



**UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA
DE MÉXICO**

**FACULTAD DE ESTUDIOS SUPERIORES
CUAUTITLAN**

**INSTRUMENTOS DE APOYO FINANCIERO
DENTRO DE LAS MPYMES.**

T E S I S
QUE PARA OBTENER EL TÍTULO DE
LICENCIADA EN CONTADURÍA
P R E S E N T A :
NANCY CARRERA URBINA

A S E S O R :
M.C.E. MA. BLANCA NIEVES JIMÉNEZ Y JIMÉNEZ.



Universidad Nacional
Autónoma de México

Dirección General de Bibliotecas de la UNAM

Biblioteca Central



UNAM – Dirección General de Bibliotecas
Tesis Digitales
Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS ©
PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

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

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

AGRADECIMIENTOS:

A Dios:

Por haberme dado el don de la vida, por darme salud, fuerza e inteligencia para realizar mis metas y por acompañarme en todo momento., porque en los momentos difíciles de mi vida, siempre me diste un rayo de esperanza y no me dejaste desfallecer, por todo lo que me has brindado, sin pedirme nada a cambio. Gracias

A la UNAM

Por abrirme sus puertas y brindarme la oportunidad de formar parte de esta gran institución, es un orgullo haber estudiado en ella ya que aquí dejo parte de mi vida y me llevo una formación con un carácter de superación, compromiso y responsabilidad, así como tantos estudiantes que egresamos transformados en profesionistas me uno a ellos, para poner siempre su prestigiado nombre muy en alto, con nuestro máximo rendimiento y entrega en el desempeño de nuestro trabajo.

A la FESC

Por haberme dado la oportunidad de ser uno más de sus estudiantes y egresados, Por permitirme realizar mí sueño de contar con una Carrera Universitaria.

*A mi Asesora:
MCE Blanca Nieves Jiménez y Jiménez*

Mi sincero agradecimiento por su valioso tiempo dedicado en la dirección de esta tesis. Gracias por ser un digno ejemplo de lo profesional que una mujer debe ser, lo cual demuestra compartiendo sus conocimientos y experiencia. Con respeto y admiración.

A mis profesores

Por su dedicación y empeño, por el trabajo que realizan, por todos los conocimientos que me proporcionaron durante años. Les agradezco infinitamente, les reitero admiración y respeto por su importante labor que no es nada fácil, pero la realizan dándonos lo mejor de su conocimiento y experiencia cumpliendo su valiosa tarea de forjar profesionistas completos que sirvan a la sociedad, así como sus consejos que nos concientizan e impulsan para ser personas profesionales y con calidad humana.

A mi H. Jurado

Por sus comentarios a mi trabajo de tesis, por brindarme el tiempo para la revisión de la misma y por sus acertados comentarios para mejorarla, por brindar su tiempo a la Comunidad Universitaria y sobre todo por el esfuerzo que realizan motivándonos y trasmitiéndonos sus conocimientos Gracias

DEDICATORIAS:

A mis Padres:

Porque son los mejores Padres que Dios pudo escoger para mi, Gracias por su gran amor, por ser incondicionales, por respetar mi libertad y mis decisiones, porque sin ustedes no habría logrado esta meta, por todos sus sacrificios, porque con nada pagaría todo su esfuerzo, por enseñarme que todo se puede lograr luchando por ello y por su gran ejemplo de calidad de vida. Los amo y admiro.

A mis hermanos:

Gobén, Conie, Ulises, Yadira, Edith y Chuy, Gracias por su apoyo incondicional, por los buenos ratos de diversión, compañeros entrañables de aventuras, ilusiones y desengaños, porque cada uno de ustedes contribuyo a forjar mi vida, en ustedes he encontrado una gran familia unida por el mutuo amor y respeto, llevo en mi ser parte de ustedes., por lo que este logro es también suyo, porque para mi cada uno de ustedes es un triunfador. Los amo.

A mis sobrinos:

Brittany, Zyanya, Elian y Giselle: (mis angelitos), Gracias por su cariño incondicional, por ser inquietos, por su imaginación, por su energía, por su alegría y sobre todo por sus sonrisas que iluminan, enriquecen y fortalecen mi corazón y mi vida. Los amo.

A mi tía Irma:

Gracias por todas sus enseñanzas, ayuda, consejos y su gran corazón, por estar ahí cuando más lo necesitaba, por ser mi confidente, porque con usted aprendí que no hay límites para alcanzar mis metas. Con todo mi amor y respeto.

Gracias a Oscar, Mario, Karla, Paty, Ruben, y Daniela, por ser parte de mi familia, por aceptarme tal y como soy, por su compañía y amistad, por tenerme confianza al decirme palabras de aliento, para seguir esforzándome en alcanzar esta meta y por que de antemano tengo su apoyo incondicional en cualquier proyecto de vida que me proponga. Muchas gracias.

Por último a todas aquellas personas que a lo largo de mi vida, me brindaron su apoyo, sus conocimientos, sus experiencias y sus consejos, porque sin ustedes no habría logrado este gran sueño.



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

ASUNTO: VOTOS APROBATORIOS

UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO
 FACULTAD DE ESTUDIOS SUPERIORES CUAUTITLÁN
 DEPARTAMENTO DE EXAMENES PROFESIONALES

SECRETARÍA DE EDUCACIÓN PÚBLICA
 DIRECCIÓN GENERAL DE EXAMENES PROFESIONALES

DR. JUAN ANTONIO MONTARAZ CRESPO
 DIRECTOR DE LA FES CUAUTITLAN
 PRESENTE

ATN: Q. Ma. del Carmen García Mijares
 Jefe del Departamento de Exámenes
 Profesionales de la FES Cuautitlán

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

Instrumentos de Apoyo financiero dentro de las MPYMES.

que presenta la pasante: Nancy Carrera Urbina
 con número de cuenta: 08738801-5 para obtener el título de
 Licenciada en Contaduría

Considerando que dicho trabajo reúne los requisitos necesarios para ser discutido en el EXAMEN PROFESIONAL correspondiente, otorgamos nuestro VOTO APROBATORIO

ATENTAMENTE
"POR MI RAZA HABLARA EL ESPIRITU"

Cuautitlán Izcalli, Méx. a 23 de junio de 2004

PRESIDENTE	MCE Ma. Blanca Nieves Jiménez y Jiménez	
VOCAL	C.P. Jorge Irene Landin	
SECRETARIO	L.C. Gloria Silva Vázquez	
PRIMER SUPLENTE	C.P. Delia Patricia Ucha Pulido	
SEGUNDO SUPLENTE	MCE. Ofelia Noguez Cisneros	



ÍNDICE

INTRODUCCION	I
PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA	IV
CAPITULO 1.- LA EMPRESA:	
1.1. Definición de la empresa.....	1
1.2. Objetivos de la empresa.....	2
1.2.1. Objetivos de los servicios.....	3
1.2.2. Objetivos sociales.	3
1.2.3. Objetivos económicos.....	3
1.3. Clasificación de la Empresa.	3
1.3.1. Industriales.	4
1.3.2. Comerciales.....	4
1.3.3. De Servicio.	5
1.4. Recursos de la empresa.....	12
1.4.1. Recursos Humanos.	12
1.4.2. Recursos Financieros.....	13
1.4.3. Recursos Técnicos.....	13
1.4.4. Recursos Materiales.	13
CAPITULO 2.- FINANCIAMIENTO:	
2.1. Concepto de Financiamiento.....	15
2.2. Los factores de financiamiento	16
2.3. Clasificación de las fuentes de financiamiento.....	18
2.4. La necesidad del financiamiento.....	19
CAPITULO 3.- FUENTES DE FINANCIAMIENTO INTERNAS:	
3.1. Anticipo a clientes.....	22
3.2. Préstamos personales	22
3.3. Utilidades Retenidas	22
3.3.1. Utilidades retenidas pendientes de aplicar.	23
3.3.2. Utilidades retenidas aplicadas a reserva de capital.	23
3.4. Incremento a Pasivos Acumulados.....	24
3.5. Depreciación y Amortización.....	24
3.6. Emisión de Acciones.	25



CAPITULO 4.- FUENTES DE FINANCIAMIENTO EXTERNAS:

4.1.	Proveedores.....	27
4.1.1.	Cuenta corriente.....	27
4.1.2.	Documento de pagaré.....	27
4.1.3.	Aceptación de letras de cambio.....	27
4.2.	Préstamos bancarios directos.....	28
4.2.1.	Crédito Directo o Quirografario.....	28
4.2.2.	Crédito Prendario.....	34
4.2.3.	Crédito Refaccionario.....	38
4.2.4.	Crédito Hipotecario.....	42
4.3.	Financiamiento de cuentas por cobrar a clientes.....	46
4.3.1.	Descuento de documentos.....	46
4.3.2.	Crédito Colateral.....	49
4.4.	Financiamiento de inversiones de inventarios.....	51
4.4.1.	Certificados de Depósito.....	52
4.4.2.	Crédito de Habilitación y Avío.....	52
4.4.3.	Gravámenes sobre la inversión total en inventarios.....	57
4.5.	Intermediarios Financieros no bancarios.....	58
4.5.1.	Uniones de Crédito.....	59
4.5.2.	Empresas de factoraje.....	64
4.5.3.	Arrendadora financiera.....	69
4.5.4.	Afianzadora.....	76
4.5.5.	Sociedades financieras de objeto Limitado (Sofoles).....	81
4.5.6.	Almacenes de Depósito.....	85

CAPITULO 5.- FUENTES FINANCIERAS DE APOYO EN MEXICO:

5.1.	Secretaría de Economía.....	91
5.1.1.	FOAFI.....	91
5.1.2.	FIDECAP.....	92
5.1.3.	FAMPYME.....	92
5.1.4.	FACOE.....	93
5.2.	Nacional Financiera.....	94
5.2.1.	Comercio Exterior.....	96
5.2.2.	Créditos a las micro, pequeña y mediana empresa.....	97
5.2.3.	Modernización y equipamiento empresarial.....	102
5.2.4.	Financiamiento para el transporte.....	105
5.2.5.	Financiamiento para la vivienda.....	106
5.2.6.	Desarrollo a proveedores.....	109
5.2.7.	Apoyo para el mejoramiento ambiental.....	110
5.2.8.	Garantías.....	113



5.3.	Fideicomisos instituidos con la Agricultura (FIRA)	115
5.3.1.	Financiamiento a la actividad, agrícola, forestal y pecuaria.	116
5.3.2.	Actividades de financiamiento.....	117
5.3.3.	Condiciones crediticias.....	120
5.3.4.	Programas especiales y acciones.....	124
5.4.	Banco de Comercio Exterior al financiamiento a la exportación.....	127
5.4.1.	Crédito a la preexportación y ventas de exportación.....	127
5.4.2.	Proyectos de inversión.....	130
5.4.3.	Unidades de Equipo.	130
5.4.4.	Carta de crédito y carta de crédito Stand by.	131
5.4.5.	Crédito a las micro, pequeña y mediana empresa.	135
5.5.	Programas de Apoyo para el Desarrollo de la Tecnología.....	137
5.5.1.	Programa de Modernización Tecnológica (PMT).	137
5.5.2.	Programas de Apoyo a Proyectos de Investigación y Desarrollo conjunto (PAIDEC).	139
5.5.3.	Programa de apoyo a Proyectos de vinculación con el Sector Académico.....	139
5.5.4.	Fondo de investigación y Desarrollo para la modernización Tecnológica (FIDETEC) y consultores Tecnológicos (RCCT).....	140
5.6.	Programas Al Turismo y Desarrollo Comercial.....	141
5.6.1.	Fondo Nacional de Fomento al Turismo (FONATUR).....	141
5.6.2.	Fondo para el Desarrollo Comercial.	143
	CONCLUSIÓN	144
	ABREVIATURAS	146
	REFERENCIA BIBLIOGRAFICA	148



INTRODUCCION

Las empresas mexicanas, en su gran mayoría, no tienen acceso a créditos adecuados en tasa y forma para satisfacer sus necesidades de financiamiento. El papel de la banca comercial apenas rebasa el 20 por ciento de la composición del financiamiento empresarial, las altas tasas de interés son el mayor problema para solicitar un crédito.

Si los empresarios no cuentan con información y orientación oportuna, esto repercute sobre su capacidad de gestión y penetración de mercados al no tener una visión completa del entorno en el que operan, es importante contar con un asesor financiero, y el adecuado es el Licenciado en Contaduría, el cual cuenta con los elementos necesarios para tomar la mejor decisión, en base a las necesidades específicas de la empresa, ya que no solamente es solicitar un financiamiento, sino analizar las ventajas y desventajas de los instrumentos de apoyo financiero que existen en el país, y este no se convierta en un problema más para la empresa.

Por eso la importancia de trabajar en conjunto el empresario y el Licenciado en Contaduría para tomar la mejor decisión de acuerdo a las características y objetivos particulares de la empresa.

Las micro, pequeñas y medianas empresas constituyen el 90% de las empresas establecidas, generan el 42% del Producto Interno Bruto y el 64% del empleo en México. Sin embargo se han enfrentado en múltiples ocasiones a escenarios adversos, en los cuales es difícil la supervivencia; ante un entorno económico desfavorable, hasta ocho de cada diez nuevas empresas cierran a los dos años de haber comenzado a operar. Resulta complicado para un empresario hacer planes de crecimiento, capacitación e integración cuando no cuentan con la orientación adecuada.



El escaso o nulo acceso al financiamiento que han tenido las micro, pequeñas y medianas empresas durante la última década ha contribuido a agravar esta situación, estrangulando las oportunidades de crecimiento; la mayoría de las micro, pequeñas y medianas empresas han tenido que sustentar la operación de sus negocios con recursos propios, por el desconocimiento de los diferentes instrumentos financieros, disminuyendo sus márgenes de ganancia y limitando sus capacidades de crecimiento, por lo tanto debe existir una interrelación entre el empresario, el Licenciado en contaduría y las diferentes dependencias tanto federales como locales y unidos seremos un eslabón más para el desarrollo comercial de nuestro país, que finalmente nos permita estar dentro de la competitividad del mercado internacional.

En el contenido de esta investigación los empresarios podrán encontrar temas que son de interés para una empresa que esta por endeudarse o que, estando ya endeudada, quiere reestructurar, su cartera de créditos. Le brinda también una óptica distinta del crédito, ya que abunda sobre la percepción de quien lo concede, lo cual hace más fácil su otorgamiento y así poder analizar las ventajas y desventajas de las diferentes fuentes de financiamiento.

Esta estructurada en cinco capítulos. En el capítulo 1 se define a la empresa, así como sus objetivos, recursos y la clasificación de las mismas, de acuerdo a su giro, propósito y magnitud, para que el empresario tenga una visión de donde se encuentra dentro del universo de empresas que existen en el país.

El capítulo 2 desarrolla el concepto del financiamiento y los factores que afectan a la empresa cuando se piensa obtener un crédito, así como la clasificación de las diversas fuentes de financiamiento.



El capítulo 3 analiza las fuentes de financiamiento internas, explicando cada una de ellas para que el empresario o el asesor financiero, conozca las fuentes que se tienen dentro de la empresa y así poder hacer uso de ellas antes de endeudarnos con terceras personas.

El capítulo 4 se denomina fuentes de financiamiento externas, en donde se menciona, aquellos instrumentos de apoyo financiero que están fuera de nuestra entidad, son instrumentos de apoyo que también nos auxilian para que nuestro negocio prospere y que debemos conocer a fondo para tomar los menores riesgos y poder obtener el más adecuado para las necesidades de nuestra empresa.

El capítulo 5 cubre los programas y apoyos financieros que existen en México a las micro, pequeñas y medianas empresas, como las que brinda la Secretaría de Economía, NAFIN, BANCOMEXT, CONACYT, FONATUR y FIDEC que han diseñado programas específicos, para ayudar y asesorar a las empresas tomando en cuenta sus características y necesidades, para lograr los objetivos que persigue cada de ellas.

Se pone una especial atención en explicar de una manera sencilla, pues esta pensado para que éste al alcance del empresario que no ha tenido conocimientos previos o los que posee son escasos, así como reconocer al Licenciado en Contaduría como apoyo sustancial dentro de las decisiones medulares de la empresa, sin embargo también resulta de utilidad para los estudiantes que encontraran aquellos instrumentos financieros que apoyan a la actividad crediticia de las empresas.



PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

El desconocimiento de los empresarios de las diversas fuentes de financiamiento que tienen a su alcance, así como en que consisten, hace que se utilicen éstas en forma inadecuada.

El escaso o nulo acceso al financiamiento que han tenido las micro, pequeñas y medianas empresas durante la última década, han contribuido a agravar la situación, estrangulando las oportunidades de crecimiento; la mayoría de los micros, pequeños y medianos empresarios han tenido que sustentar la operación de sus negocios con recursos propios.

Por lo tanto es importante conocer la diversidad de financiamientos, para así tomar decisiones acertadas que ayuden al crecimiento de las empresas.

OBJETIVO:

Investigar los diversos instrumentos de financiamiento para que las empresas en base a sus características, elijan la que más se acomode a sus necesidades y expectativas de crecimiento a corto y largo plazo.

Por otro lado aportar a los estudiantes de la Licenciatura en Contaduría conocimientos específicos sobre este tema.



CAPITULO 1. LA EMPRESA.

Una empresa nace no únicamente con el objeto de lucro, sino también con un objetivo social y un objetivo de servicio que requiere producir y distribuir bienes en general.

1.1 CONCEPTO

Sin embargo considerando los diferentes aspectos que intervienen en una empresa, podríamos definirla de la siguiente manera:

“Es una entidad independiente compuesta por una o más personas capacitadas para efectuar convenios legales, los cuales les permiten realizar funciones comerciales que van desde la compra de materias primas y maquinaria, hasta la fabricación de un producto y su distribución y venta a los consumidores. Es obvio que cuando es de importancia la empresa es una organización sumamente compleja, con muchas relaciones externas entre ella y sus proveedores, clientes y competidores”.¹

“Es un conjunto de individuos cuya interacción influye en la coordinación de la producción de bienes y servicios para satisfacer las demandas de un mercado”.

“Es la persona moral o física que se crea por la voluntad de los accionistas para elaborar o revender un artículo o producto prestando servicios y buscando una ganancia lícita”.

¹ Bolten, Steven E. Administración Financiera, Pág. 21



1.2 OBJETIVOS DE LA EMPRESA.

Para desempeñarse eficazmente, el administrador financiero debe poseer un conocimiento claro de las metas de la compañía. Los objetivos o metas de una compañía se definen usualmente en términos de elevar al máximo el valor de los intereses de los dueños en las empresas (maximizar el valor de las acciones de la empresa), a pesar de que en estos días las consideraciones sociales también pueden ser un objetivo importante de la compañía.

Las políticas y objetivos de una compañía se determinan –teóricamente- por los dueños (los accionistas) representados por una junta elegida de directores. La responsabilidad de la junta consiste en tomar importantes decisiones políticas, que afectan la empresa y coordinar el grupo administrativo día a día.²

El objetivo de la empresa es acrecentar al máximo los valores de lo accionistas. El valor esta representado por el precio del mercado de las acciones comunes de la empresa, el cual, a su vez, es un reflejo de las decisiones de ella relacionadas con la inversión, el financiamiento y los dividendos. La idea es adquirir activos, cuyo rendimiento esperado supere su costo, para financiar con estos instrumentos, donde hay ventajas especiales, impuestos u otros y adoptar una política de dividendos significativos para los accionistas.³

Podríamos decir que no existe gran diferencia entre los objetivos que debe alcanzar cada una de las empresas, reconociendo que hasta las empresas estatales tienen como uno de sus objetivos principales, el económico no considerándolo como su objetivo final, ya que para lograr este objetivo deberán tomarse en cuenta algunos factores como la posición que se tiene en el mercado, la productividad, el ambiente administrativo y la ciudadanía. Así abundando en el

² Lawrence D. Shall. Administración financiera Pág. 16

³ Van Horne James C. Administración financiera _ Pág. 3



tema creemos que es posible generalizar en cuanto a los objetivos que las organizaciones deben de considerar y que pueden ser los siguientes:

1.2.1 *Objetivos de Servicio.*

Consiste en proporcionar un servicio a los consumidores o usuarios ofreciendo ofertas y buena calidad de bienes y servicios.

1.2.2 *Objetivos Sociales.*

Su finalidad es vigilar el bienestar económico y motivacional de los empleados y obreros que prestan sus servicios dentro de la empresa. Otro objetivo social es beneficiar a la comunidad aumentando el nivel económico de una región mediante el insumo de materias primas y la creación de fuentes de trabajo.

Así también se contribuye el sostenimiento de los servicios públicos cumpliendo con el pago de las tasas tributarias.

1.2.3 *Objetivos económicos*

Encaminados a lograr beneficios monetarios para:

- Pagar dividendos a los accionistas proporcionales a la inversión colocada y al riesgo asumido.
- Liquidar los intereses sobre préstamos concedidos por los acreedores que colaboraron a la estructura financiera de la empresa.
- Reinvertir parte de la utilidad para garantizar el desarrollo de la organización.

1.3 CLASIFICACION DE EMPRESAS.

Debido al progreso tecnológico y económico han surgido diversidad de empresas, por lo que la función básica del administrador se hace cada vez más compleja al tener que adaptar la administración más adecuada a la realidad y a las necesidades específicas de cada una de las empresas. Mencionaremos algunos de los criterios de clasificación de las empresas que se han venido propagando.



Actividad o giro. Las empresas se clasifican de acuerdo a la actividad que desempeñan en:

1.3.1. Industriales

Este tipo de organizaciones recibe insumos del ambiente, los procesa y los transforma en productos acabados a través del trabajo y empleo de maquinaria, o por medio de la extracción de materia prima. Dentro de este tipo de empresa tenemos las siguientes:

a) Extractivas. Se dedican a la obtención y aprovechamiento de los recursos naturales renovables y no renovables ejemplo: industrias pesqueras, madereras, mineras petroleras, etc.

b) Agropecuarias.- Se ocupan de la explotación de la agricultura y ganadería

c) Manufactureras o de Transformación.- Son industrias que por medio del trabajo y la utilización de maquinaria, transforman la materia prima en productos terminados. Dentro de éstas se consideran dos tipos:

- Las que producen bienes de consumo final, que llegan directamente al consumidor.

- Las que producen bienes que van a satisfacer la demanda de las industrias que producen bienes de consumo final.

1.3.2. Comerciales

Su actividad principal es la compra-venta de artículos terminados por lo que quedan como intermediarias entre productor y consumidor.

Estas a su vez se clasifican en:

a) Mayoristas.- Aquellas que realizan ventas en grandes cantidades a las empresas minoristas las que a su vez entregan el producto al consumidor.



- b) Minoristas o Detallistas.- Venden su producto en pequeñas cantidades directamente al consumidor.
- c) Comisionistas.- Están facultados para vender mercancías que los productores les dan a consignación percibiendo un porcentaje de comisión por realizar esta función.

1.3.3. De Servicio.

Son aquellas que proporcionan una prestación a la comunidad y pueden tener o no fines lucrativos.

1. Propósito y Origen del Capital.- Su clasificación depende del origen de las aportaciones de su capital y del carácter a quienes dirijan sus actividades.

A. Privadas.- El capital es aportado por inversionistas particulares y su objetivo es preponderantemente lucrativo. Estas a su vez pueden ser:

- a) Nacionales.- Cuando las personas que aportan el capital son nacionales y extranjeros.
- b) Trasnacionales.- Si el capital aportado es de origen extranjero y las utilidades se reinvierten en el país de origen.

B. Públicas.- El capital invertido es propiedad del Estado y su objetivo primordial es satisfacer necesidades de carácter social. Pueden ser subdivididas en:

- a) Centralizadas.- Los organismos que conforman la empresa reintegran en una jerarquía que encabeza directamente el Presidente de la República, con el objeto de uniformar las decisiones, el mando, la ejecución. Ejemplo: La Secretaría de Estado.
- b) Desconcentradas.- Son aquellas cuyas facultades de decisión son limitadas, su administración y control de presupuesto son autónomos. Se consideran dentro de esta subclasificación el Instituto Nacional de Bellas Artes, La comisión Nacional Bancaria.



- c) Descentralizadas.- Desempeñan funciones que competen al Estado y que son de interés general pero su personalidad, patrimonio y régimen jurídico son propios. Se consideran dentro de este grupo el Instituto Mexicano de Comercio Exterior.
- d) Estatales.- Como su nombre lo indica pertenecen al Estado, su personalidad jurídica es propia realizan actividades económicas y se someten alternativamente al Derecho Público y al Derecho Privado.
- e) Mixtas o Paraestatales. En éstas hay coparticipación del Estado y de los Particulares de la producción de bienes y servicios.

2. Por su magnitud. Su clasificación es de acuerdo al tamaño de la empresa el cual se determina conforme a los siguientes criterios:

- a) Criterio Financiero.- El tamaño de la empresa se determina con base en la cuantía de su capital, el cual se modifica constantemente por la situación económica que viva el país.
- b) Criterio de mercadotecnia. El tamaño de la empresa se determina conforme al mercado que la misma abastece, puede clasificarse como organización pequeña si sus ventas son locales, se considera mediana si sus ventas las realizan a nivel nacional, y se dice que es grande cuando puede abastecer a mercados internacionales.
- c) Criterios de Producción.- La magnitud de la empresa se determina en relación con el grado y tipo de maquinaria que se utilice para la producción de la misma.
- d) Criterio de Personal Ocupado.- Se determina el tamaño de la organización por la cantidad de empleados que laboran en ella, se dice que es pequeña cuando laboran en ella de 250 empleados, es mediana si tiene entre 250 y 1000 trabajadores y grande cuando tiene más de 1000 empleados.
- e) Criterio de Nacional Financiera.- Mencionada Institución asigna el tamaño de las empresas de acuerdo al grado de importancia que conserven dentro del grupo de su mismo giro.



f) Criterio de la SECOFI.- (Secretaría de Comercio y fomento Industrial). Toma como base el volumen anual de ventas y el número total ocupado.

- Microempresa.- Es aquella que en su ejercicio inmediato anterior simultáneamente haya ocupado en forma permanente hasta 15 personas y obtenido ingresos por ventas netas hasta por el equivalente de 110 veces el salario mínimo general elevado al año.
- Pequeña empresa.- Es aquella que en su ejercicio inmediato anterior simultáneamente haya ocupado en forma permanente hasta 100 personas, y obtenido ingresos por ventas netas hasta por un equivalente de 1,115 veces el salario mínimo general elevado al año.
- Mediana empresa.- Se ha considerado industria mediana al conjunto de empresas de capital mayoritariamente mexicano que ocupen entre 101 y 250 personas y el valor de sus ventas no rebase el equivalente a 2,010 veces el salario mínimo general al año.⁴

Características

Microempresa:

- Comúnmente se trata de empresas familiares
- Sistemas administrativos y operativos rudimentarios
- Aprovechamiento de materias primas y fuerza de trabajo local
- La gestión administrativa suele concentrarse en una persona
- Carencia de una división de trabajo
- Resistencia de cambio y la expansión.
- Reducida capacidad de acceso a los mercados de consumo
- Injerencias familiares en las decisiones
- Inexperiencia
- Carencia de estructura formal constitutiva

⁴ Nafinsa. INEGI La micro, pequeña y mediana empresa. Pág. 11



- Inexistencia de registros contables
 - Falta generalizada de liquidez
 - Falta de garantías (difícilmente tiene acceso al crédito)
 - Requiere de periodos cortos para la maduración de sus proyectos de inversión.
 - Canalizar el ahorro familiar hacia actividades productivas.
 - Registrar altas tasas de negocios nuevos y cierre de los mismos.
 - En la mayoría de los casos la productividad es baja y la calidad deficiente.
- a) En la pequeña empresa:
1. El administrador supremo dedica sólo parte de su tiempo a cuestiones administrativas, pues lo absorbe una gran cantidad de problemas técnicos de producción, de finanzas de ventas de personal, etc.
 2. Como consecuencia de lo anterior, no existen verdaderos especialistas en las funciones principales de la empresa, menos aun para las de carácter administrativo o para tomar decisiones en la marcha de la empresa son de efecto casi nulo, estando más bien encargados de vigilar la ejecución y las órdenes del administrador único.
 3. Son más frecuentes para solucionar los problemas y los procedimientos de carácter informal y aun puede decirse que quizá sean más efectivos, porque el conocimiento de las características, capacidades, etc., de cada uno de los trabajadores, la escasa complejidad de dichos problemas, etc., suple con ventaja la pobre tecnificación de los procedimientos y trámites administrativos.
 4. No se requieren grandes previsiones o planeaciones, sino que, por lo menos en la práctica, suele trabajarse más bien sobre la base de ir resolviendo los problemas conforme se vayan presentando.



5. Es mucho más factible una gran centralización. Y, en cierto sentido, puede ser más conveniente, por la rapidez y unidad que imprime a todos los trámites, sin que dañe la posibilidad efectiva de atender todos los negocios.
6. No se requiere de trámites burocráticos, ni de gran papeleo, que suele ser más bien dañosos.

b) En la mediana empresa.

Es la más difícil de definir, porque, en realidad, se deja para ella un amplio grupo de empresas, que no tienen ni las características, ni los problemas de las otras dos.

1. Ante todo, suele ser una empresa en ritmo de crecimiento más impresionante que las otras dos. En efecto: la empresa pequeña suele dilatar más para pasar al rango medio: la grande más bien tiende a asociarse con otras o a crear otras nuevas, sin cambiar ya directamente sus grandes líneas de organización. La empresa mediana, por el contrario, sobre todo en un país en desarrollo, como el nuestro, con ampliación de mercados, crecimiento de la población, etc., si esta bien administrada, suele tender más rápidamente a alcanzar la magnitud de la gran empresa.
2. Consecuencia de lo anterior, es la dificultad para determinar cual es la verdadera etapa en que se haya: frecuentemente se le confunde todavía con la pequeña. O a veces se le identifica con la grande. Esto deriva, a nuestro juicio de que en realidad, suele presentar los problemas de los dos extremos, y más bien carecer de los beneficios que son característicos de ellos.



3. En este tipo de empresas, como consecuencia de ese crecimiento, se siente la necesidad imprescindible de ir realizando una mayor descentralización y como consiguiente, delegar funciones. Esto suele manifestarse en que los altos jefes sienten cada día más complejo cumplir con su función de control.
4. Otra característica puede ser la necesidad de hacer cambios, no solo cuantitativos, sino verdaderamente cualitativos: esto es, no solamente se presenta la necesidad de añadir más personas a una operación, o más operaciones a una misma función, sino que van apareciendo otras funciones distintas, que antes no habían sido necesarias.
5. En la alta gerencia surge la necesidad de poseer una serie de conocimientos técnico-administrativos, que anteriormente no habían requerido. Creemos que vale la pena señalar aquí, el riesgo consistente en que, como los gerentes, obvia, natural y necesariamente, van subiendo de los niveles inferiores, donde han podido resolver aparentemente problemas similares, pueden creer que son capaces de seguir resolviéndolo todo eficazmente.
6. En relación con lo anterior, comienzan a presentarse a la gerencia como hechos indiscutibles, situaciones por las que se va dando cuenta de que ya no conoce todo lo que pasa en la empresa, no lo controla todo, y empieza a perder contacto con la mayoría del personal.
7. Paralelamente, comienza a sentirse la necesidad de hacer planes más amplios y más detallados, requiriendo, por lo tanto, de cierta ayuda técnica para formularlos y controlar su ejecución.
8. La gerencia de este tipo de empresas va, sintiendo gradualmente cómo sus decisiones se van vinculando cada vez más los problemas de planeación y control, que cuestiones de realización inmediata.

**DISTRIBUCION DE EMPRESAS POR TAMAÑO Y SECTOR EN MEXICO**

Sector	Micro	Pequeño	Mediana	Grande	Total
INDUSTRIAL					
Agropecuario	348	166	49	11	574
Minería	153	42	36	33	264
Ind. Manufac.	27,211	9,879	5,199	2,424	44,713
Construcción	11,066	3,176	666	102	15,010
<u>Total Industrial</u>	<u>38,788</u>	<u>13,623</u>	<u>5,950</u>	<u>2,570</u>	<u>60,561</u>
COMERCIAL					
Comercial	403,782	12,552	4,057	1,595	421,986
<u>Total Comercial</u>	<u>403,782</u>	<u>12,522</u>	<u>4,057</u>	<u>1,595</u>	<u>421,986</u>
SERVICIOS					
Comunicaciones	3,849	909	216	308	5,282
Servicios	111,399	11,309	1,771	1,479	125,958
<u>Total de Servicios</u>	<u>115,248</u>	<u>12,218</u>	<u>1,987</u>	<u>1,787</u>	<u>131,240</u>
TOTAL	557,808	38,033	11,994	5,952	613,787

Fuente: <http://www.siem.gob.mx/portalsiem/estadisticas/repsector.asp?gpo=1>

La distribución sectorial de las empresas.

El 52% por ciento del total de las empresas registradas en el INEGI se ocupan en el sector comercio, 36% en el sector servicios y 12% en el industrial. Del total de las empresas, las grandes orientan en 43.7% a los servicios, 34.3% al comercio y 21.9% a la industria. Por su parte las MPyMEs orientan sus actividades, en 52.1% al comercio, 35.3% a los servicios y 12.5% a la industria.⁵

⁵ Secretaría de Economía. Programa de Desarrollo Empresarial 2001-2006. Pág. 29.



1.4 Los Recursos de la Empresa.

Para que una empresa pueda lograr sus objetivos, es necesario que cuente con una serie de elementos, que conjugado armónicamente ayuden a su funcionamiento adecuado. Dichos elementos se conocen con el nombre de recursos y se clasifican de la siguiente manera:

1.4.1 Recursos Humanos.- Los recursos humanos son trascendentales pues de ellos depende el manejo y funcionamiento de los demás recursos, además poseen características que los distinguen de los demás recursos tales como: posibilidad de desarrollo, creatividad, ideas, imaginación, sentimientos, experiencias, habilidades, etc. Su clasificación depende de la función y nivel jerárquico que guardan dentro de la organización de la empresa y pueden ser los siguientes:⁶

- Obreros calificados y no calificados
- Empleados administrativos.
- Supervisores.- Vigilan el cumplimiento de las actividades
- Técnicos.- Buscan nuevos diseños de productos sistemas administrativos, controles, métodos, etc.
- Ejecutivos.- Se encargan de poner en ejecución las disposiciones de los directivos.
- Directores.- Fijan los objetivos estrategias, políticas, entre otros.

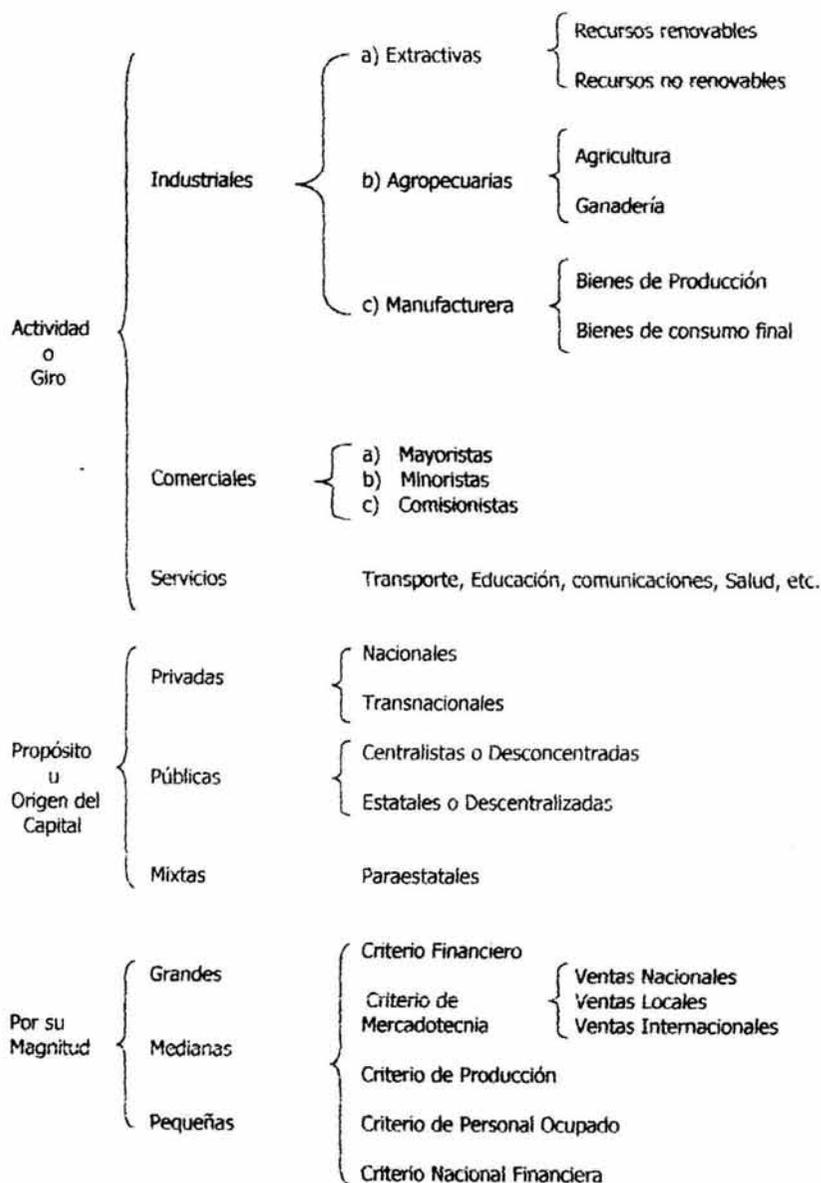
⁶ Brigham E. y Weston Fundamentos de la Administración. Pág. 122



1.4.2 Recursos Financieros.- Son los elementos monetarios propios y ajenos con que cuenta una empresa indispensables para la ejecución de sus actividades (aportaciones de los accionistas o de los dueños, los préstamos, las inversiones de terceros, el crédito, etc.)

1.4.3 Recursos Técnicos.- Son bienes intangibles propiedad de la empresa nos sirven como herramientas auxiliares en la conjugación de los otros recursos y son: sistemas de producción, sistemas de ventas, sistemas de fianzas, sistemas de administración, fórmulas, patentes, etc.

1.4.4 Recursos Materiales. Son los bienes tangibles propiedad de la empresa, incluyen los edificios, terrenos, instalaciones, maquinaria, equipos, instrumentos, materias primas, productos en proceso, productos terminados.





CAPITULO 2 FINANCIAMIENTO

2.1 CONCEPTO.

La vida comercial moderna no podría ser concebida sin el crédito. La mayor parte de la riqueza, es riqueza crediticia. Por el crédito se desenvuelven y multiplican los capitales y se realiza el fenómeno fundamental de la producción.

El descubrimiento del valor mágico del crédito generador de riqueza marca indudablemente un momento estelar en la historia del hombre. El crédito ha sido el pivote del progreso de la sociedad contemporánea.

En un sentido genérico, crédito (del latín *credere*), significa confianza. De una persona en quien se cree, a la que se le tiene confianza, se dice que es persona de confianza digna de crédito. En sentido jurídico, habrá un negocio de crédito cuando el sujeto activo, que recibe la designación de acreditante, traslade al sujeto pasivo, que se llama acreditado, un valor económico actual, con la obligación del acreditado de devolver tal valor o su equivalente en dinero, en el plazo convenido.⁷

Es el proceso de captación de recursos que sigue una entidad para dar continuidad al desarrollo de sus operaciones productivas y de comercialización. El término implica el esfuerzo que se realiza para la obtención de recursos o medios de pago que requiere una empresa para el cumplimiento de sus fines.

El propósito general, al analizar un crédito consiste, en arribar a una decisión en cuanto a si una empresa merece la suma que está a consideración. El resultado de la investigación determinará el monto del crédito y la forma en que el mismo será concedido; es decir, crédito directo (una sola firma), en descuento de listas (endoso) con garantías adicionales, etcétera.⁸

⁷ Cervantes Raúl. Titulos y Operaciones de Crédito. 9ª. Edición. Editorial Herrero Pág. 207

⁸ Como analizar los estados contables para el otorgamiento de créditos. Edit. Macchi 1997 argentina Pág. 10



2.2 FACTORES DE FINANCIAMIENTO.

De acuerdo con la Encuesta Nacional de Micro-negocios del INEGI los principales problemas para el funcionamiento de las microempresas tienen que ver con el desconocimiento del mercado:

PRINCIPALES PROBLEMAS PARA EL FUNCIONAMIENTO DE LAS EMPRESAS

<i>PRINCIPALES PROBLEMAS</i>	<i>PORCENTAJE TOTAL</i>
Desconocimiento del mercado	30.5
Competencia	25.5
Rentabilidad	17.3
Retraso en el pago de clientes	4.2
Financiamiento	12.5
Falta de maquinaria y equipo	1.7
Otros	8.3

Los factores que afectan los tipos de financiamiento escogidos ya sea a corto o largo plazo son el costo del interés, el impacto en la clasificación del crédito, la disponibilidad, las restricciones y la flexibilidad. La clasificación de crédito de la empresa afecta la disponibilidad de financiamiento y los términos del mismo.⁹

Al escoger una fuente de financiamiento, el administrador financiero estará interesado en los siguientes cinco aspectos de cada contrato financiero.

⁹ Diario oficial de la federación del 30 de marzo de 2003.



1. Costo.- Generalmente el asesor financiero buscará minimizar el costo de financiamiento, el cual usualmente se puede expresar como una tasa de interés anual. Por consiguiente se escogerá la fuente de financiamiento con la tasa de interés más baja. Sin embargo, existen otros factores que pueden ser importantes en situaciones particulares.
2. Impacto sobre la clasificación del Crédito.- El uso de algunas fuentes podría afectar la clasificación de crédito de la empresa más que la utilización de otras. Una pobre clasificación del crédito limita la disponibilidad y aumenta el costo de financiamiento adicional.
3. Confiabilidad.- Algunas fuentes son más confiables que otras en el sentido de que es más probable que los fondos estén disponibles cuando se necesitan.
4. Restricciones. Algunos acreedores están más inclinados a imponer restricciones a la empresa que otros. Las restricciones, por ejemplo, podrían incluir límites en dólares para dividendos, administración de salarios y gastos de capital.
5. Flexibilidad. Algunas fuentes son más flexibles que otras ya que la empresa puede aumentar o disminuir más fácilmente la cantidad de fondos suministrados.

Todos estos factores usualmente se deben considerar antes de tomar la decisión en cuanto a las fuentes de financiamiento.¹⁰

¹⁰ Lawrence D. Schall. Administración Financiera. Pág. 566



2.3 CLASIFICACION DE LAS FUENTES DE FINANCIAMIENTO.

La necesidad de fuentes de financiamiento de una empresa cualquiera que sea su giro, se origina con el fin de lograr un objetivo específico y su obtención se relacionará con la cantidad de recursos necesarios para llegar a alcanzarlo. La importancia de lo anterior consiste en conseguir e incorporar los recursos para la consecución de objetivo.

1. Financiamiento Interno.

Son aquellas que provienen de los accionistas de la empresa, son las nuevas aportaciones que los socios dan a la organización o, bien, son las utilidades generadas por la empresa no retiradas y que en algún momento futuro pueden ser susceptibles de capitalización.¹¹

2. Financiamiento Externo

Las fuentes externas de financiamiento son los recursos que provienen de entes de fuera de la empresa y se les conoce bajo el esquema de apalancamiento, es decir, pasivo y capital que tienen su origen fuera de la organización.

3. Financiamiento a Corto Plazo.

Al menos en teoría, la locución "corto plazo" adjetiva aun tipo de financiamiento, cuyo período o vigencia no va más allá del término de un año. La inestabilidad e incertidumbre que vienen asociadas con un proceso inflacionario persistente han mentalizado una concepción temporal distinta de lo que ilustra la versión tradicional. Se ha llegado a tener por valor entendido que a corto plazo denota un plazo no mayor de 30 días.¹²

¹¹ Rivera Carmona Alfredo. La Administración financiera. Edición 1ª. 1999. Edit. PAC, S.A. Pág. 83

¹² Basagaña Eduardo Temas de Administración Financiera Segunda parte 4a. Edic. Argentina. Pág. 173



4. Financiamiento a Largo Plazo.

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

Si bien el criterio de toma de decisiones concerniente a las inversiones a largo plazo es maximizar el rendimiento de éstas. También será necesario que se seleccionen las fuentes de financiamiento más adecuadas para dicho proyectos.

Las inversiones a largo plazo deberán ser financiadas con pasivos a largo plazo o con capital contable¹³

5. Financiamiento Gratuito.

Este financiamiento no tiene costo, es decir, en teoría no se cobran intereses, comisiones, etc. Como ejemplo se puede mencionar los financiamientos con los proveedores. Aunque en esencia todos los financiamientos tienen un costo, este es el costo de oportunidad.

2.4 LA NECESIDAD DE UN FINANCIAMIENTO.

Toda empresa suele actuar en un contexto de carácter dinámico dentro del cual se le plantean problemas de dimensiones muy amplias, debiendo tomar en consideración, dispuesto a encararlos y resolverlos, no solamente las condiciones actuales de ese marco sino también la gama probable de situaciones futuras en los tres principales mercados a los que concurre normalmente una compañía, esto es el mercado de productos, el del trabajo y el de capitales.

¹³ Bolten Steven E. Administración financiera Pág. 637



Si bien el ejecutivo financiero, trata de buscar una solución única y correcta para el conjunto de decisiones de financiación, puesto ante tantas variables de acción como sean posibles en la realidad, reconoce de inmediato en este hecho la esencia para formular una autentica solución general con significado y aplicación operativa.

Concretamente, cabe en una primera etapa que el ejecutivo financiero determine la verdadera necesidad de fondos, para luego abocarse al problema de la obtención de esos fondos. Es entonces que se recurre a las fuentes de financiamientos.

El estudio de conveniencia de las alternativas de financiación debe encararse bajo el concepto que coexiste una relación excluyente entre aquella y el costo de cada fuente; en otras palabras, no siempre el préstamo más barato es el que debe tomarse. Juegan en el proceso de selección una serie de factores no medibles en forma directa, que hacen a la calidad del préstamo. Básicamente, debe cuidarse que por financiación elegida la empresa no encuentre afectada su capacidad de obtener en el futuro nuevos créditos.¹⁴

Lanzadas a conseguir financiamiento, se abren para las empresas requirentes dos tipos de mercado: el mercado de dinero y el mercado de capitales.

En el primero se ofrecen y demandan fondos a corto plazo que por lo común se utilizan para cubrir necesidades inmediatas y/o temporales. En este mercado intervienen activamente los bancos comerciales y las compañías financieras.

En el mercado de capitales se mueven recurso de mediano y largo plazo, solicitados generalmente para la inversión fija (planta, maquinaria, etc.) que

¹⁴ Basagaña EduardoJ. Temas de Administración financiera, 4ª Edic. Argentina Edit. Macchi Pág. 171



implica un prolongado período de maduración antes que produzca algún retorno. Dentro del cuadro de entidades financieras, los bancos de inversión representarían en este mercado el papel de oferente y/o intermediario.

En la práctica la separación de estos dos mercados reviste un carácter meramente conceptual no obstante la distinción formulada resulta útil a los efectos de una mayor claridad en el enfoque del tema.

Por otra parte, debe tenerse en cuenta que el canal del financiamiento, esta íntimamente relacionado con su procedencia (crédito interno y/o externo) y que la fuente se identifica directamente con la institución que otorga el crédito.

En el planeamiento financiero es necesario analizar detenidamente los factores que influyen la elección entre las diferentes fuentes de fondos. Alguno de ellos están vinculados con la operación de crédito en si misma, otros con el costo y otros con el aspecto legal y contractual.

Los factores que tienen que ver con la operación de crédito se refieren a la fuente y canal de financiamiento elegido, monto, moneda y modalidad del préstamo, plazo del mismo y tiempo acordado de disponibilidad del crédito.

El análisis de los factores relacionados con el costo involucra la evaluación del flujo de fondos que ocasiona dicho préstamo y la forma de servir al capital más los intereses y gastos.

Por último, los factores de índole legal comprenden aspectos tales como garantías a dar por el prestatario, restricciones a la discrecionalidad en el uso de los fondos y a la libre disposición de los bienes ofrecidos en garantía, etc. y condiciones de celebración, ejecución y extinción del contrato.



CAPITULO 3 FUENTES DE FINANCIAMIENTOS INTERNAS

3.1 ANTICIPO A CLIENTES.

El caso típico está representado por aquellas empresas que operan mediante el sistema de acopio o entregas a cuenta de precios sobre el total de la Orden de Venta o fabricación. El monto recibido les permite efectuar compras de los materiales sin necesidad de recurrir a fondos propios.

Cuando el anticipo es significativo, por ejemplo superior al costo de materiales, sirve como inyección adicional de capital de trabajo. El plazo de este tipo de financiamiento depende del plazo previsto para el cumplimiento del contrato, que generalmente es a corto plazo. Por lo general la parte acopiada o señalada queda congelada y el resto sujeto a mayores costos de acuerdo a una fórmula de variación previamente establecida.¹⁴

3.2 PRÉSTAMOS PERSONALES.

Son préstamos otorgados por personas allegadas a los socios o accionistas de la empresa, sin establecer una fecha determinada de pago generalmente, utilizados para cubrir necesidades prioritarias, además de ser flexibles en las condiciones de pago.

3.3 UTILIDADES RETENIDAS

Por ser una fuente de fondos generados internamente como resultado de las operaciones, es el recurso de mayor utilización de la empresa. Estos montos importantes de utilidades sólo los presentan las empresas de salud financiera respecto a su nivel de ventas y a sus aportaciones de capital.

¹⁴ Basagaña Eduardo J Temas de Administración financiera 2ª. Parte Pág. 178



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

Al retener las ganancias, la compañía tendrá oportunidad de invertir esas utilidades en beneficio de ella misma, en las diferentes oportunidades a fines que mejor parezcan a la empresa, otorgándole de esta manera oportunidad, ya sea para expandirse a solventar pasivos.¹⁵

Las utilidades retenidas son las que no se capitalizan o no se distribuyen a los accionistas y que son conservadas en la empresa formando parte del capital no distribuible de la misma. Las utilidades retenidas forman dos grupos:

3.3.1 Utilidades Retenidas Pendientes de Aplicar.

Son las que genera la compañía como resultado de su operación normal. Estas son las fuentes de recursos más importantes con la que cuenta una empresa, pues su nivel de generación tiene relación directa con la eficiencia de su operación y calidad de su administración, así como el reflejo de la salud presente y futura de la organización. Se debe entender la diferencia existente entre el valor de venta realmente obtenido de los bienes o servicios ofrecidos, menos los costos y gastos efectivamente pagados que le son relativos, adicionados por el importe de las depreciaciones y amortizaciones cargadas a resultados durante el ejercicio.

3.3.2 Utilidades Retenidas a Reservas de Capital.

Son separaciones contables de las utilidades de operación que garantizan, casi todo a perpetuidad, la estadía de las mismas dentro del caudal de la empresa. En su origen, las utilidades de operación y las reservas de capital son lo mismo, con la diferencia de que las primeras son susceptibles de retiro por parte de los

¹⁵ Rivera Carmona Alfredo. La Administración Financiera. Pág. 61



accionistas, por la vía del pago de dividendos y las segundas permanecerán inamovibles, dentro del capital contable de la empresa, en tanto no se decreten reducciones del capital social por medio de una asamblea general extraordinaria de accionistas.¹⁶

3.4 Incremento a Pasivos Acumulados

Fuente de financiamiento originada por las operaciones contables de la empresa, ya que muchos productos se pagan con posterioridad a su prestación y permiten acumular recursos, sobresalen los pasivos acumulados por; intereses y dividendos, sueldos y salarios, rentas y servicios públicos, impuestos, pensiones y primas de antigüedad.

3.5 Depreciación y Amortización

Conjunto de efectivo que obtiene la empresa con sus operaciones y que recupera la inversión, el cual se encuentra formado por las depreciaciones, las amortizaciones y el flujo se acumule de acuerdo con las estimaciones de obsolescencia.

Amortización y Depreciación:

Pérdida de valor, que sufre un activo o bien tangible por la disminución del rendimiento o servicios.

La amortización y depreciación son una fuente de financiamiento directa, al recuperarse a través de la venta de bienes o servicios, entra la recuperación de su inversión a financiar las operaciones de los circulantes.

¹⁶ idem Pág. 83



3.6 EMISION DE ACCIONES.

Concepto:

Las acciones son títulos que representan cada una de las partes iguales en que esta dividido el capital de una sociedad anónima.

Las acciones en que se divide el capital social de una sociedad anónima estarán representadas por títulos nominativos que servirán para acreditar y transmitir la calidad y los derechos de socio, y se regirán por las disposiciones relativas a valores literales en lo que sea compatible con su naturaleza y no sea modificado por la presente ley.¹⁷

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

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

Las acciones se clasifican principalmente en:

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

¹⁷ Ortega Ochoa Rosa María. Análisis financiero. Pág. 182



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

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

Las acciones preferentes ofrecen un punto medio entre los bonos y las acciones, porque poseen algunas de las características de cada uno de esos valores. En ciertas circunstancias la oferta de acciones preferentes puede ser una alternativa viable.



CAPITULO 4 FUENTES DE FINANCIAMIENTO EXTERNAS

4.1 PROVEEDORES.

El crédito comercial de proveedores es la principal fuente de financiamiento a corto plazo, habitual en la mayoría de las empresas. Forma parte de los créditos operativos y surge de las operaciones diarias de bienes y servicios de la empresa. Su principal característica es que no tiene un costo explícito.¹⁹

Es un mercado de competencia perfecta, no se exige al comprador que pague los productos contra su entrega, sino que se le otorga un breve período de diferimiento antes de que el pago sea exigible, lo que representa un crédito para el comprador otorgado por el vendedor.

4.1.1. Cuenta corriente.- Es el más generalizado. El vendedor envía los artículos al comprador junto con la factura que ampara dichos productos, su precio unitario, el importe total y las condiciones de pago. En este tipo de financiamiento el proveedor otorga crédito con base en su investigación sobre la capacidad financiera y demás condiciones de su cliente.

4.1.2. Documentos con pagaré.- Aquí se le pide al comprador que firme uno o más pagarés que cubren el monto de la deuda en los que señala una fecha precisa de vencimiento. También se emplean pagarés cuando el cliente se atrasa en pagos.

4.1.3. Aceptación de letras de cambio.- Por este conducto el deudor reconoce legalmente la suma que adeuda al proveedor. El vendedor expide una letra de cambio contra el girado (comprador) ordenándole pagar en determinada fecha y no envía los artículos hasta que el comprador acepte la letra. Luego de aceptada la

¹⁹ Espinoza Villareal Oscar El impulso a la micro, pequeña y mediana empresa. Pag. 85



letra se convierte en una aceptación comercial que pueda poseer algún grado de negociabilidad.

El tipo de crédito de proveedores que más se utiliza es el de cuenta corriente, en el cual las condiciones de venta estipuladas en la orden de compra es un factor muy importante y puede dividirse en varias clases de acuerdo con el plazo otorgado.

4.2 CREDITOS BANCARIOS DIRECTOS.

4.2.1 CRÉDITOS DIRECTO O QUIROGRAFARIO.

Concepto:

El préstamo directo es considerado en nuestro medio como la operación clásica activa del crédito bancario que puede obtener una empresa; ya que para su otorgamiento no se pide más garantía que la que ofrece el cliente sujeto de crédito como persona, de acuerdo con sus características de buena solvencia moral y económica-financiera, por lo cual esa operación también se conoce dentro del medio bancario como crédito quirografario o préstamo en blanco.

Es el préstamo en virtud del cual, el banco acreditante entrega una determinada cantidad de dinero al acreditado o prestatario, quien se obliga a devolver una fecha determinada la cantidad recibida, más el pago de interés pactado, cuando éste no ha sido cobrado por anticipado.²⁰

Sin embargo en algunos casos para mayor seguridad en el crédito se pide al solicitante una segunda firma que reúna tales cualidades, cuando la empresa no satisface plenamente las exigencias de la institución de crédito a la que le ha pedido el crédito.

²⁰ Herrera Avendaño Carlos, *Administración Financiera Corporativa* Pág. 112



Propósito

Este tipo de crédito se otorga para obtener liquidez o para otras necesidades transitorias de tesorería, sin embargo debe tenerse presente que con este tipo de créditos no se tratan de suplir las necesidades constantes de capital de trabajo.

Sujeto de crédito.

Cualquier persona física o moral legalmente capaz de contratar y obligarse, con adecuada solvencia moral y económica y suficiente capacidad de pago, establecida permanentemente en el país sugiriéndose un arraigó mínimo de dos años en su actividad o negocio, y cuyos productos o servicios tengan demanda constante en el mercado.

También pueden otorgarse préstamos directos o quirográforos a personas físicas o morales que se vayan a establecer, cuando por sus características especiales y proyecto de inversión presentando, garantías ofrecidas, etcétera, se considere viable financiarlas, previo estudio hecho de cada operación por el funcionario con manejo de cuenta, de las áreas de análisis de crédito y a juicio de los organismos de crédito, de acuerdo con sus facultades. Sin embargo los bancos casi nunca se aventuran a prestar para un nuevo proyecto.

Formalización.

Este crédito se documenta a través de pagarés que suscribe la empresa solicitante. Tales pagarés deben reunir los requisitos que señala el artículo 170 de la Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito. También puede operarse con documentos colaterales como letras de cambio ó pagarés provenientes de compra-venta de artículos o de efectos comerciales. Este financiamiento por su propia naturaleza no se trata de una operación de crédito con garantías reales a entregar.²¹

²¹ Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito. Pág. 156



En la práctica bancaria para obtener un financiamiento a corto plazo se requiere previamente la fijación o autorización de una línea de crédito otorgada por una institución de Crédito. Una línea de Crédito es un convenio informal celebrado entre una institución de crédito y un cliente con respecto a una cantidad total de crédito que la Institución le permitirá tener a la empresa en cualquier momento.

Generalmente la línea de crédito se establece por un año y están sujetas a renovación a cabo del mismo tiempo si la experiencia obtenida y la conveniencia han sido satisfactorias.

Plazo.

Generalmente se instrumenta al amparo de una línea de crédito con duración de un año, periodo en el cual, el acreditado puede hacer disposiciones revolventes que no excedan de 90 días, aun cuando el plazo puede extenderse hasta 180 días.

Los bancos recomiendan evitar la concesión constante del crédito directo o quirografario para evitar que la institución se convierta en socio capitalista del solicitante.

Este tipo de crédito no lo conceden los bancos cuando ocurren una o varias de las siguientes circunstancias:

- Como un crédito revolvente, vicio en el que mucho se ha caído.
- Cuando se pueden otorgar otros créditos, según la naturaleza del giro del negocio y destino del crédito, para fortalecer el capital de trabajo.
- Cuando se "presume" que por el destino que se le va a dar, no podrá ser pagado a su vencimiento.
- Cuando el crédito se destina el pago de pasivos a otros bancos y más específicamente, cuando ese pasivo sea un "directo" dado por algún banco de la competencia.



- Cuando se infiere que con el crédito se pagarán descuentos, créditos preferentes o adeudos vencidos.
- Para cubrir sobregiros
- Cuando se renuevan total o parcialmente, de manera permanente,
- Como crédito "puente" mientras se autoriza cualquier otro crédito como pudiera ser refaccionario o no de habilitación o avío; es muy frecuente que incurran retrasos en la recuperación de estos créditos puente, por muy diversas causas.

En ocasiones, el préstamo directo se condiciona a uno o varios avales de reconocida honorabilidad, solvencia económica y capacidad de pago, conviene tener presente que, en principio, el préstamo directo debe concederse con base en la calidad del solicitante, quien deberá tener una situación económica y financiera solvente, es decir, contar con suficiente capacidad de pago para liquidar su compromiso en el plazo pactado sin necesidad de renovaciones y sin requerir avales, además, ser honorable.

De acuerdo con la Ley de Instituciones de Crédito y Organizaciones auxiliares (Art. 10 Fracc. III) estos préstamos pueden pactarse hasta un plazo máximo de 180 días, pudiéndose renovar siempre y cuando el plazo no exceda de 360 días a contar de la fecha de su otorgamiento inicial.

Con autorización del Banco de México y de conformidad con las reglas de carácter general que éste expida, se podrán autorizar operaciones con personas físicas o morales con residencia en el extranjero, artículo 14 de la Ley Organizacional del Banco de México y artículo 49 de la ley Reglamentaria del Servicio Público de Banca y Crédito.



Cabe señalar que son de gran importancia para el otorgamiento de créditos los estados financieros de las empresas solicitantes, porque de su interpretación depende si es o no conveniente para la institución otorgar dichos créditos.

Destino.

Estas operaciones son las más comunes para incrementar su capital de trabajo, con recursos ajenos al negocio, destinándolo a la compra de mercancía, materia prima o para cubrir los gastos normales del mismo, representando una ayuda para realizar operaciones de rápida consumación, con objeto de que ellas obtengan los recursos necesarios para liquidar el préstamo.

Monto.

Es un financiamiento sin garantía real por lo que su otorgamiento debe ser en forma moderada y no exceder del 20% del capital contable del cliente. Se debe medir la capacidad de crédito y pago del solicitante. Debe destacarse que cuando la línea de Crédito solicitada excede de \$ 1, 000,000.00 deberá presentarse al banco los estados financieros de los tres últimos ejercicios siendo el último dictaminado por un contador Público. Este requisito es obligatorio establecido en el artículo 13 de la Ley de Instituciones de Crédito.

Costo de los Préstamos Directos.

Las tasas de interés de los préstamos directos se fijan mediante negociaciones entre la empresa solicitante y la Institución de Crédito con base en los factores siguientes:

1. El monto de promedios de saldos en cuentas de cheques de todas las cuentas de grupo de la empresa solicitante.
2. El interés del Banco en mantener negocios con la empresa.
3. La tasa básica vigente en el mercado de dinero
4. La calificación crediticia del cliente y de sus relaciones de éste con el banco.



Un aspecto importante en este tipo de financiamientos es el de vigilar el cumplimiento de los pagos en las fechas de vencimiento a las Instituciones de Crédito, ya que los retrasos originan además del desprestigio de la imagen de la empresa, los interés moratorios o penales que actualmente son del 24% anual y que hacen más costosos los créditos obtenidos.

La determinación de la tasa real de interés de un crédito directo dependerá fundamentalmente de la tasa nominal de interés pactada, del método de cobrar los intereses por la institución; de la forma convenida para el pago del capital y de la comisión de apertura o renovación que cobra el banco. Por lo cual el costo de un préstamo directo puede cambiar dependiendo de las condiciones pactadas para su liquidación y puede convenirse de una de las formas siguientes:

- Pago total de los intereses
- Pago de intereses por mensualidades anticipadas
- Pago de intereses por mensualidades vencidas
- Pago total de intereses al vencimiento del crédito.

Pago de intereses al vencimiento del préstamo.

En esta forma de liquidación de intereses, como es lógico pensar se pagan al vencimiento del pagaré suscrito, junto con el capital. La tasa real de interés será igual a la nominal.

Pago de intereses por anticipado.

En esta forma de liquidar los intereses la tasa real es siempre mayor a la tasa nominal pactada, y la tasa de interés real o efectiva aumenta más si el plazo para liquidar el crédito se alarga, por el cual este tipo de créditos deberá celebrarse a los planes más cortos posibles con el objeto de que no sean muy costosos.



Saldos Bancarios y Compensación.

Los Bancos de depósito generalmente exigen que sus clientes de crédito mantengan un saldo promedio en la cuenta o cuentas de ahorros o de cheques que les llevan equivalente del 15% al 30% del monto del préstamo insoluto, además de los intereses respectivos esto es lo que se conoce como saldos de compensación o reciprocidad.

El efecto de los saldos de compensación consiste en aumentar el costo efectivo del préstamo, en la medida que este apoyo exceda de los saldos que la empresa mantendría para cubrir sus propias necesidades.

Otros aspectos:

Este crédito no se puede usar para financiar la adquisición de activos fijo, capital de trabajo, permanente, reestructuración o pago de pasivos o construcción de casas o edificios, ya que a mediano y largo plazo, le ocasionaría problemas de liquidez. Existen otros créditos más adecuados para estos fines.²²

4.2.2 CRÉDITO PRENDARIO.

Concepto:

Es una operación mediante la cual el acreditante presta al acreditado una cantidad de dinero equivalente a un porcentaje del valor comercial de las mercancías o valores que éste otorga en prenda.²³

Dichas mercancías o valores deben estar depositadas en almacenes autorizados y reconocidos como instituciones auxiliares de crédito, los cuales extenderán un certificado de depósito y un bono de prenda, mismos que serán otorgados en garantía al acreditante.

²² Nacional Financiera, S.N.C. Manual de consulta IMEF, A.C. Pág. 50

²³ Van Horne James Administración Financiera. Pág. 658



Además, en el pagaré, tal como en los préstamos directos con garantía colateral, debe especificarse la garantía y su monto.

Propósito

Allegarse recursos que permitan al negocio continuar o intensificar sus operaciones.

Sujetos del crédito:

Productores y comerciantes de bienes de consumo duradero y de servicios en general. En caso de que la prenda sea producto perecedero, este tipo de financiamiento es altamente riesgoso para la institución por la dificultad que existe para determinar la calidad de la prenda y su probable comercialización por lo que únicamente se otorgará a clientes de amplia y reconocida solvencia moral y económica.

Plazo

Generalmente se instrumenta al amparo de una línea y/o contrato de crédito con duración de un año, periodo en el cual el acreditado puede hacer disposiciones revolventes que no excedan de 90 días, aun cuando el plazo puede extenderse hasta 180 días.

En este tipo de crédito pueden hacerse amortizaciones parciales dentro del plazo. Por los cuales el acreditante libra parcialmente garantías (en otras palabras, el acreditado puede disponer de las mismas)

Formalización:

La instrumentación de la prenda se puede dar de dos formas:

- A) Mediante pagaré, describiendo el bien al reverso del mismo y nombrando el banco un depositario del bien.



- B) Títulos y valores que puedan entregarse en prenda físicamente o mediante mandato, ya sean acciones, obligaciones y demás documentos negociables (solo se operan acciones y valores bursátiles y que estén cotizados en la Bolsa Mexicana de Valores).

Se verificará que la prenda ofrecida no haya sido dada en garantía de otros préstamos o créditos preferentes.

Se vigilará que los bienes y valores dados en prenda guarden su proporción correspondiente, en caso de que los precios de mercado bajen considerablemente se tomarán las medidas pertinentes para reestablecer esta proporción.

Seguros:

Las mercancías o productos dados en garantía prendaria, deberán estar asegurados, amparando el valor total de la mercancía, incluyendo cláusula inflacionaria, si es el caso; así mismo, deberá cubrir todas las contingencias a que pueden estar sujetas. La póliza deberá estar endosada en forma preferente al banco.

Supervisión y seguimiento:

El pagaré deberá cumplir con todos los requisitos legales, de acuerdo a la Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito, incluyendo al reverso la descripción detallada del bien. Si es por medio de un contrato, deberá contener todos los elementos legales necesarios, inscribiéndolo en el registro público de comercio correspondiente.

Comisiones y gastos:

Las comisiones se cobran al momento de cada disposición y estas deberán apegarse a las tarifas vigentes en la institución.

**Garantías:**

El crédito se otorga por la solvencia moral y económica del acreditado, sin embargo es conveniente reforzar aval de otra persona, si es persona moral se deberá verificar que cuente con facultades para avalar. Y si es persona física se deberá tener su relación patrimonial

Observaciones que prevén los bancos:

- a) Generalmente el préstamo prendario no lo exceden de 70% del valor de la garantía prendaria;
- b) Piden que las mercancías o valores otorgados en prenda estén depositados en instituciones auxiliares de crédito, o en caso que no sea así, nombran un depositario;
- c) Si la prenda otorgada se constituye por valores, éstos los retienen;
- d) Piden que las mercancías estén aseguradas a favor del banco y que el seguro cubra cuando menos el valor de los créditos.
- e) Consideran recomendable que la prenda sea sobre mercancías de fácil realización y no perecederas, así como en caso de valores de renta variable, y,
- f) En caso que la mercancía objeto de la prenda se encuentre depositada en almacén fiscal, para efectos de garantía, deducen del valor de la misma el importe de los impuestos a causar para su retiro de dicho almacén.

Fundamento legal:

LGTOC, Capítulo XI artículos 229 al 251. "nos habla de los procedimientos de la acción cambiaria, pagos avales, excepciones y defensas, así como de los cobros en general"



4.2.3 CRÉDITO REFACCIONARIO

Concepto.

Es un financiamiento a mediano y largo plazo orientado a la adquisición de bienes que incrementen los activos fijos de las empresas con el fin de incrementar la producción y fomentar su crecimiento.

También puede destinarse parte del importe a cubrir responsabilidades fiscales que pesen 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 de ese mismo importe se aplique a pagar los adeudos en que hubiere incurrido el acreditado por gastos de explotación o por la compra de activos fijos o ejecución de obras, siempre que los actos u operaciones de que procedan tales adeudos hayan tenido lugar dentro del año anterior a la fecha del contrato.

Los créditos refaccionarios quedan garantizados simultánea o separadamente, con las fincas, construcciones, edificios, maquinarias, instrumentos, muebles y útiles, y con los frutos y productos futuros, pendientes o ya obtenidos del negocio a cuyo fomento haya sido destinado el préstamo en una proporción no menor de 1.50 de garantía por 1.00 de crédito.

La práctica bancaria normal tiende a que la anterior proporción entre crédito y garantías, sea mayor y además se pueden aceptar otras garantías, adicionales hasta llegar a gravar unidad industrial completa y solicitar segundas firmas que avalen la operación.

En este tipo de crédito son susceptibles de financiamiento todo tipo de negocios: industriales, ganaderos, agrícolas y comerciales.



Propósito

Aquí también el nombre del crédito está íntimamente ligado con el propósito específico del mismo, que es refaccionar a un negocio con los elementos productivos para el fomento e incremento de la producción.

Sujetos de Crédito

Personas Físicas o morales dedicadas a actividades industriales de servicios, agrícolas y ganaderas preponderantemente.

Plazo

Se instrumenta al amparo de un contrato de apertura de crédito y el plazo máximo es de 15 años, pero en la práctica bancaria generalmente se opera entre tres y cinco años, pudiendo contar con un plazo de gracia uno y dos años. Las amortizaciones también son mensuales o trimestrales, según se requiera.

Fundamento Legal.

LGTOC Capitulo II, Sección IV, artículos 321 al 333. "Nos habla del crédito confirmado, obligaciones, características y procedimientos a seguir del crédito refaccionario"

Formalización.

Se realizará por medio de un contrato de apertura de crédito refaccionario, en donde se estipulan las condiciones generales y particulares de la operación.

Destino:

Entre los activos que generalmente se financian a través de figuras del crédito destacan la maquinaria y equipo, realizaciones de obras de ampliación de la unidad industrial, ganado para pie de cría, ganadero, lechero, instrumentos y útiles de labranza, plantaciones, apertura de tierra para cultivo, construcciones, cultivos



cíclicos o permanentes, realizaciones de obras necesarias para el fomento de la empresa.

Para fines de activo fijo se puede destinar, hasta el 50% del monto del crédito pudiéndose destinar hasta el 30% del crédito, para pagos de pasivos, con una antigüedad no mayor a un año; exceptuando, los créditos contraídos con otras instituciones.

Montos:

Su importe no exceda del 75% de la inversión total a realizar, pudiendo financiar hasta un 100% siempre y cuando se obtengan garantías reales adicionales y que el importe del financiamiento, no exceda del 66% del valor de los bienes dados en garantía, comprobado mediante avalúo por el banco.

Origen de los Recursos:

Los recursos son otorgados por el banco o por alguno de los fondos de fomento de programas especiales.

Forma de Pago:

Se realiza por medio de pagos mensuales de capital e intereses pudiéndose establecer períodos de gracia, en base a la capacidad de pago de la empresa.

Tasa de interés:

Se aplica de acuerdo a la circular "Tasa política de créditos contractuales" que emite la dirección general adjunta de finanzas. Esta tasa, será revisable mensual y trimestralmente, conforme a lo estipulado en el contrato de apertura de crédito.



Comisiones y gastos:

Se cobrará una comisión por apertura de crédito que será la vigente en la institución, sobre el importe del crédito, pagadera en la primera disposición de los recursos, sobre la cantidad financiadas por el banco, exclusivamente.

Garantías:

Los créditos refaccionarios quedarán garantizados con los bienes adquiridos con el importe del crédito, y con los frutos pendientes o ya obtenidos de la empresa a cuyo fomento haya sido destinado el préstamo y por tener garantías adicionales y/o aval, en su caso.

En los casos de garantía hipotecaria el valor de los inmuebles deberá representar del 100% al 200% de la proporción del crédito que garanticen, según criterio del cuerpo colegiado que autorice.

Seguros:

El acreditado deberá asegurar los bienes adquiridos, contra incendios y terremotos. Y la póliza endosarse preferentemente a favor del banco.

Supervisión y Seguimiento:

- Que el crédito se utilice para los fines que fue otorgado.
- Vigilar que se cuente con los seguros correspondientes.
- Vigilar que se cumplan las cláusulas de hacer y no hacer, cuando estén pactadas en el contrato.
- Vigilar que se entreguen los recursos del crédito, hasta que se cuente con la adquisición del contrato en el registro público de la propiedad.
- Supervisar la marcha del negocio a través de visitas periódicas a la empresa y pláticas con los funcionarios.



4.2.4. CRÉDITO HIPOTECARIO.

Concepto:

Es un crédito mediano y largo plazo para el fomento de operaciones propias en la empresa, puede concederse tanto para la producción como para la distribución y su importe deberá ser destinado al fomento del negocio.²⁴

Como característica específica tiene que contar con garantía hipotecaria sobre bienes inmuebles, dentro de las que se otorgan, aun cuando su destino no puede ser muy variable.

Propósito

Obtener recursos a largo plazo que permitan el fomento del negocio.

Plazo

No se marca un plazo máximo para la duración de este tipo de créditos, pero por norma se otorga ajustándose a los plazos en que las inversiones puedan ser recuperadas, con base en la generación interna del negocio acreditado.

Generalmente este plazo fluctúa entre los tres y siete años y puede incluir un plazo de gracia de entre uno y tres.

Sujeto de crédito.

Se otorga a persona físicas o morales que tengan cualquier actividad industrial comercial o servicios.

²⁴ Rivera Carmona Alfredo. *La Administración Financiera*. Pág. 128.



Formalización:

Se instrumenta mediante la elaboración de un contrato de apertura de crédito simple que debe ser inscrito en el registro público de la propiedad de comercio, detallando las garantías.

Monto:

La determinación del monto será en base a las necesidades del cliente, su capacidad de pago y sin exceder el límite legal del banco.

Seguros:

Cuando se cuente con garantías reales, el acreditado deberá contratar un seguro durante la vigencia del crédito, dicho seguro deberá cubrir todos los riesgos a que están expuestas las garantías otorgadas y los bienes objeto del crédito, la póliza estará endosada en forma preferente al banco.

Supervisión y seguimiento:

Si el acreditado invirtiera el importe del crédito en fines distintos a los pactados en el contrato, esto puede dar lugar a que la institución pierda preferencia y privilegio de las garantías de comprobar esta situación, se deberán tomar medidas de seguridad que el caso amerite.

- * Que el acreditado cumpla con las condiciones de hacer y no hacer pactadas en el contrato.
- * Que las garantías que se otorguen se aseguren a favor del Banco y durante la vigencia del crédito.

Realizar visitas de inspección dentro de los primeros 30 días de realizada la disposición total o parcial, la cual debe ser efectuada por el funcionario que maneja la cuenta, en caso de detectar algún problema, se tomarán las medidas



necesarias para no afectar los intereses del banco. Después, estas visitas de inspección deberán ser trimestrales y rendir el reporte correspondiente.

Origen de recursos:

Pueden otorgarse con recursos propios del banco o de instituciones fondeadoras de recursos.

Formas de pago.

El pago de capital e intereses deberá efectuarse en forma mensual en caso de que la naturaleza del proyecto de inversión lo justifique, se aceptarán amortizaciones y formas de pago diferente a la capacidad de pago de la empresa. Si las proyecciones financieras lo permiten, es posible otorgar plazo de gracia.

Tasa de interés:

Se aplicará de acuerdo a la circular denominada "tasa política de créditos contractuales" que emite la dirección general adjunta de finanzas, esta tasa de interés será revisable mensual y trimestralmente, conforme a lo estipulado en el contrato de apertura de crédito.

En caso de no cubrir vencimientos en las fechas estipuladas, se cobrarán intereses moratorios sobre las cantidades no pagadas.

Garantías.

La garantía de esta operación debe ser la unidad industrial y específicamente las inversiones de carácter fijo como son: terrenos, edificios, maquinaria y equipo, etc.

Es requisito indispensable, por la naturaleza de estas operaciones, que forme parte de las garantías, el inmueble donde este ubicada la empresa, ya sea propiedad de la acreditada, o de una tercera persona que concurra como garantía hipotecaria.



Las garantías deberán ser en primer lugar y se podrán aceptar otras garantías adicionales inmobiliarias, propiedad del acreditado o de terceros cuyo valor sea cuando menos del 100% al 200% de la proporción del crédito que garanticen, a criterio del cuerpo colegiado que autorice.

Seguros:

Durante la vigencia del crédito se deberá contar con un seguro que contenga el endoso preferente al banco, dicho seguro deberá cubrir todos los riesgos a que están expuestas las garantías otorgadas y los bienes objeto del crédito.

Supervisión y seguimiento:

El importe del crédito deberá invertirse para los fines pactados, y las cláusulas de hacer y no hacer del contrato deberán cumplirse.

Se vigilará que el pago de capital e intereses se efectúe en los plazos convenidos.

El promotor responsable deberá llevar a cabo visitas de inspección en forma semestral a las instalaciones del acreditado, y rendir un informe del mismo, para que en caso de existir algún problema que afecte el crédito, se tomen las medidas necesarias.

Fundamento Legal

LGTOC, Capítulo IV artículo 326,328 y del 331 al 333. "Las características que debe tener el crédito hipotecario, así como sus registros de hipotecas, garantías y obligaciones"



4.3 FINANCIAMIENTO DE CUENTAS POR COBRAR A CLENTES.

Las cuentas por cobrar constituyen uno de los activos más líquidos que poseen las empresas y consecuencia representan una garantía atractiva para su descuento de documentos. El descuento es una operación activa de crédito que realizan las instituciones de crédito y que consiste en que se trasmite la propiedad de letras de cambio o pagarés; de cuyo valor nominal descuentan los intereses que devengarán desde la fecha en que se entregan deben reunir los requisitos que marca el artículo 26 de la Ley de Títulos y Operaciones de Crédito.²⁵

Este tipo de financiamiento se caracteriza por el hecho de que la institución de crédito tienen un derecho a las cuentas por cobrar (girado), pero tiene también la posibilidad de recurrir a su cliente directo (girador), si la persona que adquirió los productos no paga.

4.3.1 DESCUENTOS DE DOCUMENTOS.

Concepto.

Operación mediante la cual el acreditado cede en propiedad al banco, títulos de crédito (letras de cambio o pagares) no vencidos. Provenientes de sus operaciones mercantiles, anticipando al endosante su importe y descontando determinada cantidad por concepto de intereses o comisiones.²⁶

Propósito

Recuperación inmediata de los fondos invertidos en documentos por cobrar, para cubrir necesidades de tesorería y apoyo al capital.

²⁵ Ortiz Valero Jaime. *Administración financiera*. Pág. 85

²⁶ Molina Aznar Victor E. *Estrategias para otorgar créditos* Pág. 56



Sujetos de Crédito.

Personas físicas o morales que por su reconocida solvencia moral y económica representan una verdadera fuente de pago.

Plazo

Generalmente se instrumenta al amparo de una línea de crédito con vigencia de una año, pudiendo el acreditado descontar documentos revolventes a los plazos de vencimiento de los títulos, sin exceder este plazo a 90 días, aunque se puede operar hasta 180 días.

Formalización:

Los títulos de crédito que se vayan a descontar, deberán endosarse en propiedad a favor de algún banco "sin protesto". Ya sean letras de cambio o pagarés, deberán llenar los requisitos legales de dichos documentos.

Monto:

Hasta por el 70% del valor de los documentos descontados, determinándose por la solvencia moral y económica, así como la capacidad de pago del cliente.

Forma de pago:

Al vencimiento de los documentos descontados.

Observaciones que prevén los bancos.

- Que la operación que dio origen al título (documento) provenga de una compraventa real de bienes o servicios entre personas con nexos mercantiles.
- Que los títulos se encuentren aceptados y endosados debidamente, así como las firmas verificadas,
- Que el girador, el girado, el aceptante y el título endosante, sean moral y económicamente solventes;



- d) Que sea el girador quien liquide los documentos, y
- e) Deben vigilar que no se hagan rescates anticipados de los documentos que se descuentan.

Tasa de interés:

Se aplica la denominada "tasa política de créditos contractuales" que emite la dirección general adjunta de finanzas. Los intereses se cobren por anticipado.

Comisiones y gastos

La comisión se cobra en el momento de cada disposición de acuerdo a la tarifa vigente en el banco. Cualquier otro gasto que genere la operación (gastos de cobranza) deberá cargarse en la cuenta de cheques que el cliente debe mantener en el banco.

Garantías:

Las derivadas de los documentos descontados.

Supervisión y seguimiento:

Se deberá vigilar que los títulos de crédito provengan de una operación mercantil del acreditado.

Fundamento Legal

Los títulos de crédito deberán estar requisitados de acuerdo a los artículos 76 y 78 al 90 y el 170 de la Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito. "En estos artículos encontraremos características de los pagares, endosos, vencimiento, pagos, documentos en protesto, etc., así como sus procedimientos a seguir"



4.3.2 CRÉDITO CON GARANTÍA COLATERAL

Concepto:

Se trata de un crédito derivado del descuento mercantil y se documenta por medio de un pagaré, en el cual especifica la garantía que se da como colateral y su valor. Mediante esta operación de crédito, se otorga una cantidad de dinero que equivale a un porcentaje del valor nominal de los títulos de crédito (letras o pagarés) que se entreguen en colateral, mismos que el acreditado endosa en garantía.²⁷

Propósito:

Satisfacer las necesidades de tesorería a corto plazo, ya que acelera el ritmo parcial de conversión de las cuentas por cobrar.

Sujeto de crédito.

Personas morales que en un momento determinado requieran de recursos para continuar su marcha y como un financiamiento complementario para necesidades de tesorería.

Formalización.

Este crédito se formaliza con la suscripción de un pagaré. Cuya fecha de vencimiento no será posterior a la fecha de vencimiento de la garantía colateral.

Endosar los documentos a favor del banco, en propiedad o garantía, cuidando que exista continuidad en los endosos.

Destino:

Se utiliza para financiar a distribuidores de línea blanca y artículos para el hogar, así como de bienes de capital o bien, contrarecibos o estimaciones de empresas importantes.

²⁷ Douglas R. Emery Administración financiera Pág. 122

**Plazo.**

Se instrumenta al amparo de una línea de crédito con duración de un año, periodo en el cual el acreditado puede hacer disposiciones revolventes que no excedan de 90 días, aun cuando puede extenderse hasta 180 días.

Forma de Pago:

El pago total se hará al vencimiento del pagaré. Pero se podrán recibir abonos parciales, en estos casos, se devolverá la parte proporcional de la mercancía pignorada.

- Al cobro.- Cuando el banco tramita el cobro de los documentos en colateral.
- En guarda.- Cuando los documentos que integran la garantía colateral los rescata el acreditado a su vencimiento, liquidando el documento respectivo para encargarse directamente del cobro.

Monto:

El monto máximo de financiamiento no podrá ser mayor al 70% del valor comercial de la prenda, sin embargo el porcentaje real a otorgarse se definirá en el estudio de la solvencia moral y económica del cliente, su capacidad de pago así como de las características del bien objeto de la prenda.

Tasa de interés:

De acuerdo a la circular denominada "tasa política de créditos contractuales" que emite la Dirección General adjunta de fianzas. Los intereses se cobran por anticipado.

En caso de no cubrir el documento en la fecha estipulada se cobrarán intereses moratorios.

Comisiones:

La comisión por apertura será la vigente en la institución, sobre el importe total del crédito, cubriéndose una sola vez en la primera disposición.

**Garantías:**

Existe una variedad de bienes que pueden formar la prenda para garantizar un préstamo prendario, tales como:

- a) Productos agrícolas.- (granos, fibras de fácil comercialización), que no se trate de productos perecederos.
- b) Productos terminados o materias primas.
- c) Títulos de Crédito y otros documentos provenientes de operaciones mercantiles con sus clientes, los cuales endosan o entregan a la institución.

La operación debe celebrarse con clientes de renombrada solvencia moral y económica porque se presta a que el colateral presentando no provenga de ventas efectivamente realizadas.

Supervisión y seguimiento:

El pagaré deberá cumplir con todos los requisitos legales, incluyendo la descripción detallada de la garantía.

Se vigilará que se pague puntualmente el capital, en función del vencimiento de los documentos colaterales.

4.4 FINANCIAMIENTO DE INVERSIONES EN INVENTARIOS.

Los inventarios que posee la empresa también constituyen un activo razonablemente líquido y son susceptibles de utilizarse como garantía de crédito, establece un porcentaje del préstamo prendario la institución de crédito, establece un porcentaje del préstamo (margen de seguridad) respecto al valor de mercado de los inventarios que son la garantía real no inmueble. Este financiamiento se documenta mediante la suscripción de un pagaré por parte de la empresa, que deberá reunir los requisitos que marca la ley General de Títulos de Operaciones de Crédito, y además quedar descrita la garantía (inventarios) ya que el crédito se apoya fundamentalmente en la prenda constituida. Los bancos de depósito



otorgan este tipo de financiamiento sobre el 80% del valor de la prenda y las financieras del 70%.²⁸

4.4.1 CERTIFICADOS DE DEPÓSITO Y BONOS DE PRENDA

Concepto.

Este título de crédito se emplea como garantía para obtener un préstamo prendario o como colateral en el cual una institución solicita una garantía real no inmueble.

El certificado de depósito ampara la propiedad de mercancía o bienes depositados en el almacén que lo emite; el bono de prenda representa la constitución de un crédito prendario sobre las mercancías o bienes señalados en el certificado de depósito correlativo.

Según el art. 229 de la Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito solo los Almacenes Generales de Depósito autorizados podrán expedir estos títulos.

4.4.2 CRÉDITO DE HABILITACION Y AVIO

Concepto:

Es el financiamiento que se destina para inversiones en el activo circulante, es un crédito que se otorga a mediano plazo, con el fin de apoyar, robustecer y fomentar el capital de trabajo y la operación del negocio.²⁹

Son susceptibles de financiamiento mediante este crédito, las industrias, la ganadería y la agricultura.

Estos créditos se garantizan mediante la constitución de prenda sobre los bienes adquiridos con el crédito, así como de los frutos o productos que de ellos se obtengan, ya sean pendientes o futuros, en una proporción no menor a 1.33 de garantía por 1.00 de crédito. En la práctica bancaria, esta proporción de garantía

²⁸ Lawrence D. Shall administración Financiera. Pág. 96

²⁹ Basagaña Eduardo J. Temas de Administración Financiera. Pág. 142



casi invariablemente es mayor. Además, es posible aceptar garantías hipotecarias adicionales, hasta llegar a gravar toda la unidad industrial.

Por su naturaleza, este crédito debe ser autofinanciable, es decir, que la empresa o negocio debe generar internamente recursos que permitan la amortización del mismo.

Propósito.

Del propósito de este crédito se deriva su nombre de habilitación o avío, ya que habilita a la empresa en sus gastos directos de fabricación, transformación, explotación u operación, según sea el caso y, además, abastece al negocio de materias primas y materiales para su transformación o consumo.

Sujeto de Crédito.

Personas físicas o morales dedicadas a actividades industriales, agrícolas y ganaderas. Se concede a fomentar la producción de las empresas.

Formalización:

Se realiza por medio de un contrato de crédito donde se estipulan las condiciones generales y particulares de la operación.

Destino:

Para el industrial: Se destina a adquirir materias primas y materiales, pago de jornales, salarios y gastos directos de explotación indispensables para el fomento del negocio industrial. Según lo marcan el Art. 321 de la Ley de Títulos y Operaciones de Crédito.

Para el agricultor: Se emplea para adquirir semillas para siembra, pago de jornales y sueldos, pago de combustibles, y energía eléctrica, gastos de cultivo, compra de fertilizantes y agroquímicos, gastos de cosecha y recolección, materiales de



empaques y en general para todos aquellos gastos de explotación y operación indispensables para los fines del negocio agrícola.

Para el ganadero.- Se destina a la compra de ganado de engorda, forrajes, pasturas y alimentos concentrados, pago de jornales servicios veterinarios y en general todos aquellos gastos directos explotación y operación indispensables para los fines del negocio ganadero. El financiamiento que se conceda no debe de exceder del 75% de la inversión total a realizar.

Origen de los recursos:

Los recursos son otorgados por el banco o por alguna institución fondeadora con programas especiales.

Observaciones que prevén los bancos:

- a) Los instrumentos por medio de un contrato de crédito que estipula el monto del mismo, destino específico, tasa de interés, garantías, plazo, modo de amortización, condiciones generales y, en su caso, avales o garantías adicionales.
- b) Además del contrato, elaboran una serie de pagarés, de acuerdo con el mismo;
- c) Verifican las firmas tanto el contrato, como de los pagarés, asegurándose que las personas que firman tengan poderes y facultades suficientes para realizar estos actos y otorgar garantías;
- d) Piden que el contrato sea firmado ante corredor o notario público y registrado en el Registro Público de la Propiedad y de Comercio del lugar en que se encuentra ubicado el acreditado, esto último es condición para que el contrato pueda surtir efectos ante terceros;
- e) Las garantías otorgadas deben siempre estar, en primer lugar, a favor de la institución del crédito:



- f) Vigilan que los recursos se destinen a lo pactado en el contrato, solicitando comprobantes de ese uso, y
- g) Todos los gastos de contratación, avalúos, comisiones, etcétera, son por cuenta del acreditado.

Plazo de crédito

Este tipo de crédito se celebra mediante la firma de un contrato de apertura de crédito, que puede tener un plazo de uno a cinco años, pero la práctica bancaria es de nunca extenderse a un plazo mayor de tres años.

Dentro del plazo total de crédito, el acreditado lo amortiza mediante pagos mensuales o trimestrales de capital e intereses, y se puede contar con un plazo de gracia que no debe exceder de un año.

Forma de pago:

Se realiza por medio de pagos mensuales de capital e interés pudiéndose establecer periodos de gracia en base a la capacidad de pago de la empresa.

Tasa de interés:

Se aplica de acuerdo a la circular llamada "Tasa política de créditos contractuales" que emite la dirección general adjunta de finanzas. Esta tasa de interés será revisada mensual y trimestralmente conforme a lo estipulado en el contrato de apertura de crédito.

Comisiones y gastos:

Se cobrará una comisión por apertura de crédito que será la vigente en la institución, sobre el importe del crédito, pagadera en la primera disposición de los recursos sobre la cantidad financiada por el banco.



Garantías:

Garantía en primer lugar sobre las materias primas y materiales adquiridos, así como los frutos o artefactos que obtengan con el importe del crédito, aunque estos sean futuros o pendientes. Se pueden solicitar garantías adicionales si se considera necesario.

Seguros:

Tanto los bienes objetos del crédito, así como las garantías otorgadas, deberán estar aseguradas, de tal manera que cubran todas las contingencias a que pueden estar sujetas, incluyendo la cláusula inflacionaria en la póliza de seguros, de acuerdo a la garantía de que se trate.

En caso de bienes valuados en moneda extranjera se deberá cubrir el riesgo cambiario.

La póliza correspondiente deberá tener el endoso preferente a favor del banco.

Supervisión y seguimiento:

- Que el crédito se utilice para los fines que fue otorgado
- Supervisar el cobro de las comisiones e intereses.
- Vigilar que se cuente con los seguros correspondientes.
- Vigilar que se entreguen los recursos del crédito hasta que se encuentre con la inscripción del contrato en el registro público de la propiedad.
- Supervisar la marcha del negocio a través de visitas a la empresa y pláticas complementarias con los funcionarios.

Fundamento Legal

LGTOC, Sección V, Título Segundo, Capítulo I "nos habla de las características de los créditos de habilitación y avío, así como sus disposiciones, contratos, garantías, endoso, responsabilidades, etc."



4.4.3 GRAVAMENES SOBRE LA INVERSION TOTAL DE INVENTARIOS.

Cuando la empresa tiene la necesidad o conveniencia de ofrecer una garantía real en la consecución de un préstamo bancario, puede gravar sus inventarios, y que generalmente le prestan el 70% del valor de los inventarios, quedando el 30% restante como cobertura de la Institución de Crédito.³⁰

La mercancía operativa de esta garantía prendaria pueda realizarse en dos formas:

1. Permanecer físicamente el inventario en los almacenes de la compañía.
2. Entregar físicamente en depósito a un tercero los inventarios, que es casi siempre un almacén general de depósito, recibiendo a cambio un certificado de depósito que acredita la propiedad de los bienes depositados en dicho almacén. Puede funcionar con o sin el bono de prenda.

Solo los almacenes generales de depósito son los autorizados para emitir estos certificados de depósito según lo marca el art. 229 de la Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito.

En general la prenda puede constituirse de acuerdo con el artículo 334 de L.T.O.C. Con el gravamen sobre los inventarios se facilita la obtención de un préstamo bancario ya que se otorga una garantía real que cubre los riesgos inherentes al crédito.

³⁰ Molina Aznar Victor. Estrategias para otorgar créditos sanos. Pág. 86



4.5 INTERMEDIARIOS FINANCIEROS NO BANCARIOS.

La situación económica que ha prevalecido en las dos últimas décadas ha influido de manera fundamental en el desarrollo de diversos intermediarios financieros no bancarios. En la década de los 70's el crecimiento y la estabilidad bancaria impulsaron la rápida expansión del sistema bancario y dieron impulso a otros intermediarios financieros.

Cuando el rendimiento real de los instrumentos bancarios de captación fue negativo, el ahorrador buscó otras opciones de inversión sobre todo en el mercado de valores.

Al acelerarse la inflación y aumentar la certidumbre sobre las perspectivas económicas del país, también se vieron afectadas las operaciones de las instituciones financieras no bancarias.

En los últimos años han surgido numerosas instituciones en especial, entidades de fomento, uniones de crédito, arrendadores, empresas de factoraje, bolsa de valores, afianzadoras y almacenes de depósito.

Las arrendadoras financieras y las empresas de factoraje se han venido incorporando recientemente como intermediarias financieras de Nacional Financiera y participan de manera creciente en la canalización de recurso a favor de las micro, pequeñas y medianas empresas.



4.5.1 UNIONES DE CRÉDITO

Concepto.

Es aquella asociación de personas físicas y morales del sector empresarial micro, pequeña y mediano, dedicadas a actividades agropecuarias, comerciales, industriales y mixtas cuya sociedad constituye fundamentalmente una figura de intermediario financiero no bancario.³¹

Las uniones de crédito son una organización auxiliar de la banca regidas por la legalización de la Comisión Nacional Bancaria y de Valores.

Este tipo de organizaciones resuelven el problema de aquellos empresarios con capital modesto que tienen limitado acceso a las instituciones bancarias, en virtud de presentar por su monto operaciones poco atractivas, a pesar de las ventajas que ofrece esta organización para los productores pequeños estas son poco conocidas por quienes pueden aprovechar sus servicios y no han ponderado las ventajas que reportan, tanto a sus propias actividades como a la economía nacional.

Las principales funciones de las uniones de crédito son:

- a) Facilitar el uso de crédito a sus socios.
- b) Prestar a sus socios la garantía y/o aval en los diferentes tipos de crédito que ellos pudieran contratar.
- c) Realizar para sus socios operaciones de descuento, préstamo y crédito de toda clase.
- d) Promover la organización y administración de las empresas asociadas.
- e) Adquirir acciones, obligaciones y otros títulos semejantes y aun mantenerlos en cartera.

³¹ Rivera Carmona Alfredo Crisis en la micro, pequeña y mediana empresa. Pag. 111



El objetivo general y básico de una asociación constituida como unión de crédito, es el de promover el desarrollo de las empresas que participen en ellas, agrupar a los empresarios micro, pequeños y medianos., para que por medio del trabajo en grupo mejoren en la satisfacción de sus necesidades productivas y hagan más eficientes sus procesos administrativos, sirviendo la unión como intermediarios entre la Banca y los Socios.

Objetivos particulares:

- Acceder el uso del crédito a sus socios.
- Otorgar a sus socios la garantía y/o aval en los créditos que éstos contraten.
- Dar descuentos, préstamo y crédito de toda clase a sus socios.
- Adquirir acciones, obligaciones y otros semejantes.
- Adquirir en conjunto materias primas, insumos y maquinaria, así como apoyar las acciones conjuntas en materia de industrialización y comercialización de productos.
- Alentar la organización y administración de empresas asociadas que ayuden a la transformación y venta de los productos realizados por los socios.
- Podrán recibir de sus socios dinero para uso exclusivo de servicios de caja y tesorería cuyos saldos deberán conservarse íntegramente en efectivo y que podrán depositarse en instituciones de crédito.
- Encargarse de la venta de los bienes y servicios producidos por los socios.
- Encargarse, por cuenta propia, de la transformación industrial o del beneficio de los productos obtenidos o elaborados por los socios, previa aprobación de la CNBV.
- Realizar complementariamente todos los actos, contratos y operaciones que sean conexos o necesarios de las actividades anteriores.



Características:

- a) Muestran una mayor capacidad de negociación ante proveedores o agentes financieros.
- b) Prestan servicios alternos a sus socios tales como: asesoría técnica, capacitación y comercialización, lo cual permite reducir los costos de operación de sus empresas.
- c) Son un medio efectivo para el flujo adecuado de recursos hacia la micro y pequeña empresa.

Clasificación:

Agropecuarios:

Cuando las actividades de los socios sean agrícolas, ganaderas o ambas.

Rama agrícola:

Cuando las actividades de los socios sean la siembra, cosecha y venta de productos sin ningún tipo de transformación del mismo.

Rama ganadera:

Cuando sus actividades sean las referentes a la cría de ganado para su venta, así como sus productos, debiéndose considerar al igual que en la rama agropecuaria, que están constituidas por personas físicas o morales, micro, pequeñas o medianas empresas que se agrupan y no tienen ningún proceso de industrialización.

Industriales

Son aquellas en las que las actividades de los socios son industriales para la producción o transformación de bienes o para la prestación de servicios similares o complementarios entre sí; asimismo, que posean un espacio físico, taller o unidad de servicio.

En el sector industrial podemos considerar a todas aquellas actividades que requieren de materia prima para elaborar sus productos, transformando ésta en un producto diferente al original.



Entre algunas ramas industriales podemos mencionar las siguientes:

- Automotriz
- De la construcción
- Farmacéutica
- Textil
- Alimenticia

Comerciales

Las actividades de los socios son mercantiles, de bienes y servicios, su finalidad es adquirir productos terminados y hacerlos llegar a los consumidores, sirviendo únicamente de intermediarios entre el fabricante y el consumidor.

También está el sector de servicios, en el cual se pueden mencionar, entre ramas, las siguientes:

- Transporte
- Turismo
- Servicio profesionales y técnicos
- Servicios Financieros.

Mixtas

Están constituidas por miembros que se dedican, cuando menos, a dos de las siguientes actividades; agropecuarios, industriales o comerciales, siempre y cuando las actividades de todos los miembros guarden relación entre sí.

La CNBV podrá otorgar la autorización aun cuando las actividades de los socios no correspondan exactamente alguno de los tipos de uniones mencionadas,. Esto lo hará cuando a su juicio considere que la unión permite satisfacer mejor las necesidades financieras de los socios y propiciar el desarrollo de sus actividades.

**Ventajas:**

- a) La obtención de créditos en condiciones preferenciales (con recursos de la propia unión de instituciones de crédito que realicen actividades con ésta) y el tener la garantía o aval de la unión (posibilitando a sus agremiados a ser sujetos de crédito).
- b) Los socios de la unión pueden obtener mejores condiciones y mayores montos de crédito por gestión conjunta, ya que estas representan para la Banca una opción para atender en forma masiva gran cantidad de pequeñas operaciones. Además puede tener un instrumento financiero donde descontar sus facturas con facilidad, podrá efectuar compras en común obteniendo descuentos por volumen, abatiendo costos y ampliando su capacidad de negociación podrá también realizar diversas actividades empresariales en común, como ofertas, descuentos y promociones, comercialización de insumos y productos mejorando la participación en los mercados y pudiendo llegar a los mercados extranjeros canalizando la producción de los pequeños y medianos extranjeros.

Prohibiciones para la uniones de crédito:

- Otorgar crédito a sus socios para actividades no relacionadas directamente con sus empresas o negocios.
- Otorgar crédito a sus socios sin las garantías que sean propias de cada tipo de crédito. En las operaciones sin garantía real, el importe de las que realiza la unión con un socio no pueden exceder de 10 veces el capital que el socio haya aportado a la institución y no puede pactar a plazo superior a 180 días, pero puede renovarse hasta total de 365 días.
- Realizar operaciones de descuento, préstamo o crédito de cualquier clase con personas que no sean miembros o asociados de la unión.



En síntesis la unión constituye un enlace financiero comercial y administrativo entre los socios que pueden aprovechar las antes citadas oportunidades para modernizar su actividad o su negocio física y competitivamente (incluyendo en este punto la tecnología, los proceso productivos, las técnicas de venta, etc.) logrando así sus índices de productividad y eficiencia.

4.5.2. FACTORAJ E

Concepto:

La ley General de Organizaciones y Actividades auxiliares de Crédito en su artículo 45-A la define como "aquella actividad que mediante contrato celebre la empresa de factoraje financiero con sus clientes, personas morales o personas físicas que realicen actividades empresariales, la primera adquiera de los segundos, derechos de crédito relacionados a proveeduría de bienes, servicios o de ambos, con recursos provenientes de las operaciones pasivas a que se refiere este artículo"³²

El factoraje financiero es una operación que consiste en la venta de las cuentas por cobrar (a través de una cesión de derechos de crédito) de una empresa denominada "cedente", a una institución financiera llamada "factor", con la finalidad de obtener liquidez, agilizar la rotación de su cartera de clientes y disminuir costos en su departamento de cobranzas.

Características del factoraje:

- Modalidad: Con recurso, sin recurso y proveedores.
- Porcentaje de financiamiento: Dependiendo de la calidad de la cuenta por cobrar, se pacta un porcentaje (llamado aforo) el cual funciona como porción que toma en garantía el factor para protegerse de descuentos,

³² Herrera Avendaño Carlos. Fuentes de financiamiento. Pág. 62



devoluciones o rebajas que puede tener la factura, en general el porcentaje de anticipo no deber ser mayor del 80%.

- Tiempo de Tramitación: entre 1 y 2 semanas a partir de que el cliente entregue la solicitud con la documentación que se requiere.
- Monto de la línea de \$ 250,000.00 en adelante.
- Plazos de la línea: hasta 12 meses
- Plazos de operación: mínimo 15 y máximo 90 días.
- Revisión de tasa base y sobretasa; esta se realiza en cada operación de acuerdo a las condiciones del mercado.

Condiciones de aplicación del factoraje:

Aunque el factoraje es aplicable en la mayoría de los sectores económicos existen algunas restricciones, entre las que cabe señalar:

- Las operaciones deben realizarse a nivel de empresas, quedando excluida la venta a particulares.
- En lo que respecta a los sectores, suelen excluirse aquellos en los que el plazo de pago no supera los 15 días, así como aquellos en que las mercancías pueden sufrir fácilmente alteraciones físicas u orgánicas, tampoco suelen considerarse las facturas de servicios.
- En lo que se refiere a la empresa cedente, la cantidad factor suele estudiar antes de formalizar su compromiso de factoraje la situación económica del empresario, su evolución comercial durante dos o tres años previos, así como sus planes futuros.

Ventajas del factoraje:

- Proporcionar liquidez sin endeudamiento, ya que consiste en la venta de las deudas por cobrar.
- Las tasas de interés son más bajas que un crédito bancario ordinario.
- Disminuye las cargas de trabajo del departamento de cobranzas.
- Los intereses pagados no causan IVA (art. 15 Fracc. X LIVA)



- Certeza en la recuperación de los créditos, al transferir el riesgo al factor.
- Disminución de los gastos de investigación crediticia.
- Transforma las ventas a crédito en ventas al contado.

Desventajas del factoraje:

- Es un servicio caro, puesto que su costo es sensiblemente más alto que la tasa básica de interés.
- Es poco conocido en empresas pequeñas y medianas.
- El factor puede no aceptar algunos documentos de su cliente (cedente) o pedir para la operación la opción con recurso.
- Quedan excluidas las operaciones relativas a productos perecederos y las de largo plazo (menor 180 días)
- El cliente (cedente) queda sujeto al criterio de la sociedad-factor para evaluar el riesgo de los distintos compradores.

Tipos de factoraje.

De acuerdo con el artículo 45-B de la Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares de Crédito existen dos:

- A) Factor con responsabilidad, generalmente conocido como factor "con recurso".

Dentro de este tipo de factor se dan dos modalidades:

1. Factor de proveedores
2. Factor con recurso con mandato de cobranza.

- B) Factor sin responsabilidad, conocido también con el nombre de factor "sin recurso".

Es aquel en la que el cliente no queda obligado a responder por el pago de los derechos de crédito transmitidos a la empresa de factoraje financiero.



Esta operación se da básicamente en el descuento de contra recibos, facturas y pagarés a cargo de tiendas departamentales, tales Comercial Mexicana, Grupo Cifra, Liverpool, Palacio de Hierro. Gigante, etc., las llamadas empresas AAA en donde el factor adquiere la cartera en función de la calidad de los deudores cedidos. Por la confianza que existe en estas empresas de gran prestigio y por el apoyo que quiere dárseles a las micro, pequeñas y medianas empresas.

Funciones básicas del factoraje

- a) Realizar estudios de crédito de su clientela (o cedentes), relacionados con su solvencia moral y económica.
- b) Fijar los porcentajes de anticipos y el monto de las líneas de crédito que puede ofrecer.
- c) Controlar las operaciones con sus clientes.
- d) Respecto a sus clientes:
 - Conocer la calidad de sus deudores
 - Conocer sus posibilidades en función de sus competidores
 - Conocer sus sistemas administrativos y operativos
 - Conocer el grado de cumplimiento de sus obligaciones legales e impositivas.
 - Conocer su control interno.

La operación de factoraje se lleva a cabo a través de seis fases básicas que son:

- a) Análisis y aprobación de la línea de crédito.
 1. La empresa elabora una solicitud de autorización de una línea de crédito, anexando generalmente la siguiente documentación:
 - Estados Financieros
 - Escritura constitutiva
 - Poderes notariales
 - Relación de cedidos (deudores)
 2. La empresa de factor realiza un análisis de crédito de la empresa solicitante, considerando básicamente los siguientes puntos:



- Situación financiera de la empresa
 - Inspección física de las instalaciones de la empresa
 - Porcentaje de devoluciones o bonificaciones sobre ventas.
- b) Cálculo del descuento, garantía y entrega del pago de la venta.
- c) Notificación de la cesión de derechos.
1. En cumplimiento a las disposiciones que se estipulan en el art. 45-Y, 45-J y 45-K de la Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares del Crédito (LGOAC) así como el artículo 32-C del CFF, el factor notifica al cedido que las cuentas a su cargo le han sido otorgadas por el cedente.
- d) Administración y cobranza de la cartera.
1. El factor custodia la cartera, programa la gestión de cobranza de acuerdo con las fechas de vencimiento de los documentos.
 2. En caso de existir problemas en la cobranza el factor le notifica al cedente para que apoye el buen cobro de los documentos y no se generen moratorios.
- El costo financiero de la operación de factoraje debe incluir dos elementos:
1. Los honorarios por apertura de línea.
 2. El valor de descuento.

Fundamento Legal.

En el Código del comercio Capítulo III, artículo 389.- "los créditos mercantiles que no sean al portador ni endosables se transferirán por medio de cesión"



4.5.3. ARRENDADORA FINANCIERA O LEASING

Concepto.

La ley General de Organizaciones y actividades auxiliares de crédito define en sus artículos 25 y 27 al arrendamiento financiero, de la siguiente manera "Por virtud del contrato de Arrendamiento Financiero, la arrendadora financiera se obliga a adquirir determinados bienes y a conceder su uso o goce o goce temporal, a plazo forzoso a una persona física o colectiva, obligándose a pagar ésta como contraprestación que se liquidará en pagos parciales, según se convenga, una cantidad en dinero determinada o determinable y los demás accesorios y adoptar al vencimiento del contrato alguna de las siguientes opciones:

- La compra de los bienes
- La prórroga del contrato
- La participación en el precio de venta de los bienes a un tercero.³³

Es el contrato bilateral por virtud del cual la arrendadora financiera se obliga a conceder el uso y goce de un bien de consumo duradero previamente establecido, por un tiempo determinado y forzoso, el arrendamiento financiero o usuario del bien, el cual, a su vez, se obliga a pagar como contraprestación periódicamente una cantidad de dinero determinada o determinable, que cubra el valor de adquisición del bien y demás accesorios, más un beneficio o utilidad (renta), y adoptar al vencimiento del contrato una opción respecto al bien que puede propiciar la compra del mismo.³⁴

Modalidades del leasing o arrendamiento

Las más comunes son:

- Leasing operativo
- Leasing en divisas
- Leasing en subarriendo

³³ Ley General de Organizaciones y actividades auxiliares de crédito. Art. 25 y 27

³⁴ Herrera Avendaño Carlos Fuentes de financiamiento. Pág. 38



- Leasing inmobiliario
- Leasing financiero
- Leasing puro

Leasing operativo.- En esta operación se establece un contrato entre el fabricante de un bien y el cliente, que paga una cuota equivalente a un alquiler durante un periodo.

El fabricante asume la asistencia técnica de los equipos o maquinaria que ha alquilado al cliente, así como la seguridad de los mismos. Esta modalidad suele tener un plazo más breve, que oscila entre dos y tres años, y valores residuales (valor del bien al término del contrato) más altos que las otras modalidades del leasing.

En cualquiera de las modalidades del leasing referidas, el cliente debe suscribir una póliza de seguro sobre los bienes objeto de contrato, siendo beneficiaria de la misma sociedad leasing que ha facilitado directa o indirectamente, el uso del bien, de tal suerte que hasta que no se ejecute la opción de compra por parte del cliente, mediante el abono del valor residual, la empresa leasing es la propietaria de los bienes objeto del contrato.

Leasing en divisas.- Se utiliza especialmente en la financiación de importaciones de bienes de equipo y maquinaria, caracterizadas por implicar un elevado importe, así como por una notable incidencia de la rapidez de los cambios tecnológicos.

Estas características justifican generalmente la aplicación de tipos de interés altos, incrementando notablemente su costo de financiamiento. En esta modalidad, el cliente paga cuotas de arrendamiento propio al leasing en la divisa de importación, lo cual implica un costo financiero próximo al tipo de interés vigente



en el país de origen de la importación, y un margen adicional que suele ser de unos dos puntos aproximadamente.

El beneficio derivado de las importaciones realizadas por medio de esta modalidad se evalúa por diferencia entre los tipos de interés del país importador y los del exportador, suponiendo que el tipo de cambio no varía durante el periodo de duración del contrato.

Si esto no es así y la moneda del país importador se revalúa, resultaría más barato obtener las divisas para pagar las cuotas de arrendamiento, en caso contrario la empresa importadora se encontrará con un problema financiero derivado de una devaluación.

Leasing inmobiliario.- En este caso, el bien objeto del contrato es un inmueble, entendiéndose por tal los ya construidos, en construcción o pendientes de ella. Se excluyen los que tengan carácter de vivienda del cliente y los terrenos, puesto que éstos no se amortizan.

Leasing con subarriendo.- en esta opción la empresa leasing, propietaria del bien, autoriza al cliente para que emita la cesión del uso de terceros.

Leasing o Arrendadora Financiera.- En esta modalidad intervienen tres agentes: la sociedad leasing (arrendadora), el fabricante y el cliente (arrendatario). La sociedad leasing financia la adquisición o alquiler del bien de referencia, y el cliente paga a ésta el importe periódico correspondiente durante el periodo estipulados en el contrato.

Al final del citado periodo, el cliente tiene tres opciones:



1. Que se transfiera la propiedad del (los) bien(es) objeto del contrato, mediante el pago de una cantidad determinada, la cual será inferior al valor de mercado.
2. Que se prorrogue el contrato a un plazo determinado, durante el cual será inferior al valor de mercado.
3. A participar con la arrendadora financiera en el precio de la venta de los bienes a un tercero en la proporción que convenga.

De las operaciones antes señaladas, las más común es la que se señala en el numeral 1, es decir, pagar un precio simbólico por el bien, que normalmente va de 1 a 5%. El cual se paga al finalizar el contrato.

El arrendamiento financiero es un instrumento de financiamiento, ya que el objeto de la operación no sólo es obtener el uso y goce temporal del bien, sino más bien la propiedad, donde se diferencia entre el capital y los intereses.

Estos intereses serán deducibles en la parte que resulte al calcular el componente inflacionario, de acuerdo con los artículos 7º.-A y/o 7o.-B de la LISR.

El Impuesto al Valor Agregado de la operación con respecto al bien se liquidará sobre el monto original de la inversión, que se determinó de acuerdo con el artículo 48 de Ley del Impuesto sobre la Renta, el cual se pagará al momento de la firma del contrato; con respecto al IVA de los intereses, se liquidará en cada pago parcial durante el plazo del contrato.

El costo normalmente cobra una comisión de apertura que va de .5 al 2%, aproximadamente, asimismo, se tiene como practica cobrar rentas de depósito, que normalmente es una. La opción de compra va de 1 a 5% y se paga al momento de facturarse el bien al término del contrato. Los pagos periódicos o



rentas normalmente están sujetos a la variabilidad de la tasa líder del mercado de dinero.

Modalidades del arrendamiento Financiero:

- Arrendamiento Maestro:

En esta operación, la compra del equipo la hace la arrendadora de manera desfasada, de acuerdo con las instrucciones recibidas del arrendatario. Los arrendamientos maestros son comúnmente utilizados para simplificar los planes del financiamiento de equipo de los propios arrendatarios. En una operación de este tipo, primeramente se formaliza un contrato maestro, por el cual la arrendadora se obliga a comprar y dar un arrendamiento los equipos hasta por un valor determinado durante un periodo de disponibilidad previamente acordado. Una vez firmado el contrato, el arrendatario solicita a la arrendadora el equipo que le es necesario mediante la entrega de una "lista convenio", la cual se ajusta a las provisiones contenidas en el contrato. Es importante indicar que en este de tipo de arrendamiento dispone de una línea de crédito. durante el plazo estipulado, misma que no podrá exceder en ningún momento.

- Arrendamiento financiero neto:

Es aquel en que el arrendamiento cubre todos los gastos de instalación, seguros, mantenimiento, daños, impuestos, reparaciones, etcétera, ejemplo; arrendamiento de maquinaria.

- Arrendamiento financiero global:

Es lo contrario a lo anterior, es decir, todos los gastos mencionados corren por cuenta del arrendador financiero, quien lo repercute en el monto de las rentas pactadas, ejemplo: Arrendamiento de computadoras.



- Arrendamiento financiero total:

Es aquel que permite al arrendador recuperar, con las rentas pactadas en el plazo forzoso, el costo total del activo arrendado más el interés que le hubiera generado este capital invertido. Esta es una de las características fundamentales del arrendamiento financiero.

- Arrendamiento financiero ficticio:

También conocido como venta y arrendamiento posterior (sale and lease back) consiste en que el propietario de un bien lo vende a una compañía arrendadora, para que ésta a su vez se lo arriende con su respectivo derecho de opción de compra al término del contrato, de esta manera el propietario original no pierde la utilización del mismo y obtiene dinero en efectivo que puede ser empleado en otras opciones del negocio.

El procedimiento en un leasing financiero:

- el cliente selecciona el bien y el proveedor del mismo.
- La entidad leasing compra el bien, pagando al proveedor. La entidad leasing envía los correspondientes recibos de alquiler al cliente, que efectúa el pago de las rentas y, generalmente, acaba adquiriendo la propiedad del bien, previo pago del valor residual. Este es opcional.

Elementos del contrato de Arrendamiento Financiero:

- A. Personales. (arrendador y arrendatario)
- B. Reales.
 - Tipo de bienes susceptibles de arrendamiento
 - Monto total de la operación
 - Promesa de pago.
- C. Formales:
 - Contrato por escrito
 - Contrato ratificado y registrado



- D. Tipo de Equipo
- E. Monto de la operación

Ventajas:

- La arrendadora estudiará las garantías que cada arrendatario requiera.
- Cuando la empresa adquiere los bienes que necesita a través del arrendamiento financiero, conserva su capital de trabajo en virtud de que este no requiere de enganches o desembolsos importantes al inicio de la operación que requiere la arrendadora financiera, es menor que enganche exigido.
- Ofrece oportunidad de actualizar el equipo de las empresas por porcentajes de cambio tecnológico amplio. Al término del plazo forzoso del contrato, existe la posibilidad de cambiar la maquinaria y/o equipo arrendados por uno más moderno.
- Mediante el arrendamiento, generalmente el equipo se puede financiar a un plazo más largo del que normalmente es considerado en otro tipo de financiamiento.
- Es una operación flexible por no tener las estipulaciones restrictivas de un préstamo a plazo.
- El contrato de arrendamiento permite a la empresa evitar el riesgo de obsolescencia.
- Cuando el dinero es escaso es una buena fuente de financiamiento.
- Los pagos de arrendamiento son deducibles de impuestos, como gastos de operación, mientras que la propiedad del activo sólo permite a la empresa deducir la depreciación, ya que por lo general el pago es mayor que la depreciación, por lo tanto la empresa tiene mayor deducción



Desventajas del arrendamiento:

- El arrendamiento carece de un costo establecido de interés, por ello, el rendimiento de muchas arrendadoras, es muy alto de manera que sería inconveniente que la empresa valuara los diferentes fuentes de financiamiento.
- Al arrendatario se le prohíbe realizar mejoras en la propiedad arrendada o activo sin el consentimiento del arrendador. Si la propiedad perteneciera al arrendatario, tal prohibición no existiría.
- Si se arrienda (con base en un contrato operacional) un activo que termina siendo obsoleto, deben continuarse los pagos del arriendo por lo que resta de su utilización contractual.

4.5.4 AFIANZADORAS

Prestan el servicio de avalamiento de operaciones mercantiles y civiles, que se realizan entre personas físicas o morales de los sectores públicos o privados.

Marco Legal

Las instituciones de fianzas encuentran su regulación mediante el otorgamiento de una autorización que concede el estado en sus funciones de rectoría económica y atendiendo a la libertad de comercio. En función a esta rectoría se encuentran bajo la supervisión y vigilancia de La Comisión de Seguros y Fianzas, dependiente de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público.

La ley Federal de Instituciones de Fianzas viene a regular todo el conjunto de relaciones que se generan entre la administración pública y los clientes de la compañía.



Concepto:

Contrato de fianza es aquel mediante el cual una persona (en este caso las afianzadoras) se compromete a pagar por el deudor si este no lo hace, teniendo de este modo una función de auxiliar en las relaciones crediticias.³⁵

Partes que intervienen en la fianza:

- a) Elementos personales.- Son las personas o partes que necesariamente deben intervenir en el contrato.
 - Empresa (fiador)
 - Beneficiario
 - Solicitante
- b) Elementos Formales
 - Contrato de la Fianza
 - Expedición de la póliza
- c) Elementos Reales
 - Garantizar una obligación ajena (objeto primordial de la fianza)
 - El pago que el fiado o solicitante hace a la afianzadora en retribución al servicio prestado.

Clases de Fianzas.

1. Fianza de fidelidad

El pago de la responsabilidad pecuniaria en que incurra el fiado (empleado) por la comisión de delitos como robo, fraude, abuso de confianza o peculado en bienes propiedad del beneficiario (patrón) o bienes de cualquier naturaleza que le hayan sido confiados y de los cuales sea legalmente responsable. Las responsabilidades que resulten en su contra serán cubiertas por las compañías afianzadoras hasta que se agote el monto de la fianza.

³⁵ Moreno Fernandez Joaquin. Las finanzas en la empresa. Pag. 165



2. Fianzas Judiciales

Son aquellas que se otorgan ante tribunales, administrativos y laborales.

En su texto se contempla el procedimiento a seguir en caso de reclamación. La relación se hace en el propio juzgado o tribunal por conducto de la Tesorería de la Federación o tesorerías locales.

3. Fianzas generales.

Este tipo de fianzas es limitado, ya que abarca toda clase de obligaciones a excepción de las crediticias, en todos los ramos como el comercial, industrial, agrícola o bancario.

Expedidas ante la Tesorería de la Federación, estados, municipios, organismos descentralizados, empresas paraestatales, IMSS, ISSSTE, PEMEX, etc., y afianzan diversos conceptos como:

- a) Concursos
- b) Anticipos
- c) Cumplimiento
- d) Buena calidad
- e) Concesiones
- f) Inconformidades
- g) Clausuras
- h) Impuestos de importación

Características:

Se pueden afianzar cualquier tipo de persona, física o moral, que proporcione las suficientes garantías de recuperación, con relación al monto de la fianza.

4. Fianzas de Crédito.

Las "Reglas de carácter General para el Otorgamiento de fianzas que garanticen operaciones de Crédito", faculta a las instituciones afianzadoras a otorgar fianzas de este tipo exclusivamente cuando se trate de:



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

Exigibilidad de la fianza.

La fianza garantiza obligaciones ya existentes, pero que todavía no son exigibles. La situación jurídica de la fianza a la necesidad económica de asegurar a un acreedor que será cumplida la obligación a su favor si en una fecha futura, determinada o determinable, el fiado no cumple, resulta que la realización de tal incumplimiento es lo determinante para que ese acreedor, beneficiario de la fianza, esté en posibilidad legal de exigir su pago o cumplimiento. A tal posibilidad de cobro se le llama exigibilidad y al cumplimiento que la produce, condición de exigibilidad.

La extinción de la fianza.

Extinguir una fianza significa dar término a su vigencia por haber cesado o acabado los efectos de la obligación garantizada.

- a) Extinción junto con la obligación garantizada. Cuando se cumple o se ejecuta la obligación principal garantizada.



- Extinción por pago. Ejemplo: Fianza de pago ante IMSS la obligación principal se extiende cuando se efectúa el último pago del convenio.
- Por caso fortuito o fuerza mayor. Cuando el fiado esta imposibilitado para dar cumplimiento a la obligación garantizada.
- Por prórroga al plazo de ejecución. Cuando el beneficiario concede al fiado una prórroga para ejecutar su obligación y no existe consentimiento de la afianzadora

b) Causas especiales de extinción.

- Por anulación.
- Por cancelación administrativa
- Término de vigencia
- Autorización del beneficiario
- Cancelación Interna
- Cuando el cliente nos haga llegar los documentos que indiquen la fecha fehaciente que la obligación fue cumplida.
- Cancelación parcial. Especialmente en anticipos, se procede a cancelar la parte ya amortizada y se renueva el resto sobre el monto total del anticipo e invariablemente deberemos contar con la autorización del beneficiario, para realizar dicha cancelación parcial.

c) Efectos de la cancelación:

- Para la empresa afianzadora. Cancela la reserva de fianzas en vigor que representa el 50% sobre la prima bruta correspondiente.



- Para el fiado y el obligado solidario. Para el fiado disminuir responsabilidades.
- Para el beneficiario. Disminuir monto de fianzas en vigor y la oportunidad de obtener nuevas fianzas.

4.5.5 SOCIEDADES FINANCIERAS DE OBJETO LIMITADO (SOFOLES)

Concepto.

La figura de las Sofoles incorporada al sistema financiero mexicano ha ayudado a reducir el costo financiero de las empresas, así como a solucionar problemas de sectores económicos específicos, como la vivienda; los créditos al menudeo, al consumo y a la mediana y pequeñas empresas, entre otros, que han sido insuficientemente atendidos por el sistema financiero.

Los Sofoles son instituciones autorizadas por la SHCP, y supervisadas por la CNBV, su función es muy parecida a otras instituciones de crédito, pero sus operaciones son más sencillas, pues como su nombre lo indica, sólo pueden ofrecer operaciones de crédito limitadas de acuerdo a la autorización concedida por la SHCP, y por lo mismo no pueden realizar todas aquellas que llevan a cabo otras instituciones de crédito, como los bancos.³⁶

Funcionamiento.

Estas instituciones funcionan captando recursos financieros ("operaciones pasivas"), por medio de operaciones en el mercado bursátil. Los recursos que obtienen son colocados en créditos que ofrecen estas instituciones ("operaciones activas") y son otorgados para ciertas actividades o sectores como la construcción

³⁶ <http://www.sofoles.gob.mx/>



y vivienda, micro, pequeña y mediana empresas, así como el consumo. Por lo anterior queda expresamente prohibido a las Sofoles otorgar créditos a una actividad o sector diferente al autorizado.

Características esenciales:

- Deberán obtener autorización de la SHCP para operar como Sofoles.
- Podrán captar indirectamente recursos del público en territorio nacional, mediante la colocación de instrumentos inscritos en el Registro Nacional de Intermediarios.
- Sólo podrán otorgar créditos para determinada actividad o sector.
- Deberán contar en todo momento con participación mexicana mayoritaria en su capital social.
- Deberán sujetarse a las reglas que al efecto expida la SHCP. Asimismo la escritura constitutiva y las reformas que se hagan a la misma deben someterse a aprobación previa de dicha Secretaria.
- Deberán sujetarse a las disposiciones que respecto de sus operaciones emita el Banco de México.
- Deberán sujetarse a la inspección y vigilancia de la CNBV.

Sectores económicos que atienden las Sofoles

Las Sofoles atienden a los sectores hipotecarios, inmobiliario, a la micro, pequeña y mediana empresas, servicios de banca especializada, sector comunicaciones y transportes; computación, venta de todo tipo de bienes inmuebles, administración de garantías y a la actividad agropecuaria.³⁷

Estas sociedades otorgan diversos créditos, como:

Créditos al consumidor

³⁷ idem.



Préstamos personales para personas físicas según el número de salarios mínimos que perciban y cubrir necesidades diversas. Tiene un porcentaje de interés mensual neto con pagos fijos semanales.

Créditos Comerciales

Otorgados, de la misma manera que los personales, sólo que aquí se verifican estados financieros y con base en ellos se determina la cantidad a conceder.

Créditos Hipotecarios

Créditos para financiamiento de vivienda y crédito FOVI, para la construcción de vivienda de:

- Interés social
- Media y residencial
- Inmuebles de uso comercial
- Inmuebles de uso industrial

Primero se busca la casa que se va adquirir con una constructora, que esté financiada por el Fondo para la Vivienda (FOVI), está se encarga de realizar los estudios necesarios del sujeto a crédito, cuando el promotor o constructora autoriza si la persona es sujeto de crédito, este es otorgado.

Los créditos pueden darse en dólares o pesos. Existen dos tipos de crédito en dólares.

- Hipoteca en dólares, tasa fija
- Hipoteca en dólares, tasa variable.

En otras hipotecarias encontramos una tasa anual fija sujeta a la inflación en UDI's. Las mensualidades que se determinan en las hipotecarias están compuestas por diferentes gastos; cobertura, intereses, garantía, administración y el restante es de amortización.



Créditos a la pequeñas y mediana empresas.

Otorgan créditos a empresas de servicios, industria y comercio, o personas físicas con actividad empresarial que requieran financiamiento para el desarrollo de sus negocios a mediano y largo plazo, para capital de trabajo (de aplicación tecnológica), para compra de equipo de cómputo (redes de software, máquinas, equipo consultivo, etcétera).

El plazo de financiamiento y la tasa de interés que cobra dependen de los estados financieros de la empresa o persona y de las necesidades que se tengan; estudia la autorización del crédito, así como las condiciones que les sean más convenientes al contratante, el crédito se otorga en todo el país.

Créditos para maquinaria

Las operaciones se realizan por medio de distribuidores autorizados (la Sofol puede dar informes sobre ellos), se analiza el monto del crédito y posteriormente se hace el estudio correspondiente comprobando la solvencia de la empresa o persona.

Créditos para autos.

Créditos a personas físicas y morales para la compra de automóviles nuevos y seminuevos. Se debe acudir a un concesionario o promotor para que le proporcione los informes correspondientes y haga los estudios del crédito. En caso de que el concesionario lo apruebe, la Sofoles financiará el crédito.

Créditos para camiones y autotransportes.

Crédito Refaccionario.- Dependiendo del tipo de camión, ellos ofrecen el tipo de crédito que más convengan, según las posibilidades de cada persona. La factura sale al nombre de la persona y paga las mensualidades sin IVA, al final del plazo tiene la opción de comprar el vehículo.



Arrendamiento.- Las mensualidades se pagan más IVA y al final del periodo no hay opción de compra.

Créditos educativos:

Financiamiento, dependiendo de la carrera y de un estudio socio-económico sólo aplica a universidades privadas y aquellas que son socios de la Sociedad de Fomento a la Educación Superior S.A. de C.V. como el Tec., La Salle y Universidad del Valle de México.

4.5.6. ALMACENES DE DEPÓSITO.

Concepto.

El almacén es una unidad de servicio en la estructura orgánica y funcional de una empresa comercial o industrial, con objetivos bien definidos de resguardos, custodia, control y abastecimiento de materiales y productos.

Apoyan a las empresas mediante su sistema de acopio y abasto a cambio de las mercancías que reciben, se encuentran facultados para expedir títulos negociables conocidos como certificados de depósito o bonos de prenda por medio de los cuales pueden tramitarse préstamos bancarios.³⁸

Objetivos.-

- Favorecer la venta de las mercancías mediante subastas públicas, o con la entrega de resguardos de depósito que transmiten, con su circulación, el derecho a disponer de las mercancías depositadas.
- Favorecer el crédito de los depositantes, quienes pueden ofrecer a sus acreedores la garantía de las mercancías depositadas, mediante el giro del documento de prenda.
- Hacer más económico, más solícito y seguro el depósito.

³⁸ Bolten Steven e, Administración Financiera. Pág. 136



- Efectuar la custodia de las mercancías o frutos , cualquiera que sea el país de donde provengan y aquel a que estén destinados; presentando, además de la ventaja de la custodia, la de estar representadas las mercancías por títulos llamados certificados de depósito y bonos de prenda que aseguran el tráfico sobre mercancías que pasan idealmente de mano en mano.

Los almacenes Generales de Depósito no capta recursos del público, ni su función es la de intermediación en el crédito, es simplemente guarda y conservación y, en algunos casos, de transformación de los bienes que les entregan a los depositantes y de emisión de certificados de depósito y bonos de prenda, títulos de créditos que circulan o pueden ser negociados o transferidos, ya sea por endoso, circulación cambiaria o mediante cesión ordinaria de derechos.

Su naturaleza jurídica.

Los almacenes generales de depósito, están considerados como organizaciones auxiliares de crédito, según expresa la fracción I del artículo 3º de la Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares de Crédito.

Su funcionamiento se encuentra regulado por los artículos contenidos en el Capítulo I del Título Segundo de la ley citada anteriormente artículos 11 a 23, por las Reglas Básicas de Operación de Almacenes Generales de Depósito publicadas en el DOF de 1988 por la LGTOC, artículos 229 y 251 CNBV Circulares 10-73 y 10-132.

Funcionamiento:

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



Los almacenes generales de depósito podrán realizar las siguientes actividades:

- Prestar servicios de transporte con equipo propio o arrendado, mientras los bienes están en depósito.
- Certificar la calidad de bienes o mercancías y evaluar los mismos.
- Empacar y envasar bienes y mercancías por cuenta del depositante o titular de los certificados de depósito.

Los almacenes generales de depósito podrán ser de dos clases:

1. Los que se destinen a graneros o depósitos especiales de semillas y demás frutos o productos agrícolas, industrializados o no, así como recibir en depósito mercancías. Afectos nacionales y extranjeros.
2. Los que además de estar facultados en los términos señalados en la fracción anterior, lo estén también para recibir mercancías destinadas al régimen de depósito fiscal.

Son bodegas habilitadas, aquellos locales que formen parte de las instalaciones del depositante que el almacén tome a su cargo, operarlos como bodegas y efectuar en ellos el almacenamiento, guarda y conservación de bienes o mercancías propiedad del mismo depositante.

Lo que se almacena:

Las mercancías que resguarda, custodia, controla y abastece un almacén pueden ser de la siguiente naturaleza:

- Materias primas y partes componentes
- Materiales auxiliares
- Productos en proceso
- Productos terminados
- Herramientas
- Refacciones
- Material de desperdicio
- Materiales obsoletos
- Devoluciones



El negocio puede ser una empresa manufacturera, distribuidora, almacenadota o una tienda de productos de consumo.

Los locales deberán reunir requisitos como acceso directo, pavimentos, buenas condiciones físicas etc.

Los almacenes podrán actuar como corresponsales de crédito, así como de otros almacenes generales de depósito o de empresas de servicios complementarios a éstos, nacionales o extranjeros, en operaciones relacionadas con la que les son propias.

El certificado de depósito acredita la propiedad de mercancías o bienes depositados en el almacén que lo emite, el bono de prenda, la constitución de un crédito prendario sobre las mercancías o bienes indicados en el Certificado correspondiente.

El certificado y el bono deberán contener:

- Mención de ser certificado de depósito y bono de prenda respectivamente
- La designación y firma del almacén
- El lugar del depósito
- La fecha de expedición del título
- El número e orden que deberá coincidir en ambos documentos aun cuando los bonos se expidan fraccionadamente.
- La mención de los adeudos o de las tarifas en favor del almacén o en su caso la mención de existir tales adeudos.

El bono de prenda deberá contener además.

- El nombre del tomador del bono o mención de ser emitido al portador.
- El importe del crédito que el bono representa
- El tipo de interés pactado



- La fecha del vencimiento, que no podrá ser posterior a la fecha en que concluya el depósito.
- La firma del tenedor del certificado que negocie el bono por primera vez.
- La mención suscrita por el almacén o por la institución de crédito que intervenga en la primera negociación del bono, de haberse hecho la anotación respectiva en el certificado de depósito.

El que sea tenedor del certificado de depósito tiene dominio sobre las mercancías o efectos depositados, pero no podrá retirarlos sino mediante el pago de las obligaciones que tenga para con el fisco y los almacenes.

La prenda se constituye:

- Por la entrega al acreedor de los bienes o títulos de crédito, si estos son al portador.
- Por endoso de los títulos de crédito a favor del acreedor, si no son nominativos
- Por el depósito de los bienes o título si estos son al portador, en poder de un tercero que las partes hayan designado, y a disposición del acreedor.
- Por la entrega o endoso del título representativo de los bienes objeto del contrato, o por la emisión o el endoso del bono relativo.
- Si el precio de los bienes o títulos dados en prenda baja de manera que no baste para cubrir el importe de la deuda en un 20% más, el acreedor podrá proceder a la venta de la prenda.

Del depósito fiscal.

El depósito fiscal consiste en el almacenamiento de mercancías importadas. Las ventajas que se obtienen para los importadores son las siguientes:

- Lograr diferir el pago de impuestos por concepto de importación hasta por dos años, mientras no se disponga de la mercancía almacenada.



- Retiros parciales de mercancías, lo que genera la posibilidad de hacer compras de altos volúmenes, obtener descuentos y planear eficientemente el nivel de inventarios.
- Eliminar que los productos incurran en abandonos en aduanas cuando excedan el plazo previsto.
- Obtener ahorros financieros al lograr diferir los desembolsos por concepto de impuestos hasta por dos años.
- Consignación de mercancías a través de convenios tripartitas.
- Reexpedir de México al país de origen las mercancías depositadas sin pagar impuestos de importación o exportación siempre y cuando no excedan el plazo de dos años.
- Fomentar el proceso de venta a través de la exhibición en recinto fiscal.
- Agilizar trámites aduanales reduciendo los costos de operación de importación.
- Diferir el pago del impuesto del 1.8% a los activos, ya que las mercancías depositadas el almacén fiscal se consideran en tránsito.
- Mantener el impuesto del importe pagado con la fecha de entrada al almacén, ahorrándose posibles aumentos en la tarifa de valores.

Los costos de este tipo de servicio varían dependiendo del tipo de producto a almacenar, la forma de estibarlos, su rotación, su costo, etc., de manera general el costo global abarca los siguientes conceptos:

- Almacenaje: una cantidad al millar al mes o fracción sobre el valor normal, más el total de los impuestos.
- Seguro: una cantidad al millar por mes o fracción sobre el valor normal, más el total de los impuestos.
- Cargo único: un porcentaje sobre el monto total de los impuestos por cada internación y por única vez.



CAPÍTULO 5 FUENTES DE APOYO EN MÉXICO.

5.1 SECRETARÍA DE ECONOMÍA

La Secretaría de Economía a través de la Subsecretaría para la pequeña y mediana empresa ha diseñado un sistema que le permite conocer al público en general los recursos que se destinan para apoyar a las micro, pequeñas y medianas empresas en el desarrollo de proyectos que contribuyan al impulso de las vocaciones productivas de los municipios, de los estados y del país.³⁹

5.1.1 FOAFI (FONDO DE ACCESO AL FINANCIAMIENTO)

Objetivo.

Desarrollar productos de crédito y financiamiento accesibles para los MPyMES a través de convenios con banca comercial, intermediarios financieros no bancarios y fondos de fomento de gobiernos estatales.

La Subsecretaría firma convenios con diversas instituciones bancarias y no bancarias para ofrecer montos menores, plazos más amplios, tasas más bajas –con un techo de diez puntos porcentuales- y condiciones de acceso acordes a las posibilidades de un pequeño empresario.

Gran parte de los recursos del FOAFI se destinan a constituir fondos de garantía que amparen los créditos otorgados a MPyMES por las diversas instituciones. De esta manera, se elimina la necesidad representar garantías hipotecarias, facilitando enormemente el trámite de un crédito. El reto es generar opciones y productos suficientes para dar acceso al crédito a más de 30,000 MPyMES.

Presupuesto 2004. \$ 180 millones de pesos.

³⁹Revista Expansion. Oportunidades para la MPyMES en México. Pág. 107



5.1.2. FIDECAP (FONDO DE FOMENTO A LA INTEGRACION DE CADENAS PRODUCTIVAS).

Objetivo.

Incrementar la productividad de las MPyMEs, apoyando proyectos que permitan la integración de las empresas en cadenas productivas para fortalecer el mercado interno.

FIDECAP apoya de empresas para la adquisición de maquinaria y equipo, siempre y cuando haya de por medio el compromiso de generar empleo. Este fondo puede participar hasta con el 35% de la inversión, mientras ésta no rebase los cuatro millones de pesos.

Mediante esta estrategia la Secretaría pretende favorecer la integración de las MPyMEs en cadenas productivas.

FIDECAP también apoya, junto con los gobiernos estatales, el desarrollo de infraestructura industrial que promueva la competitividad del sector. Una de las vías es la construcción de parques industriales orientados específicamente a las necesidades de las MPyMEs facilitando la integración de servicios comunes y permitiéndoles trabajar en mejores condiciones.

5.1.3 FAMPYME (FONDO DE APOYO A LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA).

Objetivo.

Fortalecer la capacidad de gestión y producción interna de las MPyMEs para aumentar su competitividad mediante proyectos de capacitación, consultoría y promoción de la cultura empresarial.



Con este fondo se han apoyado diversos programas de competitividad de las doce sectores de la industria, para fortalecer su participación en mercados locales, regionales, nacionales e internacionales. Un punto importante es la promoción de igualdad de condiciones y oportunidades de negocio.

Parte de los recursos se trabajaban en conjunto con el CONACYT para integrar el Fondo Sectorial de Ciencia y Tecnología para el desarrollo Económico, el cual apoyará hasta con un 35% de la inversión a proyectos de desarrollo tecnológico que estén relacionado con la mejora de productos materiales o procesos, tanto en la industria como el comercio y servicios.

5.1.4 FACOE (FONDO DE APOYO A LA CONSOLIDACION DE LA OFERTA EXPORTABLE).

Objetivo.

Lograr que las MPyMEs tengan acceso a mercados internacionales para sus productos.

Presupuesto 2004 \$ 79 millones de pesos.

Este fondo apoya proyectos para mejorar la calidad y competitividad de la oferta exportable de las MPyMEs generando productos que respondan a la demanda internacional. A través de las PYMEEXPORTADORAS centros de información y apoyo distribuidos en diversos estados de la República, la subsecretaría ofrece apoyo a empresas exportadoras y/o potencialmente exportadoras, mediante capacitación y consultoría en comercio exterior, así como mejora de proyectos de MPyMEs que ya estén exportando o que deseen incursionar en nuevos mercados.



También se han generado diversas incubadoras de Exportación; compañías comercializadoras enfocadas a la exportación, con un alto grado de especialidad por producto, que dominen los métodos para incursionar en mercados tan diversos como la Unión Europea y Estados Unidos. De esta manera, se pretende incrementar la participación de las MPyMEs en el total de exportaciones actualmente generan menos del 10% de ellas.⁴⁰

5.2 NACIONAL FINANCIERA

Antecedentes

Nafinsa se crea en 1934 como instrumento ejecutor de importantes transformaciones socioeconómicas que cambiarían el rumbo del país. En un principio su propósito principal fue promover el mercado de valores y propiciar la movilización de los recursos financieros hacia las actividades productivas, proporcionando liquidez al sistema financiero nacional mediante la desamortización de los inmuebles adjudicados como garantía en la etapa revolucionaria.

En 1937 inicia la colocación de los primeros títulos de deuda pública en el mercado de valores, como parte de un proceso de rehabilitación de los valores gubernamentales. Asimismo y por primera vez, Nafinsa capta el ahorro nacional emitiendo sus propios títulos financieros, fortaleciendo el incipiente mercado de valores de ese entonces, con lo que éste pronto adquiere importancia dentro del sistema económico. Como parte del marco institucional creado por el Estado mexicano para promover el desarrollo económico del país, se convirtió en el instrumento central para financiar el desarrollo de la infraestructura económica de México. El desarrollo de sus operaciones durante el periodo 1934-1940 contribuye a un proceso general de consolidación del aparato bancario nacional y, en un contexto más amplio, del sistema mexicano de economía mixta.

⁴⁰ idem



En Nacional Financiera sabemos cuáles son los retos a los que los empresarios se enfrentan a diario, es por esto que constantemente nos estamos renovando para atender tus necesidades de financiamiento, capacitación, asistencia técnica e información.⁴¹

Esta utilizando tecnología de punta para ofrecerte novedosos servicios que le ayuden a tu empresa a mejorar su competitividad y así superar las dificultades del complicado mundo de los negocios.

Nacional financiera ha diseñado, especialmente, programas para apoyar en los rubros de crédito más recurrentes, proporcionando esquemas más atractivos y flexibles que los que ofrece la banca nacional.

Nafin ofrece 12 programas, los cuales se mencionan a continuación:

1. Comercio Exterior

- a) Financiamiento a mediano plazo para importaciones (líneas globales de crédito)
- b) Financiamiento a corto plazo para comercio exterior (características) y
- c) Cartas de crédito.

2. Créditos de Primer piso.

3. Crédito MPyME

4. Desarrollo a proveedores

5. Financiamiento al pequeño transportista

6. Garantías:

- a) Garantía automática y
- b) Garantía Selectiva.

7. Modernización y equipamiento industrial

8. Apoyo para el mejoramiento ambiental

⁴¹ <http://www.nafin.com/>



- a) Programa para el mejoramiento ambiental Nacional Financiera-Japan Bank for International Cooperation (JBIC), y
- b) Programa para la protección de la capa de ozono.

- 9. Subasta de dólares.
- 10. Tasa fija
- 11. Tasa protegida
- 12. Tasa variable en pesos y dólares.

5.2.1 Comercio Exterior

Nafin apoya a los empresarios de nuestro país que se dedican al comercio exterior mediante:

1. Financiamiento a mediano plazo para importaciones (*líneas globales de crédito*) Por medio de este mecanismo Nafin apoya con sus convenios establecidos con bancos de fomento de otros países a los empresarios que pretenden importar mercancías. Entre las ventajas de este esquema encontramos que:

- El pago automático se realiza al proveedor en el exterior.
- Existe un financiamiento a mediano y largo plazos que pueden ser de dos a 10 años.
- El empresario cuenta con mayor capacidad de negociación al poder seleccionar al proveedor que le proporcione mejores ventajas en términos de precio, calidad, garantías y plazo de entrega.

2. Financiamiento a corto plazo para comercio exterior (*características*) Nafin puede financiar a las empresas dedicadas al comercio exterior hasta un 100% de las operaciones de preexportación, exportación e importación de materias primas, insumos y refacciones, productos agropecuarios, maquinaria y equipo, en términos de condiciones preferenciales.



3. Cartas de crédito. Este es otro servicio que proporciona Nafin por medio del cual se da apoyo a las empresas en sus operaciones, mismo que tienen que estar incorporado a la red de intermediarios financieros de Nafin.⁴²

Tramitación:

Es necesario acudir con el intermediario financiero con el que lleva a cabo sus operaciones, mismo que tiene que estar incorporado a la red de intermediarios financieros de Nafin.

Créditos de primer piso.

Nafin no proporciona créditos de manera directa porque es un banco de segundo piso, por lo que sus operaciones las realiza con la intermediación de la banca comercial; sin embargo en casos excepcionales, puede hacerlo aplicando estos recursos a proyectos con alto impacto regional que contribuyan al desarrollo, a la generación de empleos, o que mitiguen situaciones de emergencia (desastres naturales).

5.2.2 Créditos a las MPyMES

Objetivo:

Nacional Financiera apoya con este crédito, a las micro, pequeñas y medianas empresas que quieren establecerse o crecer su negocio, ofreciéndoles la capacidad económica para obtener capital de trabajo o adquirir activos fijos.

Dirigido a:

Micro, pequeñas y medianas empresas, así como personas físicas con actividad empresarial, de los sectores industrial, comercial y de servicios.

Empresas en operación (aquellas empresas ya constituidas, con al menos 2 ejercicios fiscales terminados).

⁴² idem



Empresas nuevas (aquellas empresas que comienzan su actividad que ya están dadas de alta en Hacienda, no se aceptan proyectos).⁴³

Ventajas

- No es necesaria una garantía Hipotecaria.
- Solo basta la aprobación y la firma de un obligado solidario como fuente alterna de repago, que preferentemente será el principal socio accionista de la empresa o negocio solicitante.
- Certidumbre en los pagos debido a la tasa fija garantizada.
- Plazos flexibles, de 1 a 18 meses en capital de trabajo y hasta 36 meses en adquisición de activo fijo.
- Financiamiento de activos fijos que incluye hasta 4 meses de gracia en el pago del capital para las nuevas empresas.

Características

Es un crédito para invertir en:

- Capital de Trabajo.
- Activos fijos (maquinaria, equipo).
- Tiene una Tasa fija a plazos flexibles.
- Sin garantía Hipotecaria.

Características para empresas en operación.

Para Capital de Trabajo:

- Garantía: solamente un obligado solidario en proporción de 1 a 1, es decir, el patrimonio (bienes inmuebles libres de gravamen) del obligado solidario deben ser igual al valor total del crédito solicitado.
- Plazos: a elegir hasta 18 meses.

⁴³ Idem.



- Tasa: fija durante todo el plazo.
- Montos: de \$50,000 a \$500,000 pesos.

Para Activo Fijo:

- Garantía: el bien adquirido y un obligado solidario en proporción de 1 a 1, es decir, el patrimonio (bienes inmuebles libres de gravamen) del obligado solidario deben ser igual al valor total del crédito solicitado.
- Plazos: a elegir hasta 36 meses.
- Tasa: fija durante todo el plazo.
- Montos: de \$50,000 a \$500,000 pesos.
- Máximo a financiar: Hasta el 80% del valor del activo fijo.

Características para empresas nuevas.

Para Capital de Trabajo:

- Garantía: solamente un obligado solidario en proporción de 1 a 1, es decir, el patrimonio (bienes inmuebles libres de gravamen) del obligado solidario deben ser igual al valor total del crédito solicitado.
- Plazos: a elegir hasta 18 meses.
- Tasa: fija durante todo el plazo (la más baja del mercado).
- Montos: de \$50,000 a \$300,000 pesos.

Para Activo Fijo:

- Garantía: el bien adquirido y un obligado solidario en proporción de 1 a 1, es decir, el patrimonio (bienes inmuebles libres de gravamen) del obligado solidario deben ser igual al valor total del crédito solicitado.
- Plazos: a elegir hasta 36 meses (incluye hasta 4 meses de gracia opcionales).
- Tasa: fija durante todo el plazo (la más baja del mercado).



- Montos: de \$50,000 a \$400,000 pesos.
- Máximo a financiar: Hasta el 80% del valor del activo fijo.

Comisión de apertura del 1.5% del monto del crédito solicitado.

Requisitos:

Para Personas Morales o Personas Físicas con Actividad Empresarial.

- En el caso de Personas Morales contar, con un obligado solidario, preferentemente deberá ser el principal accionista del negocio, el cual debe contar con bienes inmuebles (libres de gravamen) y un adecuado historial en el Buró de Crédito.
- En el caso de ser Personas Físicas, contar con un obligado solidario, el cónyuge si se encuentran casados bajo el régimen de sociedad conyugal, el cual debe contar con bienes inmuebles y un adecuado historial en el Buró de Crédito.
- Presentar la siguiente documentación en original y copia:

Nota: La documentación que se lista a continuación es necesaria tanto para el solicitante como para el obligado solidario (aquella persona que se obliga a responder con el pago del crédito solicitado).

Para personas morales

Identificación:

- Identificación oficial vigente del representante legal y apoderados
- Comprobante de domicilio reciente de la empresa (domicilio fiscal)
- Alta ante la S.H.C.P.
- Cédula de identificación fiscal



Información financiera

- Dos últimos estados financieros anuales (incluir analíticas) y un estado parcial con antigüedad no mayor a 90 días.
- Declaración anual de los dos últimos ejercicios fiscales y las últimas declaraciones del año en curso de pagos provisionales a la fecha de la solicitud.
- Declaración patrimonial reciente del obligado solidario o aval (formato que proporcionará Banco Santander Mexicano).
- Para empresas de reciente creación, descripción del proyecto a financiar (mercado, monto de inversión y premisas económicas), plan de negocios, estados financieros proyectados y en su caso, contratos vigentes.

Información legal

- Escritura constitutiva y estatutos sociales actualizados con datos del R.P.P. (Registro Público de la Propiedad).
- Escritura de otorgamiento de poderes con datos del R.P.P.
- Reporte del Buró de Crédito reciente.
- Estados de cuenta de los últimos 2 meses de la cuenta de cheques donde se aprecien los movimientos propios del negocio.

Para personas físicas con actividad empresarial:

Identificación:

- Identificación oficial vigente.
- Comprobante de domicilio reciente.
- Alta ante la S.H.C.P.
- Cédula de identificación fiscal.
- Acta de matrimonio para validar el régimen matrimonial (en caso de estar casado).



Información financiera

- Dos últimos estados financieros anuales (incluir analíticas) y un estado parcial con antigüedad no mayor a 90 días.
- Declaración anual de los dos últimos ejercicios fiscales y las últimas declaraciones del año en curso de pagos provisionales a la fecha de la solicitud.
- Declaración patrimonial reciente del obligado solidario o aval.
- Para negocios de reciente creación, descripción del proyecto a financiar (mercado, monto inversión, premisas económicas y proyecciones).

Información legal

- Reporte del Buró de Crédito reciente.
- Estados de cuenta de los últimos 2 meses de la cuenta de cheques donde se aprecien los movimientos propios del negocio.

5.2.3. Modernización y Equipamiento Empresarial

Objetivo:

Nafin, otorga recursos de mediano y largo plazos en pesos y dólares a las empresas de los sectores industrial, comercial y servicios para la adquisición de maquinaria y equipo, nacional o de importación, para su modernización; incluyendo los gastos asociados de instalación, fletes, seguros y capacitación asistencia técnica, para la modernización de tu empresa, asimismo, otorga su garantía por 80% del monto de créditos.⁴⁴

⁴⁴ idem



Dirigido a

- A personas físicas con actividad empresarial y personas morales de los sectores industrial, comercio y servicios que califiquen para un crédito con el intermediario financiero.

Ventajas

- Facilita la renovación de su maquinaria y equipo.
- Brinda acceso al financiamiento a clientes que requieren modernizar su equipo y no cuentan con garantías hipotecarias.
- Aumenta la competitividad de su negocio al disminuir los gastos de operación y mantenimiento de su equipo actual.
- Otorga la oportunidad de mejorar la calidad de los bienes y servicios que ofrece con la modernización del equipo.

Características

- Crédito hasta por 3.26 millones de UDIS, en su equivalente en moneda nacional o dólares.
- Enganche desde el 15% .
- Recursos a tasa protegida, fija o variable.
- Plazo hasta 10 años.
- Garantías, las propias del crédito.
- Tasa variable TIIE + seis puntos.
- Tasa fija y protegida: Tasa de fondeo + seis puntos.
- Moneda: pesos y dólares.
- Importe máximo del crédito. 85% del valor del bien (más gastos), con un monto máximo de 3.26 millones de UDI'S.
- Plazos: hasta 10 años.



Adquisición de Maquinaria de EU

Objetivo

Brindar financiamiento de mediano y largo plazo para la adquisición de equipo y maquinaria nueva o usada de origen estadounidense, incluyendo los gastos asociados de instalación y servicios, para la modernización de la planta productiva.

Dirigido a

- Personas físicas con actividad empresarial.
- Empresas de los sectores industrial, comercial y de servicios.

Ventajas

- Otorga la capacidad de modernizar la empresa.
- Facilita el acceso al mercado de importación en condiciones competitivas.
- Brinda apoyo directo de Nafinsa, bajo criterios establecidos.
- Acceso a tecnología de punta.

Características

- El monto mínimo del financiamiento es de 100,000 USD o su equivalente en moneda nacional.
- Crédito en dólares o pesos.
- Monto financiable, hasta el 85% del costo total de la orden de compra, pedido o factura con al menos un grado de integración estadounidense del 50%.
- Recursos a tasa variable. Plazo, en función del monto.



5.2.4 *Financiamiento para el transporte*

Programa de modernización del auto transporte.

Objetivo

A través de este programa, los empresarios dedicados a la actividad del autotransporte de carga y pasaje, pueden obtener financiamiento para adquirir y renovar su parque vehicular.

Dirigido a

Transportistas: personas físicas con actividad empresarial o empresas con experiencia en la actividad de autotransporte de carga y pasaje.

Ventajas

- El programa te ofrece una solución integral a tus necesidades de financiamiento para adquirir o renovar tus unidades en condiciones más flexibles.
- Al modernizar tu parque vehicular podrás disminuir tus gastos de operación y mantenimiento de tus unidades, para impulsar tu competitividad.
- En el caso de unidades nuevas, el emplacamiento es expedito.
- Para la renovación de unidades existe un estímulo para chatarrizar los vehículos

Características

- El financiamiento te apoya hasta por el 80% del valor integrado (enganche, renta o amortización en depósito, seguros, comisiones y gastos de crédito)
- El financiamiento es en moneda nacional
- El plazo es desde 12 hasta 60 meses



- Las garantías dependen del enganche pactado y el aval que garantiza el financiamiento es opcional.
- La tasa de interés es preferencial y puede ser fija, variable o protegida.
- Monto por acreditado: hasta dos millones de pesos.
- Garantías: 1.5 a como mínimo (incluye el bien financiado) más el aval o el deudor solidario.

Si eres transportista de carga y pasaje, y tienes de 1 a 5 unidades, puedes destinar el financiamiento para la adquisición de unidades nuevas y seminuevas; y el monto financiable es hasta por 3mdp.

Si eres transportista de carga y tienes de 6 a 30 unidades, puedes destinar el financiamiento para la adquisición de unidades nuevas; y el monto financiable es hasta por 10mdp.

Requisitos

- Tener mínimo 3 años de experiencia en el sector.
- Estar dentro de la economía formal.
- Contar con antecedentes favorables en el buró de crédito.
- Tener una cuenta bancaria.
- Contar con permisos y concesiones vigentes.
- Tener flujo de operación positivo.

5.2.5 Financiamiento para vivienda

Objetivo

Otorga liquidez al desarrollador de vivienda de interés social, a través del cobro anticipado de los créditos individualizados al trabajador por parte del Infonavit, de manera inmediata vía electrónica.



Dirigido a

- Micro, pequeñas y medianas empresas, del sector de la construcción.
- Desarrolladores del Infonavit que forman parte de la Cadena Productiva.

Ventajas

- Brinda la posibilidad de anticipar el pago de los créditos individualizados.
- Otorga la entrega de recursos el mismo día.
- Ofrece la planeación de gastos e inversiones.
- Proporciona control de los proyectos por cobrar.
- Opera bajo una plataforma ágil y segura.

Características

- Descuento de documentos sin recurso.
- Financiamiento del 100% de valor de los documentos.
- En pesos a tasa fija durante el plazo del crédito.
- Sin comisiones.
- Tasas preferenciales.
- Plazo hasta 120 días.
- Sin garantía real.

Contratación

A través de la Cadena Productiva del Infonavit



Línea II Infonavit

Objetivo

Brinda financiamiento al desarrollador del Infonavit, para la construcción de vivienda de interés social, a través de los bancos y Sofoles hipotecarias que operan bajo el esquema de línea II del Infonavit.

Dirigido a

- Micro, pequeñas y medianas empresas, del sector de la construcción.
- Desarrolladores del Infonavit.

Ventajas

- Brinda recursos para iniciar la construcción de vivienda.
- Pago del crédito con la individualización de la vivienda.
- Otorga anticipos a través de créditos puente.

Características

- Crédito puente cuyo monto está en función del proyecto.
- Financiamiento hasta el 65% de valor del proyecto.
- En pesos a tasa fija, protegida o variable.
- Plazo hasta 12 meses.
- Garantías, las requeridas por el intermediario.

Contratación

A través de las sofoles hipotecarias: Hipotecaria Nacional, Operaciones, Hipotecarias de México, Metro Financiera, Hipotecaria Crédito y Casa, Fincasa Hipotecaria, Hipotecaria Mexicana, Patrimonio e Hipotecaria Su Casita.



5.2.6 Desarrollo de Proveedores.

Por medio de este programa Nafin apoya a todas aquellas, micro, pequeñas y medianas empresas con crédito directo para que puedan cumplir con sus compromisos de proveeduría en tiempo y forma de acuerdo con el pedido o contrato firmado con entidades del sector público.

Para poder ser elegible en este programa de financiamiento es necesario que las empresas proveedoras de organismos o entidades del sector público se cercioren que exista un convenio firmado previamente entre la entidad y Nafin.

La empresa que haya resultado ganadora del contrato o pedido deberá tener una antigüedad mínima de dos años como proveedor confiable y contar con un pedido o contrato del organismo o de la entidad pública.

Este programa de apoyo en una primera etapa esta dirigido a empresas proveedoras de Petróleos Mexicanos (PEMEX) (refinación gas y petroquímica básica, exploración y producción), así como proveedores del IMSS que requieran financiamiento para sus pedidos.

Nafin también apoya mediante el sistema de cadena productiva y de su factoraje electrónico a los proveedores de las entidades del sector público por medio del descuento oportuno de sus cuentas por cobrar.

Características:

- Monto máximo: hasta 50% del pedido o contrato, sin exceder el equivalente en moneda nacional de 3.26 millones de UDI'S por empresa.
- Tasa de interés: TIIE más cinco puntos.
- Plazo: en función del contrato o pedido, sin exceder dos años.
- Garantías: las propias del crédito, mas aval de los socios accionistas.

**Criterios de elegibilidad:**

- Contar con un pedido o contrato firmado y vigente.
- Tener una antigüedad mínima de dos años como proveedor de la paraestatal y que la entidad pública lo considere proveedor confiable.
- Solvencia moral y crediticia del solicitante del crédito y sus accionistas.
- No estar en cartera vencida con acreedores, en suspensión de pagos o quiebra técnica.

5.2.7 Apoyo para el Mejoramiento Ambiental.**1. Programa para mejoramiento ambiental Nacional Financiera**

Nafin ha establecido un programa para contribuir al mejoramiento del medio ambiente.

Nafin ayuda a financiar a escala nacional los proyectos de inversión de las empresas que tengan por objeto controlar, mitigar, eliminar o evitar la contaminación del agua, aire y/o suelo.⁴⁵

Sujetos de apoyo:

- Empresas privadas de todos los tamaños y sectores.
- Gobiernos estatales y municipales (siempre y cuando el intermediario financiero tome los recursos en dólares estadounidenses y los preste en pesos).

Destino de los recursos:

- Fabricación de equipos y accesorios para eliminar, reducir o controlar la contaminación.
- Plantas de tratamiento de aguas residuales.
- Optimización de consumo de agua.
- Proyectos de cogeneración y generación de energías renovables.
- Manejo, tratamiento y disposición de residuos industriales peligrosos.

⁴⁵ idem



- Relocalización de empresas industriales contaminantes.
- Proyectos de eficiencia (producción más limpia).

Características del financiamiento:

- Moneda: dólares estadounidenses.
- Intermediarios: bancos y arrendadoras financieras.
- Porcentaje financiable: hasta el 80% del valor total del proyecto.
- Plazo máximo: en función del proyecto, sin que el último pago exceda de septiembre de 2008.
- Tasa máxima de interés al usuario final : $\text{libor} + 5.9$.
- Documentación: aprobación o validación del proyecto por parte de la autoridad ambiental federal, estatal o municipal correspondiente.

Tramitación:

Es necesario acudir con el intermediario financiero de su preferencia (bancos y arrendadores financieras), mismo que debe estar incorporado a la red de intermediarios financieros aprobada por Nafin.

2. Programa para la protección de la capa de Ozono

Nafin apoya a entidades públicas y privadas que busquen la disminución y/o eliminación de uso de sustancias que agotan la capa de ozono (SAO's) en México. Para ello el Banco Mundial otorgó a Nafin recursos procedentes del Fondo Multilateral del Protocolo de Montreal. (FMPM).

Objetivo:

El objetivo es financiar, en calidad de donación, hasta el monto que FMPM autorice para proyectos que busquen la disminución y/o eliminación de SAO's.



Sujetos de Apoyo

Empresas, hospitales e industrias que presenten proyectos viables (a ser autorizados por el Instituto Nacional de Ecología) especialmente de las áreas de:

- Refrigeración comercial.
- Transporte refrigerado.
- Enfriamiento de aire para edificios e industrias.
- Fabricación de sistemas de aire acondicionado automotriz.
- Esterilización de material médico y/o alimentos en hospitales públicos y privados, laboratorios, etcétera.
- Ensamble de equipos de computo o fabricación de cerraduras en las que se usan SAQ's como solventes.

Destino de los recursos:

- El reciclaje de sustancias que deterioran la capa de ozono.
- Adopción de nuevas sustancias.
- Talleres de trabajo demostrativos y proyectos piloto.
- Gastos de asesoría y capacitación.
- Adquisición de maquinaria y equipo, así como su instalación.
- Adaptación de maquinaria y equipos ya existentes, que eliminen o sustituyan sustancias que degradan la capa de ozono.
- Gastos recurrentes de operación, materias primas y, cuando así se requiera, el seguro y fletes relacionados con la adquisición de bienes para el proyecto.

Características del financiamiento:

- El monto de la donación solicitado lo determinará el Banco Mundial, tomando en cuenta el volumen de sustancias anuales a ser sustituidas.
- Si el monto de la donación aprobada es menor a 100%, el remanente de los recursos deberá ser cubierto por el beneficiario.
- Una vez aprobado el proyecto, se celebrará un convenio entre el beneficiario y Nafin. El monto de la donación será denominado en dólares o por su equivalente en moneda nacional en la fecha de pago.



- Las empresas que cuenten con capital social extranjero no mayor a 50% podrán participar en este programa, siendo apoyadas en la misma proporción accionaría del capital nacional.
- Si una empresa exporta a los países que no pertenecen al artículo 5 del Protocolo de Montreal (países con un consumo anual calculado de sustancias controladas menor a 0.3 kilogramos per capita) se les descontará de la donación la parte proporcional del volumen de exportación a esos países.
- Los recursos de la donación no podrán utilizarse para pago de impuestos de ningún tipo.

Tramitación:

Es necesario acudir con el banco de su preferencia, mismo que debe estar incorporado a la red de intermediarios financieros aprobada por Nafin.

5.2.8 Garantías

Mediante este programa Nafin proporciona un apoyo adicional a las garantías solicitadas por los bancos para financiar nuevos proyectos, facilitando a las micro, pequeñas y medianas empresas el acceso a financiamiento de largo plazo por parte de la banca comercial

Destino:

El destino de este apoyo va encaminado a inversiones en activos fijos y capital de trabajo de empresas productoras de bienes y servicios, beneficiando preferentemente las actividades industriales considerando prioritarias, así como proyectos de desarrollo tecnológico y mejoramiento del medio ambiente.



El programa ofrece las siguientes modalidades:

a) Garantía automática:

- Mediante convenios establecidos con los bancos comerciales Nafin garantiza hasta el 50% de los créditos para capital de trabajo, y hasta 70% para activos fijos.
- El monto máximo de la operación a garantizar será por el equivalente en moneda nacional o dólares estadounidenses de 3.26 millones de UDI´s.
- Nafin cobra parcialmente una comisión de 2.5% anual (revisable).

b) Garantía selectiva:

- En proyectos de desarrollo tecnológico y mejoramiento del medio ambiente aplican porcentajes mayores, según el tamaño de la empresa.
 - 80% micro y pequeña
 - 75% mediana
 - 70% grande

Esta modalidad aplica para operaciones cuyo monto rebase el equivalente de 3.26 millones de UDI´s

Nafin podrá garantizar de manera selectiva, créditos por montos mayores a los señalados en la garantía automática, si así lo requiere el banco comercial.

Comisiones

Nafin cobra al intermediario financiero, como contra-prestación por el otorgamiento de su garantía, una comisión anual sobre el saldo insoluto de la parte garantizada del crédito.

Tramitación:

Es necesario acudir con el banco de su preferencia, mismo que debe estar incorporado a la red de intermediarios financieros aprobada por Nafin.



5.3 FIDEICOMISOS INSTITUIDOS EN RELACION CON LA AGRICULTURA (FIRA)

Antecedentes.

Es el conjunto de fideicomisos instituidos en relación con la agricultura en el Banco de México, creados por el gobierno federal mexicano para el fomento de los sectores agropecuario, forestal y pesquero del país.

Su misión consiste en dar un valor a las redes productivas de los sectores rural y pesquero, con criterios de eficiencia y rentabilidad por medio del desarrollo de los mercados financieros, de tecnología y servicios.

Promueve e induce por medio de la banca la inversión productiva y rentable, tendente a lograr la modernización y la competitividad de los sistemas agropecuario, forestal, pesquero y agroindustrial, mediante la canalización eficiente y oportuna de recursos crediticios y servicios integrales de apoyo, como asistencia técnica, garantías, transferencias tecnológica, capacitación, organización e información especializada; asimismo, dinamiza la acción de los proveedores de bienes y servicios, para impulsar mejores niveles de bienestar a los productores del país.⁴⁶

FIRA, como instrumento del gobierno federal, actúa como entidad financiera de segundo piso y su misión se cumple por medio de la canalización de recursos crediticios y el otorgamiento de servicios integrales de apoyo.

FIRA esta integrado por cuatro fideicomisos que son:

1. Fondo de Garantía y Fomento para la Agricultura, Ganadería y Avicultura.

⁴⁶ Herrera Avendaño Carlos Fuentes de financiamiento Pag. 204



2. Fondo Especial para Financiamiento Agropecuarios (FEFA)
3. Fondo Especial de Asistencia Técnica y Garantía para Créditos Agropecuarios (FEGA)
4. Fondo de Garantía y fomento para las Actividades Pesqueras (Fopesca).

5.3.1 *Financiamiento a la actividad agrícola forestal o pecuaria.*

Su función se centra en lograr que los productores en desarrollo elegibles del sector rural que sean sujetos de créditos de la banca múltiple reciban financiamiento en condiciones preferenciales para conceptos de avío (excepto créditos para comercialización), así como de crédito refaccionario.

FEFA: FOMENTO FINANCIERO TECNOLÓGICO.

Por medio de este fideicomiso, los productores elegibles que sean sujetos de créditos de las instituciones de banca múltiple, podrán recibir financiamiento en condiciones preferenciales para conceptos de avío (excepto créditos para comercialización y/o crédito refaccionario).

Adicionalmente, el fondo facilita a los productores elegibles, que por su nivel de desarrollo no reciban financiamiento de las instituciones de banca múltiple, el poder tener acceso al crédito formal por medio del "Programa de Crédito por Administración (Procrea)".

Del mismo modo fomenta y promueve que los productores rurales y pesqueros del país adopten y adapten tecnologías de éxito que coadyuven a incrementar la productividad y competitividad de sus empresas con subsidios al fomento tecnológico por medio del Programa de Apoyo a la Adopción Tecnológica (PAAT) y "El programa de Capacitación Empresarial"



FEGA: FORMACION DE SUJETOS DE CREDITOS

Este fideicomiso facilita el acceso al financiamiento formal a productores de los sectores rurales y pesqueros que por su requerimiento de crédito de hasta 33,000 UDI's bajo nivel de desarrollo y altos costos de transacción que implica atenderlos, no son financiados por las instituciones de banca múltiple.

A su vez, Fega promueve el desarrollo del mercado financiero rural que facilite la distribución de productos y servicios financieros, así como la formación de nuevos sujetos de créditos mediante el otorgamiento de subsidios a las uniones y agentes de Procrea.

Adicionalmente, se consideran subsidios para el desarrollo de los Servicios de Asistencia Técnica Integral (SATI), enfocados a mejorar la competitividad y la rentabilidad de las empresas de los productores.

FOPESCA: FINANCIAMIENTO A LA ACTIVIDAD PESQUERA.

Este fideicomiso promueve que los productores en desarrollo del sector pesquero, que sean sujetos de crédito de la banca múltiple y la banca de desarrollo, reciban financiamiento en condiciones preferenciales para conceptos de avío (excepto créditos para comercialización). Así mismo que los productores que sean sujetos de crédito de la banca múltiple y la banca de desarrollo reciban financiamiento en condiciones preferenciales para conceptos de refaccionario.

5.3.2 Actividades de Financiamiento

Tipos de créditos y plazo.

- a) **Habilitación o avío.**- Este tipo de crédito se otorga a las empresas para que puedan atender sus necesidades de capital de trabajo en el corto plazo, sin exceder de dos años. Existen diferentes modos en que este apoyo se puede otorgar crédito revolvente o multiciclos;



- crédito en cuenta corriente, y capital de trabajo permanente. El plazo global e contrato puede alcanzar tres años.
- b) Refaccionario.- Este tipo de crédito se otorga para efectuar inversiones con recuperación a mediano plazo y largo plazos (hasta 15 años). En proyectos forestales o de lenta maduración el plazo puede extenderse hasta 20 años. Incluye reestructuración de pasivos por inversiones realizadas en los sectores rural y pesquero.
- c) Prendario.- Se otorga para la comercialización de insumos y productos, a plazo máximo de seis meses.

Actividades Financiadas.

Producción primaria.- Agricultura, ganadería, silvicultura y pesca para mercado nacional o de exportación.

Agroindustrial.- Procesamiento y transformación de productos de la actividad primaria.

Comercio y servicios.- Apoyo a empresas dedicadas a la prestación o venta de servicios, maquinaria, equipo e insumos de entidades ligadas a los sectores rural y pesquero. En poblaciones con menos de 50,000 habitantes puede financiarse cualquier actividad económica lícita, dentro del Programa de Financiamiento Rural.

Sujetos de crédito:

Se consideran a las personas físicas o morales constituidas en cualquiera de las diferentes figuras organizativas previstas en la legislación mexicana de acuerdo con los siguientes niveles:

Créditos en dólares estadounidenses

Los créditos refaccionario, de avío o prendario serían en dólares estadounidenses, para producción, acopio, procesamiento y exportación de productos agropecuarios y pesqueros, con fondeo de recursos FIRA y/o del Banco



Nacional de Comercio Exterior (Bancomext), empleando como tasa de referencia, la tasa denominada libor.⁴⁷

Facilidades de operación:

- Ministraciones automáticas.- Las operaciones de descuento se realizan de manera ágil por medio de documento o archivo electrónico para su abono por FIRA en 24 horas. Cuando son ministraciones subsecuentes se abonarán automáticamente en la fecha programada.
- Préstamo puente.- A fin de que el acreditado disponga de recursos FIRA, mientras el trámite del crédito principal se concreta, a solicitud del banco se puede descontar hasta el 100% del financiamiento a un plazo de 90 días.
- Refinanciamiento automático.- Se aplica en los créditos refaccionarios; cuando un proyecto por la naturaleza de sus flujos no pueda generar capacidad de pago en los primeros años de operación podrá refinanciar sus intereses a fin de mantener su viabilidad económica.

Fondeo en dólares con recursos FIRA.

Con el fin de atender a los sectores rural y pesquero del país mediante una gama de instrumentos que se acoplen a sus necesidades específicas FIRA ha diseñado el fondeo de sus recursos no solamente en moneda nacional sino también dólares estadounidenses.

Entre los beneficios que este fondeo aporta se encuentran:

- Tasa de interés competitiva
- Sin comisión por prepago
- Servicios FIRA complementarios al crédito: garantía, reembolso, capacitación, etcétera.
- Préstamos puente.

¹⁷ <http://fira.gob.mx/>

**Empresas elegibles:**

Empresas dedicadas a la producción rural y pesquera, su industrialización y/o comercialización, así como proveedores de servicio que realicen nuevas inversiones y reciban ingresos en:

- Dólares estadounidenses
- Moneda nacional, condicionado a que:
 - Cuenten con el soporte de una coberturas cambiaria, o
 - Sus productos tengan precios alineados a los internacionales o, bien están liberados.

5.3.3 Condiciones Crediticias.

- Tasa de interés del acreditado.- Libor más puntos de referencia cotizados por FIRA. Adicionalmente se consideran el margen e intermediación convenido entre banco y acreditado. La tasa libor aplicable será la que se iguale a la generación de ingresos de la empresa, y podrá ser a 30,90,180 o 360 días.
- Plazo de recuperación: Hasta 96 meses.

Otros apoyos:

Bajo este esquema la entidad que reciba e crédito podrá acceder a los servicios de garantía, estímulos, asistencia técnica y capacitación que otorga FIRA, conforme a las normas, lineamientos y criterios establecidos.

Créditos a tasa fija:

Objetivo.- Proporcionar certidumbre a los proyectos de inversión y proteger a los productores contra posible alza en las tasas de interés.

**Beneficios:**

- Protección contra las alzas en las tasas de interés
- Mejor planeación financiera
- Minimizar el riesgo de cartera vencida.

Tipo de crédito.

Créditos de habilitación o avío en moneda nacional, cuyo destino sea a la producción primaria con plazo máximo de 365 días, requerimientos de hasta 300,000 UDI's por socio activo, otorgados por instituciones de banca múltiple (privada).

Características:

Por medio de este esquema el acreditado contrata un crédito a tasa fija de interés, la cual se cotiza de acuerdo con el plazo de crédito (www.fira.gob.mx) y una vez contratada permanece constante hasta la recuperación del mismo.

La tasa prevaleciente durante el convenio será la misma que la de la primera administración la cual quedará fija hasta el vencimiento del crédito. En el caso de acreditados del nivel 2 (es decir, con necesidades de más de 160,000 UDI's o ingresos de más de 1,000 veces el salario mínimo diario de la zona), donde la tasa está desregulada, se sumaran a la tasa de interés que emita FIRA los puntos que el banco libremente convenga a su cliente.

Consolidación de adeudos.

Objetivos.- Cuando una empresa necesite apoyo financiero y técnico para sanear su situación económica podrá recurrir a ese programa implementado por FIRA

Beneficiarios.- Personas físicas o morales dedicadas a la producción primaria, industrialización, comercialización o prestación de servicios en los sectores rural y pesquero.

**Adeudos elegibles:**

- Previo estudio, aquellos adeudos que demuestren tener viabilidad técnica y financiera.
- Déficit de capital de trabajo que se derive de inversiones que en su momento podrían haber sido financiadas en los programas de FIRA.
- Pasivos de inversiones realizadas, independientemente de su antigüedad.
- Se excluyen adeudos otorgados de rigen con otra banca de desarrollo o reestructuraciones con denominación en divisas extranjeras, salvo dólares estadounidenses si Bancomext acepta fondarlos conforme a su normativa.

Programas especiales:

1. Apoyo para fomentar plantaciones forestales y otras inversiones con largos periodos de maduración, en condiciones acordes a las necesidades de los proyectos y más atractivas para los productores y la banca, a la vez que se induce el aprovechamiento 20 años, con los años de gracia que requiera el proyecto.
2. Compra o arrendamiento de activos usados y terrenos. Financiamiento para la compra o arrendamiento de terrenos, construcciones, instalaciones, maquinaria y equipo que se encuentren ociosos o subutilizados, con la finalidad de promover la integración de estos bienes a empresas exitosas y mejorar su posición competitiva.
3. Apoyo financiero a la industria azucarera. Programa que busca inducir la participación de la banca privada en el apoyo financiero a la industria azucarera, utilizando el ingenio como polo de desarrollo, fomentando su función parafinanciera en la canalización de crédito y servicios, en beneficio de personas físicas o morales que participen en el cultivo y/o aprovechamiento de la caña de azúcar.
4. Apoyo a empresas dedicadas al manejo, acondicionamiento, conservación, almacenamiento, transformación y comercialización de la producción



primaria, así como a la fabricación y distribución de insumos, bienes de capital y servicios relacionados.

5. Apoyo para fortalecer la pesquería de camarón bajo condiciones tecnológicas, financieras y sociales que le permitan un desarrollo sustentable, mediante la modernización y reposición de la flota camaronera con esquemas financieros adecuados.

Servicios

Con el fin de aumentar la certidumbre de éxito de los proyectos de inversión a la banca, empresarios y productores, se proporcionará mayores elementos para incrementar la productividad y competitividad del sector FIRA ofrece los siguientes servicios colaterales al crédito.

- Servicio de garantía.- Complementario a las garantías propias que ofrecen los solicitantes de crédito, el cual da seguridad y confianza a la banca para operar proyectos previamente evaluados que han sido dictaminados como viables y rentables en condiciones de un riesgo calculado y protegido respaldando parcialmente su recuperación. Para operaciones con y sin descuento en moneda nacional o dólares estadounidenses.
- Servicio de reembolso para asistencia técnica integral.- Para cubrir compartidamente en los productores en desarrollo, el costo de asistencia técnica contratada por éstos con una persona física o con un despacho de asesores.
- Capacitación a productores, técnicos de la banca y agentes tecnológicos.- Con la cual se contribuya proporcionar conocimiento e innovaciones relevantes para el desarrollo agropecuario de México.
- Programas de Transferencia de Tecnología.- Desarrollo, demostración y adiestramiento en técnicas agropecuarios, agroindustriales y pesqueras, para la transferencia de tecnologías accesibles, confiables y económicas.
- Información especializada.- A bancos, agentes tecnológicas, empresarios y productores.



- Organización productores.- Para la producción, la administración de riesgos y comercialización.
- Software para PC. En apoyo a la evaluación de proyectos y a la administración rural:
 - Evaluación paramétrica agrícola.
 - Evaluación para ganado de carne y doble propósito.
 - Evaluación de proyectos para ganado lechero.
 - Evaluación de proyectos para ganado porcino.
 - Evaluación de proyectos agrícolas.
 - Simulación de Riesgo de Proyectos.
 - Sistema Gerencial de Contabilidad y Administración Rural.
 - Sistema Informático de Atención a la Banca (SIAB).

5.3.4 Acciones y programas especiales

Los programas de FIRA contribuyen a impulsar el desarrollo social y económico de los sectores agropecuarios y pesquero, colaborando estrechamente con el gobierno federal en los propósitos nacionales de modernización del campo, calidad en las actividades productivas, generación de empleos y mejoramientos del nivel de ingreso de los productores.⁴⁸

Producción y comercialización

- Producción de granos básicos.
- Agropecuarios.
- Comercialización de granos básicos.
- Lechería familiar.
- Lechería tropical.
- Semillas mejoradas.
- Vivienda rural.

⁴⁸ Idem



- Horticultura ornamental.
- Apoyo integral a la actividad Azucarera.
- Apoyo integral a la producción de café.
- Plantaciones forestales.
- Actividades rurales.
- Adquisición, rehabilitación y avituallamiento de embarcaciones.
- Diagnósticos de cadenas productivas.
- Estudios de rentabilidad.
- Información estratégica macroeconómica.

Tecnológicos:

- Ingeniería Rural.
- Productividad y tecnología.
- Equilibrio ecológico y protección del medio ambiente.
- Adquisición y mercadeo de derecho de agua.
- Modernización del riego.
- Pastoreo intensivo tecnificado.
- Administración holística de recursos.
- Labranza de conservación.
- Uso eficiente del agua y la energía.
- Agricultura intensiva.
- Acuicultura intensiva.
- Ganadería diversificada.
- Plantaciones forestales.
- Fruticultura tropical.

Modalidades organizativas

- Fondos de inversión y contingencia para el Desarrollo Rural (Finca).
- Uniones de crédito.
- Agroasociaciones.



- Agrocomercializadoras.
- Para financieras.
- Sociedades de ahorro y préstamo.
- Alianzas estratégicas.
- Arrendadoras financieras.
- Apoyo financiero a la mujer campesina.

Esquemas operativos especiales y estímulos.

- Operaciones globales.
- Saneamiento financiero y técnico. Crédito en cuenta corriente..
- Avíos multicitos.
- Tasa de liquidación parcial.
- Fondeo a la banca para cofinanciamiento.
- Préstamos puente.
- Ministraciones y financiamiento adicionales automáticos.
- Refinanciamiento automático.
- Cuasicapital.
- Consolidación de adeudos.
- Programa de Crédito por Administración.
- Esquema para la capitalización modernización de las uniones de crédito.
- Sistema de estímulos a la Banca.
- Servicio de Reembolso por Asistencia Técnica Integral.
- Sistema de estímulos por saldos de cartera.



5.4 BANCO DE COMERCIO EXTERIOR

Actualmente, uno de los sectores que mayor desarrollo ha tenido en nuestra economía es de la exportación, y el Banco de Comercio Exterior (Bancomext) como banco de desarrollo, responsable de esta actividad y preocupado por mantener e incrementar el ritmo exportador ha establecido los siguientes apoyos financieros.⁴⁹

- Crédito a la preexportación.
- Crédito a las ventas de exportación.
- Proyectos de inversión.
- Unidades de equipo.
- Cartas de crédito.
- Cartas de crédito Stand by.
- Líneas de crédito comprador.
- Garantías.
- Crédito para las pequeñas y medianas empresas.

5.4.1 Crédito a la preexportación

Descripción

Bancomext ofrece crédito a las empresas mexicanas para que se cuenten con los recursos necesarios para financiar las etapas que constituyen el ciclo productivo:

- Acopio y mantenimiento de materias primas.
- Producción.
- Acopio y existencia de bienes terminados.
- Importación de insumos.
- Pago de sueldos de mano de obra directa.
- Prestación de servicios.

⁴⁹ <http://www.bancomext.gob.mx/>



Sujetos de crédito.

Empresas con proyectos viables desde el punto de vista técnico, de mercado, administrativo y financiero relativos a la producción de bienes y/o servicios no petroleros que directa o indirectamente generen divisas.

Características:

- Se pueden financiar hasta el 70% del valor de las facturas, pedidos y/o contratos.
- Hasta 100% del costo de producción, dependiendo de las necesidades del cliente.
- El crédito puede ser en dólares estadounidenses o en moneda nacional, de acuerdo con los requerimientos del cliente.
- Plazos:
 - Hasta 180 días para los sectores de manufacturas y servicios, y
 - Hasta 360 días para los sectores agropecuario y pesquero.

Requisitos:

- Entregar la solicitud de crédito que el banco haya proporcionado debidamente requisitada y acompañada con la información que en ella se establece para este tipo de apoyo de carácter legal, financiero, de mercado, administrativo y técnico, principalmente.
- Habiendo sido aceptado el otorgamiento del crédito, antes de disponer de los recursos, las empresas deberán entregar a Bancomext copia de cualquiera de los documentos siguientes:
 - Paquete de facturas de los bienes y servicios cuya compraventa se realizó durante el último o penúltimo mes anterior a la fecha de disposición del crédito.
 - Pedidos en firme.
 - Contratos de suministro establecidos a favor de la empresa.
 - Cartas de crédito irrevocables.



- Facturas de compra de los insumos.

Crédito a las ventas de exportación

Descripción:

Con este financiamiento Bancomext otorga recursos a empresas mexicanas para que éstas, a su vez otorguen crédito a sus compradores pudiendo así ofrecer a sus clientes productos y servicios en condiciones competitivas.

Sujeto de crédito:

Empresas con proyectos viables desde el punto de vista técnico, de mercado, administrativo y financiero que produzcan o comercialicen bienes y/o servicios no petroleros que directa o indirectamente genera divisas o que tengan potencial de exportación.⁵⁰

Características:

- En el corto plazo se financia hasta el 90% del valor de sus facturas, pedido y/o contrato.
- Para las ventas de largo plazo se financia hasta el 85% del valor de la factura o hasta 100% del contenido nacional de producción, el que sea menor.
- De acuerdo con las necesidades del cliente el financiamiento puede otorgarse en dólares estadounidenses o en moneda nacional.
- Plazos: hasta 180 Días o más si se trata de bienes intermedios o de capital que requieran financiamiento a mediano o largo plazo.

⁵⁰ idem



5.4.2 Proyectos de inversión

- Proyectos de nueva creación.
- Ampliación.
- Modernización.

Sujetos de crédito

Empresas establecidas, con proyectos viables desde el punto de vista técnico, de mercado, administrativo y financiero que produzcan bienes y/o servicios no petroleros y que directa o indirectamente generen divisas.

Características:

- Para proyectos de nueva creación hasta 50% del valor del proyecto
- Para proyectos completos, ampliaciones y/o modernizaciones de negocio en marcha, hasta el 85% del valor del proyecto.
- Los créditos se otorgan en dólares estadounidenses o en moneda nacional, de acuerdo con los requerimientos del cliente.
- Plazos.- se determinan en función de los flujos de ingreso del proyecto.

5.4.3 Unidades de equipo.

Sujetos de crédito.

Empresas con proyectos viables desde el punto de vista técnico, de mercado, administrativo y financiero relativos a la producción de bienes y/o servicios no petroleros que directa o indirectamente generen divisas.

Destino.

Adquisición de maquinaria o equipo, preferentemente de importación, con la finalidad de contar con tecnología de punta que permita a las empresas estar en condiciones competitivas para participar en los mercados internacionales.



Características:

- Se puede financiar hasta el 85% del valor de la maquinaria o equipo, ya sea en dólares, moneda nacional o en la moneda del país de origen de la maquinaria o el equipo, de acuerdo con las necesidades del cliente.
- Los plazos pueden ir hasta cinco años.

5.4.4 Carta de Crédito y Stand By

Concepto.

- Un crédito comercial o carta de crédito se define como un documento expedido por un banco por cuenta de uno de sus clientes, por medio del cual se autoriza a una tercera persona "beneficiaria" a girar contra determinado banco o al banco emisor, por determinado importe, siempre y cuando se cumplan las condiciones señaladas en el crédito, que es bueno y conocido, en otras palabras, el crédito comercial permite un acuerdo de tipo comercial entre los intereses del comprador y el vendedor, entendiéndose por comprador a un supuesto importador y por vendedor a un exportador⁵¹

Bancomext actúa como banco emisor para el caso de cartas de crédito de importación o domésticas o como el banco notificador o confirmador para las cartas de crédito de exportación.

⁵¹ Herrera Avendaño Carlos Fuentes de Financiamiento Pág. 188

**VENTAJAS DE LA CARTA DE CRÉDITO**

Entre las ventajas que ofrece una carta de crédito para el vendedor (exportador/beneficiario) y para el comprador (importador) se encuentran:

Exportador

Reduce la necesidad de verificar el crédito del comprador.

El exportador evalúa el crédito del Banco emisor, no del ordenante.

Conoce perfectamente los términos a cumplir para obtener pago.

Importador

Esta seguro de que los documentos exigidos en la carta de crédito serán examinados por expertos.

Tiene una certeza de que el pago se efectuará únicamente cuando concuerden los documentos con los términos y condiciones de la carta de crédito.

Puede obtener financiamiento y condiciones de su banco para cubrir el importe de su De la carta de crédito, con lo cual se difiere pago por la compra-importación de mercancías y/o servicios que esta realiza

Financiamiento de Bancomext mediante cartas de crédito.

- a) Cartas de crédito de importación.- Bancomext puede financiar cartas de crédito de importación a tasas preferenciales con plazos de hasta cinco años, cuando este crédito se destine a unidades de equipo y de proyectos de inversión. Hasta 10 años.
- b) Cartas de crédito de exportación.- Las cartas de crédito de exportación también son objeto de financiamiento por medio de las líneas de crédito comprador otorgadas por Bancomext a diversas



instituciones bancarias de Latinoamérica para apoyar la adquisición de bienes y servicios mexicanos.

Servicios que ofrece Bancomext en materia de cartas de crédito:

- Bancomext emite cartas de crédito de importación y domésticas en 24 horas a partir de la entrega de la solicitud completa y en orden. Se ofrecen tanto acreditados de Bancomext con cargo a su línea, como a no acreditados, mediante pago anticipado.
- Las cartas de crédito de importación permiten a los compradores hacer llegar sus pagos de manera fácil y rápida a sus proveedores ya que Bancomext cuenta con una extensa red de bancos corresponsales, personal especializado y sistemas integrales automatizados que sustentan ofrecimiento de un servicio eficiente. Asimismo se emiten cartas de crédito domésticas para cubrir transacciones comerciales efectuadas en territorio nacional.
- Bancomext también actúa como banco notificador o confirmador, recibiendo cartas de crédito de exportación provenientes del extranjero a favor de exportadores mexicanos. El pago a estas empresas se realiza puntualmente una vez que los documentos presentados cumplen con los términos y condiciones establecidos.
- Asesoría directa a los clientes
- Extensa red de corresponsales a escala internacional
- Envío de solicitudes de aperturas y modificaciones por medios electrónicos cómodamente desde su empresa.
- Posibilidad de obtener rendimientos sobre los depositados en efectivo cuando se trate de montos de 250,000 dólares en adelante.⁵²

⁵² idem, Pág. 191



CARTAS DE CRÉDITO STAND BY

Es una obligación irrevocable, independientemente, documentaria y vinculante para todas las partes, que emite un banco (emisor) a solicitud y por cuenta de su cliente (ordenante), para garantizar a un tercero (beneficiario) el cumplimiento de una obligación de hacer o de no hacer.

En caso de incumplimiento el beneficiario tiene el derecho de hacer efectiva a la carta de crédito Stand by contra la presentación de una carta de incumplimiento que él mismo emite.

Principales características de una carta de crédito de stand by:

Propósito.- Servir como garantía, más que como instrumento de pago.

Intención.- Se emiten para no ser utilizadas y, como su nombre lo indica, para que permanezcan a la espera del cumplimiento de una obligación como una garantía o respaldo.

Irrevocable.- Las obligaciones de el banco emisor al amparo del Stand by no pueden ser modificadas o canceladas por dicho emisor, salvo por lo previsto en el stand by o según sea consentido por la persona contra la cual la modificación o cancelación se hace valer.

Independientemente.- No depende. El derecho o facultad del emisor para obtener el reembolso del solicitante, el derecho del beneficiario para obtener el pago del solicitante. Una referencia en el Stand by sobre cualquier convenio de reembolso u operación subyacente. El conocimiento, por parte del emisor, del cumplimiento o incumplimiento de cualquier convenio de reembolso u operación subyacente.

Documentario.- Las obligaciones del emisor dependen de la presentación y, en su caso, de la revisión con base en la apariencia de los documentos requeridos.



Vinculante.- Un stand by y sus modificaciones son obligatorios desde su emisión y ejecutables en contra del banco emisor con o sin la autorización del solicitante para su emisión.

Valor/Importe.- Se emiten por el valor total de la transacción que garantiza, más los intereses o comisiones que hayan acordado el ordenante y el beneficiario,

Vencimiento.- Se emiten con un vencimiento determinado, que debe cubrir la fecha límite para que el ordenante cumpla con sus compromisos ante el beneficiario.

Disponibilidad.- A la vista contra la presentación de una carta o certificación de incumplimiento emitida por el beneficiario.

Cumplimiento.- el banco emisor no interviene en la definición de si hubo o no incumplimiento.

5.4.5 CRÉDITO PARA LAS PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS

Esquema simplificado de financiamiento para la atención de la Pequeña y Mediana empresa (MPyMEs).

Por medio de este mecanismo se apoya financieramente a los pequeños y medianos empresarios que tienen potencial de crecimiento del exterior, con financiamiento para necesidades de capital de trabajo que no rebasen los 250,000 dólares estadounidenses por acreditado.⁵³

⁵³ <http://www.contactopyme.gob.mx/>



Ventajas

- Rapidez para elegir al cliente.
- Oportunidad para cubrir necesidades de capital de trabajo.
- Reducción en los tiempos de proceso de acreditamiento.
- Opción financiera para empresarios con potencial de crecimiento en los mercados internacionales.

Beneficios:

- Tener acceso a recursos financieros de manera ágil y oportuna.
- Apoyar la modernización y elevar la competitividad de la pequeña y mediana empresa.
- Incorporar nuevas empresas a la exportación.
- Consolidar a la MPyMEs en el comercio exterior.

Sujetos de apoyo

- Micros, pequeños y medianos productores de bienes manufacturados y/o servicios no petroleros, generadores de divisas, directa o indirectamente, con requerimientos de capital de trabajo.
- Productores, organizaciones de productores, comercializadoras, empresas productoras de bienes manufacturados y/o servicios que promuevan un bien, insumo o servicios que sean incorporados a un producto de exportación, así como empresas que sustituyan importaciones.

Destino del financiamiento

Financiar las compras de materias primas o insumos, sueldos de mano de obra directa o acopio de existencias de producto terminado o semiterminado y/o ventas de exportación directa o indirecta a plazos.



Garantías

- a) Garantía hipotecaria en primer lugar de bienes inmuebles propios o de terceros en zonas urbanas con una cobertura mínima de 1.5 a 1 más la cesión de derechos de las cuentas por cobrar financiadas, y
- b) En caso que la empresa presente una experiencia menor a un año de exportaciones directas e indirectas recurrentes, la cobertura mínima será de dos a uno más la cesión de derechos de las cuentas por cobrar financiadas.

Comisiones:

- a) Comisión de apertura de 0.5 puntos porcentuales sobre el monto a financiar y cobrada a la firma de contratos, y
- b) El avalúo del bien inmueble deberá realizarlo Bancomext o el banco designado por éste, con cargo a la solicitante y deberá incorporado al paquete de información para su presentación a Bancomext.

5.5 PROGRAMAS DE APOYO PARA EL DESARROLLO DE LA TECNOLOGIA

Definición.

Es la Dirección Adjunta de Modernización Tecnológica del Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología (CONACYT).

5.5.1 Programa de Modernización Tecnológica (PMT)

El PMT tiene como finalidad apoyar a la micro, pequeña y mediana empresa para incrementarse productividad y competitividad, por medio del fortalecimiento de un mercado activo de servicios tecnológicos.

Empresas que apoya:

A todas la MPyME´s que tengan entre 16 y 500 empleados, excluyendo la venta al menudeo y servicios personales.

Se reembolsará 50% del monto total de los siguientes proyectos:



- Evaluaciones tecnológicas iniciales en moneda nacional equivalentes a 500 dólares estadounidenses (aquellas evaluaciones de un costo en moneda nacional hasta el equivalente a 1,500 dólares estadounidenses ser solicitadas y sometidas a aprobación del CONACYT).
- Proyectos específicos por empresa en moneda nacional hasta el equivalente por 100,000 dólares estadounidenses.
- Proyectos específicos de grupo (empresas con proyectos en común) en moneda nacional hasta el equivalente a 100,00 dólares estadounidenses.

Se apoyaran todos los proyectos relacionados con la modernización tecnológica, incluyendo las siguientes actividades:

- Tecnológica empresarial con el fin de dar prioridad a proyectos tecnológicos
- Optimización de proceso.
- Desarrollo de nuevos productos y/o materias primas.
- Innovación tecnológica de procesos y productos (diseño y rediseño e productos).
- Reducción de tiempos de espera.
- Reducción de costos de producción.
- Implicaciones de tendencias tecnológicas.
- Diseño e introducción de sistemas informáticos de control de operaciones y procesos, ingeniería industrial (básica de detalle, diseño de planta, etc.)
- Benchmarking tecnológicos.
- Medidas de mejoramiento ambiental.
- Capacitación técnica derivada de las áreas mencionadas anteriormente.



5.5.2 Programas de Apoyo a Proyectos de Investigación y Desarrollo Conjuntos (PAIDEC)

Concepto:

Este programa busca resolver la resistencia de las empresas al trabajo cooperativo con las instituciones de educación superior, provocado por los altos costos de transacción. El programa motivará a las empresas para acceder al conocimiento disponible en las instituciones por medio de proyectos conjuntos de investigación y desarrollo industrial orientados por la demanda.

Objetivos específicos:

- Promover la realización de proyectos conjuntos de investigación y desarrollo industrial, orientados por la demanda.
- Desarrollar vínculos de asociación entre instituciones y empresas por medio de proyectos solicitados por las empresas.
- Generar efectos de demostración de los beneficios producidos por el trabajo conjunto entre la industria y la academia.
- Ayudar en la formación de capital humano, tanto en universidades como en empresas.
-

5.5.3 Programa de apoyo a Proyectos de Vinculación Con el Sector Académico (PROVINC).

Concepto:

Este programa se dirige a incrementar las capacidades e interés de las instituciones de educación superior para responder a las demandas del sector productivo, los objetivos específicos como:

- Crear o reforzar las capacidades de extensionismo industrial y transferencia de tecnología en las instituciones de educación superior
- Reducir los obstáculos existentes en las instituciones de educación superior, para incrementar la colaboración con el sector privado.



- Demostrar al sector privado las capacidades de las instituciones de educación superior.

Para la consecución de sus objetivos el programa consta de dos subprogramas:

1. Apoyo a la creación o fortalecimiento de unidades de Gestión de Servicios Tecnológicos.
2. Creación o fortalecimiento de Consejos Asesores del Sector Productivo.

5.5.4 Fondo de Investigación y Desarrollo para la Modernización Tecnológica (FIDETEC) y Consultores Tecnológicos (RCCT)

Concepto:

Mediante este fondo se impulsa la inversión del sector privado en el desarrollo e implantación de proyectos que impliquen características de innovación y desarrollo tecnológico de alto riesgo y mérito tecnológico, por medio del aprovechamiento de economías de escala y de eliminar las diferencias del mercado financiero para este tipo de proyectos.

El financiamiento se otorga por medio de un fideicomiso Nafin-Conacyt, a proyectos de inversión que se encuentran en etapa precomercial y que comprenden desde la generación de la idea hasta la construcción de prototipos que impliquen el mejoramiento de la competitividad de las empresas.

Registro CONACYT de Consultores Tecnológicos. (RCCT)

Concepto:

Este programa se creó para proporcionar asesoría, gestión tecnológica, asistencia técnica y seguimiento a los proyectos financiados por la institución, principalmente por medio del FIDETEC. Sin embargo, ha sido ampliado para brindar servicios de calidad a los empresarios interesados en ejecutar proyectos de desarrollo tecnológico o resolver problemas técnicos, específicos de producción para aumentar su competitividad.



El RCCT está integrado por firmas de consultoría, investigadoras, ingenieros, técnicos, administradores y otros especialistas distinguidos por sus conocimientos prácticos y profesionales todos ellos relacionados con actividades de innovación, transferencia, desarrollo tecnológico y mejoramiento de calidad.

5.6 FONATUR, FIDEC, FOVI.

5.6.1 FONATUR.

Concepto:

El fondo Nacional de Fomento de Turismo (FONATUR) es un fideicomiso del gobierno federal que ofrece créditos preferenciales en tasa y plazo para el desarrollo y consolidación de la oferta turística nacional.

FONATUR se encuentra sectorizado bajo el sector turismo, mismo que es encabezado por la Secretaría de Turismo.

Objetivo:

- Participar en la programación, fomento y desarrollo del turismo, de acuerdo con lo dispuesto por la Ley Federal de Turismo, la Ley de Planeación y las normas prioridades y políticas que determine el Ejecutivo federal por medio de la Sector.

Funciones:

- Elaborar y proyectos que permitan identificar las áreas territoriales y de servicio susceptibles de ser explotadas en proyectos turísticos.
- Crear y consolidar centros turísticos conforme a los planes maestros de desarrollo, en los que habrán de identificarse los diseños urbanos y arquitectónicos de la zona, preservando el equilibrio ecológico y garantizando la comercialización de los servicios turísticos, congruentemente con el desarrollo económico y social de la región.
- Coordinar con las autoridades federales, estatales y municipales. Las gestiones, necesarias para obtener y simplificar las autorizaciones, permisos



o concesiones que permitan el desarrollo de proyectos turísticos, así como la prestación de servicios.

- Ejecutar obras de infraestructura y realizar edificaciones e instalaciones en centros de desarrollo turístico que permitan una oferta masiva de servicios turísticos.
- Adquirir, fraccionar, vender, arrendar, administrar y, en general, realizar cualquier tipo de enajenación de bienes muebles e inmuebles que contribuya al fomento del turismo.
- Participar con los sectores públicos social y privado con la constitución, fomento, desarrollo y operación de fideicomisos o empresas dedicadas a la actividad turística, cualquiera que sea su naturaleza jurídica.
- Realizar la promoción y publicidad de sus actividades.
- Adquirir valores emitidos para el fomento al turismo por parte de instituciones del sistema financiero o por empresas dedicadas a la actividad turística.
- Gestionar y obtener todo tipo de financiamiento que requiera, otorgando las garantías necesarias.
- Operar con los valores derivados de su cartera, otorgar todo tipo de créditos en moneda nacional o extranjera para la construcción ampliación o remodelación de instalaciones turísticas, que contribuyan al fomento de la actividad turística.
- Gestionar y obtener todo tipo de financiamiento que requiera, otorgando las garantías necesarias.
- Operar con los valores derivados de su cartera, otorgar todo tipo de créditos en moneda nacional o extranjera para la construcción, ampliación o remodelación de instalación turísticas, que contribuyan al fomento de la actividad turística.
- Descontar títulos provenientes de créditos otorgados por actividades relacionadas con el turismo.



- Garantizar frente a terceros, las obligaciones derivadas de los préstamos que otorguen para la inversión en las actividades turísticas, garantizar la amortización de capital y el pago de intereses de obligaciones o valores que se emitan con intervención de instituciones del sistema financiero, con el propósito de destinar al fomento del turismo, los recursos que de ellos se obtengan; y vender, ceder y traspasar derechos derivados de créditos otorgados.⁵⁴

5.6.2 FIDEC

Concepto:

El fondo para el Desarrollo Comercial (Fidec), es un fondo de fomento del gobierno federal que ofrece créditos preferentes en tasa y plazo. Esta dirigido a comerciantes individuales, mayoristas y detallistas, productores y fabricantes que comercialicen directamente sus productos y que promuevan la modernización y competitividad del comercio, para lograr una mayor eficiencia en la distribución de bienes y la prestación de servicios requeridos por los consumidores.⁵⁵

Mediante estos fondos se puede obtener:

- Acceso a financiamiento en condiciones preferenciales que permitan impulsar la eficiencia y competitividad en la comercialización de productos.
- Tasa de interés en condiciones más competitivas
- Plazos acordes con la capacidad de pago del proyecto a financiar (hasta 15 años).
- Financiamiento a una amplia gama de actividades relacionadas con el comercio y servicios.
- Asistencia técnica especializada.

⁵⁴ Herrera Avendaño Carlos. Fuentes de financiamiento. Pág 237

⁵⁵ idem.



CONCLUSION

Crecer con calidad es una meta que hoy más que nunca recoge las aspiraciones, necesidades y expectativas de los miles de micros, pequeños y medianos empresarios del país. La competitividad debe convertirse en el eje central de la nueva política económica, que conduzca a las empresas mexicanas por el camino del crecimiento, para que las empresas sean auténticas unidades de producción generadoras de empleo y de prosperidad.

Para poner las empresas al día, se deben llevar una serie de medidas que con efectividad permitan su desarrollo; uno de los factores más importantes es conocer las necesidades de cada empresa y es donde el Licenciado en Contaduría tiene un papel importante, ya que es el profesional que por sus conocimientos académicos y laborales tiene las herramientas necesarias, para que junto con el o los socios se tome la mejor decisión para el bienestar de la empresa.

La importancia de las micro, pequeñas y medianas empresas en el desarrollo nacional, no sólo por contribuir con seis de cada diez empleos o por participar con el 42% de la producción nacional, sino por su potencial para ser fuente de oportunidades de crecimiento y distribución de ingresos.

Al consolidar a las empresas de menor tamaño estaremos apoyando la formación de una plataforma económica más fuerte y sólida, que contribuya al desarrollo económico del país en el mediano y largo plazo, y que pueda ser frente a los requerimientos de una economía globalizada.



Las empresas de menor tamaño no sólo concentran la mayoría de unidades productivas, sino además representan una oportunidad para transmitir los beneficios del crecimiento a una gran parte de la población, ya que engloban al 64% de los empleos del país. Estas empresas son la clave para fortalecer al mercado interno, al incrementar el contenido de insumos nacionales en la producción, y aprovechar las oportunidades que ofrece el mercado externo.

Las micro, pequeñas y medianas empresas requieren de apoyos para fortalecer su competitividad, su aspecto interno de operación y habilidad empresarial, que mejore su capacidad administrativa, conocimiento de mercados, la rentabilidad de la empresa y facilite el acceso al financiamiento.

Para poder contar con un esquema integral y eficiente de apoyos, es necesario mejorar el diseño y operación de los programas de fomento empresarial, a través de la activa participación de autoridades locales, organismos empresariales e instituciones educativas y de investigación. Se requiere, de igual modo, de esquemas de evaluación y coordinación permanente entre las diferentes instancias de gobierno, para aprovechar la complementariedad en los esfuerzos y que éstas cuenten con los recursos suficientes para cumplir con su función.

Finalmente, se deben fortalecer los mecanismos de difusión y acceso a los instrumentos y programas de apoyo, con el objetivo de que un mayor número de empresas, conozcan y hagan uso de las acciones instrumentadas por el gobierno federal para incrementar su competitividad.

**ABREVIATURAS**

ABM	Asociación de Banqueros de México
BANCOMEXT	Banco Nacional de Comercio Exterior
BMV	Bolsa Mexicana de Valores
CFF	Código Fiscal de la Federación
CNBV	Comisión Nacional Bancaria de Valores
CONACYT	Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología
DOF	Diario Oficial de la Federación
FEFA	Fondo Especial para Financiamiento Agropecuario
FEGA	Fondo Especial para Financiamientos Agropecuarios.
FIDEC	Fondo para el Desarrollo Comercial
FIDETEC	Fondo de Investigación y Desarrollo para la Modernización Tecnológica.
FIRA	Fideicomisos Instituidos en Relación con la Agricultura
FONATUR	Fondo Nacional de Fomento al Turismo
IMSS	Instituto Mexicano del Seguro Social
INE	Instituto Nacional de la Ecología
IPAB	Instituto para la Protección del Ahorro Bancario
IPC	Índice de Precios y Cotizaciones
ISR	Impuesto sobre la renta
IVA	Impuesto del valor agregado
LGOAC	Ley General de Organizaciones y Actividades del Crédito.



LGTOC	Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito.
LIC	Ley de Instituciones de Crédito.
LISR	Ley del Impuesto sobre la Renta
MPYMES	Micro, Pequeñas y Medianas Empresas.
NAFIN	Nacional Financiera, S.N.C.
PAAT	Programa de Apoyo a la Adopción Tecnológica
PAIDEC	Programa de Apoyo de Investigación y Desarrollo Conjuntos.
PC	Papel comercial
PMT	Programa de Modernización Tecnológica
RCCT	Registro CONACYT de Consultores Tecnológicos
RPP	Registro Público de la Propiedad
SAGAR	Secretaría de Agricultura, Ganadería y Desarrollo Rural.
SHCP	Secretaría de Hacienda y Crédito Público
SECTUR	Secretaría de Turismo
SEMARNAP	Secretaría del Medio Ambiente y Recursos Naturales.
SOFOLÉS	Sociedades financieras de objeto limitado
UDI'S	Unidades de Inversión
USD	Dólares estadounidenses.



REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS

Basagaña Eduardo J. Temas de Administración Financiera. 14ª. Edición, Buenos Aires, Editorial Macchi. 2000

Brigham E.T. y F.J. Weston. Fundamentos de la Administración, 12ª. Edición, México, Editorial Interamericana, 2003

Bolten Steven E. Administración Financiera. 12ª. Edición, México, Editorial Limusa, 2000.

Cervantes Raúl, Títulos de Operaciones de Crédito, 9ª. Edición, México, Editorial Herrera, 2000.

Diario Oficial de La Federación 30 de marzo de 2003.

Douglas R. Emery, Administración Financiera Corporativa, 7ª. Edición, México, D.F. 2001.

Espinoza Villareal Oscar, El impulso a la micro, pequeña y mediana empresa. 11ª. Edición, México, Editorial fondo de Cultura Económica. 2003.

Herrera Avendaño Carlos, Fuentes de financiamiento 2ª. Edición, México, D.F. Editorial Gasca-SICCO, 2003.

Lawrence D. Shall Administración Financiera. 9ª. Edición, México, Editorial Mc. Graw, 2000.

Ley General de Títulos de Crédito y Operaciones de Crédito. 51ª. Edición, México, D.F. Editorial Porrúa, S.A 2004.

Molina Aznar Víctor E. Estrategias para otorgar créditos sanos. 4ª. Edición, México, Ediciones Fiscales ISEF, 2001.

Moreno Fernández Joaquín. La Administración Financiera de los activos y pasivos no circulantes, el capital y los resultados. 1ª. Edición, México, Editorial Instituto Mexicano de Contadores Públicos, 2003.

Nacional Financiera, El ABC del Crédito. 1ª. Edición México, Editorial Nafin, 2003.

Ortega Ochoa Rosa María. Análisis Financiero 1ª. Reimpresión, México, Editorial PAC, S.A. de C.V. 2000.



Ortiz Valero Jaime A. Administración Financiera, 1ª. Edición, México, Editorial Ma. Graw Hill. 1998.

Programa de Desarrollo Empresarial 2001-2006, 1ª. Edición, México. Editorial. Secretaria de Economía, 2002.

Rivera Carmona Alfredo. La Administración Financiera, 8ª. Edición, México. Editorial PAC, S.A. de C.V. 2000.

Van Horne James C. Administración Financiera. 8ª. Edición México, Editorial Prentice Hall-Hispanoamericana, S.A. 1996.

Revista Expansión Agosto 2003. Num. 871

www.bancomext.gob.mx

www.contactopyme.gob.mx

www.fira.gob.mx

www.fonaes.gob.mx

www.infonavit.gob.mx

www.nafin.gob.mx

www.sofoles.gob.mx