos. Bajo porcentaje de devoluciones.	5
4. Alto volumen de ventas (gran rotación de inventario), buenos márgenes de utilidades. Regular política de tesorería.	4

5. Situación económica regular reflejada en la composición del balance.
 Tesorería baja 3
6. Pasivo alto. Tesorería conservadora. Frecuentes renovaciones. 4

CONVENIENCIA

1. Créditos redescontables en la Nacional Financiera o en el Banco de México con diferencial de 4 puntos. 5
2. Posibilidad de obtener por conducto del cliente contactos importantes o pertenecer a un grupo importante. 4
3. Tipos de intereses y comisión. 4
4. Conveniencia de carácter transitorio político o económico.
 (Fuente: Formato de calificación de cartera Banco Unión) 3

CONDICIONES ESPECIALES QUE ESTIPULA EL BANCO PARA OTORGAR EL CRÉDITO

Los bancos no estipulan condiciones especiales para el otorgamiento de crédito, fuera de la reciprocidad de saldos que, en forma de recomendación para afianzar las relaciones con el banco, le sugieren al cliente.

“Un préstamo bancario que no da por resultado una relación proporcional y continua de depósitos, o que no se apoya en ella, pierde una gran parte, si no es que la totalidad, de su atractivo. Desde el ángulo de la institución, este tipo de préstamo tiene más bien las características de una inversión, y no es comparable a un préstamo bancario normal del mismo monto y calidad. Es por eso que al examinar las solicitudes de crédito, invariablemente se valúan las cuentas del cliente, pasadas o presentes, y su potencial de futuros depósitos.” (Políticas y Procedimientos para el otorgamiento de créditos, Banco Mexicano).

Como política de crédito se considera que debe existir una reciprocidad no menor del 20 ó 25 del promedio del crédito utilizado por el cliente, en la inteligencia de que como mínimo deberá

mantenerse el 10 ó 12.5 % en cuentas de cheques y el remanente podrá cubrirse con depósitos en cuenta de ahorro o depósitos a plazo fijo. (Políticas y Procedimientos para el otorgamiento de créditos, Banco Mexicano).

Por lo que se refiere a otros aspectos que pudieran juzgarse como condiciones impuestas por los bancos, tales como el tipo de contrato que se celebre (público o privado, inscrito en el registro correspondiente), las garantías adicionales que solicite el banco, el seguro de los bienes que constituyan la garantía, la inspección y vigilancia de la inversión del crédito, etc., ya vimos en el desarrollo de este trabajo que en realidad se trata de imposiciones derivada de las leyes, reglamentos y organismos que regulan el sistema bancario, y no de normas crediticias determinadas por las propias instituciones bancarias.

3.12.2 SOCIEDADES FINANCIERAS

Los créditos a mediano y largo plazo que otorgan estas instituciones son los siguientes:

1. De habilitación o avío, a plazos que fluctúan entre uno y tres años. El más usual es de dos años
2. Refaccionarios generalmente los otorgan a cinco años.
3. Con garantía de unidades industriales, a plazos de cinco a diez años. En la agricultura y ganadería el plazo máximo que utilizan es de cinco años. Comparativamente con los dos anteriores, estos créditos son poco frecuentes en la práctica.

Estos plazos que mencionamos son los más usuales, pero de ninguna manera son estipulados arbitrariamente para cualquier operación, ya que, en función del plazo de recuperación de la inversión a la que se vaya a dedicar el importe del crédito, se elabora un calendario de amortización apropiado, sin que rebase los plazos máximos establecidos por la ley de Instituciones de Crédito y Organizaciones auxiliares.

SUJETOS DE CRÉDITO

Los créditos que antes mencionamos los otorgan a las siguientes ramas de la producción:

- a) Industria
- b) Agricultura
- c) Ganadería

Observan las mismas políticas que mencionamos al hablar de los bancos de depósito, en cuanto a *financiar exclusivamente negocios en marcha, salvo en el caso de filiales de negocios de reconocida solvencia moral y económica.*

Por otra parte, dado que no están autorizadas para recibir depósitos bancarios de dinero, otorgan sus créditos aun cuando no hayan realizado otro tipo de operaciones con el solicitante, siempre que éste reúna los requisitos necesarios.

MONTO DEL CRÉDITO

En los créditos de avío y refaccionarios, el monto del crédito se determina en función de las siguientes bases:

- ⇒ Conceden hasta el 30% del capital contable ajustado en los avíos y entre el 30 y 40% en los *refaccionarios*.
- ⇒ El importe determinado con la base anterior, no podrá ser mayor del 75% de las garantías, aunque normalmente operan con porcentos inferiores al 50.
- ⇒ En los créditos con garantía de unidades industriales el monto es determinado como sigue:
- ⇒ Conceden entre un 30 y 40% del capital contable ajustado.
- ⇒ El importe determinado con la base anterior no podrá exceder del 50% de las garantías, aunque generalmente conceden entre el 30 y el 50% de éstas.

Como en el caso de los bancos, los porcentos indicados sólo representan el monto máximo que generalmente otorgan, ya que la cifra apropiada la determinan tomando en cuenta las características básicas de la operación.

COSTO DEL CRÉDITO

Está representado por cuatro renglones principales que son:

- ◆ Tasa de interés. Fluctúa del 14 al 18% anual sobre saldos. Las más usuales son 15.5, 16.5, y 17%.
- ◆ Comisión por apertura de línea. Las financieras generalmente no cobran porcentaje de comisión por este concepto, o en caso dado, cobran un porcentaje bajo, por ejemplo: 3% sobre el total de la línea en un año.
- ◆ Avalúo de las garantías. Generalmente es del uno al millar sobre el valor de los bienes.
- ◆ Costo de protocolización e inscripción del contrato en los registros correspondientes. Es variable por las causas que explicamos al hablar de los bancos.

GARANTÍAS

En todos los casos, además de las garantías específicas estipuladas por la ley de la materia, exigen la constitución de garantías hipotecarias adicionales o el ofrecimiento de avales de reconocida solvencia moral y económica.

Exigen invariablemente al acreditado el aseguramiento de los bienes constituidos en garantía.

FORMAS DE DISPOSICIÓN Y PAGO DE LOS CRÉDITOS

En los tres tipos de crédito de que hemos hablado, la disposición se efectúa a través de la suscripción de pagarés, por parte del deudor, a favor de la financiera. En dichos pagarés se debe hacer referencia al contrato que les dio origen.

La disposición es factible hacerla en una o varias partidas, dependiendo del objeto de la inversión.

La forma de pago generalmente se pacta mensual para los avíos, bimestral o semestral para los refaccionarios y semestral para los de con garantía de unidades industriales.

MECANISMOS PARA LA SOLICITUD Y EL OTORGAMIENTO DE LOS CRÉDITOS

Las sociedades financieras operan en forma bastante similar a como lo hacen los bancos de depósito, en lo que se refiere a los datos que debe llevar la solicitud del crédito, la documentación que debe anexarse a ésta, así como a los estudios que realizan para determinar si el solicitante es sujeto o no de crédito.

Haré hincapié en que, por ser las operaciones de las financieras a un mayor plazo que las efectuadas por los bancos, se concede una especial atención al decidir el otorgamiento, respecto de los estudios de los factores que pueden afectar la productividad del negocio, a las condiciones económicas presentes y futuras de la rama de negocio de que se trate, y a las proyecciones a futuro de la situación financiera de la empresa.

CONDICIONES ESPECIALES QUE ESTIPULA LA FINANCIERA AL OTORGAR EL CRÉDITO

La única condición especial, si es que podemos llamarla así, que estipulan las financieras al conceder sus créditos, es la petición que hacen al cliente de que apertura una cuenta de cheques con el banco del grupo a que pertenezca la financiera, sin exigirle ninguna reciprocidad de saldos por el crédito otorgado.

3.12.3 SOCIEDADES DE CRÉDITO HIPOTECARIO

Estas instituciones sólo conceden un tipo de crédito, que es el hipotecario, a plazos de diez o quince años.

Dicho crédito normalmente se destina a la compra, construcción o mejora de bienes inmuebles, Sin embargo, en ocasiones lo otorgan para la liquidación de pasivo, siempre y cuando éste provenga de cualquiera de las inversiones que antes mencionamos.

SUJETOS DE CRÉDITO

El crédito hipotecario se concede a cualquier tipo de persona, física o moral, trátase de particulares o negocios productivos, comerciales o de servicios.

MONTO DEL CRÉDITO

Para la determinación del monto en los créditos hipotecarios, se utilizan porcentajes máximos en función del valor comprobado de las garantías, previo avalúo de las mismas, a saber:

- a) Hasta el 80% de la garantía, cuando el crédito se destina a la inversión en viviendas de interés social.
- b) Hasta el 70%, cuando el crédito se invierte en casa-habitación, cuyo valor fluctúe entre \$80,000.00 y \$200,000.00.
- c) Hasta el 50%, cuando el crédito se invierte en casa-habitación, cuyo valor fluctúe entre \$200,000.00 y \$500,000.00, incluyendo el terreno.
- d) Hasta el 30%, cuando el crédito se invierte en inmuebles especializados aquellos que no sean casa-habitación, edificios de departamentos, oficinas y locales comerciales.

Los porcentajes sobre las garantías son indicativos del importe máximo que las hipotecarias pueden prestar para una inversión determinada, pero la cantidad específica que se otorga en cada caso se determina en función de la capacidad de pago, tratándose de empresas, no usan métodos rígidos, sino que cuenta mucho el criterio del analista que estudie la solicitud de crédito. En el caso de particulares, aunque también influye mucho el criterio del analista, procuran siempre que los abonos mensuales que tenga que pagar el acreditado, no sean superiores al 30% de sus ingresos mensuales comprobados; otra base que usan con los particulares es la suma de los gastos normales del acreditado y el abono mensual que tendría que pagar por el préstamo, que en conjunto no debe rebasar el 80% de sus ingresos mensuales comprobados.

Cabe mencionar que el porcentaje de la inversión que no vaya a ser financiado por la hipotecaria, el acreditado lo puede aportar ya sea en efectivo o en el terreno para la construcción del inmueble que vaya a financiarse.

COSTO DEL CRÉDITO

Se integra principalmente por los renglones que a continuación vamos a mencionar:

- Tasa de interés.
- Comisiones de apertura de líneas.
- Escrituración, prima de seguro, asesoría en caso de construcción o mejora del inmueble.
- Avalúo de la(s) garantía(s).

GARANTÍAS

Utilizan las específicas establecidas por la ley de la materia para los préstamos hipotecarios.

No aceptan terrenos en garantía de los préstamos, debido a que no representan una inversión productiva o rentable, y en caso de adjudicárselo por falta de pago, representaría para la hipotecaria un activo congelado mientras no lo pueda vender.

Sólo aceptan en garantía, inmuebles que estén ubicados en fraccionamientos o colonias totalmente urbanizados y aceptados por las autoridades locales. Asimismo, tratándose de casas habitación, deberán contar con todos los servicios y un mínimo de dos recámaras, y su construcción deberá estar garantizada en cuanto a su duración y buen funcionamiento.

Exigen que los bienes constituidos en garantía estén asegurados contra incendio, temblor y explosión.

FORMA DE DISPOSICIÓN Y PAGO DE LOS CRÉDITOS

La disposición se efectúa en los términos que explicamos al hablar de los créditos hipotecarios en el punto anterior correspondiente a formas de disposición y amortización.

La amortización de capital e intereses por lo general se efectúa mensualmente. En los préstamos para la construcción de inmuebles, durante los meses que dure la construcción sólo se paga la mensualidad correspondiente a los intereses; y una vez concluido dicho plazo, se comienzan a liquidar las mensualidades completas de capital e intereses. En la compra de inmuebles ya construidos, las mensualidades se comienzan a liquidar al mes siguiente de la firma de las escrituras.

MECANISMOS PARA LA SOLICITUD Y EL OTORGAMIENTO DE LOS CRÉDITOS

El primer paso de este mecanismo es la presentación de una solicitud, la que en términos generales debe contener los siguientes datos: generales del solicitante; monto del crédito que solicita; plazo del mismo; destino que dará al crédito; datos completos de la garantía que ofrece; croquis de su localización; descripción de los servicios con que cuenta el inmueble ofrecido en garantía y explicación del uso que se le da, en caso de que ofrezca una garantía diferente al objeto de la inversión, o de que el destino del préstamo sea efectuar mejoras al bien ofrecido en garantía; en caso de que la garantía no sea propiedad del solicitante, proporcionar los datos del propietario; gravámenes, en caso de que existan, del bien ofrecido en garantía; información sobre los ingresos y egresos del solicitante, tratándose de personas físicas; referencias comerciales, bancarias y particulares. En dicha solicitud se otorga, además, la conformidad del solicitante para liquidar los gastos que se deriven de la investigación del crédito, el avalúo de las garantías así

como los que se originen de la contratación del crédito, en caso de que éste resulte aprobado. Además, el solicitante se compromete a asegurar los bienes constituidos en garantía, en póliza a favor de la hipotecaria, durante la vigencia del préstamo.

ESTUDIO DEL SUJETO DE CRÉDITO

En el caso de empresas, el estudio se realiza en la misma forma que lo hacen los bancos y financieras.

Cuando el solicitante es persona física, el estudio se reduce a la obtención de informes, estudio de garantías y estudio de la capacidad de pago del solicitante, en función de los ingresos por sueldo u otros que pudiera percibir aquél.

CONDICIONES ESPECIALES QUE ESTIPULA LA HIPOTECARIA AL OTORGAR EL CRÉDITO

No estipula ninguna condición especial al momento de otorgar el crédito.

3.13 BANCA OFICIAL

3.13.1 NACIONAL FINANCIERA (NAFIN)

- Objetivos principales
- Préstamos y plazos a mediano y largo plazo que otorga
- Sujetos, monto, costo y garantías del crédito.
- Forma de disposición y pago de los créditos
- Mecanismo para la solicitud y el otorgamiento de los créditos
- Estudio del sujeto, condiciones especiales que estipula para el otorgamiento del crédito
- Características de los créditos de NAFIN respecto a los de la banca

3.13.2 FONDO GARANTÍA Y FOMENTO PARA LA AGRICULTURA, GANADERÍA Y AVICULTURA (FIRA)

- Generalidades
- Objetivos
- Sujetos
- Tipos de crédito que otorga, servicios que ofrece
- Monto, costo y garantías del crédito
- Formas de disposición y pago de los créditos
- Mecanismos para la solicitud y otorgamiento de los créditos

3.13.3 FONDO NACIONAL DE FOMENTO AL TURISMO (FONATUR)

- Generalidades
- Objetivos
- Sujetos
- Tipos de crédito que otorga
- Servicios y actividades principales

3.13.4 BANCO NACIONAL DE COMERCIO EXTERIOR (BANCOMEXT)

- Generalidades
- Funciones de apoyo que otorga
- Aspectos principales de los programas de apoyo que otorga
- Sujetos, monto, costo y plazos del crédito
- Mecanismos para la solicitud y otorgamiento de los créditos
- Condiciones especiales que estipula el banco en el otorgamiento.

3.13.5 BANCO NACIONAL DE OBRAS Y SERVICIOS PÚBLICOS (BANOBRAS)

- *Funciones, recursos y administración*
- Préstamos para obras o servicios públicos
- Criterio para conceder un préstamo
- Destino, garantías, plazo, tasa de interés de los créditos
- Realización de las obras
- Solicitudes, contratos y vigencia de los créditos

3.13.6. BANCO NACIONAL DE CRÉDITO RURAL (BANRURAL)

3.13.7. BANCO DEL PEQUEÑO COMERCIO DEL D.F., S.N.C. Institución Nacional del Comercio Interior (BNCI)

3.13.8. BANCO NACIONAL DEL EJÉRCITO, FUERZA AÉREA Y ARMADA, S.N.C. (BANJERCITO)

Las instituciones sobre las cuales efectuamos nuestra investigación en este campo fueron las siguientes:

- Nacional Financiera, S.N.C.(NAFIN).
- Fondo de Garantía y Fomento para la Agricultura, Ganadería y Avicultura (FIRA)
- Fondo Nacional del Fomento al Turismo (FONATUR)
- Banco Nacional de Comercio Exterior, S.N.C.(BANCOMEXT)
- Banco Nacional de Obras y Servicios Públicos, S.N.C (BANOBRAS)

Estas instituciones fueron seleccionadas en virtud de su importancia en el desarrollo económico de la nación, por las ramas de la producción, comercio y servicios a las que enfocan su actividad, y por aglutinar, en cierta forma, las actividades de otros bancos nacionales.

3.13.1 NACIONAL FINANCIERA, S.N.C. (NAFIN)

*Fue constituida mediante escritura pública de fecha 30 de junio de 1934, de acuerdo con la ley de 24 de abril del propio año, y se rige por sus Leyes Orgánica y Reformatoria de la Orgánica de 30 de diciembre de 1940 y 1947, respectivamente.

Los objetivos principales de NAFIN son:

- ◊ Vigilar y regular el mercado de valores y de crédito a largo plazo.
- ◊ Promover la inversión del capital en la organización, transformación y fusión de toda clase de empresas del país.

- ◊ Operar como institución de apoyo en las sociedades financieras o de inversión, cuando hubieran concedido créditos con garantía de valores.
- ◊ Vigilar y dirigir el funcionamiento de las bolsas de valores.
- ◊ Actuar como sociedad financiera y de inversión.
- ◊ Actuar como fiduciaria, especialmente del Gobierno Federal y sus dependencias.
- ◊ Actuar como agente y consejero del Gobierno Federal, de los Estados, Municipios y dependencias oficiales, en la emisión, contratación, conversión, de valores públicos.
- ◊ Ser la depositaria legal de toda clase de valores.
- ◊ Actuar como caja de ahorros.
- ◊ Orientar y asesorar en las labores de la Comisión Nacional Bancaria, en cuanto afecten a los antes dichos objetos o puedan contribuir a su realización.

Después del Banco de México, NAFIN es la institución más importante dentro del sistema bancario. Se ha convertido en un inmenso banco de desarrollo económico y es el proveedor de fondos más importante para fines de expansión industrial, ya que representan el canal principal a través del cual el sistema de instituciones nacionales de crédito afecta el desarrollo industrial o influencia en los mercados financieros internos. Su apoyo a la industria ha contribuido a evitar importaciones innecesarias, a fomentar exportaciones, a crear nuevas fuentes de ocupación y de ingreso y a elevar el nivel de vida de un importante sector de la población.

Durante su etapa inicial, 1934-40, llevó a cabo su primera emisión de títulos financieros y pronto se convirtió en la primera institución en el, entonces incipiente mercado de valores. A partir de 1941, inició sus tareas de promoción industrial, habiendo canalizado todos sus recursos hacia industrias básicas y de infraestructura económica: hierro y acero, papel, fertilizantes, obras de electrificación, riego, caminos, ferrocarriles, combustibles, petroquímica, etc.

Ahora enfoca su esfuerzo a tratar de suplir un aspecto que, en esta época y en adelante, desempeñará un papel críticamente importante para que México mantenga sus niveles de crecimiento, de ocupación y de desarrollo: el fortalecimiento de la mediana y pequeña empresa industrial, a niveles más competitivos, para que sean fuentes permanentes de producción, de empleo y progreso.

Por otro lado, puede emitir bonos bancarios de desarrollo, emitir o garantizar valores, participar en el capital social de empresas, administrar todo tipo de sociedades, contratar créditos para realizar sus funciones, adquirir tecnología, promover su desarrollo y transferirla, emitir certificados de participación, recibir de terceros valores o títulos en prenda y otras actividades. (Nuevo Sistema Financiero Mexicano, segunda edición, septiembre 1994, pág. 250).

PLAZOS A MEDIANO Y LARGO PLAZO QUE OTORGA

Dentro de los límites que le fija la Ley Orgánica, en su artículo., y que mencionaremos adelante, NAFIN otorga los siguientes tipos de crédito a plazos mayores de un año:

- a) Habilitación o avío, a plazos de 2 a 3 años, siendo el más usual el de 2 años.
- b) Refaccionario, a plazos de 4 a 5 años.
- c) Hipotecario industrial, a los mismos plazos que el anterior.

SUJETOS DE CRÉDITO

Concede financiamientos a cualquier rama de la producción, de servicios o del comercio, ya se trate de empresas privadas o públicas u organismos descentralizados. Asimismo, da financiamiento al Gobierno Federal y a sus dependencias para programas de infraestructura económica y social, así como a los Gobiernos Estatales y Municipales.

Como ejemplo de las actividades económicas a las que financió en su último ejercicio social, mencionaremos las siguientes: comunicaciones, irrigación, inversiones agrícolas, viviendas, parques industriales, petroquímica, minería, energía eléctrica, transporte, industria de materiales de construcción, diversas industrias de transformación, pesca, comercio, servicios gubernamentales y depósitos y almacenamiento de productos.

De acuerdo con la Ley Orgánica, NAFIN deberá dedicar sus recursos a la creación o fortalecimiento de empresas fundamentales para la economía del país, que llenen cualquiera de los siguientes requisitos:

- ⇒ Aprovechen recursos naturales inexplorados o insuficientemente explotados.
- ⇒ Busque la mejoría técnica o el incremento sustancial de la producción de ramas importantes de la industria nacional.
- ⇒ Contribuyan a mejorar la situación de la balanza de pagos ya sea porque liberen al país de importaciones no esenciales, o porque permitan el desarrollo de la producción de artículos exportables o, en general, desenvuelvan industrias que alimenten de divisas la economía nacional.

En todo caso NAFIN se esforzará por obtener la cooperación privada en las promociones que emprenda, y antes de otorgar financiamientos, se cerciorará de que los promotores han dotado a las empresas del máximo de recursos de capital que "razonablemente puedan obtener en las circunstancias".

MONTO DEL CRÉDITO

Generalmente otorga hasta un 50% del valor comprobado de las garantías, para cualquiera de los tres tipos de créditos que mencionamos en el punto referente a *PRÉSTAMOS A MEDIANO Y LARGO PLAZO*.

La cantidad específica que otorga, se determina en función de los estudios que realiza con la información proporcionada por el solicitante, así como la que obtiene por otros medios, siempre que el monto que vaya a autorizar no rebase el porcentaje que antes mencionamos.

COSTO DEL CRÉDITO

a) Tasa de interés. En los préstamos con recursos propios se carga el 13 ó 13.5% anual sobre saldos.

Cuando el préstamo se hace con los recursos de los fondos que maneja en fideicomiso, la tasa fluctúa del 9 al 11% anual, según la zona económica donde se encuentre ubicada la empresa del solicitante.

A empresas descentralizadas se le cobra el 12% anual.

- b) Comisión por apertura de línea. En préstamos con recursos propios se carga 0.5% sobre el monto del crédito. Cuando se usan recursos de los fondos, se carga el 0.3% sin elevar la tasa de interés.
- c) Costo de inscripción del contrato. Generalmente es el 0.5%.
- d) Costo de protocolización del contrato. Es variable.

GARANTÍAS

En los tres tipos de crédito de que hemos hablado, NAFIN utiliza las garantías específicas establecidas por la ley para cada tipo de crédito. En algunos casos, cuando así lo considera conveniente, exigen al solicitante el ofrecimiento de avales o de garantías adicionales. En los avíos o refaccionarios, aun cuando no lo estipula la ley de la materia, generalmente constituye hipoteca sobre la unidad industrial, al igual que en los hipotecarios industriales.

En todos los casos exigen al acreditado, que asegure contra incendio y otros riesgos ordinarios los bienes dados en garantía.

FORMA DE DISPOSICIÓN Y PAGO DE LOS CRÉDITOS

Operan en la misma forma que mencionamos al hablar de las sociedades financieras privadas.

MECANISMO PARA LA SOLICITUD Y EL OTORGAMIENTO DE LOS CRÉDITOS

El primer paso en la obtención de un crédito en NAFIN, es la formulación de una solicitud para el mismo. Existe una sola forma para solicitar cualquier tipo de préstamo, ya que con base en el plazo y objeto del préstamo solicitado, NAFIN estudia y concede el que sea más adecuado al solicitante. Los datos básicos que se incluyen en la solicitud, son:

- * Datos generales de la empresa: razón social, ubicación, giro, productos que fabrica, fecha de iniciación de operaciones, capital inicial y sus modificaciones en caso de que las hubiera, etc.
- * Número de obreros y empleados.
- * Departamentos de producción y descripción de procesos.
- * Materias primas utilizadas, indicando su origen nacional o extranjero, en qué volumen y porcentajes en función del origen.
- * Si se trata de una sociedad: fecha de constitución, datos principales de la escritura, capital social actual y datos sobre los aumentos que haya tenido, nombre y nacionalidad de socios mayoritarios; en caso de sociedades de capital variable, el dato del capital fijo sin derecho a retiro.
- * Clase, importe y plazo del crédito que se solicita.
- * Detalle del destino que desea dársele al crédito solicitado, incluyendo un programa de la inversión.
- * Forma de pago que propone el solicitante.
- * Garantías que ofrece: bienes o, en su caso, avales.
- * Datos sobre la necesidad o conveniencia de que la empresa obtenga el crédito y realice el programa a que se refiere el punto "g".

Con la solicitud deberá acompañarse la siguiente documentación:

1. Balances generales de los último tres ejercicios. El último de ellos no debe tener una antigüedad mayor a seis meses. Deberán estar firmados por el dueño o administrador del negocio.

2. Estado de pérdidas y ganancias de los últimos tres años, con las mismas condiciones que mencionamos para los balances.
3. Estados de costo de producción de los últimos tres años.
4. Relaciones analíticas con números a la fecha del último balance, de las siguientes cuentas: Documentos por cobrar, deudores diversos, maquinaria y equipo, inmuebles, equipo de transporte, acreedores diversos, y documentos por pagar.
5. En caso de que parte o todo el crédito solicitado se piense dedicar al pago de pasivo, deberá acompañarse una relación detallada de los pasivos que se desea liquidar, con los datos relativos a fecha de origen, nombres de los acreedores, forma en que se encuentran documentados esos pasivos, plazos y forma de amortización de los mismos, bienes que se hayan afectado, en garantía y aplicación dada a los recursos provenientes de los adeudos de que se trate. Además, mencionar la conveniencia o necesidad de liquidar ese pasivo con el crédito que se solicita.

ESTUDIO DEL SUJETO DE CRÉDITO

Una vez que se comprueba que la solicitud está debidamente requisitada, con los datos y anexos que mencionamos anteriormente, se procede a efectuar los estudios tendientes a determinar si el solicitante es merecedor del crédito que pide, así como para juzgar si dicho crédito es el más apropiado a su necesidades.

Los estudios realizados por NAFIN son bastantes similares a los que acostumbra hacer la banca privada, con la salvedad de que los criterios que prevalecen, al analizar los diferentes aspectos de la empresa solicitante, tienen un enfoque distinto en uno y otro caso. Esto es en virtud de que, mientras a la banca privada lo que más le preocupa es la recuperación del crédito, a NAFIN le interesa en primer lugar el beneficio que la empresa, así como los que le rodean y la zona donde se encuentra ubicada, van a recibir con el otorgamiento del crédito, sin perder de vista que realmente se realicen los planes que sirvieron de base para la concesión de dicho crédito, con lo que su recuperación está asegurada

En vista de lo que antes explicamos, sólo nos limitaremos a mencionar los elementos informativos que utiliza NAFIN al estudiar la solicitud, sin explicar detalladamente cada uno de ellos, en virtud de que ya lo hicimos al hablar de los bancos de depósito y ahorro:

I. Informes externos que revelen la moralidad, reputación, forma de pago de otros créditos, capital estimado, etc. del solicitante.

II. Estudio y verificación de las garantías.

III. Dictamen legal de la situación jurídica del solicitante.

IV. Estudio de los aspectos que determinen la productividad del negocio del solicitante, así como de las condiciones económicas temporales y regionales que puedan influir en la misma, o en la situación financiera del negocio.

V. Análisis e interpretación de los estados financieros del solicitante.

Respecto a los puntos anteriores sólo queremos aclarar dos aspectos. El primero es que, debido al interés de NAFIN de incrementar el desarrollo económico y social del país, pone especial cuidado al estudiar los aspectos mencionados en el punto d) anterior. El segundo es que NAFIN no efectúa ajustes al activo reportado por el cliente en sus estados financieros, para realizar el análisis y la interpretación de los mismos, como lo hacen algunas instituciones de la banca privada.

Fuera de las dos observaciones que antes efectuamos, podemos decir que a ninguno de los puntos que comprende el estudio se le da prioridad al momento de decidir sobre la solicitud de crédito, ya que la adecuada ponderación de cada uno de los estudios y su relación con los restantes, es lo que determina la bondad de la petición de crédito. Por otro lado, cabe mencionar que NAFIN no tiene un criterio rígido de calificación de las solicitudes de crédito, sino la aprobación o rechazo dependen de las condiciones específicas de cada operación.

Puede darse el caso, por ejemplo, de una operación hasta cierto punto riesgosa, que resulte aprobada por los beneficios que la empresa de que se trate va a reportar a la región donde esté ubicada, por la creación de fuentes de empleo, o al país, por el ahorro de divisas, etc. Por otro lado, una operación puede parecer muy segura y sin embargo ser rechazada, si es que la empresa se dedica a una actividad de cuya producción el país esté saturada, o si está ubicada en una zona de gran concentración industrial, y otros.

CONDICIONES ESPECIALES QUE ESTIPULA PARA OTORGAR EL CRÉDITO

No estipula ninguna, ya que le interesa dar entera libertad al industrial, a fin de que éste pueda desarrollar al máximo su capacidad económica. Se limita a estipular las condiciones establecidas por la ley, que ya hemos mencionado al hablar de cada tipo de préstamo en particular.

CARACTERÍSTICAS DE LOS CRÉDITOS DE NAFIN RESPECTO A LOS DE LA BANCA

Los créditos de NAFIN difieren en sus características con los de la banca comercial, principalmente por lo siguiente:

- ◆ NAFIN concede mayores plazos para la amortización;
- ◆ Las tasa por comisiones de apertura y renovación de contrato son siempre bajas;
- ◆ Los porcentajes del crédito con relación a las garantías son mayores;
- ◆ Los períodos de gracia que se otorgan son más amplios;
- ◆ El castigo por mora en los pagos es menor;
- ◆ Los plazos para las amortizaciones tienen mayor flexibilidad;
- ◆ El cobro de los intereses en operaciones de descuento no se hace por anticipado;
- ◆ El cálculo de intereses se efectúa sobre saldos insolutos y no sobre el monto global.

3.13.2 FONDO DE GARANTIA Y FOMENTO PARA LA AGRICULTURA, GANA-DERIA Y AVICULTURA (FIRA).

"De acuerdo con el decreto que lo constituyó, en fideicomiso en relación con la agricultura (FIRA) son las siglas con que se conoce a los fideicomisos constituidos por el Gobierno Federal, administrado por el Banco de México; los fideicomisos que lo integran son : fondo de garantía y Fomento para la Agricultura, Ganadería y Avicultura (FONDO), Fondo Especial para Financiamiento Agropecuario (FEFA), Fondo Especial de Asistencia Técnica y Garantía para créditos Agropecuarios (FEGA), Fondo de Garantía y Fomento para las actividades Pesqueras (FOPECA).El objeto es operar en los ramos de depósito, ahorro y fideicomiso, apoyando a instituciones que actúen dentro del campo del crédito agrícola, pudiendo celebrar además todas aquellas operaciones necesarias para el cumplimiento de sus fines, que autorice la Secretaría de Hacienda y Crédito Público".

La experiencia acumulada en este aspecto ha permitido configurar la fisionomía del FIRA en su etapa actual, convirtiéndose en un instrumento económico de canalización de recursos monetarios para apoyar el desarrollo agropecuario del país, mediante el redescuento de cartera agrícola a los bancos ofreciendo paralelamente, diversos servicios de apoyo tanto a bancos como a productores.

OBJETIVOS

- ⇒ Estimular una mayor participación de las instituciones nacionales de crédito en el financiamiento y asistencia técnica al campo, principalmente en el sector de productores de bajos ingresos.
- ⇒ Mejorar el ingreso y las condiciones de vida de los productores agropecuarios de bajos ingresos.
- ⇒ Impulsar las diversas actividades agropecuarias del país, la industrialización de los productos primarios y su comercialización,; fomentar las exportaciones y sustituir importaciones.

⇒ Generar empleos en el sector social rural.

⇒ Propiciar la formación de capital en el campo.

⇒ Elevar la productividad de las empresas agropecuarias mediante asistencia técnica, financiamiento, capacitación y organización de productores.

Dentro del plan de operaciones de descuento del FIRA para apoyar financiamiento, se da el siguiente orden prioritario por líneas de producción:

1. Producción de alimentos básicos.
2. Agroindustrias.
3. Productos primarios de exportación.

FIRA canaliza tanto recursos financieros nacionales como los provenientes de instituciones internacionales.

De los nacionales tenemos recuperaciones de cartera redescuento en el Banco de México, aportaciones del Gobierno Federal al patrimonio y productos de las operaciones propias de los fideicomisos.

De los internacionales, préstamos del Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento y del Banco Interamericano de Desarrollo.

SUJETOS

Se consideran sujetos de crédito los productores que pertenezcan a alguna de las siguientes categorías:

- 1.- Productores de bajos ingresos que son ejidatarios, colonos o pequeños propietarios en posesión legal de sus tierras, que las administren o trabajen directamente; que su ingreso neto anual no exceda de 1,000 veces el salario mínimo rural legal diario de la región.

2.- Otro tipo de productores, que son los demás productores no comprendidos en la categoría anterior, que pueden ser de productos básicos o bien, de otros productos.

TIPOS DE CRÉDITOS QUE OTORGA EL FIRA

- a) **Habilitación o avío**, a plazos que fluctúan de 6 a 12 meses principalmente, llegando a concederlos hasta un plazo de 24 meses, cuando la inversión del crédito lo justifica, destinados a la adquisición de semillas, insecticidas y fertilizantes; compra de alimentos, medicinas y concentrados; pagos de salarios y gastos directos.
- b) **Refaccionario**, generalmente a plazos de 18 a 24 meses. Dependiendo del objeto de la inversión se amplía el plazo a un mayor número de años que normalmente no excede de diez., Para invertirse fundamentalmente en la compra de maquinaria y equipo; apertura de tierras al cultivo y ganadería; construcción y realización de obras materiales; perforación de pozos y ejecución de obras de riego; y ganado para pie de cría o animales de trabajo.

Además de los programas anteriores, el FIRA maneja diversos programas especiales de apoyo como el Programa Especial para la Producción de maíz y frijol, perforación de pozos, programa para la producción de bienes agromecánicos y el programa para el fomento de actividades pesqueras.

SERVICIOS QUE OFRECE EL FIRA

- ◆ Asistencia técnica a la banca participante.
- ◆ Garantía parcial de recuperación hasta en un 80% de los créditos que otorgue la banca a productores de bajos ingresos.
- ◆ Reembolso a la Banca participante de costos directos de asistencia técnica proporcionada a productores de bajos ingresos.
- ◆ Demostración y difusión de tecnologías para la producción agropecuaria.

Los pagarés que descuenta el FIRA provienen de operaciones de crédito que la banca realiza con productores agropecuarios directamente, o con la intervención de uniones de crédito sociedades cooperativas, ejidos o cualquier otro tipo de organización de productores reconocida por la ley.

MONTO DEL CRÉDITO

En los créditos de avío la base principal de que disponen es el valor de los productos que se espera recibir con la inversión del crédito, no otorgando préstamos por una proporción mayor del 70% de dicho valor.

En los créditos refaccionarios, la determinación del monto de éstos se hace en función de las garantías ofrecidas por el solicitante, otorgándose como máximo el 50% del valor comprobado de dichas garantías. Complementan lo anterior tomando en consideración el valor probable de los productos que se obtengan en el periodo durante el cual deba amortizarse el crédito.

COSTO DEL CRÉDITO

Está representado únicamente por la tasa de interés, que varía según el tipo de crédito a saber:

- a) En créditos de avío, se cobra el 10.8% anual sobre saldos insolutos.
- b) En créditos refaccionarios hay dos tipos de tasas dado que estos créditos siempre se otorgan con el apoyo financiero del FIRA.

GARANTÍAS

En el caso de los créditos de avío, sobre todo tratándose de ejidatarios o pequeños propietarios, se utiliza únicamente las garantías específicas establecidas por la ley de la materia y , sólo cuando es posible su otorgamiento por parte del solicitante, añade garantías adicionales sobre bienes muebles o inmuebles.

En los créditos refaccionarios, también se circunscribe, de preferencia, a las garantías específicas de dichos préstamos, con la salvedad, respecto a los bancos privados, de que involucra en la garantía el monto de las inversiones que se adquieran con el préstamo, para efecto de determinar el monto del préstamo que va a conceder.

FORMAS DE DISPOSICIÓN Y PAGO DE LOS CRÉDITOS

Operan de la misma forma que mencionamos al hablar de los bancos privados.

MECANISMO PARA LA SOLICITUD Y EL OTORGAMIENTO DE LOS CRÉDITOS

La gran amplitud de la superficie cultivada, así como de las áreas de agostadero y el número enorme de productores que deben ser atendidos por los bancos nacionales, indujeron al FIRA a crear mecanismos que le permitieran una mejor planeación de sus actividades, además de facilitarle las decisiones sobre la conveniencia de otorgar las líneas de crédito y los préstamos individuales, sobre la base de apoyar únicamente actividades productivas sanas, elevando con ello el rendimiento de las explotaciones, los ingresos de los productores y los índices de recuperación de los créditos otorgados.

El primero de los mecanismos desarrollados por el FIRA es el llamado "Estudio del Área", que tiene por objeto evaluar los recursos naturales, obras de infraestructura, servicios, población y limitaciones de cualquier índole, de aquella zona en que se prevé que habrá operaciones crediticias en el futuro. *Las investigaciones señaladas pueden abarcar una área de la amplitud que se requiera, ya sea de un ámbito regional o zonal, considerando desde luego como básica la zona en que se originó el estudio.*

Del estudio mencionado se derivan datos tales como cultivos principales, inventario de ganado, calendario de cultivos, de manejo de ganado, empresas proveedoras de insumos, costos medios de las explotaciones, precios promedios de venta de los productos, coeficientes de productividad, etc. *Estos datos permiten seleccionar las líneas de producción que además de tener una redituabilidad adecuada y ventajas comparativas considerables, aseguren un ingreso satisfactorio a los acreditados y materialicen las políticas que a nivel regional o nacional hayan determinado las autoridades, tomando en cuenta, entre otras cosas, los planes de aseguramiento y las condiciones de los mercados interno y externo.*

Con base en el estudio del área, se elabora un programa de desarrollo agropecuario zonal, que precisa la viabilidad técnica, económica y social de las actividades seleccionadas, en función de los recursos y limitaciones que se adviertan. En estos documentos quedan puntualizadas las

alternativas de uso de los recursos, la programación de las inversiones y la cuantificación de las demandas de crédito y se practican las evaluaciones financiera, económica, técnica y social, que determinan que el programa sea estudiado por el FIRA, para examinar las posibilidades de apoyo financiero a la zona estudiada.

El ejercicio de los créditos queda sujeto a la selección, organización y estudio de la clientela y los recursos con que cuenta, en lo individual, por grupos o sociedades locales de crédito.

El estudio de la clientela se inicia con la solicitud del crédito requerido por el productor, que, a grandes rasgos, deberá contener los siguientes datos: generales del solicitante, arraigo en la plaza, tipo o clase de solicitante (ejidatario, pequeño propietario, ganadero, otros.) clase e importe del crédito, referencias comerciales y bancarias, antecedentes de créditos con el banco o con otras instituciones crediticias y firma del solicitante.

Con la solicitud deberá acompañarse, dependiendo del tipo de crédito y de solicitante, la siguiente documentación: títulos de propiedad o facturas de bienes que se ofrezcan en garantía; poderes y actas notariales, en su caso; certificados de libertad de gravámenes de los bienes ofrecidos en garantía; documentación comprobatoria del usufructo de los predios a financiar, en el caso de ejidatarios o arrendatarios; constancia de pago de impuestos, en el caso de particulares; certificado de inafectabilidad, para pequeños propietarios; planos del predio donde se efectuará la inversión; certificado del padrón de usuarios, de la S.A.R.H., para el caso de tierras de riego; autorización para uso de agua, para tierras regadas por bombeo; autorización para tierras al cultivo de la S.A.R.H, en caso de apertura de nuevos predios; certificado de fierro, para los ganaderos; presupuesto de inversión y evaluaciones técnicas. Para estos dos últimos, en caso de que el solicitante no esté en posibilidad de elaborarlos por medios propios, se le otorga auxilio del personal técnico del FIRA.

Con la información mencionada, se procede a elaborar un estudio llamado "evaluaciones técnico-crediticias; que se realiza en estrecha coordinación con el personal especializado de las residencias del FIRA. Se obtienen con este estudio las principales informaciones que se mencionan a continuación:

- identificar y caracterizar a los sujetos de crédito,
- determinar sus recursos y limitaciones,
- programar y cuantificar sus actividades productivas,
- establecer su situación financiera y las garantías que ofrecen a los bancos agropecuarios,
- programar sus egresos y demandas de créditos,
- estimar rendimientos e ingresos,
- calcular su capacidad de pago y nivel de beneficios,
- definir y programar la asistencia técnica requerida para evaluar y,
- resolver sobre el otorgamiento del crédito.

Dependiendo del monto del crédito solicitado, el estudio de que hablamos se evalúa y se resuelve en los comités regionales de crédito, que dependen de los bancos filiales, en los consejos de administración de dichos bancos o en el comité de crédito que opera en la oficina matriz.

Se pone especial cuidado en vigilar que los costos de producción coincidan en términos generales, con las coberturas que señala regionalmente la Aseguradora Regional Agrícola y Ganadera, en coordinación con las autoridades agrícolas de la localidad, los bancos que trabajan en cada zona y los agricultores, a fin de no correr el riesgo de que una parte del costo quede al margen de la protección del seguro, con lo que se causarían posibles perjuicios al productor en caso de siniestro, poniendo además en peligro la recuperación del crédito.

3.13.3 FONDO NACIONAL DE FOMENTO AL TURISMO (FONATUR)

Constituido en 1974, tiene la finalidad de realizar programas de apoyo financiero para el desarrollo integral de proyectos turísticos en México, que permitan incrementar la oferta hotelera. (Nuevo Sistema Financiero Mexicano, Segunda edición, septiembre 1994, pág 270).

Sus objetivos son:

Fomentar la inversión en instalación y actividades turísticas a través de financiamientos preferenciales y establecer instrumentos de financiamiento acordes con las necesidades del sector turismo.

SUJETOS

Son sujetos de crédito del fondo todas las personas físicas o morales dedicadas al turismo en las siguientes actividades: construcción de nuevos hoteles, condominios hoteleros, empresas de tiempo compartido, establecimientos de alimentos y bebidas y otros proyectos.

TIPOS DE CRÉDITO QUE OTORGA

- * Refaccionarios.
- * Apertura de crédito con Garantía de la unidad Hotelera.
- * Avío.

En los dos primeros el crédito puede ser destinado a la construcción, ampliación y remodelación de hoteles, condominios hoteleros y empresas de tiempo compartido; realización de estudios y proyectos relacionados con actividades turísticas; y construcción de restaurantes y bares que estén en centros turísticos. El crédito de Avío se puede utilizar para capital de trabajo, inventarios y nómina.

SERVICIOS QUE PRESTA

- A. Adquiere, urbaniza, fracciona, vende y administra bienes inmuebles para proyectos turísticos.
- B. Garantiza la recuperación de los créditos que las instituciones financieras concedan a personas dedicadas a actividades turísticas.
- C. Garantiza la amortización y el pago de intereses de obligaciones que se emitan para el fomento del turismo.
- D. Suscribe acciones de sociedades dedicadas al turismo hasta por el 33% de su capital social.

E. Descuenta a instituciones de crédito títulos provenientes de créditos otorgados para actividades turísticas.

F. Abre créditos y otorga préstamos a instituciones de crédito para que éstas a su vez, los concedan a personas dedicadas al turismo.

G. Contribuye a la realización de actividades culturales, artísticas o de cualquier naturaleza, en el país o en el extranjero, que puedan significar propaganda para promover la afluencia del turismo.

Por otro lado a la operación específica que a que se dedica FONATUR es al financiamiento a la hotelería, a través de tres actividades principales:

→ Garantías

→ Créditos con recursos de FONATUR

→ Inversiones de capital de empresas con recursos del fondo.

3.13.4 BANCO NACIONAL DE COMERCIO EXTERIOR

"El Banco Nacional de Comercio Exterior, es una institución nacional de crédito constituida el 8 de junio de 1937, que por su propia naturaleza tiene por finalidad básica ofrecer financiamiento y servicios a los comerciantes, agricultores y fabricantes nacionales, dentro de su campo especializado del comercio exterior, en operaciones de importación y de exportación".(El Nuevo Sistema Financiero Mexicano, Segunda edición, septiembre 1994. pág. 260)

Debido al desempeño de la función social que este banco realiza, el sector exportador nacional recibe asesoría técnica, información y además puede recurrir a él en demanda de financiamiento, caso este en que se aplican tasas de interés razonablemente reducidas.

El marco legal dentro del cual desarrolla esta actividad, está sujeta a las disposiciones vigentes contenidas en la Ley de Instituciones de Crédito y la Ley General de Organizaciones y actividades auxiliares del crédito, la Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito y las circulares que expide el Banco de México, y a las disposiciones que dicta la Comisión Nacional Bancaria.

FUNCIONES DE APOYO QUE OTORGA

Como institución de banca de desarrollo que tiene como función financiar el comercio exterior de México, solo podrá apoyar de la siguiente manera.

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

ASPECTOS PRINCIPALES DE LOS PROGRAMAS DE APOYO

1.- **Fortalecimiento de la estructura financiera de empresas exportadoras.** El objetivo de este programa es fortalecer la estructura financiera de empresas exportadoras mediante la sustitución de pasivos en pesos mexicanos a dólares estadounidenses. El propósito aparente de este programa es hacer competitivas las tasas de interés, dado que las mexicanas no lo son.

SUJETOS

Pueden acudir a este programa las empresas exportadoras con experiencia, cuyo costo financiero le afecte de tal forma que no pueda aumentar sus exportaciones. Además debe afrontar problemas de estructura financiera por inversiones financiadas con créditos de mediano y largo plazo. Su razón pasivo a capital no debe ser mayor de 1.5, y ser empresa mexicana que cumpla los ordenamientos de la Secretaría de Desarrollo Urbano y Ecología.

MONTO Y COSTO DEL CRÉDITO

El importe del crédito puede ser hasta por 5 mil millones de dólares a una tasa equivalente a 3.5 puntos porcentuales sobre la tasa Prime, supuestamente de los bancos de Estados Unidos de América. además tendrá un costo de comisiones de 3% sobre el monto autorizado no ejercido en los 60 días siguientes a su autorización.

2.- Programa de equipamiento del sector industrial generador de divisas. El objetivo de este programa es apoyar con financiamiento la instalación, ampliación o modernización de empresas para incrementar la oferta exportable no petrolera a través de la adquisición de unidades de equipo o proyectos de inversión. En esencia son proyectos de inversión, la diferencia aparente no aclarada puede referirse a la instalación de una nueva unidad industrial o compra de equipo para una ya existente.

SUJETOS

Pueden acudir a este programa las empresas generadoras de divisas establecidas en México que cumplan con los ordenamientos de la Secretaría de Desarrollo Urbano y Ecología que tengan proyectos viables y rentables.

MONTO Y COSTO DEL CRÉDITO

En el caso de adquisición de unidades de equipo el financiamiento puede ser hasta por un millón de dólares, sin exceder del 70% de la inversión. Para proyectos de inversión el límite es de 20

mil millones de dólares sin exceder del equivalente a la generación neta de divisas del proyecto durante los primeros cinco años de operación sin exceder del 50% de la inversión fija.

PLAZO

El plazo máximo del crédito es de 5 años para unidades de equipo y de 7, incluyendo dos de gracia para proyectos de inversión. La tasa será de 3.5 puntos porcentuales arriba de la tasa prime (tasa preferencial de los bancos a sus principales clientes), el comentario es el mismo que en el programa anterior. Esta tasa se revisa y se paga semestralmente. Las comisiones de apertura y compromiso por la no utilización del crédito son fijadas por Bancomext.

3.- Programa de exportación de manufactureras y servicios. El objetivo de este programa, y a través de la banca múltiple, es otorgar créditos para capital de trabajo y para inversión en activos fijos, para desarrollar el proceso productivo, inventarios, prestación de servicios y venta de productos manufacturados y servicios de exportación, así como la adquisición de equipos y desarrollo de proyectos de inversión.

SUJETOS

Pueden acudir a este programa los productores, las organizaciones de productores y/o comercializadoras de manufacturas y servicios de exportación.

PLAZOS

Los plazos del financiamiento son variables, para producción hasta 60 días, para acopio 45, existencia 180 días, unidades de equipo hasta 5 años, proyectos de inversión 7 años, incluyendo 2 de gracia y prestación de servicios varía en función del proceso de prestación del servicio.

MONTO Y COSTO DEL CRÉDITO

El importe del financiamiento también varía de acuerdo a las características:

Para producción y acopio, en empresas a desarrollar hasta 100% del precio de venta (Libre a Bordo), en empresas consolidadas e intermediarias hasta el 85% del precio de venta libre a abordó.

En existencia hasta el 70% del certificado de depósito y bono de prenda.

En prestación de servicios hasta 100% del importe de la factura de acuerdo al ingreso de divisas que genere, en empresas intermediarias y consolidadas hasta el 85% del valor de factura, también de acuerdo al ingreso de divisas que genere.

En ventas hasta 100% del valor de factura, en función del grado de integración nacional.

En unidades de equipo, hasta el 70% de su valor.

En proyectos de inversión hasta el 50% de su valor.

El costo del crédito será 0.5 puntos porcentuales por encima de la tasa prime para corto plazo. Para largo plazo será de 3.5 puntos porcentuales sobre esta misma tasa. Las comisiones de apertura y compromiso serán variables y determinadas por el Banco de Comercio Exterior.

4.- Proporcional al sector turismo altamente generador de divisas. Este programa tiene por objetivo financiar inversiones orientadas a ofrecer servicios turísticos altamente generadores de divisas.

SUJETOS

Pueden tener acceso a este programa las empresas establecidas en México que comprueben una administración profesional y cuyo proyecto además de ser viable y rentable vaya a ubicarse en zonas con probada concurrencia extranjera.

MONTO Y COSTO DEL CRÉDITO

Se puede financiar hasta un importe equivalente a la generación de divisas del proyecto en sus primeros cinco años de operación, hasta por 20 mil millones de dólares, sin que se exceda del 50% el apalancamiento sin revaluaciones, entre otras palabras sin considerar los efectos del boletín B-10 del Instituto Mexicano de Contadores Públicos.

PLAZO

El plazo máximo del crédito es de 7 años con 2 de gracia, excepción hecha de acciones promocionales, cuyo plazo será de 2 años. Además existe una cláusula de pre-pago en caso de una mayor generación de efectivo. El costo del crédito es de 3.5 puntos porcentuales por encima de la tasa prime, además las comisiones de apertura y compromiso las fija Bancomext.

5.- Sector Agropecuario y silvícola de Exportación. Este programa apoya al sector agropecuario y silvícola a través de créditos destinados a capital de trabajo e inversión en activos fijos para producción, acopio, existencias, ventas, adquisición de unidades de equipo y realización de proyectos de inversión.

SUJETOS

Pueden acudir a este programa cualquier tipo de organización agropecuaria de exportación.

MONTO Y COSTO DEL CRÉDITO

El importe a financiar también varía de acuerdo a la utilización. Para producción y acopio hasta el 100% de lo requerido, para existencias hasta el 100% de lo requerido, hasta el 70% del certificado de depósito y bono de prenda, para ventas hasta el 100% del valor facturado, para unidades de equipo hasta el 70% de los bienes y/o servicios, para proyectos de inversión hasta el 50% del valor.

El costo del financiamiento incluye para corto plazo .0.5 puntos porcentuales por arriba de la tasa prime y para largo plazo 3.5 puntos porcentuales por encima de esta misma tasa. Además se incluyen comisiones de apertura y compromiso fijadas por Bancomext.

PLAZO

El plazo máximo del crédito varía de acuerdo a la utilización. Para producción 360 días, para acopio 45 días, para existencias 180 días, para ventas 90 días, para unidades de equipo 5 años y para proyectos de inversión 7 años, incluyendo en este último dos de gracia.

6.- **Apoyo a las Importaciones.** Este programa, a través de la banca múltiple, está orientado a otorgar créditos de corto y largo plazo para apoyar importaciones de productos básicos y de bienes de capital.

SUJETOS

Pueden tener acceso a este programa las empresas establecidas en México.

MONTO Y COSTO DEL CRÉDITO

El importe a financiar, en corto plazo, para productos básicos, es de hasta 100,000 dólares, con embarques mínimos de 50,000 dólares. En largo plazo, para bienes de capital, 200,000 dólares con embarques mínimos de 100,000 dólares. El crédito puede ser hasta 100% del valor de los productos básicos procedentes de E.U.A.

PLAZOS

Los plazos máximos son de uno o cinco años, las tasas de interés así como las primas de seguro y comisiones serán las aplicables por Bancomext.

MECANISMO PARA LA SOLICITUD Y EL OTORGAMIENTO DE LOS CRÉDITOS

Para obtener los créditos que observe este banco, es necesario hacer los siguientes trámites:

1. Presentar solicitud por escrito ante el departamento de crédito.
2. Si se trata de persona moral, acompañar el acta constitutiva de la empresa y sus reformas si las hubiese.
3. Presentar estados financieros con sus anexos respectivos, preferentemente de sus tres últimos ejercicios. Por lo menos los correspondientes al último ejercicio deberán estar dictaminados.
4. Testimonios de poder.
5. Certificados de libertad de gravamen.
6. Referencias comerciales y bancarias.
7. Indicar el producto que se va a exportar y el país de destino.
8. Señalar el porcentaje de manufactura nacional contenida en el bien a exportar.
9. Indicar el plazo a que se solicite el crédito.
10. Presentar proyectos específicos de inversión y calendarios de disposición y amortización cuando se trate de créditos de pre-exportación.

Con la documentación antes mencionada, se hace el estudio de crédito en los mismos términos que indicamos en Nacional Financiera, con la única variante de que en este banco los puntos básicos con los que califican las solicitudes son las siguientes:

1. Que encaje con el objeto del banco
2. Que tenga buen índice de seguridad
3. Que tenga buen índice de liquidez.

Otras de las variantes en el estudio de crédito que hace este banco es la importancia que se da al hecho de que los directivos tengan experiencia en las operaciones de comercio de exportación.

CONDICIONES ESPECIALES QUE ESTIPULA EL BANCO EN EL OTORGAMIENTO DE CRÉDITOS

Se limita a recomendar al acreditado la apertura de una cuenta de cheques en la institución, pidiéndole que conserve en ella un promedio de saldos equivalente al 10% del promedio de crédito ejercido.

3.13.5 BANCO NACIONAL DE OBRAS Y SERVICIOS PÚBLICOS, S.N.C. (BANOBRAS)

En este banco sólo pudimos disponer de la información que se encuentra en las publicaciones del mismo, por lo que nos limitaremos a transcribir algunos aspectos que consideramos del importancia del folleto "Instructivos para solicitudes de crédito", editado por el banco.

FUNCIONES, RECURSOS Y ADMINISTRACIÓN

El banco es la institución nacional de crédito a la cual el Gobierno Federal encomendó la tarea de llenar una parte importante de su función económica: la promoción e inversión de capitales en obras y servicios públicos y en habitaciones populares, a fin de mejorar las condiciones de vida de los habitantes de los centros urbanos.

FUNCIONES

La ley orgánica que rige su funcionamiento y los estatutos sociales del banco disponen que, para el debido cumplimiento de su objetivo, podrá entre otras operaciones:

- Otorgar créditos destinados a la financiación de obras y servicios públicos.
- Actuar como institución fiduciaria.

- Asesorar técnicamente a personas morales de derecho público en la planeación y ejecución de *obras de servicios públicos*.

RECURSOS

Los recursos con que cuenta el banco para cumplir con sus funciones, además de su capital social y reservas, son principalmente los que provienen de la emisión y colocación de valores que emite, y la contratación de préstamos con particulares e instituciones bancarias, tanto nacionales como extranjeras.

El Gobierno Federal, por su parte, ha constituido varios fideicomisos manejados por el banco, que se destinan a promover la vivienda popular y a facilitar a contratistas de obras públicas, recursos económicos que les permitan la mejor ejecución de las obras que se les encomiendan.

ADMINISTRACIÓN

La máxima autoridad del banco, es su asamblea de accionistas. La gestión de los negocios de la institución, el ejercicio de sus prerrogativas y su representación social, están encomendados a su *consejo de administración* y su director general.

Su actividad fiduciaria la realiza a través de los delegados fiduciarios, que son nombrados por el *consejo de administración*.

EL BANCO Y LOS PRÉSTAMOS PARA OBRAS O SERVICIOS PÚBLICOS

Desde su fundación, el banco ha otorgado créditos para obras o servicios públicos a la federación, a los gobiernos estatales, municipales y del distrito y territorios federales; en ocasiones el sujeto de crédito ha sido un organismo tal como la dirección de pensiones de un estado, las juntas federales de mejoras materiales, etc.; por último, es posible que se otorguen créditos particulares, como en el caso de los préstamos para la construcción de rastros tipo inspección federal y para la construcción de terminales de autotransportes.

La ley orgánica del banco establece que en los créditos que se destinen para obras relativas a servicios públicos, deberá procurarse que se siga la siguiente preferencia a su realización: a) agua potable; b) saneamiento; c) pavimentación; d) mercados; e) otras obras y servicios públicos.

CRITERIO PARA CONCEDER PRÉSTAMOS

Para que el banco pueda otorgar financiamiento para una obra determinada, ésta debe reunir, entre otras, las siguientes características:

- I. Que sea productiva y que haya capacidad económica de los usuarios:
- II. Los productos que se obtengan por la realización de la obra deben ser suficientes para cubrir el servicio de amortización del crédito, sus intereses, así como los gastos de administración, a fin de no gravar los presupuestos de los estados y municipios.
- III. Por otra parte, es necesario que se compruebe que los usuarios del servicio tendrán la suficiente capacidad económica para cubrir la cuota o derecho que se establezca, con el objeto de que la obligación de pago no recaiga en la entidad acreditada y no se desatiendan los otros servicios.
- IV. En ocasiones el banco puede otorgar préstamos para obras que no tengan la característica de productividad directa, tales como los destinados a la construcción de caminos, electrificación, entre otros., en cuyo caso la recuperación deberá estar fundada en otros productos, o en ingresos de la entidad acreditada que pueda destinar a ese objeto, sin desatender los demás servicios a su cargo, y por regla general, se otorgan a los gobiernos de los estados a un plazo que no exceda del término del mandato del gobernador en funciones.
- V. Que la obra sea adecuada al servicio que se pretende prestar:
- VI. Respecto a lo anterior el banco tiene en cuenta, entre otros, los siguientes aspectos:
- VII. Que el lugar donde se pretenden realizar la obra sea el más conveniente y que cuente con todos los servicios necesarios para su buen funcionamiento.

VIII. Que se tomen en cuenta las necesidades actuales y futuras de la población.

IX. Que la solución técnica sea la más adecuada para el buen funcionamiento de la obra, prestando así un mejor servicio.

DESTINO DE LOS CRÉDITOS

Los créditos para obras o servicios públicos deberán destinarse a la construcción, fomento o desarrollo de obras o servicios públicos.

Deberán invertirse precisamente en el objeto previsto en el contrato.

La institución vigilará la correcta inversión del préstamo, para lo cual podrá nombrar inspectores cuyas remuneraciones serán a cargo del solicitante.

Cuando parte del costo de la obra vaya a ser cubierta con recursos distintos del crédito, éste se limitará al importe de la diferencia que resulte necesaria para realizar dicha obra..

Dentro del importe del crédito pueden incluirse los gastos conexos de elaboración del proyecto, inspección de obras, intereses durante el período de inversión, etc.

GARANTÍAS

Las garantías podrán consistir en:

Fideicomiso de inmuebles o de ingresos suficientes para cubrir al servicio de amortización de capital e intereses. Los fideicomisos de garantía serán irrevocables. Cuando para garantía de los créditos exista afectación de ingresos de un servicio público, éste podrá ser administrado por una junta de la que deberá formar parte un representante de la entidad acreedora, otro de los usuarios y uno del banco.

PLAZOS Y FORMAS DE AMORTIZACIÓN

El plazo de inversión del crédito será fijado en relación al tiempo que tome la ejecución de las obras respectivas.

El plazo de amortización se fijará en función de los resultados que se prevean.

El banco prefiere el sistema de pagos mensuales que comprendan capital e intereses, con amortización periódica, preferentemente semestral.

TASA DE INTERESES

La tasa de interés es fijada en cada caso por el consejo de administración del banco.

REALIZACIÓN DE LAS OBRAS

Las obras a que se destinen los préstamos se ejecutarán conforme a los planos y especificaciones que la institución apruebe.

El contrato de obras, si es por una suma superior al millón de pesos, se otorgará previo concurso público o privado, según lo decida la institución, a la empresa que ofrezca mejores condiciones.

SOLICITUDES DE CRÉDITO

El banco no tiene formularios especiales de solicitudes de crédito, y los interesados pueden presentar sus propuestas en la forma que mejor lo estimen.

Para dar una adecuada consideración a una solicitud de crédito, el banco sólo requiere por escrito, la expresión inequívoca de los interesados de su intención de obtener un préstamo del banco para realizar, ampliar o mejorar obras o servicios públicos; en la solicitud deberán mencionarse las obras o servicios que se proyecten.

En función de la importancia de las obras a realizarse, el banco fijará el monto de un depósito que debe constituirse, como señal de interés en la propuesta, y al cual se cargarán provisionalmente los gastos que el banco realice en los respectivos (cuando el préstamo se autorice y esté en vigor, esos gastos se cargarán al crédito y el depósito se regresa al interesado).

Cuando el depósito queda constituido, el banco procede a recabar la información social, económica y técnica preliminar, que servirá para fundar la autorización del crédito.

CONTRATOS

Por regla general los créditos se formalizarán mediante contratos privados y solo por excepción en escritura pública.

VIGENCIA DE LOS CRÉDITOS

Para la autorización de los créditos y para la firma de los contratos, no es necesario que se tenga listo el proyecto técnico completo; esta circunstancia podrá cumplirse posteriormente, así como otras condiciones suspensivas del uso de los créditos, de los cuales las más frecuentes son la aprobación y vigencia de tarifas suficientes, y la inscripción del contrato en el Registro de Deuda Pública de la Secretaría de Hacienda.

3.13.6 BANCO NACIONAL DE CRÉDITO RURAL (BANRURAL)

Su objetivo principal es ayudar al desarrollo de las unidades productivas del sector rural, para lo cual destina sus créditos al apoyo de la capitalización y modernización tecnológica de dichas unidades. Sus objetivos son:

- ◊ Organizar, reglamentar, y supervisar el funcionamiento de los bancos regionales de crédito rural;
- ◊ Auspiciar la constitución organización y capacitación de los sujetos de crédito, por sí o por conducto de sus bancos regionales,

- ◊ Celebrar operaciones pasivas de crédito con instituciones extranjeras privadas, gubernamentales o intergubernamentales;
- ◊ Apoyar financieramente a instituciones que operen crédito agropecuario en el país, mediante el otorgamiento de líneas de crédito y operaciones de descuento y redescuento de sus carteras;
- ◊ Adquirir., utilizar y administrar los derechos y bienes muebles o inmuebles necesarios para funcionamiento;
- ◊ Realizar los actos jurídicos necesarios para el desempeño de sus actividades.

En términos de perspectivas el sistema BANRURAL continuará desempeñándose como el banco especializado de; Gobierno Federal para promover el desarrollo rural.

El apoyo crediticio del banco se otorgara en condiciones diferenciadas, tomando en cuenta el nivel de ingresos y el potencial productivo de los clientes rurales del sector social y privado. Los productores de bajos ingresos con potencial productivo continuarán teniendo prioridad en el otorgamiento de los créditos y recibirán un apoyo estratégico. vía tasas de interés preferenciales ligadas al costo del dinero. Complementariamente la institución seguirá operando con productores de mayores ingresos a tasas de mercado; la mezcla de tasas de interés aplicables a productores de altos Y bajos ingresos, contribuirá a equilibrar la situación financiera del banco.

3.13.7 BANCO DEL PEQUEÑO COMERCIO DEL D.F., S.N.C., Institución Nacional del Comercio Interior (BNCI)

Sus objetivos son:

- ◆ Financiar a las asociaciones de comercio en pequeño y a las asociaciones para compras en común para adquirir con oportunidades y a bajo precio los artículos de consumo necesario, directamente de los productores, para que puedan ser ofrecidos en venta a precios al alcance de las masas populares,
- ◆ Financiar a los comerciantes para la adquisición de mercancías. muebles y enseres para los locales que ejercen su comercio;

- ◆ Promover, vigilar y reglamentar la constitución y funcionamiento de las asociaciones de comerciantes en pequeño y de las asociaciones para compras en común:
- ◆ Promover la constitución de fideicomisos para resolver el problema del abastecimiento de artículos de consumo necesario.
- ◆ Asesorar técnicamente al Gobierno Federal en la distribución de artículos necesarios y,
- ◆ Adquirir, utilizar y administrar toda clase de derechos y bienes muebles e inmuebles necesarios para la realización de su objetivo.

3.13.8 BANCO NACIONAL DEL EJÉRCITO, FUERZA AÉREA Y ARMADA, S.N.C. (BANJÉRCITO)

Sus Objetivos son:

- ◆ Otorgar créditos a los miembros del Ejército, Fuerza Aérea y Armada Mexicanas,
- ◆ Apoyar la creación, organización desarrollo de empresas y sociedades mercantiles integradas por miembros de las fuerzas armadas;
- ◆ Actuar como agente financiero de las empresas y sociedades con las que opere;
- ◆ Financiar la construcción, ampliación y reparación de casas habitación para los militares en situación de retiro,
- ◆ Administrar los fondos de trabajo y ahorro militares;
- ◆ Realizar todos los actos jurídicos necesarios para el desempeño de sus actividades,.
- ◆ Efectuar preferentemente con los militares las demás operaciones activas y pasivas que la ley reglamentaria de Servicios Públicos de Banca y Crédito autoriza para las instituciones de Banca de Desarrollo y,
- ◆ Realizar otras operaciones y prestar otros servicios acordes con su función crediticia.

3.14 ORGANIZACIONES Y ACTIVIDADES AUXILIARES DEL CRÉDITO

ACTIVIDADES AUXILIARES DE CRÉDITO

Casas de Cambio (Sociedades Anónimas dedicadas a la Compra-Venta habitual y profesional de divisas), su objeto consiste en la realización de compra-venta y cambio de divisas. billetes, piezas metálicas nacionales o extranjeras, onzas troy y piezas metálicas conmemorativas acuñadas en forma de moneda así como otras operaciones afines a éstas. Las casas de cambio aceptan cheques en moneda extranjera de bancos extranjeros, se puede decir que durante el lapso de tiempo que transcurre desde que aceptan el cheque y dieron liquidez a la empresa hasta que ellos lo cobran esta financiando a las empresas sin embargo cumplen una función muy importante que es la de operar coberturas cambiarias con lo cual permiten a las empresas "cubrirse" ante cualquier devaluación brusca. La Compra de Cobertura Cambiaria consiste en pagar en la fecha de contratación a un intermediario autorizado un en pesos, adquiriendo el derecho a recibir de este, si el peso se deprecia, una cantidad en moneda nacional equivalente a la depreciación en dólares controlados, o la obligación de pasar al intermediario el equivalente a una apreciación de] peso si fuera el caso". La Venta de Cobertura Cambiaría es "... la operación en la cual el participante no tiene todavía los dólares, este recibe en la fecha de contratación un precio de cobertura, y su ganancia aumenta si el peso se aprecia, o pierde si el peso se deprecia".

Las organizaciones o actividades auxiliares de crédito requieren:

- * La autorización de la S.H.C.P.
- * Ser Sociedad Anónima
- * Contar con un capital mínimo pagado.

Las Organizaciones Auxiliares de Crédito

1. Almacenes Generales de Depósito

Su objeto es el almacenamiento, guarda o conservación de bienes o mercancías. otorgando títulos de crédito; teniendo la capacidad de transformar los bienes depositados en ellos para incrementar su valor.

2. Empresas de Factoraje

Su actividad fundamental es convenir con sus clientes mediante contrato la adquisición de los derechos de crédito que tengan estos últimos a su favor.

3. Arrendadoras Financieras

Su objetivo principal es mediante contrato adquirir bienes para darlos en arrendamiento y adquirir bienes del futuro arrendatario, con el compromiso de darlos a éste en arrendamiento.

4. Uniones de Crédito

Es un conjunto de empresas (que por si solas carecen de elementos de negociación en cuanto a precios y plazos) que son representadas por una Unión de Crédito ofreciendo así un tamaño y riesgo más atractivos.

ALMACENES GENERALES DE DEPÓSITO

El objetivo de estas organizaciones es el almacenamiento, guarda o conservación de bienes o mercancías. Son los únicos autorizados para expedir certificados de depósito y bonos de prenda: los certificados acreditan la propiedad de los bienes depositados en el almacén y se obtienen bonos de prenda títulos de crédito característico de un crédito prendario sobre los bienes que se indican en el certificado de depósito.

Un almacén puede transformar las mercancías que se depositan en el sin modificar esencialmente su naturaleza, expedir certificados de depósito por mercancías en tránsito si el depositante y el acreedor prenderlo dan su conformidad y corren los riesgos inherentes, además de asegurar por conducto del almacén las mercancías, puede también transportar mercancías que entren o salgan de su almacén, siempre que estas vayan o hayan sido almacenadas en el, así mismo puede certificar la calidad de las mercancías y bienes depositados así como valuarlos y hacerlo constar en el certificado de depósito y en el bono de prenda, por solicitud de los depositantes y corriendo todos los gastos por su cuenta, puede anunciar con carácter informativo la venta de los bienes y mercancías que se encuentren en depósito, también puede exhibir y demostrar los mismos y dar a conocer las condiciones de venta por cuenta de los depositantes puede empacar y envasar los bienes y mercancías recibidas en depósito.

Los almacenes son de dos tipos, los que están destinados a graneros o depósitos especiales para semillas y productos agrícolas industrializados o no o para el depósito de mercancías o los que además de esto estén facultados para recibir mercancías destinadas al régimen de depósito fiscal.

Se debe constituir una reserva de contingencia para cubrir reclamaciones por faltantes.

Los **Certificados de Depósito** acreditan la propiedad de las mercancías o bienes depositados en el almacén que lo emite y el **Bono de Prenda**, la constitución de un crédito prendario sobre las mercancías o bien indicados en el certificado al que corresponda.

Quien es poseedor del certificado tienen el dominio sobre las mercancías pero solo si paga las obligaciones con el fisco y con el mismo almacén podrá retirar los bienes. El acreedor prendario por parte no podrá hacerse dueño de los bienes o títulos dados en prenda sin el expreso consentimiento del deudor, manifestando por escrito y con posterioridad a la constitución de la prenda.

Los créditos por lo regular son a corto plazo y pueden llegar a ser hasta por el 70% del valor de las mercancías.

3.15 PROGRAMAS DE APOYO CREDITICIO PARA LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA (PROMYP)

3.15.1 Nacional Financiera ha participado desde 1934 en el desarrollo de México. Actualmente constituye uno de los instrumentos del Estado para concretar y consolidar el proceso de apertura de la economía y la reforma del Estado.

En el contexto actual, Nacional Financiera es la banca de desarrollo de una economía abierta, de una economía en competencia, de los mercados sin fronteras, de los flujos libres de capital.

Sus acciones se orientan fundamentalmente a apoyar los esfuerzos empresariales del sector social y privado, en la industria, el comercio y los servicios, y principalmente de las micro, pequeñas y medianas empresas.

Es propósito institucional, contribuir y coadyuvar a la modernización, apoyar a la empresa en forma integral a través del otorgamiento de crédito, de asistencia técnica y capacitación, con tecnología, esquemas de garantías, servicios profesionales, desarrollando esquemas de asociación y organización empresarial, induciendo al sistema financiero, fortaleciendo las alternativas de intermediación de los apoyos diseñando esquemas que representen un nuevo valor, todo dentro de un ámbito social y atendiendo el aspecto ecológico, de tanta relevancia en nuestros días.

A este respecto, a continuación se presentan las Reglas Generales de Operación del apoyo crediticio que constituyen uno de los instrumentos que Nacional Financiera ofrece al empresario para participar en sus procesos de modernización, a fin de integrar y desarrollar su actividad, la cual desempeña un papel de gran impacto en la economía nacional.

3.15.2. OBJETIVO Y SUJETOS DE APOYO DEL PROMYP

El objetivo primordial es de promover la creación y apoyar el desarrollo de las micro y pequeñas empresas, buscando su incorporación a los procesos de la economía formal, y su integración a las cadenas productivas y comerciales.

SUJETOS

Las personas físicas o morales que clasifiquen como micro, pequeñas o medianas empresas con participación patrimonial mayoritaria mexicana, que desarrollen actividades industriales, comerciales o de servicios, y cuyos giros se encuentren incluidos en el catálogo de Actividades Empresariales que al efecto publique Nacional Financiera, S.N.C.

Las uniones de crédito que requieran de financiamiento para satisfacer necesidades comunes de sus asociados, cuando éstos se dediquen a actividades industriales, comerciales o de servicios.

Para tal efecto se atenderán a las cifras que reporten las empresas solicitantes correspondientes al último ejercicio fiscal, siempre y cuando éste haya tenido una duración mínima de nueve meses.

En caso de que el último ejercicio fiscal haya comprendido un periodo menor de nueve meses, se considerará para determinar el tamaño de las empresas, las ventas netas y el personal a ocupar, proyectadas para el siguiente ejercicio fiscal con duración de 12 meses.

3.15.3 ACCESO A LOS RECURSOS DEL PROMYP

Las micro y pequeñas empresas podrán obtener apoyos financieros del PROMYP, mediante solicitud a una institución intermediaria autorizada y reconocida por NAFIN.

Intermediarios financieros: se identifica de esta forma a los diferentes tipos de instituciones, con autorización para descontar créditos al amparo de los programas crediticios de Nacional Financiera, S.N.C., en este caso del PROMYP.

Las instituciones intermediarias se obligan invariablemente a reembolsar a Nacional Financiera los recursos de los diversos créditos que hayan descontado, así como sus accesorios, conforme a los plazos, vencimientos y condiciones que al efecto se hayan pactado. Asimismo, a obtener conforme a una política crediticia sana, las garantías suficientes y necesarias que amparen el importe de los financiamientos otorgados.

3.15.4 APOYOS FINANCIEROS QUE OFRECE EL PROMYP

Financiamientos a la micro, pequeña y mediana empresa, mediante el descuento de créditos que les hayan otorgado los intermediarios financieros reconocidos y autorizados por NAFIN, con el fin de que constituyan y/o fortalezcan su capital de trabajo; adquieran maquinaria, equipo y mobiliario; adquieran, construyan, adapten o amplíen sus instalaciones industriales y locales comerciales o de servicios; reestructuren pasivos onerosos en tasa de interés y/o en plazo de

amortización que afecten su liquidez. Todo ello, con la finalidad de eficientar su operación y alcanzar niveles óptimos de competitividad.

Los apoyos financieros del PROMYP deberán atender, cuando menos, algunas de las siguientes prioridades de fomento: la creación de fuentes de empleo, principalmente entre la población de menores ingresos; el aumento de la oferta de bienes de consumo básico; el desarrollo regional y la desconcentración de la actividad económica; el mejoramiento del medio ambiente a través de la disminución de efectos contaminantes, así como la reducción en el consumo de agua y energía; el incremento de la capacidad competitiva; y la generación y/o ahorro de divisas.

El PROMYP otorgará el descuento de créditos en moneda extranjera para micro y pequeñas empresas, cuyos productos, artículos o servicios coticen en los mercados externos; sean empresas generadoras netas de divisas y se comprometan a reembolsar a NAFIN el principal del crédito y sus accesorios en la divisa contratada.

3.15.5 CRÉDITOS SUSCEPTIBLES DE DESCUENTO EN NACIONAL FINANCIERA A TRAVÉS DEL PROMYP

a) Créditos destinados a la constitución o fortalecimiento del capital de trabajo.

Con la finalidad de atender eficientemente las necesidades operativas de las micro y pequeñas empresas, el PROMYP ofrece a los intermediarios financieros opciones para descontar los siguientes créditos:

- Habilitación o avío
- Avío revolvente
- Simple o en cuenta corriente.

Estos financiamientos atenderán a los siguientes lineamientos:

Se utilizan para satisfacer necesidades de financiamiento, originadas en el ciclo operativo-económico de las empresas, tales como: adquisición de materias primas, materiales de producción, productos terminados, mercancías, pago de sueldos y salarios, así como gastos de fabricación y operación.

Financian compras de materias primas nacionales y/o extranjeras, así como la adquisición de productos terminados o mercancías de origen nacional; siempre y cuando la antigüedad de estas operaciones, considerando la fecha de presentación de la solicitud en Nacional Financiera, no exceda de seis meses. Si al recibir el financiamiento, la empresa no ha adquirido las materias primas, materiales o mercancías, objeto del crédito, ésta contará un plazo de 30 días para tal fin.

Coadyuvan a que las empresas solicitantes optimicen la administración de su capital de trabajo, en función de su ciclo operativo y financiero, así como su capacidad instalada, procurando su crecimiento y mayor productividad.

La utilización de este tipo de créditos será evitando en lo posible sobreinversiones así como las inversiones en bienes, materiales y servicios ajenos a la actividad que desarrollan.

Adicionalmente, para la operación de las líneas de crédito en sus modalidades de avío revolvente, y simple o en cuenta corriente se establece que:

- * Se destinan a empresas que por sus características de operación, ciclicidad, generación interna de recursos o por pedidos imprevisibles requieren de financiamiento revolvente a corto plazo.
- * La vigencia de la línea podrá ser de hasta dos años.
- * La utilización de las líneas de crédito revolvente es mediante el número de disposiciones que requieran las empresas acreditadas, atendiendo a las características de su operación y a las de su ciclo financiero.
- * El plazo de vencimiento de cada disposición puede ser bimestral o trimestral.

b) Créditos destinados a la adquisición de maquinaria, equipo y mobiliario.

Las modalidades de crédito susceptibles de descuento en el PROMYP para tal fin, son:

- Refaccionario
- Simple con garantía prendaria o hipotecaria

El PROMYP descuenta a los intermediarios financieros este tipo de créditos de conformidad con los siguientes lineamientos:

- ◊ Se utilizan en la adquisición de maquinaria, equipo y mobiliario que requieran las micro y pequeñas empresas que desarrollen actividades industriales, comerciales y de servicio; para construir, ampliar, mejorar o modernizar su capacidad instalada, con el fin de estar en posibilidades de ofrecer a los mercados en que operan: productos, artículos y/o servicios competitivos en cantidad, calidad, precio y oportunidad; evitando en todo momento que estos recursos sean canalizados a inversiones distintas a las señaladas en el programa de inversión o en activos improductivos.
- ◊ Son susceptibles de financiarse los gastos de importación, transportación e instalación, así como los derechos necesarios para operar estos activos.
- ◊ Se financiará el importe de la maquinaria, equipo y mobiliario de origen nacional y/o extranjero ya adquirido, siempre y cuando la antigüedad de esas operaciones, considerando la fecha de presentación de la solicitud en Nacional Financiera, no exceda de 12 meses.
- ◊ A partir de la fecha de operación del crédito, la empresa acreditada cuenta con tres meses para realizar la inversión objeto de este financiamiento, así como para recabar la documentación comprobatoria correspondiente.

c) Créditos destinados a la adquisición, construcción, instalación o modificación de unidades industriales, locales comerciales o de servicios.

Para tal fin, el PROMYP puede descontar los siguientes tipos de créditos:

- Refaccionario
- Simple con garantía prendaria o hipotecaria

Su descuento procede conforme a los siguientes lineamientos:

- a) Los recursos se destinan a la adquisición, construcción o modificación de inmuebles como son naves industriales, bodegas, locales comerciales o de servicios que las empresas requieran para llevar a cabo en forma eficiente las actividades propias de su giro. Cuidando en todo momento que los recursos del PROMYP no se utilicen en inmuebles que por su tamaño o características impidan el adecuado desarrollo de las operaciones de la empresa solicitante y, evitando se inviertan en activos improductivos y en activos ajenos a la naturaleza de sus actividades.
- b) En proyectos que impliquen la construcción de inmuebles, se establece que el PROMYP no financia la adquisición de terrenos solos o excesivos a la necesidad operativa de la empresa solicitante.
- c) Son susceptibles de apoyo, los proyectos para instalar, modificar o ampliar inmuebles que tome en renta la empresa solicitante, y que destine a actividades propias de su actividad empresarial, siempre y cuando exista un contrato de carácter irrevocable a su favor, por un plazo igual o mayor al de la vigencia del crédito solicitado.
- d) Si en el momento de solicitar el descuento de un crédito destinado a la adquisición, modificación o construcción del inmueble, la empresa solicitante ya realizó la inversión procede el financiamiento, siempre y cuando, la operación objeto del crédito tenga una antigüedad no mayor a 12 meses.

e) En el caso de adquisición de inmuebles, la empresa solicitante tiene un plazo de tres meses para comprobar el destino que dio a los recursos del PROMYP; y en el caso de construcción o modificación de inmuebles dicho plazo es de seis meses a partir de la fecha de terminación de obra establecida en su programa de inversión.

d) Créditos destinados a la reestructuración de pasivos.

Conforme a la actividad que desarrollen las micro y pequeñas empresas que deseen reestructurar pasivos, el PROMYP les ofrece recursos a través del descuento de los siguientes créditos.

- Hipotecario
- Simple con garantía hipotecaria

El PROMYP descontará estos créditos conforme a los siguientes lineamientos:

I. Serán susceptibles de reestructurarse aquellos pasivos cuyas tasas de interés y/o sus plazos de amortización sean desfavorables, respecto con las condiciones que ofrece el PROMYP.

II. Que los recursos de los créditos a reestructurar se hayan destinado a solventar necesidades o realizar inversiones propias del giro de la empresa.

III. La empresa solicitante cuenta con un plazo de 30 días, a partir de la fecha de operación del descuento, para recabar y presentar al intermediario financiero la documentación comprobatoria del destino del crédito.

e) Apoyos a las uniones de crédito para que realicen operaciones en beneficio común de sus socios.

En esta modalidad, un banco como intermediario financiero solicita a Nacional Financiera a través del PROMYP, el descuento de algún crédito que otorgó a una unión de crédito, quien a su

vez destina dichos recursos a realizar operaciones en común en beneficio de sus socios que clasifiquen como micro o pequeñas empresas.

Los tipos de créditos que una unión de crédito puede recibir y que son susceptibles de descuento en el PROMYP, son para: apoyo al capital de trabajo; para adquisición de maquinaria, mobiliario y equipo; y para adquisición, construcción o adaptación de instalaciones físicas. Las tasas de interés, plazos de amortización, y periodos de gracia, son los mismos que se aplican en este Programa para la pequeña empresa.

Los créditos destinados a satisfacer necesidades de capital de trabajo, así como los utilizados para compras en común en beneficio de sus socios, micro o pequeñas empresas, podrán adoptar la modalidad de revolventes.

En los créditos que una unión de crédito reciba de un banco y que destine a compras en común en beneficio general de sus socios, el PROMYP establece un monto máximo de descuento, el que dará a conocer a través de circulares.

Adicional a la información que presentan las pequeñas empresas para el descuento de créditos en el PROMYP, el banco intermediario proporcionará a Nacional Financiera la relación de socios de la unión de crédito que se pretende beneficiar y el tamaño de empresa al que pertenezcan.

f) Sistema de tarjeta empresarial.

Es un sistema de financiamiento automático para las empresas que atiende este programa, cuyas disposiciones no son acumulables para efecto de los límites máximos de financiamiento que hayan obtenido al amparo del resto de los esquemas del PROMYP.

Este sistema se refiere a la apertura de una línea de crédito revolvente y automática, que los intermediarios financieros autorizados, establecen en favor de las empresas acreditadas, y que controlan a través de una cuenta de cheques en donde depositan las disposiciones que ejerzan las empresas usuarias. Asimismo, el intermediario financiero establecerá el periodo de amortización

de las disposiciones ejercidas por el acreditado, sin que éstos excedan de tres años en financiamientos para capital de trabajo, y de cinco años en financiamientos para la adquisición de activos fijos; aceptando pagos parciales o totales del saldo vigente; y cobrando intereses, solamente por el periodo efectivo en que el usuario utilizó los recursos.

Para el ejercicio de esta línea de financiamiento, los intermediarios financieros convendrán con Nacional Financiera, las características específicas de operación de contratación con sus acreditados, y la denominación de cada intermediario financiero dará a este sistema.

Por el uso de este sistema de financiamiento, los acreditados se obligan a utilizar los recursos en la operación normal de la empresa y a conservar la documentación comprobatoria de cada disposición, sin que su antigüedad con respecto a la fecha de disposición de los recursos, exceda de 30 días.

Las empresas usuarias de este sistema podrán hacer disposiciones para el reembolso de gastos y compras, así como por el descuento de documentos, que en su caso, el intermediario financiero puede obtener en propiedad.

g) Sistema de factoraje financiero.

Es un sistema de financiamiento automático y masivo para las empresas que atienden el PROMYP, a través del descuento de títulos de crédito y derechos de créditos relacionados con proveeduría de bienes, de 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 dotarlas de liquidez y de fortalecer su capital de trabajo.

Las disposiciones que realicen las micro y pequeñas a través de este sistema no son acumulables para efecto de los límites máximos de financiamiento que hayan obtenido a través del resto de los esquemas del PROMYP.

Para el ejercicio de este esquema de financiamiento, las empresas de factoraje convendrán específicamente con Nacional Financiera mediante contrato, las características de la operación, así como las condiciones que aplicarán a sus empresas clientes por los financiamientos a través del Sistema de Factoraje Financiero.

Por el uso de este sistema, las micro y pequeñas empresas se obligan a utilizar los recursos única y exclusivamente para cubrir las necesidades de la operación normal de su empresa; a conservar copias de los títulos de crédito y derechos de crédito descontados en el sistema; y autorizar a Nacional Financiera o a quien ésta designe para que verifique que las disposiciones realizadas a través de este sistema cumplan con las condiciones estipuladas en el contrato respectivo.

h) Arrendamiento financiero.

El PROMYP ofrece a las micro y pequeñas empresas la opción de realizar operaciones vía arrendamiento financiero que les permita el uso de activos fijos que requieran en la operación normal de su empresa.

En este esquema Nacional Financiera reembolsará a la arrendadora financiera que reconozca como intermediaria financiera, la inversión que ésta haya efectuado para adquirir el activo fijo objeto del financiamiento; siempre y cuando, la operación se lleve a cabo conforme a las condiciones que se fijen en el contrato que al efectó celebren la arrendadora financiera y NAFIN, y de acuerdo a las tasas de interés y plazos de amortización y gracia que establece el PROMYP en los financiamientos para la adquisición de activos fijos.

CONDICIONES DE LOS FINANCIAMIENTOS QUE OFRECE EL PROMYP

Los montos máximos por tipo de crédito y por tamaño de empresa, las tasas de interés, los márgenes de intermediación, los plazos máximos de amortización y gracia, y la participación de los intermediarios financieros en los diferentes proyectos, se darán a conocer mediante circulares que emita Nacional Financiera.

3.15.6 SUPERVISIÓN Y SEGUIMIENTO

- 1) El intermediario financiero realizará la actividad correspondiente a la supervisión de los créditos descontados en el PROMYP. El resultado de esta actividad será informado a Nacional Financiera, a través del formato establecido para el efecto; los pasos para su elaboración y presentación se detallan en la guía que para este fin se tiene diseñada.
- 2) El intermediario financiero entregará a Nacional Financiera el informe de supervisión durante los 145 días siguientes a la fecha de disposición de recursos; de no cumplirse, Nacional Financiera cobrará al intermediario financiero el equivalente al 30% del margen de intermediación correspondiente.
- 3) El intermediario financiero notificará a Nacional Financiera aquellos casos, en los que a su juicio, el acreditado no haya aplicado correctamente los recursos descontados. Bajo estas circunstancias Nacional Financiera reconocerá al intermediario financiero el margen de intermediación correspondiente.
- 4) En los casos a los que se refiere el inciso anterior, y en concordancia con lo establecido en los convenios celebrados entre Nacional Financiera y los intermediarios financieros, adicionalmente al rescate del saldo insoluto del crédito se aplicará al acreditado una tasa de interés penal equivalente a 1.5 veces la tasa normal que establece NAFIN al usuario final, correspondiente y durante los meses en que se hubiese operado el crédito y hasta el rescate del mismo, realizando los ajustes respectivos con los intereses normales mensuales, procediendo la aplicación del veto para el acceso a los diversos programas de Nacional Financiera.
- 5) Nacional Financiera se reserva la facultad de seleccionar una muestra de los informes enviados por las instituciones intermediarias, con el objeto de tener elementos complementarios que permitan determinar el buen uso de los recursos.

6) Si durante el desarrollo del programa de supervisión, Nacional Financiera detecta actuación inadecuada por parte del intermediario financiero, con el fin de falsear o distorsionar la situación del acreditado, se aplicará a dicho intermediario la tasa de interés penal establecida en el caso de desvío de recursos, la cual por ningún motivo podrá repercutir al acreditado.

NECESIDADES MÁS COMÚNES DE RECURSOS FINANCIEROS

Las necesidades de recursos o fondos en las empresas son tan variadas y de tan diversos montos, como tan variables y diversos son los objetivos de las mismas.

Sin embargo, es posible clasificarlas en dos grupos: necesidades de fondos a corto plazo y necesidades de fondos a largo plazo. Aunque es cierto que cada una afectará a la otra hasta cierto punto, las necesidades estacionales dentro del ciclo financiero anual (a corto plazo), comúnmente no tienen una relación específica con los planes a larga plazo, y con los requerimientos de capital, o con las necesidades futuras de expansión.

Las necesidades de recursos a corto plazo se pueden satisfacer a través de reducciones periódicas, generalmente de las cuentas por cobrar y de los inventarios, convirtiendo dichas cuentas por cobrar en el efectivo que permita a la empresa cumplir con sus obligaciones a corto plazo. Es decir que mediante declinaciones cíclicas se reducen los inventarios y se convierten las cuentas por cobrar en efectivo.

En cambio, el efectivo necesario para satisfacer las necesidades a largo plazo, proviene generalmente de las utilidades netas después de deducidos los impuestos, pero antes de los gastos no liquidables en efectivo; es decir, las obligaciones a largo plazo deben ser pagadas con el efectivo generado por las inversiones de carácter permanente.

Existen diversos factores que afectan el flujo de fondos, y por lo tanto es importante que en la planeación financiera estén previstos los cambios en las políticas de ventas, producción, compras, personal, otros.

1) Cualquier cambio en las políticas de ventas puede modificar el efecto de tiempo en los ingresos de efectivo.

Por ejemplo, una gran campaña de publicidad significaría un egreso inmediato de efectivo; sin embargo, cierto tiempo después, los efectos de la campaña darían como resultado un incremento de los ingresos de efectivo debido al aumento registrado en las ventas.

2) Las decisiones de producción también afectan los flujos internos de efectivo. Entre los efectos más obvios, podemos mencionar la salida de efectivo para adquirir partidas adicionales de activo fijo. Asimismo podemos mencionar el caso en que la dirección de una empresa trate de nivelar las temporadas de producción máxima, con inventarios fabricados en las temporadas flojas, para lo que deberán tenerse en cuenta los efectos que produce esta decisión en el personal, en el departamento mismo de producción, en el departamento de costos, en el departamento de almacenes y en el departamento de ventas, a fin de determinar con la mayor exactitud los posibles efectos en la situación de fondos.

Estas decisiones deberán estar de acuerdo con la planeación de financiera con el objeto de ver si se cuenta con suficiente efectivo para financiar los mayores inventarios que posiblemente se utilizaran si se incrementa la producción.

Las compras tienen un impacto importante en la planeación financiera, si consideramos que se puede obtener un descuento considerable al comparar los suministros de tres meses en una sola operación, en vez de compararlos mes a mes. Para adoptar esta decisión deberá consultarse al departamento de ingeniería, por si hubiera cambios de diseño, y al de finanzas para observar si se puede o no financiar los dos meses adicionales de inventario.

Mientras más restringida se encuentre de fondos una empresa, mayor peso deberá tener el Administrador Financiero. Esto es difícil de captar por parte de otros departamentos. El Gerente de publicidad puede considerar que la campaña publicitaria aumentara las ventas. El Gerente de producción argumentará que el producir partidas grandes disminuirá sus costos unitarios. El Gerente de compras puede considerar que un determinado proveedor, que ofrece condiciones de pago a plazos excepcionalmente largos, es poco digno de confianza, sin embargo, para una empresa que se encuentra necesitada de efectivo, todas estas consideraciones pueden resultar secundarias, y la disponibilidad de efectivo se convierte en la consideración dominante.

4.1 INVERSIÓN EN ACTIVO FIJO

"La tecnología de la industria dentro de la cual opera una compañía, determina en gran parte la cantidad de fondos que esta tiene que dedicar al activo fijo

Es tipo de inversión es la que efectúa en forma permanente o semi-permanente, en la producción de artículos para venta, o en la prestación de servicios a la propia negociación, a su clientela al público en general.

Como ejemplos clásicos de inversiones para satisfacer este tipo de necesidades, se tiene el de reemplazar maquinaria que este obsoleta, o bien la adquisición de nueva maquinaria por necesidades de expansión de la propia empresa. Las inversiones en activo fijo, llamado también bienes de capital, se refieren al empleo de fondos en la compra de terrenos, maquinaria y equipo industrial, edificios, otros.

En términos generales, las inversiones en bienes de capital pueden considerarse como necesidades a largo plazo, en una empresa que desea expandirse o que desea reemplazar algunos de sus activos fijos. Suele suceder que los ejecutivos de una empresa, a la vista del buen éxito alcanzado, resuelvan expandir sus instalaciones, considerando que tal expansión es una simple proporción aritmética que multiplicara el rendimiento original. Esto no es tan sencillo de lograr, y por lo mismo es aconsejable que la decisión de invertir se haga a la luz de programas y presupuestos que cuantifiquen la producción adicional esperada, la absorción adicional por parte del mercado, el costo inmediato y mediato de las inversiones requeridas y las fuentes de recursos a las que puede acudir para financiar tales inversiones, sin mengua del rendimiento original de la empresa ni de su posición de solvencia.

4.2 INVERSIONES PERMANENTES EN ACTIVO CIRCULANTE

Se ha hecho costumbre asociar la idea de un financiamiento a plazos con la inversión en planta y equipo. Sin embargo, las inversiones permanentes en activo circulante son en muchas ocasiones

necesarias para mantener o aumentar el crédito ofrecido a la clientela, así como para mantener o incrementar el nivel de inventarios que permita dar el mejor servicio.

Las inversiones en inventarios y cuentas por cobrar son producto, en parte, de los precios y de las unidades manejadas. En consecuencia, cualquier expansión en ventas implicaría una inversión adicional en inventarios y cuentas por cobrar.

Cuando algunas empresas consideran que pueden aumentar sus ventas, pero el volumen de sus inventarios no permite tal incremento, se encuentran ante un problema de fondos a largo plazo, ya que la inversión que las unidades para vender piense hacerse, tendrá la característica de inversión permanente.

4.3 CONSOLIDACIÓN DE PASIVOS

Se refiere este renglón a la fusión de varias deudas reuniéndolas en una sola. En ocasiones, algunas empresas llegan a tener problemas de insolvencia a consecuencia de la diversidad, no solo de los acreedores, sino en los montos, tasas de intereses, vencimientos, y otros adeudos.

Es aquí cuando se presenta la necesidad de fusionar en una sola deuda a largo plazo todas o algunas de las deudas a corto plazo que se consideren necesarias. Siempre será más favorable a la empresa tener una sola deuda pagadera a plazos mediante amortizaciones, que diversas, que aunque de menor monto, incapaciten al negocio en algún momento a pagar alguna de ellas.

Al primer signo de dificultades que pudieran impedir a la empresa el cumplir con las obligaciones que tiene para con sus acreedores, se deberá pensar en la forma de ajustar los flujos de fondos con el objeto de hacer cumplibles dichas obligaciones, y una de las soluciones es precisamente la de sustituir algunas deudas a corto plazo por una sola a plazo medio o largo.

4.4 GENERALIDADES SOBRE ALGUNOS MÉTODOS DISPONIBLES PARA LA DETERMINACIÓN DE LAS NECESIDADES DE FONDOS

Una vez detectadas las necesidades de fondos, cabe hacer notar que tan importante es conocer que se tiene una necesidad, como la época en que esta se conoce, así como la fuente de recursos con la que se va a satisfacer.

Es decir, se puede conocer que existe la necesidad de recursos del exterior en el preciso momento en que los fondos generados son insuficientes para cumplir los compromisos ordinarios, o bien se puede tener conocimiento de dicha necesidad en forma anticipada.

Es doloroso observar, en la práctica, el gran número de empresas que ignorando las más elementales técnicas de planeación y despreciando la ayuda de profesionales especializados, se encuentran de buenas a primeras con una sorpresiva falta de recursos que las obliga a tomar decisiones igualmente emergentes, que conducen necesariamente a crear una situación más difícil, en lugar de resolver el problema en que se han colocado.

*Los efectos inmediatos que, entre otros, se presentan cuando la necesidad de financiamiento surge en forma imprevista, son los siguientes:

1. Un mayor costo del financiamiento con el natural efecto negativo en las utilidades.
2. Dificultad práctica para obtener el financiamiento por falta de información previa y de relaciones preestablecidas.
3. Aceptación de condiciones extremadamente rígidas establecidas por los acreedores.
4. Necesidad en muchos casos de comprometer los activos de la Compañía.
5. Deterioro de la imagen de la empresa ante los acreedores, el público en general y ante su propio personal con el consiguiente efecto en la moral del mismo.

6. Adopción de medidas drásticas en inventarios o cuentas por cobrar con el consecuente quebranto económico.
7. Freno a los planes de desarrollo de la empresa.

De lo anteriormente asentado se desprende solo una verdad: la necesidad imperiosa que tiene toda empresa, ya sea micro, mediana o pequeña, de planear anticipadamente sus exigencias de recursos, para evitar así toda esa serie de problemas y llegar a la consecución de una economía sana. Sin embargo, puede afirmarse que no todas las empresas tienen elementos humanos o posibilidades económicas suficientes para llevar a cabo una planeación financiera con las técnicas que más adelante vamos a mencionar.

4.4.1 CONOCIMIENTO E IDENTIFICACIÓN CON LOS PLANES Y POLÍTICAS DE LA DIRECCIÓN DE LA EMPRESA

El punto de partida para una adecuada planeación financiera, es la definición de los objetivos perseguidos por la empresa, es decir, hacia donde debe encaminarse el negocio en el futuro. Es en esta primera etapa del plan donde la empresa expone sus políticas generales y su filosofía sobre los negocios y especifica la dirección de sus operaciones futuras. En esta parte debe hacerse una exposición amplia respecto al tipo de negocios en que la empresa desea invertir, los mercados que desea servir y la participación de ellos que desea adquirir. Debe hacerse una exposición con respecto a la dirección del crecimiento futuro, ya sea mediante la diversificación con nuevos productos y mercados, debiendo asimismo preverse si ese crecimiento se buscará obtener por esfuerzo propio o mediante una fusión con otras empresas.

También en esta sección los directivos pueden expresar sus ideas acerca de su actitud respecto a la remuneración de los empleados, sus relaciones con la comunidad, entre otros aspectos. No obstante, todos estos objetivos, tan deseables como puedan ser, deben ocupar un lugar secundario en comparación con el objetivo principal consistente en *maximizar las utilidades*.

La pauta de la planeación debe establecerse en los más altos niveles, en donde se tiene una visión más amplia de la empresa como tal, como un todo. La planeación debe partir de estos niveles, en los que coordinan los puntos de vista de la empresa, de los accionistas y del público en general. Este punto de partida de la planeación debe enfocarse a los objetivos claves, y a las políticas y programas mayores. En los niveles subordinados se decidirá como realizar dichos planes estratégicos.

La meta general financiera deberá ser establecida por el director general o presidente del negocio y aprobada por el consejo de administración, quienes deberán indicar el grado de cambio que esperan de sus subordinados. Por lo tanto, esa meta debe ser realista, de acuerdo a las necesidades a largo y a corto plazo de la empresa, y aceptada por dichos subordinados inmediatos.

4.4.2 CONOCIMIENTO DE LAS TÉCNICAS DE ADMINISTRACIÓN DE CAPITAL DE TRABAJO

Se conoce como capital de trabajo el excedente del activo circulante una vez que se ha restado a este el pasivo circulante. Es decir, el capital de trabajo es la parte del Activo circulante que está financiada por el pasivo a largo plazo y por el capital contable.

Aún cuando el capital de trabajo forma parte del activo circulante, tiene todas las características de una inversión permanente, ya que esta representado, principalmente, por los niveles de cuantas por cobrar y de inventarios indispensables para la operación normal de la empresa.

Es en la administración del capital de trabajo donde se plantea con mayor claridad el dilema de todo administrador financiero, que es el de alcanzar la mayor liquidez posible, con el más alto grado de productividad.

La meta de llevar a un máximo las utilidades de los socios requiere una operación en dos etapas:

- 1) Intentar colocar el dinero en partidas del activo, en tal forma que los réditos para el negocio como un todo sean los mayores posibles, sin sacrificar demasiado la liquidez.
- 2) Tratar de prever la forma de concertar las fuentes suministradoras de fondos, procurando que los socios reciban créditos sobre su inversión tan altos como sea posible, sin incurrir en riesgos excesivos.

4.4.3 DE LOS ELEMENTOS DEL ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE ESTADOS FINANCIEROS

Es opinión general que el análisis de los estados financieros es un estudio de las relaciones existentes entre los diversos elementos financieros de un negocio, manifestado por un conjunto de estados contables de un mismo ejercicio, y de las tendencias de esos elementos, mostradas en una serie de estados financieros correspondientes a varios periodos sucesivos, mediante la interpretación de las causas que hubieren ocasionado las variantes o diferencias entre unos y otros.

La "razón" o relación es la simple división de un número por otro. Ahora bien, para completar un análisis financiero existe un variado número de indicadores comparativos, o "razones", que nos ayudaran a conocer las condiciones, la eficiencia y lo lucrativo de un negocio. Así como al analizar un presupuesto de caja deseamos cerciorarnos de lo acertado de las decisiones adoptadas para la movilización y aplicación de recursos, el análisis por "razones" busca orientarnos hacia los resultados alcanzados.

Cuando un análisis se dedica a explorar los datos financieros, hace preguntas sobre la capacidad para atender los compromisos corrientes, la clase y extensión de los mismos, el valor real de los activos, los recursos y la habilidad para alcanzar un rendimiento adecuado de las inversiones, la capacidad para soportar posibles contratiempos ocasionados por causas internas y externas, la aptitud para conseguir recursos adicionales cuando estos se hagan necesarios. Pero después de realizar este acopio de información, lógicamente se justifica hacer ciertas pruebas y establecer comparaciones que permitan determinar:

1. El estado del negocio;
2. Su curso favorable o desfavorable durante su desarrollo;
3. Su posición en relación con otras empresas de igual giro.

A estos fines es útil relacionar los datos financieros entre sí, para obtener índices que representen una comparación significativa más elocuente que las cifras escuetas. Por ejemplo, el comparar el monto del activo circulante contra el pasivo corriente tiene un mayor significado que la simple revisión de cada total, porque aquel es considerado como la mayor fuente de recursos para atender al pasivo inmediato, especialmente cuando el futuro de la compañía está en situación precaria. Por otra parte, no sería lógico comparar "otros activos" con las cuentas a pagar" y aspirar a una relación significativa.

Es por tanto conveniente tener en cuenta que: el análisis de un estado financiero, por medio de razones, debe ser precedido por una cuidadosa reflexión sobre las interioridades que el analista desea conocer; las razones no son las finalidades en sí, sin embargo, empleando una base selectiva, pueden ayudar a responder a interrogantes de significación.

Es necesario hacer hincapié en las muchas limitaciones que son inherentes a esta clase de análisis. La primera, y sin duda la más obvia desventaja, se encuentra en la variedad de métodos de contabilidad empleados por las compañías, que oscurecen con mucha frecuencia las comparaciones, aun dentro de la misma empresa. Los métodos de valorar los activos, los castigos, los costos, gastos y otras erogaciones, cambian con las costumbres, las políticas y el carácter de cada compañía investigada. Por ejemplo, los distintos métodos existentes para establecer el valor de los inventarios le da mucha latitud a la gerencia, lo mismo que el régimen de las depreciaciones puede fluctuar ampliamente. En resumen, las cuentas de un balance financiero corresponden necesariamente con el valor real de la empresa, ni como "empresa en marcha" ni en "liquidación", y las cuentas del pasivo pueden ser incompletas o sub-valoradas (ejemplo: la falta de registro de un contrato de arrendamiento). Por tanto, ningún negocio es comparable exactamente con otro.

Más importante aun es el hecho de que los estados financieros están basados en hechos pasados y lo que nos interesa es enfocar la evaluación hacia el futuro. No está por demás repetir que la verdadera importancia del análisis, bien sea para el otorgamiento de un crédito o simplemente para el control interno, reposa en el acierto con que vislumbremos el futuro. Los hechos pasados solo sirven de guía para considerar razonablemente el porvenir.

Dentro de límites relativamente rígidos, este suministrara guías y orientaciones que nos permitirán descubrir las tendencias de una mejor o peor situación y las desviaciones significativas de cualquier curso normal. Y es en la interpretación de estos índices, que muestran tendencias o desviaciones, donde el analista, usando su habilidad, experiencia e intuición, los aprovechara con mayor o menor eficacia.

Hay 4 clases de razones, a saber:

- ✦ Razones de liquidez
- ✦ Razones de equilibrio
- ✦ Razones de actividad
- ✦ Razones de utilidad.

Las **razones de liquidez** tienen por objeto medir la capacidad de un negocio para cubrir sus obligaciones.

Las **razones de equilibrio** tiene por objeto medir la contribución financiera de los accionistas o propietarios con el financiamiento proporcionado por acreedores y proveedores.

Las **razones de actividad** miden la eficacia con que se han empleado los recursos del negocio.

Por último, las **razones de utilidad** sirven para medir los resultados de las operaciones.

A continuación nos permitimos incluir algunas de las razones más usuales dentro de los tipos indicados, sin que expliquemos, por limitaciones de espacio, cual es el sentido y alcance que debe darse a dichas razones.

NIVELES CONSIDERADOS

NOMBRE DE LA RAZÓN	FÓRMULA	COMO BUENOS
1) RAZONES DE LIQUIDEZ		
1. Razón circulante o de solvencia general	$\frac{\text{Activo Circulante}}{\text{Pasivo Circulante}}$	2 x 1
2. Razón Rápida, solvencia mediata o prueba del ácido	$\frac{\text{Activo Circ. Inventarios}}{\text{Pasivo Circulante}}$	1 x 1
3. Liquidez o solvencia inmediata	$\frac{\text{Efectivo y equivalentes}}{\text{Pasivo Circulante}}$	0.10 ó 0.25 x 1
4. Inventarios a capital de trabajo	$\frac{\text{Inventarios Finales}}{\text{Act. Circ. - Pas. Circ.}}$	0.75 a 1 x 1
2) RAZONES DE EQUILIBRIO		
5. Índice de endeudamiento total	$\frac{\text{Pasivo Total}}{\text{Capital Contable}}$	0.80 a 1 x 1
6. Cobertura a cargos fijos	$\frac{\text{Ingresos Brutos}}{\text{Cargos Fijos}}$	2 x 1
7. Índice de endeudamiento a corto plazo	$\frac{\text{Pasivo Circulante}}{\text{Capital Contable}}$	0.35 x 1
8. Inversión del Capital	$\frac{\text{Activo Fijo}}{\text{Capital Contable}}$	0.65 a 0.75 x 1
3) RAZONES DE ACTIVIDADES		
9. Rotación de Inventarios	$\frac{\text{Costo de Ventas}}{\text{Promedio de Inventarios}}$	9 x 1
10. Rotación de Activo Fijo	$\frac{\text{Ventas}}{\text{Activo Fijo}}$	5 a 10 x 1
11. Período Medio de Cobranza	$\frac{\text{Cuentas por Cobrar}}{\text{Promedio de Venta Diaria}}$	30 a 60 días (Según política de crédito)
12. Rotación de Activo Total	$\frac{\text{Ventas}}{\text{Activo Total}}$	2 x 1

3) RAZONES DE ACTIVIDADES		
13. Margen Bruto	$\frac{\text{Utilidad Bruta}}{\text{Ventas}}$	60 a 70 %
14. Margen Operativo	$\frac{\text{Util. Neta en Operación}}{\text{Ventas}}$	10 %
15. Margen Neto	$\frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Ventas}}$	5 %
16. Productividad de Activos	$\frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Activo Total}}$	10 a 12 %
17. Productividad de Capital	$\frac{\text{Utilidade Neta}}{\text{Capital Contable}}$	15 a 18 %

Los "niveles considerados como buenos", corresponden a una ponderación acerca de los criterios que pudimos recoger de algunas instituciones de crédito, de empresas particulares, así como del material bibliográfico bancarios, empresarial o personal, lo cual es de esperarse hasta cierto punto, ya que los datos obtenidos por nosotros fueron bastante genéricos, carentes de una adecuada diferenciación o clasificación atendiendo a las ramas de actividad de las empresas, lo que es de vital importancia en esta clase de índices.

4.4.4 DE LAS TÉCNICAS DE PREPARACIÓN DEL ESTADO DE CAMBIOS EN LA SITUACIÓN FINANCIERA (ESTADO DE ORIGEN Y APLICACIÓN DE RECURSOS)

Es de primordial importancia en toda compañía que se preocupe por mejorar su situación financiera, el preparar el "Estado de cambios de la situación financiera", conocido generalmente como "Estado de origen y aplicación de recursos".

Su importancia estriba en que nos muestra, por un período determinado, cual ha sido el origen de los recursos con que ha contado la empresa, y que aplicación se les ha dado, por lo cual viene a ser un auxiliar esencialmente dinámico.

Podríamos definirlo como una investigación o estudio de carácter financiero, que tiene por objeto precisar, lo más exactamente posible, cual fue el origen que tuvieron los fondos recibidos por una empresa durante determinado período contable, y cual fue el destino que se dio a estos.

Por su naturaleza, esta investigación es retroactiva, porque se basa en hechos ocurridos durante el período examinado, y no en hechos probables o futuros que estén siendo pronosticados o previstos.

Para preparar dicho estado, es necesario disponer de la siguiente documentación:

- ◆ Balances generales comparados.
- ◆ Estados de pérdidas y ganancias.
- ◆ Estados de utilidades reinvertidas en la empresa (superávit) a la fecha del último cierre, con el movimiento comprendido entre las dos fechas de los balances generales comparados.

A continuación estableceremos una comparación entre los estados financieros para lo cual procederemos de la siguiente manera:

- a) Examinaremos previamente los balances generales que se van a comparar, para asegurarse de que ambos contengan las mismas partidas, o para anotar las partidas que uno contenga y el otro no, con vistas a incluirlas correctamente, dentro de su grupo y por su orden en la comparación que se practique.
- b) Haremos una hoja de trabajo que contenga todas las partidas comprendidas en los balances generales que van a compararse, mostrándolas convenientemente agrupadas bajo sus rubros respectivos.

c) Utilizaremos dos columnas para las cifras correspondientes a los periodos que van a compararse, en la siguiente forma:

1	2
Diciembre 31	
19----	19----

d) Utilizaremos dos columnas encabezadas así:

3	4
Diferencias	
aumentos	disminuciones

e) Reflejaremos en todas las columnas abiertas, las cifras que por su naturaleza las comprenden, esto es:

Primero: Las cantidades pertenecientes a los balances generales que se comparan, y después de cuadrar las sumas de ambos balances, se vacían en las columnas 1 y 2.

Segundo: Determinar la diferencia de cada partida, reflejando los aumentos y las disminuciones en las columnas tercera y cuarta, desde el punto de vista del último año con relación al inmediato anterior que figura en la comparación, sumando y cuadrando cada uno de los grupos.

Con la información de hemos obtenido hasta este momento, estamos en condiciones de comenzar a trabajar directamente en el estado de origen y aplicación de recursos"

Antes de principiar, consideramos conveniente dejar debidamente aclarado lo que entendemos como "recurso" para efectos de este trabajo.

El término "recurso" lo emplearemos para designar no solo las partidas de dinero en efectivo, sino todas las que integran el capital de trabajo de la empresa.

Los "recursos" generados por las operaciones del período examinado, sus recursos "originados" por dichas operaciones.

El "Origen de los fondos" se forma de:

- ⇒ Utilidad neta obtenida.
- ⇒ Aumentos de pasivo (fondos provistos por bancos, proveedores, empleados de la empresa, otros.)
- ⇒ Aumentos de capital (aportaciones adicionales, emisiones de acciones, otros)
- ⇒ Aumentos de reservas de capital.
- ⇒ Disminución de activos.

Los "recursos" dedicados al período examinado, son recursos "aplicados" a dichas operaciones, en el curso normal de las mismas.

Los "recursos aplicados" se forman de:

- Pérdida neta producida por las operaciones (la cual debe ser absorbida por la empresa).
- Disminuciones de pasivos (fondos aplicados a pagar préstamos bancarios, cuentas de proveedores, otros)
- Disminuciones de capital (reducción o retiro de capital invertido, distribución de dividendos, otros)
- Disminución de reservas de capital.
- Aumentos de activos (inversiones adicionales), mayores cuentas por cobrar a clientes, incremento de inventario, otros.)

Con los datos expuestos anteriormente podemos formular un cuadro que nos ayude considerablemente a la calificación de cada partida, por lo que tenga de "origen de recurso" o de "aplicación de recurso".

El cuadro puede ser de la siguiente manera:

a) Activos	Recursos	
Aumentos		Aplicación
Disminuciones		Origen
b) Reservas (de Capital)		
Aumentos		Origen
Disminuciones		Aplicación
c) Utilidad Neta		Origen
d) Pérdida Neta		Aplicación
e) Pasivos, Capital y Superávit		
Aumentos		Origen
Disminuciones		Aplicación
f) Deficiente		
Aumentos		Aplicación
Disminuciones		Origen

Disponiendo ya de este pequeño instructivo podemos continuar con el trabajo emprendido con vistas a la preparación del "Estado de origen y aplicación de recursos", para lo cual aumentamos otras dos columnas al papel donde hemos vaciado los estados financieros, por lo que la 5a. y 6a. columnas quedaran de la siguiente manera:

F o n d o s

Origen

Aplicación

El propósito final de este estado es el de precisar cuales grupos del balance general, diferentes de los grupos "circulantes", se afectan para reflejar o producir las diferencias que se operan en los grupos "circulantes".

Este estado demuestra en que medida los recursos menos líquidos de una empresa (activos y pasivos no circulantes), se alteran o transforman para favorecer o empeorar la situación corriente o liquidez de la empresa.

Son elementos favorables:

Aumentos al activo. Disminuciones de pasivo.

Aumentos al patrimonio o ingresos.

Son elementos adversos:

Disminuciones al activo. Aumentos de pasivo.

Disminuciones al patrimonio o egresos.

4.4.5 DE LAS RELACIONES ESTRUCTURA DE RECURSOS-COSTO DE CAPITAL

Se entiende por estructura de recursos o estructura financiera, la manera en que la empresa se ha dotado de los recursos necesarios, ya sean permanentes o temporales, para su constitución y operación.

El estudio de la estructura financiera puede enfocarse desde dos puntos: situación actual y situación futura.

El estudiar la "estructura financiera actual" tiene como finalidad conocer que cantidades de capital propio existen en la empresa en relación con el capital de terceros, ya sea este a corto o a largo plazo, y en que proporción participan los capitales propios y los de terceros en las inversiones generales del negocio, con el fin de determinar cual de los dos grupos es el más importante y, de este modo, conocer de cual de los dos depende la empresa. Asimismo, el estudio

de la estructura de capital actual, nos permite determinar la capacidad de pago de la empresa en relación con los dos grupos que integran dicho capital.

Al aplicar las razones que a continuación mencionaremos, estaremos en posibilidad de conocer:

El origen de los recursos.

La inversión que han tenido los mismos.

La ventaja financiera que se obtiene al utilizar recursos ajenos en lugar de recursos propios.

Las razones aplicables a este estudio ya fueron mencionadas en el punto tercero de este inciso, pero las repetiremos con el fin de que queden bien identificadas:

ÍNDICE DE ENDEUDAMIENTO TOTAL	$\frac{\text{PASIVO TOTAL}}{\text{CAPITAL CONTABLE TANGIBLE}}$
ÍNDICE DE ENDEUDAMIENTO TOTAL A CORTO PLAZO	$\frac{\text{PASIVO CIRCULANTE}}{\text{CAPITAL CONTABLE TANGIBLE}}$
INVERSIÓN DEL CAPITAL	$\frac{\text{ACTIVO FIJO TANGIBLE}}{\text{CAPITAL CONTABLE TANGIBLE}}$
PRODUCTIVIDAD DE ACTIVOS	$\frac{\text{UTIL. NETA ANTES IMP. E INT.}}{\text{ACTIVO TOTAL}}$
PRODUCTIVIDAD DE CAPITAL	$\frac{\text{UTILIDAD NETA ANTES IMPTOS}}{\text{CAPITAL CONTABLE}}$

Estas dos últimas razones también pueden obtenerse de la siguiente manera, con el fin de poder apreciar la ventaja fiscal implícita en el uso del capital ajeno.

PRODUCTIVIDAD DE ACTIVOS	$\frac{\text{UTIL. NETA ANTES DE INT. PERO DESCONTANDO LOS IMPTOS}}{\text{ACTIVO TOTAL}}$
PRODUCTIVIDAD DE CAPITAL	$\frac{\text{UTILIDAD NETA DESPUÉS IMPTOS}}{\text{CAPITAL CONTABLE}}$

Una vez obtenidas las razones mencionadas, entramos al terreno subjetivo de estudio, que la interpretación de los datos obtenidos. Es en esta etapa donde las razones nos permitirán hacer una evaluación de la estructura financiera actual, mediante la contestación adecuada a preguntas como las siguientes:

PASIVO EXIGIBLE:

1. ¿Su origen y objeto ha sido incrementar los activos circulantes?
2. ¿Se ha originado en la erogación de gastos o en la inversión de activos fijos?

PASIVO A LARGO PLAZO:

1. ¿Cuál fue su origen y cuál su destino?
2. ¿Cuánto tiempo falta para su vencimiento y como se viene amortizando?
3. ¿Permanece estacionario o viene decreciendo en la forma estipulada?
4. ¿Cuáles son los activos fijos que lo garantizan?

CAPITAL CONTABLE:

1. ¿Los cambios en el capital social y en las reservas, revelan mejoría o debilitamiento en la posición de la empresa?
2. ¿El capital aportado es el necesario para la buena marcha del negocio?
3. ¿Si el capital es insuficiente, se viene retirando actualmente todas o buena parte de las ganancias?
4. ¿Si hubo aumentos en el capital social, fue por nuevas aportaciones? ¿Se capitalizaron utilidades?
5. ¿Es apropiado el porcentaje de incremento anual de las reservas?
6. ¿Las comparaciones de los índices de productividad de activos y de capital contable, reflejan alguna ventaja derivada de la utilización de recursos ajenos?

4.4.6 DE LA RELACIÓN "VOLUMEN-COSTO-UTILIDAD", ASÍ COMO DE LAS TÉCNICAS DEL PUNTO DE EQUILIBRIO

Es de vital importancia para cualquier empresario, el conocer la relación que guardan en su empresa los elementos: volumen de artículos vendidos, costo y precio unitario de los mismos, y el efecto que las diferentes combinaciones de estos tienen sobre las utilidades.

La relación a que nos referimos ha sido descrita en forma más o menos minuciosa por numerosos escritores, desde muchos puntos de vista diferentes y con muchos nombres distintos; pero el principio fundamental es todas esas exposiciones es el mismo y resulta sumamente sencillo. Este principio es el reconocimiento del hecho de que algunos costos y gastos tienden a variar con el volumen de las ventas o la producción, mientras que otros no se ven afectados por el volumen y permanecen relativamente fijos, indefinidamente o hasta que cambian por algún acto directo de la gerencia. Si pueden descomponerse todos los costos y gastos en variables y no variables, y si esa descomposición puede llevarse hasta los costos de los diferentes productos o líneas de productos, entonces es posible averiguar con relativa facilidad el efecto sobre las ganancias de los cambios en el volumen total o las variaciones en el volumen de los diferentes productos, calcular el importe de las ventas necesarias para poder emplear un vendedor adicional, y contestar otras muchas preguntas que influyen directamente sobre la planeación de las operaciones con el fin de obtener el máximo de ganancias. La clave para esta técnica es, por supuesto, el uso de costos variables, en lugar de los costos totales convencionales que incluyen una distribución de los elementos no variables del costo.

El procedimiento lógico a seguir en la técnica de planeación de las ganancias en una empresa en la cual esta no se ha utilizado antes, es hacer un estudio minucioso de la estructura de los costos y los gastos, averiguar que costos y que gastos varían con el volumen y cuáles son determinados por los factores externos, por las decisiones anteriores de la gerencia o por las normas presentes de la misma.

A manera de orientación, podemos mencionar como gastos variables: la materia prima directa, la mano de obra directa (sobre todo cuando se paga a destajo), la energía eléctrica, los combustibles, el mantenimiento, las comisiones sobre ventas, los impuestos sobre las ventas, los gastos de

reparto, otros. Y como ejemplo de gastos fijos: la renta, la depreciación de maquinaria y equipo. los sueldos de personal supervisor, las primas de seguros, la mayoría de los gastos administrativos, otros.

Cuando se han descompuesto los gastos departamentales, así como los costos de los diferentes productos, en sus elementos variables y no variables, los elementos interrelacionados volumen, costo, precio y, por consiguiente, utilidad, podrán visualizarse más fácilmente si el estado de resultados se vuelve a vaciar en un formado que reconozca las diferencias entre los costos fijos y variables, como el que incluimos a continuación:

CIA. "X, S.A

Estado de pérdidas y ganancias del ejercicio.

	<u>Monto total</u>	<u>Monto por unidad</u>
Ventas (50,000 unidades)	\$2'000,000	\$40.00
Costos variables:		
Materiales	700,000	14.00
Mano de obra directa	500,000	10.00
Gastos variables de fabricación	<u>50,000</u>	<u>1.00</u>
Total de costos variables	<u>\$1'250,000</u>	<u>\$25.00</u>
 Margen de contribución a los costos fijos y a la utilidad	 \$ 750,000	 <u>\$15.00</u>
 Costos fijos de los gastos indirectos de la fabrica, gastos de ventas, generales y admvos.	 <u>600,000</u>	
Utilidad antes de impuesto	<u>\$150,000</u>	

Una de las mayores ventajas del análisis de los costos fijos y variables es que permite determinar la contribución por unidad, es decir la diferencia entre el precio de venta y el costo variable por unidad. La contribución por unidad de \$15.00 incorporados (precio y costo) de los tres factores de la utilidad que se mencionaron, con lo cual resulta mucho más fácil observar la influencia del volumen sobre las utilidades. Al aplicar el concepto de contribución al estado inserto, este análisis muestra que la Cía. X alcanzó una utilidad de \$150,000 debido a que obtuvo un margen de contribución de \$15.00 por unidad en 50,000 unidades, o sea \$750,000. De esta contribución total se recuperaron los \$600,000 de costos fijos, lo cual arroja una utilidad de \$150,000. Un cambio en el precio puede influir sobre la cantidad vendida o sobre el monto total de los costos variables, pero no sobre el costo variable por unidad. Estos efectos pueden medirse en términos de la contribución total obtenida.

PUNTO DE EQUILIBRIO

Una forma conocida de presentar los resultados de un análisis de los costos fijos y variables es el uso de una gráfica del punto de equilibrio, como la que ilustramos al final de este tema.

El punto de equilibrio es aquel en el cual la empresa no tendrá ganancias ni sufrirá pérdidas. es el punto donde los costos fijos son absorbidos por el margen de contribución total y la empresa comienza a producir utilidades.

Considerando que el total de costos fijos de la Cía. X fue de \$600,000 y que la contribución por unidad fue de \$15.00, el punto de equilibrio puede determinarse utilizando la siguiente fórmula:

$$\begin{aligned} \text{PUNTO DE EQUILIBRIO} &= \frac{\text{costos fijos}}{\text{contribución por unidad}} \\ \text{PUNTO DE EQUILIBRIO} &= \frac{\$600,000}{\$ 15.00} \\ &= 40,000 \text{ unidades} \end{aligned}$$

Consecuentemente, el funcionamiento beneficioso de la cía. X durante el ejercicio expuesto, es un resultado de las 10,000 unidades vendidas en exceso con respecto al punto de equilibrio

(40,000), multiplicado por el margen de contribución de \$15.00 por unidad, lo cual produce una utilidad total de \$150,000. Esta forma de analizar el costo, el precio y el volumen nos permite disponer de varias formas o alternativas para considerar la estructura de la utilidad de una empresa. Por ejemplo, si lográramos un incremento de 10,000 unidades en ventas, nuestra utilidad se elevaría a \$300,000. Pero puede presentarse el caso de que el mercado no absorba ese incremento, salvo que disminuyéramos nuestro precio a \$39.00 por unidad. La baja en precio disminuiría nuestra contribución por unidad a \$14.00, que en 60,000 unidades de ventas arrojaría una contribución total de \$840,000 por lo que una vez deducidos los \$600,000 de gastos fijos nos quedaría una utilidad de \$240,000. Aquí podemos observar claramente el efecto de un incremento en el volumen de venta, ya que a pesar de que disminuimos \$1.00 en nuestro precio de venta, nuestra utilidad resulta superior en \$90,000 a la obtenida con el precio anterior. (Economía Samuelson Ed. Mc Graw Hill).

4.4.7 DE LAS TÉCNICAS DE CONTROL PRESUPUESTAL

Las constantes evoluciones que se han observado en el campo de los negocios, han provocado que los hombres de empresa ya no se conforman con observar el curso normal de sus operaciones, sino que se preocupen por buscar métodos que les permitan obtener resultados óptimos en sus actividades, basándose en una proyección hacia el futuro de sus negocios, eliminando posibles fallas y aprovechando todos y cada uno de los factores que representen un incremento a sus utilidades. Uno de estos métodos viene a ser el presupuesto, que aplicado a la dirección de los negocios no es otra cosa que la planeación futura de las actividades de una empresa.

El presupuesto se anticipa a los acontecimientos y permite: suponer cuales serán los resultados que se obtengan durante un determinado ciclo; observar los errores a medida que las operaciones se van realizando; comparar los resultados obtenidos con los estimados; conocer las causas de las diferencias; corregir las deficiencias, y aprovechar las condiciones favorables del medio de trabajo.

Se debe basar en suposiciones realistas. Un buen presupuesto requiere la coordinación estrecha de las diversas funciones de la empresa. Mientras mayor sea la injerencia que tengan los responsables de cada función en la preparación del presupuesto, mejores serán los resultados.

Debe ser flexible, de tal manera que permita adaptarse a cambios inesperados en las condiciones fundamentales de operación de la empresa.

El control presupuestal, una vez que esta debidamente integrado, debe comprender los siguientes presupuestos: *DE INVERSIONES, DE OPERACIÓN, DE CAJA Y DE ESTADOS FINANCIEROS PROYECTADOS.*

El objetivo básico del presupuesto de inversiones, es la planeación concienzuda de todos los factores que intervienen en la adquisición de bienes de capital, tales como la urgencia, necesidad y conveniencia de estos; la época en la que deben ser adquiridos; la disponibilidad de fondos y fuente de financiamiento que se tienen.

El presupuesto de operación esta integrado por el conjunto de presupuestos derivados de las actividades normales de la empresa, tales como de ventas, producción, inventarios, compras, mano de obra, gastos de fabricación, costos de ventas, gastos de operación y otros gastos y productos.

El presupuesto de caja se formula después de haber elaborado los presupuestos de inversión y de operación. Su función principal es estimar anticipadamente las entradas, salidas y existencias de efectivo por determinado tiempo. En esencia es una tabulación de los planes de la empresa, en función del impacto que esos planes tienen sobre los ingresos y desembolsos de dinero en los periodos que están por venir.

Los estados financieros proyectados, nos indicarán las necesidades de inversión en los diferentes renglones del activo, dándonos la pauta del tipo de recursos al que acudiremos para cubrir dichas necesidades. Asimismo nos reflejaran al rendimiento o productividad por el ejercicio que se está proyectando. Su finalidad principal es el de presentar el resultado final a que se llegara después de llevar a la practica el plan financiero elaborado.

4.4.8. PLANEACIÓN DE UTILIDADES

El fin que persigue toda empresa comercial o industrial al establecerse, es la obtención de utilidades. En el desarrollo de nuestro trabajo ya tenemos todos los presupuestos individuales elaborados, pero consideramos de suma importancia prever en la planeación financiera, la potencialidad deseada, considerando que cada peso que entre en el flujo de fondos invertido en inventarios, esperamos que retorne acompañado de ciertos centavos adicionales, que representan las cantidades que los clientes pagaron sobre nuestro costo; es por ello que mientras mayor sea la cantidad de centavos que regresen, mejor será la situación productiva de la empresa. Asimismo, mientras más veces podamos enviar de regreso a ese peso a través del flujo de dinero, mayor beneficio se obtendrá.

Es importante definir que podemos juzgar el éxito de nuestra planeación financiera, sobre la base de que la utilidad crece en la medida en que se invierte en partidas del activo, y no por el incremento de los depósitos bancarios; es por eso que la apropiada estructura del activo, depende en gran parte de la productividad del negocio.

Para hacer una correcta planeación de utilidades, debemos fijar antes que nada el beneficio que consideramos justo sobre la inversión total. Una vez efectuado lo anterior, aplicaremos la siguiente fórmula, que nos permitirá juzgar si nuestros resultados se ajustan o no al objetivo mencionado:

$$\begin{array}{l}
 \text{Productividad de} \\
 \text{activos (tasa de util} \\
 \text{neta generada por el} \\
 \text{activo)} \\
 = \\
 \text{Margen de ventas}
 \end{array}
 \times
 \frac{\text{Utilidad antes de intereses} \\
 \text{e impuestos}}{\text{Activo neto}}
 =
 \frac{\text{Ventas}}{\text{Activo neto}}$$

(rotación del activo)

Si el resultado de la aplicación de esta fórmula a las partidas del ejercicio que hemos presupuestado, arrojan unas tasas de productividad inferiores a las deseadas, deberá hacerse un minucioso análisis de los presupuestos, con el fin de detectar posibles deficiencias, o bien para hacer una reconsideración en los planes que permita el logro de las metas estipuladas por la dirección de la empresa.

4.4.9. CAPACIDAD DE ENDEUDAMIENTO

Es de primordial importancia determinar la capacidad de endeudamiento que tiene la empresa, antes de elevar a la práctica nuestro plan financiero, ya que nos indicara hasta qué punto tenemos posibilidad de adquirir nuevas deudas, sin que vayamos a tener problemas en el momento de su liquidación.

Podemos determinar esta capacidad con dos enfoques diferentes:

- ✦ A corto plazo.
- ✦ A mediano y largo plazo.

A) A CORTO PLAZO

La capacidad de endeudamiento a corto plazo estará medida por los índices de liquidez que la empresa se autoimponga por política, a los que puedan considerarse como normales en el giro que se trae.

Es por lo anterior que lo primero que debe hacerse es juzgar que tan saludable es la relación del activo circulante y el pasivo circulante. Una vez conocida dicha relación se estará en condiciones de estimar cual será el efecto de nuevos compromisos sobre la situación de solvencia actual del negocio.

Como complemento al análisis de la liquidez del negocio, se deberá determinar la capacidad de pago del mismo respecto de las nuevas obligaciones que se piensa contraer. Tratándose de operaciones a corto plazo, cuya liquidación debe hacerse con fondos de las cobranzas, bastara con proyectar un presupuesto de caja, como el que explicamos antes, para determinar si al vencimiento de la operación se habrán obtenido los fondos suficientes para su liquidación.

B) A MEDIANO Y LARGO PLAZO

Para determinar la capacidad que tiene el negocio de adquirir nuevas obligaciones a mediano y largo plazo, debe comenzarse por determinar lo que llamaremos "coeficiente de endeudamiento", que nos indicara que tan comprometido se encuentra el negocio con financiamiento de terceros, mediante el cálculo de la proporción que los préstamos a largo plazo representan dentro de los recursos permanentes.

La fórmula es la siguiente:

$$CD = \frac{D}{D + CC}$$

CD= coeficiente de endeudamiento

D = deuda a más de un año

CC= capital contable

La misma fórmula se aplicara tanto a la situación actual como para la futura, con el supuesto de que adquiriremos el nuevo compromiso, a fin de establecer que tan favorable o desfavorable puede resultar dicha situación.

4.4.10 ALGUNAS CIRCUNSTANCIAS QUE PUEDEN AFECTAR EL OTORGAMIENTO DE CRÉDITOS

Como resultado de la investigación realizada en las diferentes instituciones de la banca oficial y privada de que hablamos en capítulos anteriores, nos pudimos percatar de algunas de las causas más comunes que determinan el rechazo de una solicitud de crédito. Asimismo nos enteramos de que un grave problema con el que se enfrentan dichas instituciones, es la falta de información suficiente y adecuada sobre las condiciones que han afectado la situación financiera de la empresa, reflejada en los estados financieros que se acompañan a la solicitud.

Esta última deficiencia mencionada, además de retrasar considerablemente en algunas ocasiones el estudio de la solicitud, puede en un momento dado ser la causa del rechazo de la misma, por no contarse con suficientes elementos que permitan hacer una mejor evaluación de la empresa solicitante.

Por lo tanto, por considerar que el cabal entendimiento de los problemas expuestos por parte de las empresas particulares, puede contribuir a mejorar los resultados de las gestiones encaminadas a la consecución de un crédito, hemos juzgado de interés el incluir en nuestro trabajo la parte de la investigación a que arriba hemos hecho referencia, complementándola con algunos aspectos del folleto " Información adicional a los estados financieros para fines de crédito", publicado por el Instituto Mexicano de Contadores Públicos en Diciembre de 1992.

RAZONES MÁS COMUNES PARA EL RECHAZO DE CRÉDITOS EN LA BANCA PRIVADA

1. Que el banco no trabaje el tipo de crédito solicitado.
2. Que la empresa solicitante no aparezca en la relación de empresas autorizadas en el oficio de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, en el caso de créditos refaccionarios.
3. Que la empresa sea de reciente creación.
4. Falta de cooperación del cliente.

5. Resultados malos o poco satisfactorios en la investigación de la solvencia personal y económica.
6. Falta de avales, solventes.
7. Falta de garantías suficientes.
8. Que las garantías no estén libres de gravamen.
9. Falta de liquidez de la empresa solicitante.
10. Que las razones financieras no den el coeficiente requerido.
11. Que el solicitante del crédito tenga obligaciones preferentes, o por el límite de su capacidad de pago, con otras instituciones de crédito.

BANCA OFICIAL

1. Que el crédito solicitado no se apegue al objeto de la institución.
2. Que no se reúnan los requisitos que pida la institución de que se trate.
3. Que los resultados de la inversión del crédito beneficie a muy pocas personas.
4. Falta de seriedad en la empresa
5. Falsedad en datos proporcionados por el solicitante.
6. Falta de experiencia en el ramo.

4.5 FUENTES FINANCIERAS DISPONIBLES EN NUESTRO PAÍS

Una vez establecido el importe, tipo y plazo de la necesidad de fondos, deben considerarse las fuentes de recursos, es decir, las posibilidades de obtener el efectivo o bienes requeridos al costo mínimo, o cuando menos razonable y siempre menor al porcentaje real o estimado de costo de capital de la empresa.

Las fuentes de recursos se dividen fundamentalmente en internas y externas, es decir, capital propio y capital ajeno, respectivamente. la estructuración adecuada del capital corresponde a la correcta proporción entre estas fuentes.

Esta proporción se ve influida por las políticas administrativas y las circunstancias especiales de cada caso, pero principalmente por la consideración del costo. El capital ajeno cuenta, aún cuando la empresa no obtenga resultados positivos; el capital propio participa de los rendimientos de la empresa en tanto esta produce utilidades, y no en caso contrario.

Es muy amplia la gama de recursos de los tipos mencionados que se encuentra a disposición de las empresas, pero para los fines de nuestro estudio, nos enfocaremos exclusivamente a aquellas fuentes que en nuestra opinión reúnen las características de mediano y largo plazo de que hablamos en el inciso anterior.

A continuación incluimos un resumen de las fuentes más comunes, y en cierto modo las más importantes, de recursos financieros a mediano y largo plazo:

A) FUENTES INTERNAS

A.1) Emisión de acciones

A.1.1) Comunes

A.1.2) Preferentes

A.2) Retención de utilidades normales

A.3) Obtención y retención de utilidades adicionales a las normales

A.4) Recuperación de inversiones a través de la depreciación y amortización

A.5) Venta de activos fijos no utilizados

B) FUENTES EXTERNAS

B.1) Instituciones bancarias

B.1.1) Banca privada

B.1.1.1) Bancos de depósito

B.1.1.2) Sociedades financieras

B.1.1.3) Sociedades de crédito hipotecario

B.1.1.4) Sociedades de capitalización

B.1.2) Banca oficial

B.1.3) Bancos de segundo piso. (fondos y fideicomisos constituidos por el gobierno federal)

B.2) Compañías de seguros

B.3) Mercado de valores

B.3.1) Emisión de obligaciones

B.3.2) Emisión de cédulas hipotecarias

B.3.3) Colocación de acciones en bolsa de valores

B.4) Arrendamiento financiero

Es indudable que el uso adecuado de las fuentes internas redundará en múltiples beneficios para cualquier empresa, pero también es cierto que toda empresa, principalmente la pequeña o mediana, requiere imperiosamente de recursos externos, en la mayoría de los casos, para poder consolidar su desarrollo. Por otro lado, existe la circunstancia de que para explotar adecuadamente el "autofinanciamiento", es indispensable contar con personal técnico capaz y en número suficiente, lo que está fuera del alcance de la mayoría de las empresas que se encuentran en etapa de desarrollo, situación que prevalece en nuestro país. Es por lo anterior que, sin menospreciar en absoluto las fuentes internas, hemos considerado de mayor interés para nuestro medio el tratamiento de las fuentes externas de recursos que antes mencionamos, así como la fuente interna más generalizada, que es lo mismo que acciones, temas a los cuales nos enfocamos en el capítulo anterior y el resto del presente trabajo.

MERCADO DE VALORES

Como hemos visto en capítulos anteriores las empresas para satisfacer sus necesidades de fondos a mediano y largo plazo requieren de recursos adicionales, y una de las fuentes a las que pueden recurrir es el mercado de valores.

A través de este medio, el pequeño, mediano y gran inversionista obtienen una participación en el capital de una empresa y por consecuencia la oportunidad de compartir sus beneficios, ya sea en forma de dividendos o de intereses, y la empresa a su vez obtiene de aquellos el dinero necesario para cubrir sus necesidades.

Cuando los requerimientos de capital de una empresa superan las posibilidades o deseos económicos del grupo de accionistas que la controla, o bien cuando su capacidad de endeudamiento esta disminuida y técnicamente resulta conveniente acudir al financiamiento mediante oferta pública de sus acciones, las bolsas de valores representan los instrumentos más adecuados para la obtención de grandes recursos de carácter permanente, mediante un sistema rápido y eficiente.

La existencia de este mecanismo financiero, hace posible que numerosas empresas puedan recurrir a la colocación pública de capitales para financiar sus programas de iniciación y expansión de actividades.

MERCADO LIBRE Y MERCADO BURSÁTIL

El mercado de valores se encuentra integrado por dos sectores:

- a) Mercado libre
- b) Mercado bursátil

MERCADO LIBRE

El mercado libre es aquel en el que se hace operaciones con acciones, bonos y otros títulos, fuera de la bolsa de valores. El grueso de las operaciones de este mercado esta representado por la venta de valores de renta fija o de acciones que colocan las propias empresas emisoras, tal como ocurre con la venta de títulos de renta fija que las instituciones de crédito ofrecen directamente al público inversionista, así como las acciones de las sociedades de inversión.

En este mercado libre podrían diferenciarse dos tipos de operaciones; aquellas de carácter privado, que se colocan en forma cerrada y se concentran en pocas manos, y las otras en las que los valores son emitidos por instituciones de crédito o con la intervención de estas, así como los emitidos o avalados por el gobierno federal, por los gobiernos de los estados o por el del Distrito Federal, y los emitidos por las instituciones mexicanas de seguros y finanzas.

En nuestro mercado libre no es frecuente que ingresen los valores que han sido rechazados por las bolsas en virtud de que la Comisión Nacional de Valores exige los mismos requisitos para la circulación de dichos valores tanto en el mercado libre como en el bursátil.

Las emisiones de valores de instituciones de crédito, o emisiones con la garantía o intervención de estas, deben ser aprobadas previamente por la Comisión Nacional Bancaria, inscribiéndose en el Registro Nacional de Valores y podrán o no ser inscritas en la bolsa sin la aprobación de la Comisión Nacional de Valores o sea que estos valores pueden pertenecer al mercado libre, desde el momento que no están inscritos en la bolsa, o bien puede formar parte del mercado bursátil.

MERCADO BURSÁTIL

Este mercado es en el que se realizan operaciones de compra-venta de valores que han sujetado su emisión a los requisitos exigidos por la Comisión Nacional de Valores y deben necesariamente estar inscritos en la bolsa.

5.1 ORGANISMOS QUE INTERVIENEN EN EL MERCADO DE VALORES

En virtud de la gran importancia que tiene nuestro mercado de valores en el desarrollo económico del país, las operaciones que se realizan en este se encuentran reguladas, supervisadas y controladas por diversos organismos que directa o indirectamente tienen injerencia en el mismo. Estos organismos son:

- 1) Comisión Nacional de Valores
- 2) Nacional Financiera
- 3) Las Bolsas de Valores
- 4) Banco Nacional Urbano y de Obras Públicas
- 5) Comisión Nacional Bancaria
- 6) Asociación de Banqueros de México
- 7) Asociación Mexicana de Instituciones de Seguros

5.1.1 COMISIÓN NACIONAL BANCARIA Y DE VALORES

A fin de otorgar suficiente protección al inversionista y vencer la tradicional desconfianza hacia los valores, se creó un organismo que estableciera las medidas proteccionistas a los tenedores de los mismos. Este es la Comisión Nacional de Valores, cuyas funciones, conforme lo establecido en el artículo 2o de la ley que la reglamenta son:

- I. Llevar el Registro Nacional de Valores y formar la estadística nacional de valores;
- II. Aprobar, de acuerdo con las condiciones del mercado, las tasas mínima y máxima de interés a que deberán sujetarse los valores;
- III. Opinar sobre el establecimiento de bolsas de valores e inspeccionar su funcionamiento;
- IV. Aprobar o vetar la inscripción en bolsa de valores e inspeccionar su funcionamiento;

V. Suspender la cotización en bolsa de un valor u ordenar su cancelación;

VI. Aprobar o vetar el ofrecimiento al público de valores no registrados en la bolsa;

VII. Opinar sobre el establecimiento de sociedades de inversión, e inspeccionar y vigilar el funcionamiento de las mismas;

VIII. Aprobar los valores, para efectos de inversión institucional, conforme a las leyes aplicables;

IX. Aprobar el ofrecimiento de títulos o valores mexicanos, para su venta en el extranjero;

X. Aprobar el ofrecimiento de títulos emitidos en el extranjero para su venta en la República;

XI. Aprobar la publicidad y propaganda de los valores que se ofrezcan al público;

XII. Analizar periódicamente el estado y las tendencias del mercado de valores en el país, y

XIII. Las demás que señalen las leyes respectivas.

REGISTRO NACIONAL DE VALORES

Como complemento de la Comisión Nacional de Valores, se creó un organismo que se encargara de registrar todas las emisiones de valores que circularan en el mercado. Este órgano es el Registro Nacional de Valores.

Este registro es un instrumento público al cual pueden acudir todos los interesados en saber si determinada emisión cuenta con la aprobación correspondiente, para conocer sus principales características legales, en que mercado se cotiza y el número de orden que se le ha asignado. Se encuentra integrado por cuatro secciones:

1. Valores aprobados para su inscripción en bolsa.
2. Valores aprobados para su inscripción en bolsas extranjeras o su venta en el extranjero.
3. Valores aprobados para su venta al público y no inscritos en la bolsa.

4. Valores emitidos o avalados por el Gobierno Federal o por los gobiernos de los estados, del Distrito Federal, de los Territorios, de los Municipios y otras corporaciones públicas.

5.1.2 NACIONAL FINANCIERA

Participa en la Junta Directiva de la Comisión Nacional de Valores y actúa con capacidad consultiva para la misma, así como para la Bolsa de Valores de la ciudad de México.

5.1.3 BOLSA DE VALORES

Es una institución con local y condiciones adecuadas para que puedan ponerse en contacto los compradores y vendedores de valores, a través de los agentes de bolsa, personas dedicadas profesionalmente a fungir como intermediarios de tales operaciones.

En México existen actualmente tres bolsas de valores: Bolsa de Valores de México; Bolsa de Valores de Guadalajara, y Bolsa de Valores de Monterrey.

En nuestro país las bolsas de valores están organizadas conforme a la Ley General de Instituciones de Crédito y Organismos Auxiliares, y parte de su fin inmediato de facilitar las operaciones de compra y venta de papeles bursátiles en sus salones de remates, buscan promover estas operaciones y difundir entre el público la mayor información posible acerca de las operaciones que llevan acabo en su seno, y los valores que en este se cotizan.

Las bolsas por si mismas no operan con valores ni fijan los precios de estos, sino que se limitan a dar facilidades a sus miembros, los agentes de bolsa, para llevar a cabo diariamente sus operaciones de compra y venta. Sus funciones son:

1. Proporcionar locales adecuados para que los agentes de bolsa puedan efectuar sus operaciones;

2. Vigilar que las operaciones que realicen sus socios (agentes de bolsa) se efectúen dentro de las normas establecida por las leyes y reglamentos que regulan la actividad bursátil;
3. Vigilar que la conducta profesional de sus agentes se rija conforme a los más elevados principios de ética comercial;
4. Cuidar que los valores inscritos en sus registros satisfagan todas las disposiciones legales correspondientes, y que ofrezcan un máximo de seguridad a los inversionistas.
5. difundir ampliamente las cotizaciones de valores, los precios y las condiciones de las operaciones que se efectúan en su seno.
6. Divulgar las características de los valores inscritos en sus pizarras y las cualidades de las empresas emisoras.

5.1.4 BANCO DE MÉXICO

El Banco Central de la Nación participa también a través de un representante, en la Junta Directiva de la Comisión Nacional de Valores. En virtud de ser el órgano a través del cual se ejerce la política monetaria del país para fines internos y externos, el Banco de México tiene amplias facultades para regular y controlar la estructura crediticia de la nación. Por tal razón actúa también con capacidad consultiva ante la Comisión Nacional de Valores, sobre todo en la fijación de tasas de interés a que deberán sujetarse los valores.

Además de las instituciones mencionadas, conforme a la reglamentación de la Comisión Nacional de Valores, dicha Comisión deberá integrarse con representantes del Banco Nacional Urbano y de Obras Públicas, de la Comisión Nacional Bancaria, de la Asociación de Banqueros de México y de la Asociación Mexicana de Institución de Seguros y Bolsas de Valores, quienes intervienen en dicha comisión como consultores de las áreas que son de su competencia.

SOCIEDADES DE INVERSIÓN

Además de los organismos mencionados intervienen también algunas instituciones de crédito autorizadas por la Ley de Instituciones de Crédito y La ley General de Organizaciones y

Actividades Auxiliares del crédito para realizar operaciones con valores. Entre estas las más importantes son las sociedades de inversión.

Este tipo de sociedades tienen por objeto efectuar inversiones en valores de distinta naturaleza, diversificando su cartera de tal manera que se equilibren los riesgos de la inversión y se proporcione a sus miembros un interés uniforme, seguro y lo más elevado posible.

Facilitan además al pequeño y mediano inversionista la colocación de sus ahorros, con las ventajas de diversificación en la inversión y el manejo de sus fondos.

Su objetivo principal consiste en traer al inversionista al mercado de valores de renta variable y por tanto en encauzar los ahorros de la colectividad hacia el mercado de capitales.

5.1.5 LAS ACCIONES Y EL MERCADO DE VALORES

La acción es un documento que representa una participación proporcional en el conjunto de los bienes de una sociedad. Cada acción da derecho a su propietario a percibir proporcionalmente los beneficios que el negocio produce y cada propietario de acciones corre también los mismos riesgos naturales de todo negocio, hasta por el valor de la acción o acciones que posea. El título o documento comprobatorio lleva adherido cierto número de cupones numerados que el tenedor deberá cortar y presentar a la empresa emisora para cobrar los dividendos que le correspondan, cada vez que se decreta el pago de estos. Por su naturaleza de representar una participación en los bienes de una empresa, las acciones tienen una ventaja sobre los valores de renta fija cuando se trata de empresas con utilidades cada vez mayores, pues al crecer estas crece por consiguiente el valor de la participación de cada accionista de estos bienes, lo que se reflejará en el valor de las acciones en el Mercado de Valores.

Los datos que deben contener las acciones son:

- a) Nombre, nacionalidad y domicilio del accionista.
- b) Denominación, domicilio y duración de la sociedad.

- c) Fecha de constitución de la sociedad y datos de su inscripción en el Registro Público de Comercio.
- d) El importe del capital social, el número total y el valor nominal de las acciones. Cuando así lo prevenga el contrato social podrá omitirse el valor nominal de las acciones, en cuyo caso se omitirá también el importe del capital social.
- e) Las exhibiciones que sobre el valor de las acciones haya pagado el accionista o la indicación de ser liberada.
- f) La serie y número de la acción o del certificado provisional con indicación del número total de acciones que corresponda a la serie.
- g) Los derechos concedidos y las obligaciones impuestas al tenedor de una acción y, en su caso, las limitaciones del derecho de voto.
- h) La firma otorgada de los administradores que conforme al contrato social deban suscribir el documento.

Existe una variedad muy amplia de acciones, dependiendo de su aspecto legal, financiero, que se maneja en el Mercado de Valores, de las cuales mencionaremos las que sean de interés para el posible emisor, o sea para el que necesita de la fuente financiera, explicando las consideraciones que debe de tomar en cuenta al hacer una emisión desde el punto de vista del tipo de acción. Para analizar lo anterior, primero daremos una breve explicación de las acciones comunes y preferentes.

Son acciones comunes aquellas que confieren a sus propietarios los derechos corrientes que la ley consagra a favor de los accionistas, es decir, aquellas en que el poseedor tiene derecho de asistir a las asambleas de accionistas, de intervenir en el nombramiento de los miembros del Consejo de Administración de la empresa emisora, y de aprobar, criticar o repudiar la actuación de los mismos. Tiene también voz y voto en la aprobación o rechazo de las cuentas de resultados presentadas por el Consejo de administración, y en la determinación de los dividendos que en vista de los resultados de las operaciones pueden ser pagados a los accionistas.

Los poseedores de las acciones están obligados a sufrir proporcionalmente las pérdidas que tenga el negocio, hasta por el valor de las acciones que hayan suscrito.

Las acciones preferentes son las que se emiten con la garantía de un dividendo anual fijo. Generalmente por contraposición a este derecho preferencial sobre los dividendos, los poseedores de acciones preferentes no siempre tienen tan amplios derechos de voz y voto en las asambleas de accionistas, como los tenedores de acciones ordinarias, o sea que tienen derecho de voto cuando se trata de asuntos conectados directamente con la vida de la sociedad, por ejemplo: disolución anticipada, cambio de objeto o nacionalidad, transformación o fusión de la sociedad o asuntos relacionados directamente con la emisión de dichas acciones, pero no para regir su marcha. En el caso de liquidación de la empresa emisora, tiene preferencia en los activos de la misma sobre los otros tipos de acciones que hayan emitido y se encuentren en circulación.

Puede haber acciones preferentes con dividendo acumulativo o no acumulativo; participantes o no participantes; amortizables o no amortizables, convertibles o no convertibles.

Las preferentes con dividendo acumulativo son aquellas para las que se pacta un dividendo fijo anual y en caso de que algún ejercicio social se dejara de pagar porque la empresa no haya obtenido las utilidades necesarias para efectuar su pago, estas acciones cobrarán tan pronto como la empresa esté en condiciones de cubrir los dividendos atrasados, el total de la cantidad acumulada a que tiene derecho antes que la empresa haga cualquier otra aplicación de utilidades, a excepción de las reservas que marca la ley. Las no acumulativas son aquellas cuyo dividendo no se acumula y si en algún ejercicio no hay utilidades para distribuir solo tienen el derecho de exigir un dividendo del 5% que como mínimo establece la ley.

Este también puede acumularse para ser pagado de las primeras utilidades que haya.

Las preferentes participantes son las acciones para las que se estipula, además del dividendo fijo mínimo, el derecho a obtener la diferencia entre ese dividendo fijo y el dividendo que se decreta para las acciones ordinarias. Obviamente las no participantes carecen de esta característica.

Las preferentes amortizables son aquellas para las que se estipula un período de vigencia en un determinado número de años, para ser amortizados mediante sorteos, ordinariamente anuales, y generalmente se estipula para estas acciones Prima acumulativa por año de vigencia, la que se liquida en la fecha en que por sorteo resulten designadas para su amortización juntamente con el valor nominal de las mismas. En algunos casos, el dividendo para estas acciones se estipula en

un determinado porcentaje, pero para aplicarse no sobre el valor nominal, sino sobre el valor de amortización, es decir: sobre el valor nominal más la prima acumulada durante su vigencia, las no amortizables deben esperar al término de la sociedad para el reembolso a los tenedores, a menos que la sociedad emisora, potestativamente, las redima anticipadamente.

Las preferentes convertibles son las acciones para las que se estipula que después de un período de tiempo determinado, se convertirán en acciones ordinarias. Las que no tienen la característica de convertibles, mantienen el estado original durante toda su vigencia.

5.1.6 OBLIGACIONES

La obligación es un título representativo de la participación individual de su tenedor en un crédito colectivo constituido a cargo de la emisora de ese valor, la que promete su pago al cumplirse determinado plazo o cubrir su importe mediante amortizaciones periódicas. En el mismo documento se establece el tipo de interés que ha de pagar el deudor y la forma y periodicidad en que este pago se ha de hacer.

Existen diversos tipos de obligaciones, las prendarias, las quirografarias y las hipotecarias.

En las obligaciones prendarias se señala la prenda que específicamente las garantiza y en las quirografarias no existe garantía específica, sino que la empresa emisora se compromete con solo su firma al cumplimiento en el pago de los intereses pactados y del valor nominal de las obligaciones que se vayan amortizando mediante sorteos. En las demás características son similares a las obligaciones hipotecarias. No es muy frecuente la emisión de esta clase de obligaciones.

Las obligaciones hipotecarias son títulos que representan la participación del tenedor en un crédito hipotecario a cargo de la empresa que las emite, que debe ser por ley una sociedad anónima y en la mayor parte de las veces es industrial. Están garantizadas mediante hipoteca, en primer lugar sobre el activo fijo de la emisora, o sea sobre los terrenos, edificios, maquinaria,

instalaciones y equipo cuyo avalúo representa generalmente de dos a tres veces el importe de la emisión.

Los datos que debe contener una obligación son:

- ◆ La denominación, el objeto y el domicilio de la sociedad emisora;
- ◆ El importe del capital pagado de la sociedad emisora y el de su activo y de su pasivo, según el balance que se practique precisamente para efectuar la emisión;
- ◆ El importe de la emisión, con especificación del número y del valor nominal de las obligaciones que se emitan;
- ◆ El tipo de interés practicado;
- ◆ El término señalado para el pago de interés y de capital, y los plazos, condiciones y manera en que las obligaciones han de ser amortizadas;
- ◆ El lugar de pago;
- ◆ La especificación, en su caso, de las garantías especiales que se constituyan para la emisión, con expresión de las inscripciones relativas al registro público;
- ◆ El lugar y fecha de la emisión, con especificación de la fecha y número de la inscripción relativa en el registro de comercio;
- ◆ La firma de los administradores de la sociedad, autorizados al efecto; y
- ◆ La firma del representante común de los obligacionistas.

ARRENDAMIENTO FINANCIERO

El auge en las actividades comerciales e industriales que en nuestro país se ha palpado en estos últimos años , ha motivado que las empresas acudan cada vez con mayor frecuencia de las fuentes externas de financiamiento para llevar acabo sus planes, tanto para el desarrollo normal de sus operaciones, como para la expansión con miras a la conquista de nuevos mercados.

Para atender estas demandas de financiamiento, ha nacido en México una nueva fuente de recursos, a la que se le augura un brillante porvenir, y a la que se ha dado el nombre de "arrendamiento financiero".

El "arrendamiento financiero" lo otorgan empresas constituidas con este fin y a las que se conoce comúnmente como "arrendadoras financieras".

Estas funcionan como una institución intermediaria y de financiamiento, captando recursos de los bancos y financieras, y distribuyéndolos entre varias empresas, a diferencia de los bancos, quienes captan los recursos directamente del publico.

Para dejar claramente expuesto como funcionan las arrendadoras, a continuación presentamos su diagrama operacional:

Público

Bancos y
Financieras

Empresas

Arrendadoras

Este tipo de empresas no tiene régimen legal específico, es decir, sus operaciones están sujetas a las disposiciones de diversas ramas del derecho, al igual que cualquier otra empresa en particular.

6.1 ¿QUÉ ES EL ARRENDAMIENTO FINANCIERO?

Arrendamiento financiero con opción de compra es una operación formal en virtud de la cual la "arrendadora" compra de contado los vehículos o maquinaria y equipo que su "cliente" necesita, y se los renta a plazos hasta de 5 años.

Al terminar del plazo estipulado, el "cliente" puede optar por:

- ✦ Adquirir dicho equipo en propiedad, pagando por el una cantidad de dinero que se estipula en el contrato de arrendamiento;
- ✦ Regresarlo a la "arrendadora"; o
- ✦ Arrendarlo de nuevo, obteniendo una reducción sustancial en las cuotas.
- ✦ Trasladar la propiedad.

6.2 SUJETOS DEL ARRENDAMIENTO

Este tipo de recurso financiero es otorgado por las arrendadoras tanto a personas físicas como morales, de cuya solicitud de arrendamiento, después de haber sido estudiada, se derive que son sujetos del mismo.

6.3 MONTO DEL ARRENDAMIENTO

El límite máximo del arrendamiento que otorgan las "arrendadoras" es sumamente variable, ya que al calificar la solicitud se toman en cuenta diferentes elementos de juicio, y se ha presentado el caso, por ejemplo, de que algunas compañías han obtenido "arrendamientos" cuyo monto es superior a su capital social, pero cuya capacidad de pago es magnífica.

6.4 COSTO DEL ARRENDAMIENTO

El costo del "arrendamiento" es, en términos generales, equivalente al interés bancario que pague la arrendadora por los fondos que utiliza, más un % adicional, que cubre los gastos y la utilidad de la arrendadora.

No cargan comisiones por ningún concepto.

Los gastos de corretaje y de inscripción son variables y corren a cargo del arrendatario, también corre a cargo del arrendatario el costo de la prima de seguro y el impuesto sobre ingresos mercantiles que se cause por la operación.

6.5 GARANTIAS

Las garantías que normalmente solicitan las arrendadoras, son las siguientes:

- 1) Aval de los principales
- 2) Aval de alguna empresa filial
- 3) Garantía fiduciaria o hipotecaria de la planta o alguna propiedad adicional.

6.6 PLAZOS

Los plazos más usuales que otorgan los arrendadores son:

- 2 y 3 años en automóviles
- Hasta 5 años en camiones y maquinaria.

6.7 FORMA DE PAGO

Los pagos de rentas son generalmente mensuales, aunque podría pactarse otro lapso. El primer pago engloba los siguientes conceptos:

- ♣ Renta
- ♣ Impuesto sobre ingresos mercantiles de la primera renta
- ♣ Prima de seguro de un año del bien arrendado
- ♣ Importe de gastos de registro del contrato

6.8 TRAMITE DE LA SOLICITUD DE ARRENDAMIENTO

La solicitud de arrendamiento a la que hacemos referencia, contiene en términos generales los siguientes datos:

- * Nombre de la compañía
- * Domicilio
- * Ciudad
- * Ramo al que se dedica
- * Descripción de la maquinaria y/o equipo
- * Nombre y dirección del proveedor
- * Lugar de instalación del equipo
- * Valor del equipo
- * Plazo deseado
- * Otros equipos arrendados
- * Saldo por pagar
- * Plazo concedido

- * Nombre del arrendador
- * Referencias comerciales
- * Referencias bancarias

Una vez llena la solicitud, deberá presentarse acompañada de la siguiente documentación:

- * Balances y estados de pérdidas y ganancias al cierre de los dos últimos ejercicios (auditados con sus anexos).
- * Copia de la escritura constitutiva de la sociedad.
- * Copia del poder otorgado por la empresa a la persona que firmara en su nombre.
- * Referencias comerciales.

Después toda esta documentación es entregada al departamento de crédito para que elabore un "estudio de Crédito", en el que normalmente se hace un análisis de estados financieros y se evalúa la solvencia moral de los accionistas, aplicando las razones financieras y medios utilizados en el sistema bancario.

Una vez hecho el "estudio de crédito" y recopiladas las referencias según el monto de la solicitud, se presenta a diversos funcionarios o a un comité de crédito. El comité de crédito esta integrado por cinco personas a nivel de dirección que pueden ser de la empresa o de fuera. Si la solicitud es aceptada se elabora un contrato público (ante corredor público), el cual es registrado en el Registro Público de la Propiedad, Sección de Comercio.

VENTAJAS

La ventaja para el arrendatario consiste en el hecho de utilizar activos fijos sin necesidad de desembolsar inmediatamente capital. Algunas empresas por necesidades financieras venden algunos de sus activos fijos y los recompran mediante arrendamiento financiero, incurriendo en las desventajas de esta fuente de financiamiento,; costo alto de intereses, mantener deuda fija

casi irrevocable, ya que implicaría altos costos la liberación anticipada, no poder deshacerse fácilmente de este equipo si se vuelve obsoleto, y no poder disponer del equipo ni darlo en garantía.

Por el lado de las ventajas, libera dinero para otros usos, podría la empresa reestructurar su pasivo cubriendo los de corto plazo, no se incurriría en costos de reciprocidad, se podría financiar el 100% del bien y no se utilizarían otras fuentes de financiamiento normales.

Además de esto que sería el arrendamiento financiero tradicional, ahora existe la posibilidad de acudir a las arrendadoras financieras para solicitar arrendamiento puro, a través del cual la empresa paga una renta mensual, totalmente deducible, pero al final del contrato debe adquirir el bien cuando menos a valor de mercado.

CONCLUSIONES

1. A pesar de las metas alcanzadas macroeconómicas por nuestro país aún persisten problemas micros, de ahí la necesidad de un nuevo enfoque para que las empresas micro, pequeña y mediana adecuen sus estructuras organizacionales en función de sus servicios por medio de financiamientos externos a largo o mediano plazo, para aumentar su productividad, eficiencia y rendimiento.
2. El desarrollo de las micro, pequeñas y medianas empresas es básico para el crecimiento de la economía en general, de ahí la importancia que tiene la banca de desarrollo para apoyar a estas entidades pero no sólo a través de líneas crediticias, sino también con programas de capacitación empresarial, de mejoramiento continuo de productos y servicios de calidad total.
3. Por otro lado estamos convencidos de que el crédito es importante pero no suficiente para el desarrollo de las empresas.
4. La importancia de la banca de desarrollo son las micro, pequeñas y medianas empresas.
5. A pesar de las metas alcanzadas macroeconómicas por nuestro país aún persisten problemas micros, de ahí la necesidad de un nuevo enfoque para que las empresas micro, pequeña y mediana adecuen sus estructuras organizacionales en función de sus servicios por medio de financiamientos externos a largo o mediano plazo, para aumentar su productividad, eficiencia y rendimiento.
6. El desarrollo de las micro, pequeñas y medianas empresas es básico para el crecimiento de la economía en general, de ahí la importancia que tiene la banca de desarrollo para apoyar a estas entidades pero no sólo a través de líneas crediticias, sino también con programas de capacitación empresarial, de mejoramiento continuo de productos y servicios de calidad total.
7. Por otro lado estamos convencidos de que el crédito es importante pero no suficiente para el desarrollo de las empresas.

8. La importancia de la banca de desarrollo son las micro, pequeñas y medianas empresas.
9. El sistema financiero mexicano se encuentra adecuadamente estructurado, en respuesta a las necesidades de recursos observadas en las diferentes ramas de la economía, y para cuya satisfacción las autoridades crediticias han previsto la creación de organismos que puedan atender y resolver, en forma eficaz, los requerimientos de recursos financieros planteados por las empresas del país., Esto nos sirve como Contador Público tener un panorama general de la situación crediticia financiera que en determinado momento se podría poner en práctica dentro de la empresa en donde estemos prestando nuestros servicios profesionales.
10. Los diversos tipos de crédito a mediano y largo plazo, previstos por nuestra legislación, son apropiados para satisfacer, cada uno en su tipo, cualquiera de las necesidades a las que se enfrentan nuestras empresas.
Además, nuestra legislación bancaria es dinámica, ya que se ha venido actualizando en función del ritmo de crecimiento en nuestra economía y de los problemas financieros que de éste se han derivado.
11. Algunos créditos a corto plazo, como el simple o el directo, debido a su otorgamiento en forma de "líneas" con duración de un año, que comúnmente son renovados sucesivamente, adquieren características de préstamos a mediano y largo plazo, con la diferencia de que no son concedidos contractualmente, con lo que el banco se reserva el derecho de cancelar o suspender la línea de crédito en el momento que juzgue conveniente hacerlo.
12. Las condiciones para el otorgamiento de créditos, referentes a plazo y porcentaje de préstamo en función de las garantías, en la banca privada, son generalmente más conservadoras que las establecidas por la ley bancaria, en razón de su afán de proteger al máximo los intereses del público que le confía sus depósitos y ahorros, así como de cumplir con los requisitos de liquidez exigidos por el Banco de México.
13. Generalmente la banca privada no concede créditos para la iniciación de un negocio. Asimismo, procede con reservas cuando los solicitantes de crédito son empresas de reciente creación. Sin embargo, se muestra accesible cuando dichas empresas o sus principales, han

mantenido buenas relaciones bancarias, principalmente a través de la experiencia en el manejo de cuentas de cheques.

14. Los estudios de crédito que realiza la banca privada son exhaustivos y completos, ya que no se limitan al análisis de los datos relativos a la empresa, sino inclusive se preocupan por conocer la trayectoria de sus socios y dirigentes. Todo esto con el fin de determinar, en la mejor forma posible, la moralidad, liquidez y capacidad de pago del solicitante, disminuyendo con ello, en forma razonable, el riesgo siempre implícito en el otorgamiento de un crédito, toda esta información financiera la preparamos nosotros como Contadores Públicos.
15. Por el criterio sustentado por la banca privada, enfocada en forma especial a las garantías que ofrece el solicitante, así como el grado de liquidez que pueda tener en su negocio, muchas empresas, principalmente las pequeñas, así como algunas ramas de la producción, no tiene acceso a los recursos de este sector de la banca mexicana.
16. Las instituciones oficiales de crédito apoyan substancialmente a las empresas y sectores que por sus características resultan marginados por la banca privada, desarrollando con ellos una labor de apoyo crediticio y de asesoría técnica y administrativa que ha redundado en un gran cúmulo de beneficios para los que reciben dicho apoyo, así como para el país. Sin embargo, aun cuando este tipo de instituciones cuenta con una elevada cantidad de recursos, son insuficientes para atender las miles de solicitudes que reciben en demanda de crédito, por lo que muchos solicitantes se quedan sin recibir el apoyo esperado.
17. Con el fin de complementar las actividades de la banca nacional y privada con nuevas fuentes de recursos, el Gobierno Federal ha instituido fondos de fideicomiso, cuya finalidad es apoyar crediticiamente las diferentes ramas de la economía, que es necesario impulsar para fomentar el desarrollo del país. Estos fondos han redundado en grandes beneficios para muchas empresas, pero, hasta cierto punto, sus recursos no han sido aprovechados todo lo que se pudiera en las operaciones de la banca privada, por los aspectos mencionados anteriormente.
18. Los recursos de que hemos hablado han recibido difusión por diferentes medios publicitarios, pero a pesar de ello hay un alto porcentaje de empresarios que los desconocen, y muchos

otros que consideran sumamente difícil el poder obtenerlos, por lo que resulta necesario redoblar los esfuerzos tendientes a hacer del dominio público las posibilidades de recursos externos existentes en nuestro país.

19. Uno de los principales problemas a los que se enfrentan las empresas para su desarrollo, es la falta de dinero para satisfacer sus necesidades de recursos a mediano y largo plazo.

20. La actividad financiera dentro de la empresa abarca las funciones de prever, planear, organizar, integrar y controlar la inversión y la obtención de los recursos materiales necesarios para su desarrollo; o sea, productividad y liquidez.

21. Aunque las necesidades de fondos a corto y largo plazo se encuentran íntimamente ligadas, comúnmente no tienen una relación específica unas con otras.

22. Las necesidades de recursos a corto plazo se satisfacen, comúnmente, mediante la conversión de los inventarios en cuentas por cobrar y, éstas a su vez en efectivo. Las necesidades a largo plazo deben, generalmente, satisfacerse con el efectivo generado por las inversiones de carácter permanente.

23. Toda decisión sobre cualquier cambio en la política de operación, en virtud de que afectará los flujos internos de efectivo, deberá estar de acuerdo con la planeación financiera de la empresa, para prever posibles problemas ocasionados por cambios en el flujo de fondos.

24. Las necesidades más comunes de recursos financieros a mediano y largo plazo en las empresas, son:

- ✦ Para inversión en activo fijo, para efectos de expansión o de reemplazo de maquinaria.
- ✦ Para inversiones permanentes en activo circulante, para efectos de expansión.
- ✦ Para consolidar pasivos a corto y/o mediano plazo.

25. Es recomendable que toda empresa utilice cualquiera de las técnicas de planeación financiera que existen a disposición del administrador, para evitar numerosos problemas que pudieran presentarse en relación con la falta de fondos en el futuro.

26. En el ámbito financiero mexicano, existen diversidad de criterios respecto a la determinación del tiempo entre mediano y largo plazo. Sin embargo, el criterio más común considera como plazo medio el que fluctúa entre uno y cinco años, y largo plazo al mayor de cinco años.
27. Las fuentes financieras se clasifican en internas y externas. Las primeras se refieren a los medios a través de los cuales la empresa satisface sus necesidades de fondos con recursos propios. Las fuentes externas de financiamiento son aquellas por cuyo conducto la empresa puede obtener capital ajeno.
28. Las primeras fuentes internas de financiamiento son:
- ◊ La creación de reservas,
 - ◊ Retención de utilidades,
 - ◊ Retención de dividendos, y
 - ◊ Venta de activos no utilizados.
29. Las principales fuentes externas de recursos financieros las constituyen:
- ◆ Los préstamos bancarios y de compañías de seguros.
 - ◆ El mercado de valores.
 - ◆ Las arrendadoras.
30. El Mercado de Valores de renta variable en México es incipiente. La mayor parte de las operaciones se realizan con valores de renta fija. El mercado accionario se encuentra representado por un pequeño grupo de empresas, generalmente de amplios recursos, en virtud de que los requisitos para la inscripción de acciones en la bolsa, o están fuera del alcance de la pequeña y mediana empresa por falta de recursos humanos técnicamente capacitados, o les resulta difícil el someterse a la estrecha vigilancia que sobre sus operaciones ejercerían los organismos constituidos para ese fin.
31. A pesar de lo anterior, el mercado de valores representa en la actualidad una importante fuente de recursos para nuestras empresas, y a largo plazo, de su desarrollo dependerá en gran parte el índice de crecimiento de nuestra economía.

32. En el área de influencia de las arrendadoras se ha venido ensanchando en forma gradual, por los beneficios que este tipo de recursos brindan a las empresas, así como por el criterio ágil y dinámico que aplican para la dictaminación de las solicitudes que le son presentadas.

33. Es sentir general en el ámbito del sistema financiero que he investigado, que el solicitante, en su mayoría, adolece de vicios y deficiencias al plantear una solicitud de crédito, lo que en muchas ocasiones retrasa la decisión del mismo, o inclusive, origina su rechazo. Por tal motivo, en la medida en que tal situación se vaya mejorando y resolviendo, se volverán más fructíferas las gestiones para la consecución de un crédito.

BIBLIOGRAFIA

Banco de México

"Normas Fundamentales para el otorgamiento del crédito"

1992.

Banco Mexicano

"Políticas y Procedimientos para el otorgamiento de créditos"

1992.

Catherine Mansch Carstens

"Las nuevas finanzas en México"

Prólogo de Timothy Heyman

Editorial Milenio, 2a, Reimpresión.

Febrero 1993.

Director Lic. Adalberto Silva Ruíz

"Horizonte Fiscal"

No. 26 Octubre de 1994

Director Carlos Vargas Hernández

"Ejecutivos de Finanzas"

No. 10 1994.

Editorial IMEF.

Samuelson

"Economía"

Editorial Mc. Graw Hill.

Eduardo Villegas H. y Rosa María Ortega O

"El Nuevo Sistema Financiero Mexicano"

Segunda Edición, Septiembre de 1994.

Editorial PAC S.A de C.V.

González Reyna Susana

"Manual de Reducción e Investigación Documental"

tercera edición

México 1987.

"Legislación de Banca, Crédito y actividades conexas"

Tercera Edición 1994.

Editorial Delma.

Moreno Fernández Joaquín A.

"Las finanzas en la empresa"

Editorial Mc. Graw Hill, Cuarta Edición

México 1989.

Perdomo Moreno A.

"Elementos Básicos de Administración Financiera"

Editorial Ecasa, Cuarta Edición.

México 1992.

Teborga Huascar

"Cómo hacer una Tesis"

Editorial Grijalbo, Décima segunda Edición

México 1982

Van Hornes James

"Administración Financiera"

Traductor Julio S. Carlo Pando

Editorial Práctica Hall, Séptima Edición

México 1988.

Weston I. F. Beighaw F.E.

"Fundamentos de Administración Financiera"

Editorial Mc. Graw Hill, Séptima Edición

México, 1990.

Salo Grabinsky

"La Empresa Familiar" Guía para Crecer, Competir y Sobrevivir.

Del Verbo Emprender, S.A.

México, 1992.

"Legislación Bancaria"