UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO.

FACULTAD DE INGENIERÍA CIVIL.

DIVISIÓN DE ESTUDIOS DE POSGRADO.

MAESTRÍA

EN

CONSTRUCCIÓN.

TESINA:

RAZONES POR LAS QUE LAS EMPRESAS CONSTRUCTORAS TIENEN DIFICULTADES PARA OBTENER FINANCIAMIENTO DE LAS INSTITUCIONES DE CRÉDITO.

ALUMNO: JUAN CARLOS PÉREZ GARCÍA.

25 DE NOVIEMBRE DE 1994

Universidad Nacional Autónoma de México
UNAM
Biblioteca Central
Dirección General de Bibliotecas de la UNAM

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.

VNIVERSIDAD NACIONAL
AVTONOMA DE
MEXICO

4/Depto
K. Guinda.

Recibí
25 Nov. 94.

ING. JUAN CARLOS PEREZ GARCIA
P r e s e n t e .

Juan Carlos Pérez García.

Le informo que el jurado designado para el examen ha llegado al consenso de asignarle para su desarrollo el tema titulado: "Razones por las que las empresas constructoras tienen dificultades para obtener financiamiento de las instituciones de crédito".

El alumno deberá tratar en su trabajo los siguientes puntos:

a) Tipos de financiamiento de que se puede disponer.

b) Principales requisitos pedidos por las instituciones de crédito.

c) Comentarios y sugerencias para facilitar a las empresas el acceso a créditos.

El tiempo para realizar el trabajo será de 30 días calendario.

Sin otro particular, reciba un cordial saludo.

ATENTAMENTE.

ING. SALVADOR DIAZ DIAZ.

Vo. Bo. JEFE DEL DEPARTAMENTO

DR. ABRAHAM DIAZ RODRIGUEZ

ADR/rmz

25/Nov/94.

Recibí 25/Nov/94
J. Martínez M.

Recibí
25/11/94

Recibí
25/11/94
(DR. DIAZ)

FIGUEROA
25-Nov-94.

BIBLIOTECA DE LA UNIVERSIDAD NACIONAL DE MEXICO

DEPFI

T. UNAM
1994
PER

INDICE.

CAP. 1 INTRODUCCIÓN.

CAP. 2 BANCA DE DESARROLLO.

Sistema Financiero Mexicano.
Banco de México.
Banco Nacional de Comercio Exterior.
Nacional Finnciera.
Banobras.

CAP. 3 BANCA COMERCIAL.

Documentación solicitada.

CAP. 4 ORGANIZACIONES AUXILIARES.

Empresas de Factoraje.
Uniones de Crédito.
Sociedades de ahorro y Préstamo.
Empresa Integradora.

CAP. 5 COMENTARIOS Y SUGERENCIAS.

FUENTE BIBLIOGRÁFICA.

G(2) 502727

CAPÍTULO 1. INTRODUCCIÓN.

Nuestro país y la industria de la construcción ante los años ochentas vivió su crisis, originado en el so de los viejos sistemas político-económico. La realidad este acontecer nos ubicó en la alternativa de darle un lco de 180 grados a nuestra tradicional sistema nómico, encaminando los pasos de una nueva trayectoria ia la economía de mercado con una participación ciente de capital y empresa privados.

Por esta modernidad mencionada, implica esariamente la incursión de la competencia en aspectos producción y calidad, en oportunidad y precio. El primer pacto que el medio enfrento este esquema fue la concesión a proyectos, el financiamiento, la construcción y la eración de carreteras de cuota, con ello hasta el mes de ubre de 1991, por primera vez la especialidad de nsporte (carreteras) [1] fue mayor que la de edificación, que dicionalmente había sido la más importante.

La crisis económica de los ochentas en nuestro país ctó la capacidad crediticia del mismo, reduciendo la ersión en proyectos de infraestructura , además los gramas de ajuste económico disminuyeron la asignación recursos presupuestales del gobierno y de las empresas raestatales en dichos proyectos. Por otro lado el cimiento acelerado de la población, el desarrollo de la nomía durante los últimos años y el incremento en la nanda por los servicios ha acentuado los requerimientos bras de infraestructura.

Ante tal situación, el gobierno de nuestro país ccionó a través de políticas de participación del sector ado en el desarrollo de la infraestructura para cubrir rezagos causados por la falta de inversión de la década rior. Basta recordar la expansión de concesiones no solo s vías de comunicación, sino al sector hidráulico[2] -solo mencionar uno de los diferentes esquemas de concesión -.

No puede soslayarse que en los próximos diez años es saria la construcción de 16 mil kilómetros de nuevas pistas, mil 800 kilómetros de nuevas vías principales de ocarril, dos mil 800 de vías secundarias, dos mil de vías es y reforzar más de cinco mil puentes; renovar doce puertos, remodelar seis y construir dos; incrementar la estructura de riego en dos millones de hectáreas; actualizar la red de microondas de larga distancia mediante ocho mil 500 kilómetros de estaciones terrestres, ocho mil 500 de fibra óptica y una red de satélites con 14 estaciones maestras; rehabilitar 250 presas, dos mil cien kilómetros de bordos en cauces, 50 vasos de almacenamiento pequeños, construir 600 obras de defensa hidráulica y preservar 50 cuencas de azolvamiento; instalar 300 plantas de tratamiento de aguas residuales, construir entre seis y ocho millones de viviendas y aumentar la capacidad de dotación de agua potable en 40 m^3/seg. [3]

Sin embargo la realidad mexicana muestra que existe falta de trabajo en todos los niveles, las empresas con cero ingresos se han incrementado de 4,226 en 1991 a 4,796 en 1993 mientras que el 1.46 % de las empresas constructoras desaparecieron durante 1993 y aquellas que tuvieron trabajo vieron caer el rendimiento de su inversión en un 12% anual promedio al término de 1993.

Con esta realidad y vislumbrando el gran reto que enfrenta la industria de la construcción pudiera pensarse que la gran parte de obra se la repartirán aquellas empresas grandes con gran capital, por ello, las empresas medianas, pequeñas y micro si quisieran compartir este reto, - y a la vez oportunidad - tienen que recurrir a la especialización y a la formación de alianzas que permitan acceder a tecnologías de punta, financiamiento y a mercados internacionales.

Referente al concepto de financiamiento, se ha observado una peculiaridad muy interesante en las empresas constructoras, principalmente aquellas de tamaño micro y pequeño pues por la falta de liquidez, va en detrimento -en muchas ocaciones- la calidad de la obra.

En el presente trabajo se comenta particularmente el tipo de financiamiento que existe hoy en día así como los requisitos para tener acceso a uno de ellos y, como última parte se presentan los comentarios y sugerencias para facilitar el acceso a ellos.

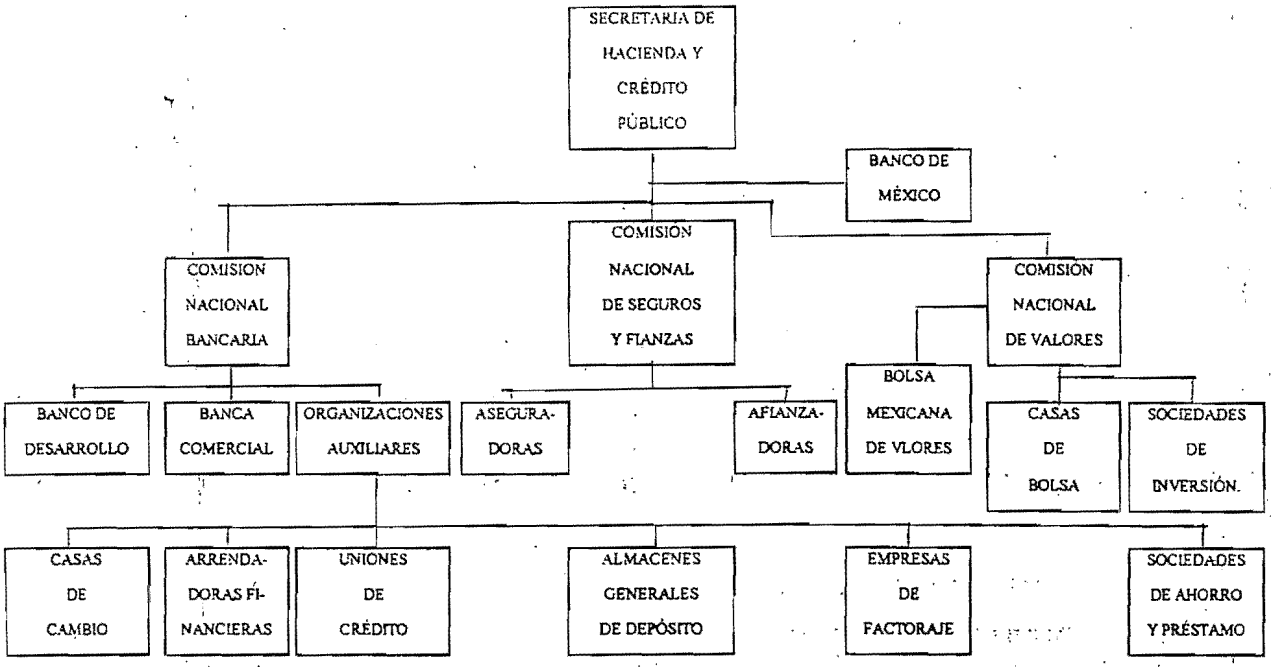
[1] Revista Mexicana de la Construccion, Abril 1992

[2] El Financiero, Junio 1993

[3] Seminario Internacional México - Canadá, Alianzas Estratégicas, Junio 1994

CAPÍTULO 2. BANCA DE DESARROLLO.

SISTEMA FINANCIERO MEXICANO



el presente esquema, se observa la ubicación de las nizaciones en donde es posible allegarse de crédito para de apoyo en la industria de la construccion, asi como a rubros o sectores de la economía de nuesrto país. Es rtante resaltar en el presente esquema, las funciones atañen a la máxima autoridad de nuestro sistema ciero (SHCP), pues con ello marca el contexto del nte trabajo aterrizando en la mayoría de cada fuente ciera, siendo éste uno de los objetivos en el presente ajo.

Dentro de las actividades de mayor importancia osque desempeña la SACP. tenemos:

1.- Dirigir la Política Monetaria y Crediticia.
2.- Manejar la Deuda Pública de la Federación y epartamento del Distrito Federal.
3.- Realizar o Autorizar todas las operaciones en haga uso del crédito público.
4.- Planear, coordinar, evaluar y vigilar el Sistema rio del país que comprende al Banco Central, a la de Desarrollo y a las demás instituciones encargadas star servicio de banca y crédito.
5.- Ejercer las atribuciones que señalen las leyes en a de seguros, fianzas, valores y de organizaciones res de crédito.

BANCO DE MÉXICO.

El Banco de México, se ubica en segundo lugar, el cual esta constituido como un organismo descentralizado del Gobierno Federal y dentro de sus funciones tenemos:

1.- Regular la emisión y circulación de la moneda, los cambios, las intermediaciones y los servicios financieros así como los sistemas de pago.

2.- Operar con las instituciones de crédito como Banco de Reserva y acreditante de última instancia.

3.- Regular su mercado y vigilar el cumplimiento de las leyes propias de su actividad, así como de sus disposiciones correspondientes.

ESQUEMA DE FINANCIAMIENTO.

Con la finalidad de apoyar la modernización del sector de la construcción ante la carencia de recursos financieros, la BANCA DE DESARROLLO ha implementado esquemas de financiamiento para la realización de proyectos que impulsen la construcción de la infraestructura necesaria de nuestro país.

\ A continuación se describe el tipo de apoyo, ›vicios y líneas de crédito que ofrece esta Banca a los ›presarios constructores.

1.- Banco Nacional de Comercio Exterior.
2.- Nacional Financiera.
3.- Banobras.

›NCO NACIONAL
: COMERCIO EXTERIOR.

En materia de comercio internacional, la gran ›yoría de las empresas que integran este sector enfrentan ›icultades para incursionar en el mercado de la ›strucción de otros paises en virtud de su poca ›eriencia en esta actividad a nivel internacional, al ›conocimiento de las legislaciones locales que rigen en ›s mercados, a los procesos internacionales de ›ficación de las empresas para llevar a cabo las obras ›tadas así como a la necesidad de contar con sistemas de ›nciamiento y de seguros y fianzas que permitan ›ticipar en ese tipo de licitaciones.

Con esta panorámica, el Banco Nacional de ›nercio Exterior, brinda con el apoyo siguiente una ›orámica mas clara para facilitar a la industria de la ›strucción incursionar en mercados internacionales, con ›, ofrece financiamientos integrales para la venta de ›ductos y servicios, la compra de bases de licitaciones ›rnacionales, la realización de proyectos de exportación y ›stablecimiento de garantías contractuales para asegurar ›djusicación de los proyectos licitados.

A efectos de otorgar de acuerdo a las caracteristicas ›ada empresa, los beneficiarios deben de clasificarse en ›ión de los siguientes parametros:

›PO DE EMPRESA	VENTAS DE EXPORTACION DIRECTA O INDIRECTA DEL AÑO INMEDIATO ANTERIOR. (Mill. de Dls. E.U.A.)
DESARROLLAR	HASTA 2
›NTERMEDIAS	ENTRE 2 Y 20
›ONSOLIDADAS	MAS DE 20

Los créditos se otorgan en dolares americanos y/o moneda nacional, en montos suficientes, a tasas de interés competitivas y a plazos adecuados, de acuerdo a las características de cada etapa y actividad.

A través de los productos financieros de BANCOMEXT se apoya el ciclo productivo y ventas de exportación, los proyectos de inversión, la adquisición de insumos y bienes de capital nacionales e importados, la reestructuración de pasivos onerosos, las inversiones accionarias de empresas del país o en el extranjero y las acciones de promociones y difusión encaminadas a incrementar la presencia de los productos mexicanos en los mercados internacionales.

Adicionalmente se cuenta con un esquema integral de garantías de crédito a través del cual se protege a las empresas mexicanas y a los intermediarios financieros de los riesgos a los que se encuentran expuestos en sus actividades de comercio exterior.

PRODUCTOS FINANCIEROS.

1.- CAPITAL DE TRABAJO INTEGRAL.

Capital de trabajo para cubrir el ciclo productivo:

-Producción, acopio, existencias en el país o en el extranjero de productos terminados y/o mantenimiento estratégico de existentes de materias primas, así como la prestación de servicios.

2.- VENTA DE EXPORTADORES INDIRECTOS.

- Ventas realizadas por exportadores indirectos.
- Ventas realizadas por empresas de la industria de la construcción, fabricantes de bienes de capital.
- Ventas realizadas por empresas mexicanas dentro del marco nacional para productos calificados por BANCOMEXT dentro del progarma " de preservación de la competitividad de la industria nacional".

3.- UNIDADES DE EQUIPO DE EXPORTACION.

- Ventas al exterior de largo plazo de bienes y servicios.

- Ventas dentro del mercado nacional de largo plazo de empresas de la industria de la construcción, fabricantes de bienes de capital.

Estos apoyos se otorgan bajo las modalidades de crédito comprados o crédito vendedor.

TARJETA EXPORTA PARA APOYO AL IPAMIENTO.

Apoyar la modernización y el equipamiento iante la adquicisión de:

1.- Unidades de equipo nuevas de origen nacional e rtados, comercializadas por empresas distribuidoras o

resas productoras de bienes de capital autorizadas por COMEXT y cuyo valor unitario sea de 5 mil y hasta de mil dolares; o bién, unidades de equipo usadas que en su retire la institución de crédito inmediata como tado de la falta del pago del crédito otorgado por su isición al amparo de este producto financiero.

ROYECTOS DE INVERSION.

Impulsar el crecimiento y/o la modernización de la a productiva y de comercialización a través de:

strucción y equipamiento de proyectos de inversión y industriales.
mpliación y/o modernización de instalaciones ctivas.
quisición, innovación, asimilación, adecuación y rollo tecnológico.
uisición de plantas industriales en operación o para su vación.

ESARROLLOS INMOBILIARIOS, INDUSTRIALES SERVICIOS.

fraestructura de megaproyectos turísticos o estructura en unidades de tiempo completo y rtido.
ues industriales.
ros comerciales.

PORTACION DE INSUMOS.

Apoyar la adquisición de materias primas, partes nentes y refacciones, así como empaques, embalajes quier parte del mundo, conforme a la modernidad de olso de facturas de último mes o trimestre.

La estrategia que se ha planteado BANCOMEXT solo brindar apoyo financiero, sino cubrir lmente las necesidades del sector bajo un enfoque de .

NACIONAL FINANCIERA

RAMAS DE APOYO CREDITICIO.

PROMYP (Programa de la Micro y Pequeña Empresa).

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

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

1.- Crédito hipotecarios a la constitución o fortalecimiento de capital de trabajo:

- Habilitación ó avío

- Avío revolvente.
- Simple o en cuenta corriente.

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

La vigencia de líneas podrá ser de hasta dos años.

Créditos destinados a la adquisición de maquinaria, equipo y mobiliario:

- Refaccionario.
- Simple con garantía prendaria o hipotecria.

- Se utilizan en la adquisición de maquinaria, equipo y mobiliario que requieran las micro y pequeñas empresas que desarrollen actividades industriales, comerciales y de servicios; para construir, apliar, mejorar o modernizar su capacidad instalada, con el fin de estar en posibilidades de ofrecer a los mercados en que operan productos, artículos y/o servicios competitivos en calidad, cantidad, precio y oportunidad.

Créditos destinados a la adquisición, construcción, instalación o modernización de unidades industriales, locales comerciales o de servicios:

- Refaccionarios.
- Simple con garantía prendaria o hipotecaria.

Los recursos se destinan a la adquisición, strucción o modificación de inmuebles como son naves ustriales, bodegas, locales comerciales o de servicios que empresas requieran para llevar a cbo en forma eficiente actividades propias de su giro.

Créditos destinados a la reestructuración de sivos.

- Hipotecario.
- Simple con garantía hipotecaria.

Serán susceptibles de reestructurarse aquellos ivos cuya tasa de interés y/o sus plazos de amortización n desfavorables, respecto a las condiciones que ofrece el OMYP.

Apoyos a las uniones de crédito para que licen operaciones en beneficio de sus socios:

En esta modalidad un banco como intermediario nciero solicita a Nacional Financiera, a través del OMYP, el descuento de algún crédito, quien a su vez ina dichos recursos a realizar operaciones en común en eficio de sus socos que se clasifiquen como micro o eñas empresas.

ema de tarjeta empresarial.

Es un sistema de financiamiento automático para mpresas que atiende este programa, cuyas disposiciones n acumulables para efectos de los límites máximos de ciamiento que halla obtenido al amparo del resto de los mas del PROMYP.

Este sistema se refiere a la apertura de una línea de o revolvente y automática, que los intermediarios cieros establecen a favor de las empresas acreditadas y ontrolan a través de una cuenta de cheques en donde tan las disposiciones que ejerzan las empresas as.

Asímismo, el intermediario financiero establecerá odo de amortización de las disposicione ejercidas por editado, sin que éstos excedan de tres años en iamientos para capital de trabajo, y de cinco años en iamientos para adquisición de activos fijos; aceptando parciales o totales del saldo vigente; y cobrando es solamente para el periodo efectivo en que el utilizó los recursos.

Sistema de factoraje financiero.

Es un sistema de financiamiento automático y masivo para las empresas que atiende el PROMYP, a través del descuento de títulos de crédito y derechos de créditos relacionados con proveeduría de bienes, de servicios o de ambos, que las empresas de factoraje reconocidas por Mafia como intermediarios financieros hayan adquirido de sus micro y pequeñas empresas, clientes, con la finalidad de dotarlas de liquidez y de fortalecer su capital de trabajo.

Arrendamiento financiero.

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

Modernización.

Objetivos.

Apoyar los proyectos de inversionistas en la creación de empreas o su integraci[ón, ampliaciones de capacidad, hacer más eficiente los procesos, inversiones en capital de trabajo y otros propósitos de inversiones que contribuyan a incrementar la competitividad de la industria, el comercio y los servicios y, en general, a modernizar la planta productiva y los sistemas de distribución del país.

Apoyar las reestructuraciones financieras de las empresas, con el objetivo de adecuar los plazos de sus pasivos a su generación de flujos de efectivo, y favorecer su viabilidad.

Sujetos de apoyo financiero.

Serán susceptibles de ser descontados de este programa los financiamientos concedidos por los intermediarioso financieros de Mafia, a las empresas industriales, comerciales y de servicios que lleven a cabo inversiones acordes con los propósitos de este programa, así como a los inversionistas que aporten capital a las empresas para la realización de estos proyectos.

Destino de los recursos

La adquisición de maquinaria, equipo e instalaciones; su acondicionamiento y montaje, gastos de instalación en general; construcción, remodelación, ampliación de inmuebles (oficinas, naves industriales, locales, entre otros, excepto terrenos), así como los gastos preoperativos y otros tipos de erogaciones relacionadas con el proyecto de modernización.

La inversión en capital de trabajo que asegura la tinuidad de los procesos productivos de las empresas ivados de un incremento de la capacidad de producción o mejor aprovechamiento.

Las reestructuraciones de adeudos que concedan los rmediarios financieros a sus acreditados, consistentes en piar el plazo del financiamiento, cambiar la forma de o o su denominación y que, eventualmente, reduzcan el o del financiamiento.

Las aportaciones de capital accionario que realicen personas físicas o morales cuyo destino sea el que se ica en los párrafos anteriores.

ejoramiento del medio ambiente.

Objetivos.

Apoyar financieramente las inversiones y otros tos que se realicen para la prevención, control y inación de los efectos contaminantes, así como para ionalizar el consumo de agua y energía.

Sujetos de apoyo financiero.

Serán susceptibles de ser descontados en este grama los financiamientos concedidos por intermediarios ncieros de Mafia a las empresas indsutriales, comerciales e servicios, en general cualquier inversionista o grupo de rsionistas que lleven a cabo inversiones para la vención, control y eliminación de los efectos taminantes, así como para racionalizar el consumo de a y energía.

Destino de los recursos.

La realización de estudios, asesorías técnicas y acitación relacionados con este programa.

La adquisición de maquinaria, equipo y su alación, el reacondicionamiento de la maquinaria y pos ya existentes; la construcción de plantas y/o distritos ontrol y tratamiento de descargas contaminantes y, en eral, todos aquellos niveles de contaminación por humo, s y desechos sólidos, entre otros, así como la onalización en el uso de agua y energía, ya sea por bio en los procesos, en los combustibles o en otros ios.

Las aportaciones de capital accionario que realicen empresas físicas o morales, cuyo destino sea el que se ca en los párrafos anteriores.

Infraestrutura y desconcentralización industrial.

Objetivo.

Promover y apoyar el desarrollo de una infraestructura industrial que permita una operación más eficiente de la planta productiva y contribuya a un mejor equilibrio regional de la actividad económica; así como impulsar la desconcentración de las instalaciones productivas de las áreas urbanas y su reubicación en los parques, conjuntos, puertos y zonas industriales.

Sujetos de apoyo financiero.

Serán susceptibles de ser descontados en este programa los financiamientos concedidos por los intermediarios financieros de NAFIN a las empresas promotoras de parques industriales, empresas constructoras, otras entidades y , en general, cualquier inversionista o grupo de inversionistas que lleven a cabo proyectos de infraestructura indsutrial de impacto regional, que apoyen la desconcentración indsutrial del país, así como a los inversionistas que aporten capital en las empresas para la realización de estos proyectos.

Destino de los recursos.

La realización de obras de urbanización, infraestructura y servicios integrales para parques, conjuntos y zonas industriales, así como puertos.

La cosntrucción y modernización de naves, edificios, bodegas y sus instalaciones, así como los gastos preoperativos.

Los gastos e inversiones que se deriven de la relocalización de la planta productiva, tales como la generación de inventarios de producto terminado, previa a la relocalización; liquidación y/o mudanza del personal; desmontaje, fletes de traslado e instalación de maquinaria; así como la construcción, adaptación, compra o renta de naves industriales y otro tipo de erogaciones relacionadas con los proyectos de infraestructura y desconcentración industrial.

Las aportaciones de capital accionario que realicen los inversionistas cuyo destino sea el que se indica en los párrafos anteriores.

esarrollo tecnológico.

Objetivos.

Financiar a las empresas industriales que actualicen tecnología e incrementen su productividad y mantengan competitividad en el mercado, ya sea mediante la quisición de tecnología o de maquinaria y equipo que les plique un salto tecnológico respecto de su situación actual.

Financiar a las empresas cuyos proyectos estén igidos a la generación de capacidad tecnológica propia, nentando el desarrollo de infraestructura que les permita anzar su autodeterminación tecnológica, así como ablecer condiciones de calidad y seguridad.

Financiar a las empresas e inversionistas que arrollen proyectos de investigación y desarrollo con uemas adecuados a sus necesidades financieras, cuyo iodo de maduración es a largo plazo e involucra un portante riesgo tecnológico y de mercado.

Sujetos de apoyos financieros.

Empresas industriales que adquieran tecnología y/o maquinaria y equipo y que cumplan con el objetivo señalado al principio, sin distinción de tamaño.

Empresas industriales, comerciales y de servicios que realicen actividades de gestión y asistencia tecnológica, programas de aseguramiento de calidad, sistemas integrales de seguridad industrial y similares, sin distinción de tamaño.

Empresas industriales, comerciales y de servicios que lleven a cabo inversiones en proyectos de ivestigación y desarrollo tecnológico, sin distinción de tamaño

Estratos de empresas

Microempresa: Hasta 15 empleados y N$900 mil de ventas anuales
Pequeña empresa: Hasta 100 empleados y N$9 millones de ventas anuales
Mediana empresa: Hasta 250 empleados y N$20 millones de ventas anuales
Grande empresa: Más de 250 empleados y más de N$20 millones de ventas anuales

Programa para la Micro y Pequeña Empresa (PROMYPE)

CONCEPTO	Tasa de interés		Destino de los Recursos	Monto máximo de Crédito (Millones de N$)	Plazo Máximo/Gracia	Participación (%) del crédito		
	Moneda	Al usuario Final				NAFIN	Intermediario Financiero	Empresa
MICROEMPRESA	M.N. DLS	CPP+4 LIBOR mas Hasta 1 año 6 Hasta 5 años 7 Más de 5 años 8	Capital de Trabajo Estudios y asesorías	0.700	5 años	100	0	0
			Adquisición Activos Fijos		10 años			
			Construcciones e Instalaciones físicas		20 años			
			Reestructuración de Pasivos		7 años			
(Tarjeta Empresarial)			Capital de Trabajo Adquisición Activos Fijos	3.0	3 años (sin gracia) 5 años (sin gracia)			
(Operaciones Factoraje)			Capital de Trabajo Adquisición Activos Fijos	6.0 0.600	1 año 7 años/12 meses			
(Operaciones Arrendamiento)			Adquisición Activos Fijos	0.700	Variable			

Cuestiones para la Mixta y Pequeña Empresa (PROMYP)

CONCEPTO	Tasa de interés		Destino de los Recursos	Monto máximo de Crédito (Millones de N$)	Plazo Máximo/Gracia	Participación (%) del crédito		
	Moneda	Al usuario Final				NAFIN	Intermediario Financiero	Empresa
PEQUEÑA EMPRESA	M.N. DLS	CPP + 4 LIBOR más Hasta 1 año 6 Hasta 5 años 7 Más de 5 años 8	Capital de Trabajo Estudios y asesorías	7.0	5 años	100	0	0
			Adquisición Activos Fijos		10 años			
			Construcciones e Instalaciones físicas		20 años			
			Reestructuración de Pasivos		7 años			
(Tarjeta Empresarial)			Capital de Trabajo Adquisición Activos Fijos	3.0	3 años (sin gracia) 5 años (sin gracia)			
(Operaciones Factoraje)			Capital de Trabajo Adquisición Activos Fijos	6.0 6.0	1 año 7 años/12 meses			
(Operaciones Arrendamiento)			Adquisición Activos Fijos	7.0	Variable			

Programa de Modernización

CONCEPTO	Tasa de interés		Destino de los Recursos	Monto máximo de Crédito (Millones de N$)	Plazo Máximo/Gracia	Participación % en el Crédito Complemento del Monto de Inversión del Proyecto		Participación % de la Inversión Total del Proyecto
	Moneda	Al usuario Final				NAFIN	Intermediario Financiero	Empresa
MEDIANA EMPRESA	M.N. DLS	CPP+4 LIBOR más Hasta 1 año 6 Hasta 5 años 7 Más de 5 años 8	Capital de Trabajo	Automático: Hasta 3.0		75	25	0
			Adquisición Activos Fijos	Rápido: De 3.0 a 20.0	Hasta 20 años, que incluyen el periodo de gracia que requiere el proyecto	75	25	20 (Excepto Arrendamiento y Aport. Capital)
GRANDE EMPRESA		LIBRE LIBRE	Reestructuración de Pasivos	Facultativo: 1.5% del saldo de la cartera de descuentos de NAFIN		75	25	0
			Crédito a Accionistas Estudios y Asesorías			100	0	0

Programa de Infraestructura y Desconcentración Industrial

CONCEPTO	Tasa de interés		Destino de los Recursos	Monto máximo de Crédito (Millones de N$)	Plazo Máximo/Gracia	Participación % en el Crédito Complemento del Monto de Inversión del Proyecto		Participación % de la Inversión Total del Proyecto
	Moneda	Al usuario Final				NAFIN	Intermediario Financiero	Empresa
MEDIANA EMPRESA	M.N. DLS	CPP+4 LIBOR más Hasta 1 año 6 Hasta 5 años 7 Más de 5 años 8	Construcción de parques, centros, zonas y puertos industriales. Construcción y modernización de naves, edificios y bodegas	Automático: Hasta 3.0 Rápido: De 3.0 a 20.0	Hasta 20 años, que incluyen el periodo de gracia que requiere el proyecto	75	25	20 (Excepto Arrendamiento y Aport. Capital)
GRANDE EMPRESA		LIBRE LIBRE		Facultativo: 1.5% del saldo de la cartera de descuentos de NAFIN				
			Desconcentración de Emprsas			90	10	10
			Crédito a Accionistas Estudios y Asesorías			100	0	0

Programa de Desarrollo Tecnológico

CONCEPTO	Tasa de interés		Destino de los Recursos	Monto máximo de Crédito (Millones de N$)	Plazo Máximo/Gracia	Participación % en el Crédito Complemento del Monto de Inversión del Proyecto		Participación % de la Inversión Total del Proyecto
	Moneda	Al usuario Final				NAFIN	Intermediario Financiero	Empresa
MICROEMPRESA	M.N.					100	0	20
PEQUEÑA EMPRESA	M.N.	C.P.P. más 4	Estudios, Asesorías, Diagnóstico Proyectos y Gastos de Desarrollo Tecnológicos	Automático: Hasta 3.0				
MEDIANA EMPRESA	M.N.			Rápido: De 3.0 a 20.0	Hasta 20 años que incluyen el periodo de gracia que requiera el proyecto			
GRANDE EMPRESA	M.N.		Crédito a Accionistas	Facultativo: 1.5 % del saldo de la cartera de descuentos de NAFIN		100	0	0
MICRO,PEQUEÑA Y MEDIANA	DLS.	LIBOR+6/7/8 (Según plazo)	Escalamiento Comercialización Tecnológico			Micro 100 Peq. 85 Med. Gde. 75	Micro 100 Peq. 85 Med. Gde. 25	0
GRANDES	DLS.	LIBRE						

Programa de Mejoramiento del Medio Ambiente

CONCEPTO	Tasa de interés		Destino de los Recursos	Monto máximo de Crédito (Millones de N$)	Plazo Máximo/Gracia	Participación % en el Crédito Complemento del Monto de Inversión del Proyecto		Participación % de la Inversión Total del Proyecto
	Moneda	Al usuario Final				NAFIN	Intermediario Financiero	Empresa
MICROEMPRESA	M.N.				Hasta 20 años que incluyen el periodo de gracia que requiera el proyecto			
PEQUEÑA EMPRESA	M.N.	C.P.P. más 4	Estudios, Asesorías, adquisición activos fijos, instalaciones, capacitación, asistencia técnica, ahorro agua y energía	Automático: Hasta 3.0				
MEDIANA EMPRESA	M.N.			Rápido: De 3.0 a 20.0				
GRANDE EMPRESA	M.N.		Crédito a Accionistas	Facultativo: 1.5 % del saldo de la cartera de descuentos de NAFIN		100	0	0
MICRO,PEQUEÑA Y MEDIANA	DLS.	LIBOR+6/7/8 (Según plazo)						
GRANDES	DLS.	LIBRE						

RMULARIO DE CONSULTA.

OGRAMAS DE MODERNIZACIÓN,
RAESTRUCTURA INDUSTRIAL,
JORAMIENTO DEL AMBIENTE Y
TUDIOS Y ASESORÍAS.

TRÁMITES PARA LA OBTENCIÓN DEL SPALDO FINANCIERO:

El intresado deberá presentar el siguiente nulario:

PROMOTOR DE LA INVERSIÓN.

- Denominación y Razón Social.
- Ubicación: Planta y Oficina.
- Fecha de Constitución.
- Monto del Capital Social suscrito y pagado. En el caso de ser el promotor persona física, anexar copia de su relación patrimonial.
- Nacionalidad de los accionistas y porcentaje que cada uno de ellos tiene en el capital social. Si en el mismo figura una sociedad mercantil, dar información de la misma (socios, porcentaje de participación y nacionalidad).
- Actividad: Indicando los principales productos que fabrica o fabricará señalando al sector que pertenece.
- Datos financieros relevantes del último ejercicio fiscal.
- Indicar el número de personas que empleó al cierre del último ejercicio fiscal.
- Responsable del proyecto: nombre, cargo y teléfono.

IVERSIÓN.

- Objetivos.
- Descripción genérica.
- Donde se ubicará
- Causas y motivos que le dieron origen.

3. JUSTIFICACIÓN DE LA INVERSIÓN.

Los proyectos de inversión que reciban respaldo financiero deberán constribuir, cuando menos a una de las siguientes prioridades de la acción de fomento.

A).- Incremento en la competitividad de la planta industrial.

B).- Creación de fuentes permanentes de empleo productivo.

C).- Aumento de la oferta de bienes de consumo básico.

D).- Desconcentración industrial a las zonas favorecidas para el desarrollo económico.

E).- Control de la contaminación y reducción del consumo de agua y energía.

F).- Capacidad de investigación y desarrollo tecnológico independiente.

4.- RESPALDO FINANCIERO SOLICITADO.

A).- Concepto y monto de la inversión total.

B).- Fuentes de fondeo y porcentajes de particicpación para realizar la inversión.

C).- Monto de las inversiones ya efectuadas,señalando fecha y concepto.

Con la información anterior, Nacional Financiera determinará en un breve plazo, si la iniciativa sometida a su consideración es elegible, en principio, para ser apoyada.

BANOBRAS.

BANOBRAS se ha encaminado como una institución con una identificación de instrumento financiero de la federación encaminado al otorgamiento de crédito para obras y servicios públicos estatales y municipales, al sector público y a los sectores social y privado.

BANOBRAS financía a:

-Gobiernos estatales y municipales.

-Transportistas públicos y privados.

-Concesionarios de servicios públicos.

-Contratistas de obra pública.

- Grupos sociales organizados.

- Organismos descentralizados estatales y municipales.

Para obras de:

- Mercados, rastros, centrales de abastos y panteones.
- Electrificación, alumbrado público.

- Transporte urbano público y de carga.

- Plantas proveedoras de residuos sólidos y rellenos sanitarios.

- Suministros de agua potable.

- Redes de alcantarillado y plantas de tratamiento de agua potable.

- Pavimentación.

- Equipamiento municipal.

- Vivienda y reservas territoriales.

Que reunan los siguientes requisitos:

- Ser prioritarios para el desarrollo.

- Contar con el consenso de la población beneficiada

- Impactar positivamente el desarrollo regional.

- Tener vialidad técnica y financiera.

SOPORTE DE LA BANCA DE FOMENTO A LA INDUSTRIA DE LA CONSTRUCCIÓN
BANOBRAS
APOYO A CAPITAL DE TRABAJO VIA CESION DE DERECHOS DE CONTRATOS DE OBRA PÚBLICA: A).- ANTICIPOS. B).- COBRANZA INMEDIATA DE ESTIMACIONES DE OBRA PUBLICA.
EXPEDICION DE FIANZAS DE GARANTIA PARA CUMPLIMIENTO Y ANTICIPO DE CONTRATOS DE OBRAS INTERNACIONALES.

REQUISITOS.

Solicitud de crédito.

Que exista aprobación para solicitar crédito:

- Acta de Cabildo y Congreso Estatal para los municipios.

- Congreso Estatal para los Estados.

- Consejo de Administración para empresas y organismos.

Que el destino sea atender una necesidad social:

- Demanda sentida de la población.

- De preferencia que forme parte de un programa de desarrollo federal, estatal o municipal.

Estudio de factibilidad técnica, social y financiera:

- Que se demuestre la viabilidad del proyecto.

- Que exista fuente de recuperación de crédito.

Cumplir con leyes en materia de obras, adquisiciones etc.

Garantías:

- Participación en impuestos federales.

- Hipotecarias y/o prendarias.

- Fiduciarias, etc.

Programas Institucionales.

Estudios y proyectos:

- Estudios de factibilidad.

- Proyectos ejecutivos.

- Modernización administrativa.

Equipamiento urbano:

- Mercados, tianguis, centros de acopio, módulos y centrales de abasto.

- Frigoríficos, rastros, centros comerciales, panteones.

- Centrales de carga, terminales de pasajeros, estacionamientos.

Infraestructura urbana:

- Urbanización.

- Guarniciones.

- Alumbrado público.

- Pavimentaciones.

- Banquetas.

- Electrificación.

Agua potable, alcantarillado y saneamiento:

- Captación.

- Conducción.

- Potabilización.

- Distribución.

- Tomas domiciliarias.

- Alcantarillado sanitario.

- Tratamiento.

- Drenaje Pluvial.

- Modernización Administrativa.

Equipamiento Municipal:

- Equipo de construcción, camiones de carga, carros de patrulla y bomberos.

- Equipo de limpia.

- Rellenos sanitarios.

- Plantas de reciclaje.

Infraestructura para comunica-- ciones y transportes.

- Construcción y mejoramiento de vialidades.

- Mejoramiento de la operación de tránsito.

- Rehabilitación y construcción de infraestructura vial.

- Fortalecimiento institucional.

- Asistencia técnica.

Vivienda:

-Interés social (100 a 180 smmdf).

- Popular (181 a 300 smmdf).

- Pie de casa y progresiva.

- Paquetes de materiales.

- FOVISSSTE-BANOBRAS.

Contratistas de obra pública:

- Federal, estatal o municipal.

Trámites y Procedimientos.

Presentación de solicitud:

- Datos básicos del proyecto.

- Estudio de factibilidad.

- Fuente de recuperación.

Análisis y dictaminación.

- Análisis del proyecto.

- Dictaminación.

- Elaboración de ficha de crédito.

Aprobación:

- Presentación de ficha a comité.

- Aprobación.

- Fijación de condiciones previas.

Formalización:

- Firma del contrato.

- Cumplimiento de condiciones previas.

- Registro de garantías.

Licitación:

- De acuerdo a ley.

- Cumplir condiciones acordadas con orgnismos financieros internacionales.

Inversión:

- Ejecución de la obra y/o adquisición de bienes.

Amortización:

- Pago de capital e intereses de conformidad con esquema pactado.

Evaluación Ex-post:

- Comparar logros contra metas programadas.

CONDICIONES FINANCIERAS				
PROGRAMA	TASA DE INTERÉS	PLAZO AÑOS	PERIODO DE GRACIA	COMISIÓN
Estudios y proyectos.	La mayor de CETES-CPP	3	3 meses	1% apertura
Agua potable y alcantarillado	La mayor de CETES o CPP + 2	15	6	2% admon.
Infraestructura urbana	TR + 2.5	7	6	2% admon.
Infraestruc. comunicaciones y transportes	TR + 3.5	10	6	2% admon.
Residuos sólidos	TR + 2.5	10	6	2% admon.
Equipamiento urbano	TR + 4.5	7	6	2% admon.
Equipamiento municipal	TR + 3.5	3		1% admon.
Equipo de transporte	TR + 4.5	5	2	1% admon.
Transporte urbano, ciudades medias	La mayor de CETES o CPP	15	6	2% admon.
Renovación centros históricos	TR + 2.5	7	6	2% admon.
Nuevos desarrollos urbanos	TR + 3.0	10	6	2% admon.
Contratistas de obras públicas	TR + 3.5	0.25		1.5% apertura
Vivienda Instituto de vivienda	TR + 3.5	20		2.5% admon.
Vivienda FOVISSSTE	TR + 3.5	20		2.5% admon.
Mod. catastral y RPP	TR + 3.0	7	6	2% admon.

CETES: Certificados de la federación a 28 días.
CPP: Costo Porcentual Promedio publicado por BANXICO.
TR: Tasa de Referencia (Costo colocación de emisiones propias).

CAPÍTULO 3. BANCA COMERCIAL.

Dentro de la Banca Comercial (entiéndase esta por los Bancos de primer piso) se ubican principalmente los siguientes:

BANCOMER.
BANAMEX.
PROBURSA.
BANCA CREMI.
BANCA UNIÓN.
SERFIN.

De estos, se analizó los esquemas de financiamiento que ofrecen, encontrándose los mismos esquemas, así como los mismos fromatos de solicitud; por ello, se describe una lista común a todas las solicitudes en los principales Bancos.

DOCUMENTACIÓN INDISPENSABLE PARA TRAMITAR SOLICITUDES DE CRÉDITO:

ANTECEDENTES

1.- Carta solicitud del cliente en la que indique el tipo de crédito, monto solicitado, plazo, destino y forma de pago, así como las garantías que respalden el crédito en su caso.

2.- Requisitar cuestionario de información básica MMP.

3.- Carta de apoyo y reporte de visita ocular.

4.- Detalles de referencias bancarias y comerciales (mínimo 7 señalando Nombre, Domicilio y Número Telefónico).

5.- Copia de los contratos por créditos que se tengan vigentes con otras instituciones.

6.- Copia de las pólizas de seguros vigentes.

7.- Copia de los avalúos o bases de revaluación en caso de reportar superavit en el Balance por actualización de activos.

8.- En caso de avíos anexar programa de inversión, en refaccionarios además cotizaciones y en hipotecarios industriales certificaciones de saldo.

9.- En caso de ofrecer garantías hipotecarias:

- Copia de la escritura del bien ofrecido en garantía.
- Avalúo realizado por peritos valuadores de MMP.
- Copia de las boletas prediales al corriente.

10.- En caso de ofrecer garantías prendarias:

- Relación de facturas o documentos especificando importe.
- Copia de facturas o documentos ofrecidos en garantía.

11.- Generales de los acreditados, avales y garantías hipotecarios.

12.- En caso de separación de bienes, copia del acta matrimonial o documentación que acredite la disolución de la sociedad conyugal.

INFORMACIÓN FINANCIERA.

1.- Balance y estado de resultados preferentemente dictaminados de los tres últimos fiscales y relaciones analíticas de las principales cuentas que lo componen.

2.- Balance y estado de resultados con antigüedad no mayor a 3 meses y relaciones analíticas de las principales cuentas que lo componen indicando el periodo que abarcan.

3.- Balances, estados de resultados y flujo de efectivo proforma por el periodo de vigencia del crédito en caso de créditos a plazos mayores a un año , anexando bases de su elaboración.

INFORMACIÓN DEL AVAL.

1.- Parsona física: Relación Patrimonial con detalle de bienes inmuebles con datos de registro.

2.- Persona moral: Balance y estado de resultados con antugüedad no mayor a tres meses con relaciones analíticas de las principales partidas del balance, copia de la escritura constitutiva, y de los poderes.

DOCUMENTACIÓN LEGAL.

1.- Copia de escritura constitutiva con datos de registro.

2.- Copia de las escrituras de otorgamiento de poderes, con datos de registro.

3.- Copia de las escrituras de modificaciones a los estatutos de la sociedad, aumentos al capita, cambio de denominación, etc.

De hecho, dentro de la banca comercial, para las instituciones de crédito representa asegurar la inversión teniendo con sigo una serie de requisitos exaustivos para que se aseguren; Esto representa el principal problema que se enfrenta la empresa constructora, pues el tiempo de resolucuón en ocasiones representa demasiado para los fines propios de la empresa, máxime se hablamos de las pequeñas y medianas, pues los proyectos en los que incursionan requieren de una liquidez para cubrir gran incertidumbre en la etapa de construcción del proyecto.

CAPÍTULO 4. ORGANIZACIONES AUXILIARES.

EMPRESAS DE FACTORAJE.

ANTECEDENTES

El factoraje en México es relativamente nuevo. A principios de los sesenta se fundaron simultáneamente dos empresas que ses dedicarían al factoraje con recurso. Para 1980 sólo existían dos o tres empresas de factoraje en el país.

Las elevadas tasas de interés, el control de precios y la cobranza difícil establecen un panorama de falta de liquidez para un gran número de empresas, especialmente las medianas y pequeñas. Ello ha propiciado un singular crecimiento del factoraje como opción de financiamiento para ese gran sector de empresas. En la actualidad existen más de 40 empresas dedicadas a promover el factoraje con un éxito sin precedentes.

En junio de 1988 nace la Asociación Mexicana de Empresas de Factoraje con el fin de promover su producto y ayudar a sus integrantes a estudiar el mercado.

SUJETOS DE FACTORAJE

Los sujetos que pueden acceder al factoraje financiero son toda persona moral o física que realice actividades empresariales que presente derechos de crédito derivados de la proveeduría de un bien o la prestación de un servicio y que cumpla con las condiciones siguientes:

1) Solicitud de servicios y tarjeta de firmas.

2) Estados financieros parciales del ejercicio actual con relaciones analíticas (antiguedad no mayor de tres meses).

3) Estados financieros dictaminados por un contador público independiente, correspondientes a los últimos ejercicios sociales.

4) Escrituras con los datos de inscripción en el registro público de comercio.

- Constitutiva.

- Cualquiera que consigne modificaciones a los estatutos sociales.

5) Poseer una lsita de sus clientes (compradores) con quienes tiene derecho de crédito, ya sea en documentación, facturas, contrarrecibos o títulos de crédito, que son los medios que cubrirán el dinero entregado al cedente y que pasarán jurídicamente a propieda de la empresa de factoraje.

6) Contar con poderes para actos de dominio, ya que la operación de factoraje es de compra-venta de derechos.

TIPOS DE FACTORAJE

FACTORAJE CON RECURSOS

Consiste en pagar de manera parcial y anticipada las cuentas por cobrar de una empresa, es decir, la empresa vendedora cobra de contado las ventas con crédito. Se dice que es con recurso porque la empresa de factoraje en caso de no poder realizar el cobro a la empresa compradora, cuenta con el derecho de exigir a la vendedora la devolución del dinero que anticipó.

FACTORAJE PURO
(sin recurso)

Consiste en la compra de las cuentas por cobrar de una empresa en forma total y anticipada. Se dice que es sin recurso debido a que la empresa de factoraje no tiene derecho de exigir la devolución del dinero anticipado por cualquier insolvencia de pago por parte del comprador.

FACTORAJE A PROVEEDORES

Consiste en liquidar en forma total y anticipada las cuentas por pagar a los proveedores de una emrpesa, de las cuaels obtuvo un producto o servicio a crédito. Posteriormente la empresa de factoraje es quien se presenta al vencimiento de los documentos a cobrar a la empresa que adquirió los bienes o servicios.

FACTORAJE INTERNACIONAL

Consiste en pagar en forma total y anticipada al rtador las cuentas por cobrar generadas por sus ventas en el ior, sin tener que esperar al vencimiento para su cobro al prador extranjero. Asimismo se pueden liquidar las cuentas pagar a proveedores en el exterior de las importaciones zadas por empresas nacionales.

Las empresas de factoraje extienden facilidades a los cios internacionales por medio de un paquete que consiste

vestigación de clientes.
bertura de crédito.
anejo de cobranza.

nanciamiento.

Es un arreglo recíproco en el que actúa en favor de los cios de comercio exterior que ingresa a nuestro país.

Por lo anterior al relación:

PROVEEDOR / FACTOR / CLIENTE

Se sustituye por:

PROVEEDOR
↓
FACTOR EXPORTADOR
↓
FACTOR IMPORTADOR
↓
CLIENTE

Los elementos que el factor exportador subcontrata con ctor importador son los siguientes:

* El riesgo de credito del cliente en el país ortador, y la obligación de pagar las facturas al cimiento del término estipulado.

* El cobro de las facturas a los clientes.

* La transferencia de fondos al factor exportador a moneda de la factura.

ODALIDADES

FACTORAJE CON RECURSO

mpra a valor presente

Consiste en la adquisición de las cuentas por cobrar por parte del factor a un valor determinado y en función al plazo de recuperación, calculado a valor presente sobre el 70 por ciento y hasta el 95 por ciento del valor insoluto de las cuentas por cobrar. Posteriormente se entrega al cedente, al cobro de los créditos adquiridos, el remanente del 30 o del 5 por ciento, según lo contratado y el importe realmente recuperado.

Compra con anticipos a cuenta del pago acordado

En esta figura el factor se obliga a efectuar anticipos a cuenta del pago acordado, mismo que completa en la fecha en que las cuentas por cobrar son liquidadas por los deudores (compradores).

El anticipo acorde fluctúa igualmente entre el 70 y 95 por ciento del valor insoluto de las cuentas por cobrar. Anticipo sobre el que el cedente paga en forma mensual un rendimiento previamente acordado.

En ambas figuras, el cedente responde por la existencia y legitimidad de las cuentas por cobrar, así como por el riesgo de insolvencia o morosidad del comprador.

FACTORAJE SIN RECURSO

Con pago al vencimiento

En esta operación la empresa de factoraje asume el riesgo completo de incobrabilidad, pero el pago de la cuenta por cobrar se hace a un plazo previamente acordado, con frecuencia es el mismo que asignaron el factor y el cedente al comprador. Es decir, que el pago del factor al cedente se efetúa independientemente si se hace o no el cobro de la cuenta por cobrar.

Con pago anticipado

Esta modalidad implica para la empresa de factoraje la obligación de anticipar una parte del pago y al de liquidar la diferencia en la fecha de vencimiento previamente acordada, aún cuando la cuenta por cobrar no haya sido pagada.

No obstante, la empresa de factoraje puede declinar el pago al cedente cuando el comprador se rehusa a pagar por causas imputables al cedente, es decir, cuando la mercancía que se entregó carezca de la calidad pactada, existan retrasos en la entrega, la cantidad o los modelos seasn diferentes a los contratados, etcétera.

)CUMENTACIÓN SUSCEPTIBLE DE CTORAJE

La empresa que cuente con documentación que esente derechos de crédito y que tenga validez jurídica, de acceder al factoraje financiero.

Documentación:

* Facturas.

*Contrarrecibos.

* Títulos de crédito.

)STOS

Se efectúan un pago por derecho de utilización de línea actoraje, al cual se le llama comisión por contratación.

A cada operación de "factoring" se le aplica un cuento en función del plazo y una tasa base de acuerdo al o del dinero en el mercado financiero mexicano, eralmente econ relación a los Cetes.

Los honorarios constituyen otro de los costos del icio, éste se refiere al costo administrativo que tendrá la ración y a al cobertura en caso de incobrabilidad de las ntas.

ENTAJAS

uidez inmediata

La empresa participante obtiene liquidez inmediata por dio de un cheque o un depósito directo a la cuenta bancaria. liquidez implica importantes beneficios.

otección contra procesos inflacionarios

Al vender de inmediato sus cuentas por cobrar vía oraje, las empresas evitan esperar el vencimiento, periodo ante el cual el poder adquisitivo pierde terreno frente a una inflacionaria de la cual carecen de control.

stigación de compradores

La empresa de factoraje investiga sobre la solvencia y ralidad de los compradores. Le proporciona una evaluación ecializada, en un plazo razonablemente breve; sobre los ites de crédito de cada comprador.

arda y custodia de documentos

Al ceder sus cuentas por cobrar, los proveedores minan el riesgo que el manejo de documentos implica, así como los costos administrativos inherentes a esta función.

Gestiones de cobranza

Se eliminan las gestiones para el cobro de la cartera, y se evita un trabajo laborioso y oneroso.

Simplificación contable

Al transmitir la propiedad de las cuentas por cobrar a través de la cesión, el cedente elimina de su contabilidad una parte importante de sus cuentas deudoras, cuentas y documentos por cobrar, para sustituirlas por una sola: la de la emrpesa de factoraje, la cual le ha comprado sus créditos. Con ello, la contabilidad del cedente se simplifica enormemente.

Algunos aspectos financieros

La utilización del factoring o factoraje mejora sustancialmente la liquidez del balance del cedente al incrementar el flujo de efectivo. Convierte una partida tradicional de activo exigible en activo disponible. La tesorería del cedente se convierte en un elemento eficaz y dinámico.

Permite al usuario del mismo planear adecuadamente su tesorería, hacer frente a las necesidades de liquidez en los periodos en que las salidas de fondos son superiores a las disponibilidades líquidas y evita mantener fuertes y costosos excedentes en épocas en que no es necesario contar con ellos.

La liberación de recursos permite simultáneamente:

- Reducir el volumen de deudas a corto plazo.

- Mejorar el índice de solvencia inmediata.

- Abrir nuevas posibilidades frente a las instituciones bancarias.

- Satisfacer futuros compromisos financieros.

En el caso de factoraje internacional:

Beneficios de la emrpesa de factoraje exportadora

- La solvencia de los deudores es investigada por analistas profesionales que conocen su mercado local.

- El tiempo y dinero invertido en el proceso de cobranza puede ser utilizado en otras actividades productivas.

- Las empresas pueden exportar en cuenta abierta con la seguridad total de hacer efectiva la cobranza.

empresas obtienen ahorros en gastos de comunicación.

empresa recuperará el 100 por ciento del valor de la factura so de insolvencia del deudor.

jora el flujo de efectivo de la empresa.

cibe apoyo de asesores legales que ayudan a resolver las bles disputas comerciales.

eficios de la empresa de factoraje importadora

ilita operar en cuenta abierta eliminando cartas de crédito.

jora las condiciones de pago.

empresa obtiene información oportuna de sus transacciones.

oyo de asesores que le ayudarán a mejorar sus condiciones rédito.

guridad en la operación.

SVENTAJAS

factoraje puede enfrentar serias limitaciones de "fondeo" , ya los recursos en último término provienen de otros rmediarios financieros (generalmente la banca), por lo que tualmente las operaciones de fatoraje se tienen que limitar almente, a cierto monto que "resista" el fondeo en el cado de dinero.

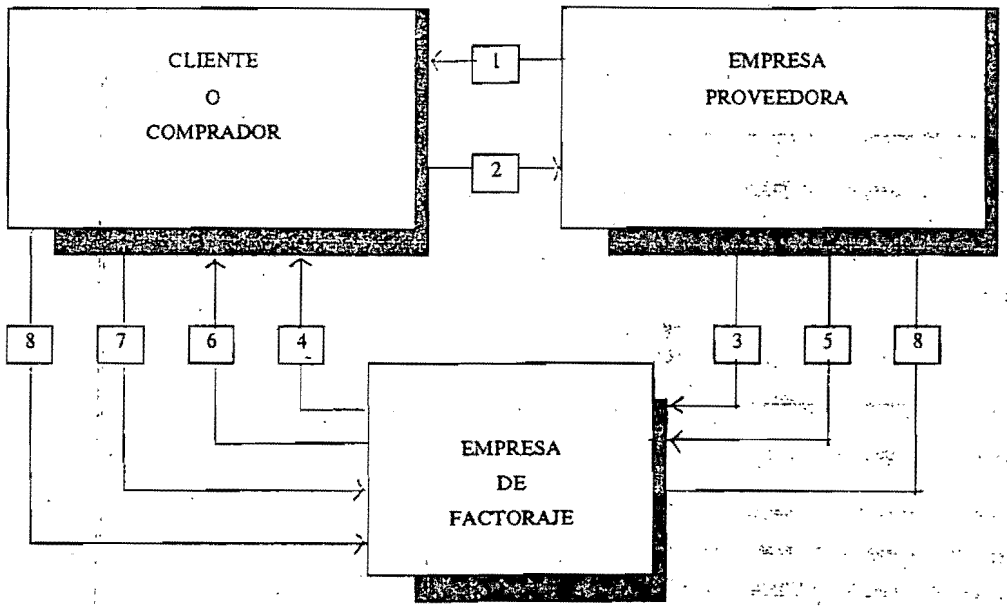
costo financiero puede resultar elevado cuando se otorgan os muy cortos, por efecto del porcentaje de comisión que a el factor.

bertura geográfica limitada.

selectividad de los documentos por el factor no aporta cción de costos de cobranza.

DGPFI

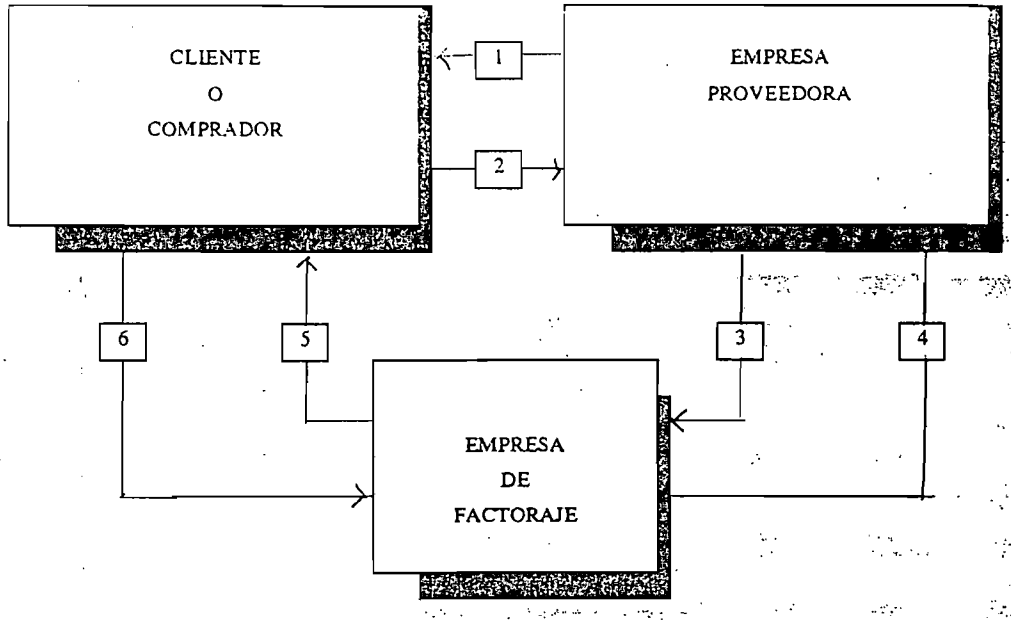
Factoraje con Recurso



1. Venta de bienes o servicios.
2. Expide contrarrecibo o titutlo de crédito.
3. Contrato de cesión (se remiten facturas, etc.)
4. Notificación de cesión de derechos.
5. Reintegra el porcentaje no anticipado.
6. Se presenta a cobro al vencimiento.
7. Efectúa el pago.
8. En caso de incumplimiento del comprador, se traslada la cobranza en contra del cedente.

Nota: La cobranza de los títulos de crédito la realiza la empresa de factoraje. En caso de incumplimiento del pago por parte del comprador, la cedente se responsabiliza del pago.

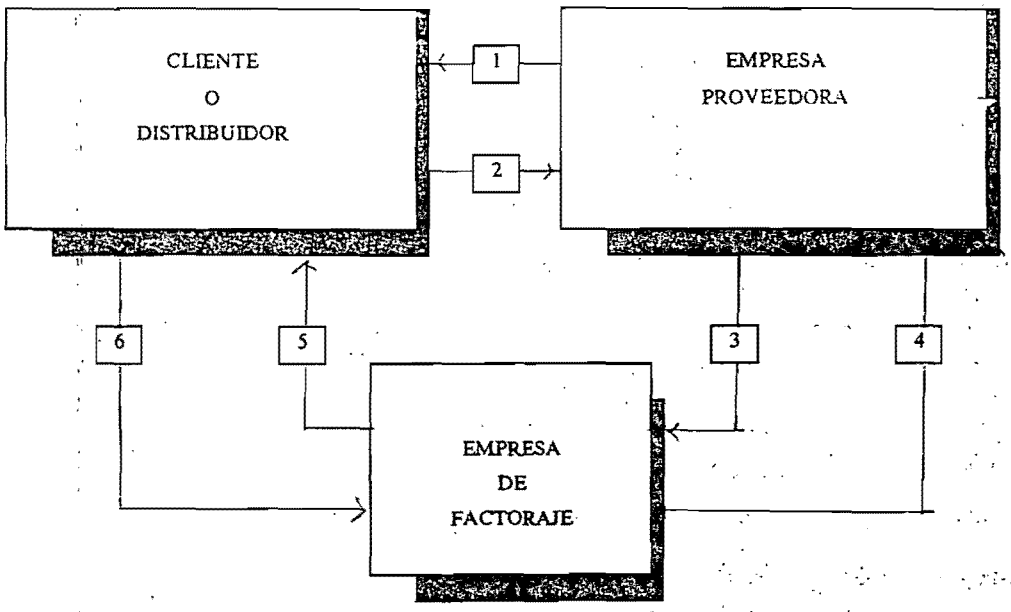
Factoraje Puro (sin recurso)



1. Venta de bienes y servicios.
2. Expide contrarrecibo o título de crédito.
3. Cede título de crédito a la empresa de factoraje.
4. Paga el 100% del valor del título de crédito menos el costo financiero.
5. Al vencimiento se presenta para su cobro.
6. Paga el documento al 100 por ciento.

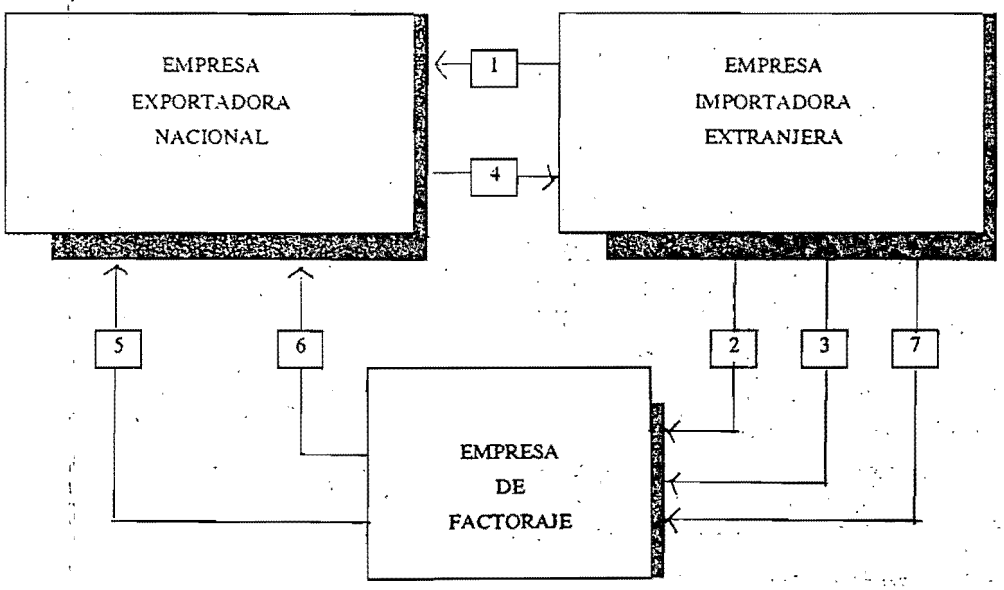
Nota: El cedente queda libre de la responsabilidad de pago, si el comprador no liquida a la emrpesa de factoraje.

Factoraje a Proveedores



1. Venta de bienes o servicios.
2. Expide contrarrecibo o título de crédito.
3. Cede título de crédito a la empresa de factoraje.
4. Paga el 100% del valor del título de crédito menos el costo financiero.
5. Al vencimiento se presenta a cobrar el documento.
6. Paga el documento al 100 por ciento.

Factoraje Internacional (exportación)



1. Hace pedido por pagar a la vista o a plazo.
2. Firma reconocimiento de adeudo.
3. Envía pago a través de la agencia corresponsal.
4. Envía mercancía.
5. Mediante la empresa de factoraje nacional, se ofrece el pago contra documento.
6. Paga contra documento a través de la agencia corresponsal.
7. Al vencimiento del plazo pactado, la empresa importadora paga a la empresa de factoraje.

Costo de una Operación de Factoraje

Una empresa vende sus cuentas por cobrar

Valor:	N$50,000
Plazo:	45 días
Tasa:	Cetes + 8 puntos
Honorarios:	0.5% del valor de la operación
Intereses:	Pagados por anticipado

1. Pago por anaticipado	N$ 45.00
menos	
2. Descuento (a) (N$50,000 X 0.238 X 0.125)	N$ 1,487.00
menos	
3. Honorarios	N$ 250.00
igual	
4. Pago por anticipado	N$43,263.00
más	
5. Pago del remanente al vencimiento	N$ 5,000.00
igual	
6. Pago total	N$48,263.00
menos	
7. Costo de oportunidad (b)	N$ 99.00
8. Recuperación real	N$48,164.00
9. Costo final de una operación de factoraje (c)	N$ 1,836.00

a) 23.8 % = Cetes + 8 puntos 0.125 = 45d / 350d

b) Es el rendimiento que ofrece el remanenente invertido en Cetes durante 45 días

c) Es la diferencia entre el valor nominal de la factura y lo que se recibe neto de la operación

UNIONES DE CRÉDITO.

La unión de crédito es una organización auxiliar del crédito que está contemplada y regulada por la ley general de Organizaciones y es una institución de crédito, intermediadora de recursos para el otorgamiento de financiamiento a sus socios.

La ley permite que las uniones de crédito sean industriales, comerciales ó agropecuarias, pudiendo en la actualidad operar como mixtas, cuando las actividades que tienen contempladas abarquen dos o más de ellas.

ACTIVIDADES:

1.- Facilitar el uso del crédito a sus socios y prestar su garantía o aval, conforme a las disposiciones legales y administrativas aplicables, en los créditos que contrtaten tales socios.

2.- Recibir exclusivamente de sus socios préstamos o títulos onerosos sujetos a los términos y condiciones sobre montos, plazos, intereses y demás características.

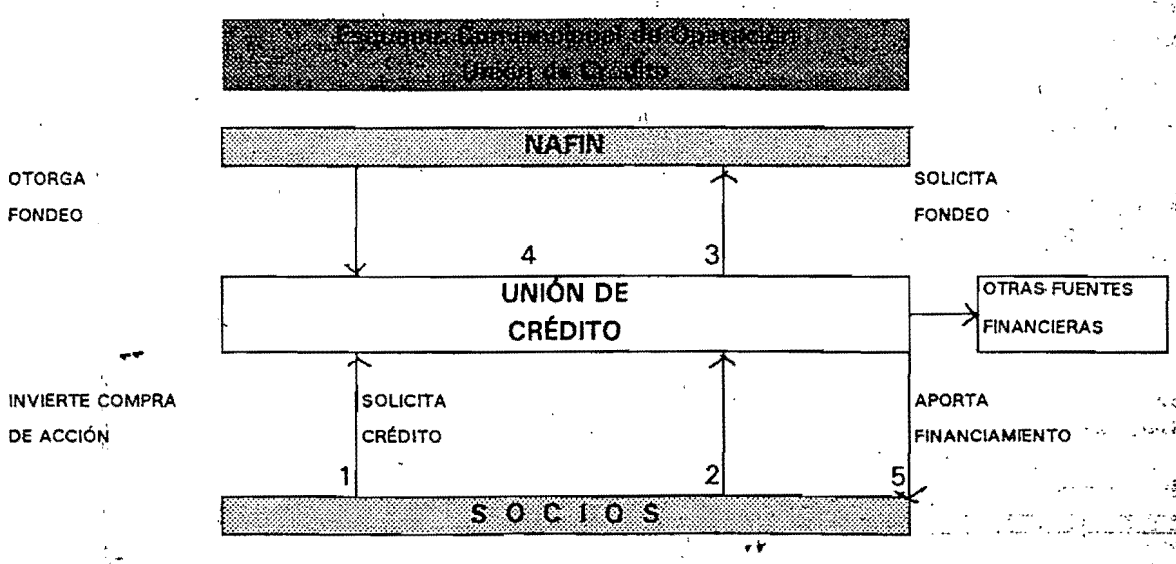
3.- Debe organizar grupos de empresas cuyas necesidades de adquisición de insumo, materias primas o servicios, se puedan conjuntar para la adquisición de los mismos en forma masiva y se obtengan mejores condiciones de precios, calidad y tiempo de entrega en beneficio individual y colectivo.

4.- Proporcionar asesoría financiera, contable, industrial, comercial, etc. en problemas de mercado, producción presupuestal, costos y en general, de dirección y administración de empresas.

El destino de los créditos que cada unión de crédito puede dar, es:

- Equipamiento.
- Ampliaciones.
- Modernizaciones.
- Relocalizaciones.
- Apoyo para la creación de nuevas empresas.

Su función principal es la captación de recursos a plazos y tasas adecuadas para financiar a sus socios en las mejores condiciones y al mismo tiempo ser productiva.



Entre el paso 2 y 3, la unión realiza el análisis de crédito, que si es aprobado otorga financiamiento con fondos propios, con recursos NAFIN o de otras fuentes financieras.

DOCUMENTACIÓN QUE SE REQUIERE PARA SER SOCIO DE LA UNION DE CRÉDITO AL CONTRUCTOR.

1.- Solicitud completa (formato UCC).

2.- Carta solicitud con la línea de crédito deseada.

3.- Estados funancieros actualizados (antigüedad máxima de seis meses) y relaciones analíticas de las principales cuentas.

4.- Copia del Acta Constitutiva y sus reformas (Persona Moral).

5.- Copia alta de Hacienda.

6.- Referencias comerciales.

7.- Referencias de socios que pertenezcan a la UCC. (dos).

8.- Declaración patrimonial del representante legal de la empresa (Persona Física).

9.- Carta poder de la esposa para firmar Títulos de Crédito (Persona Física).

10.- Comprar acciones de la UCC. (Determinadas por el Comité de Crédito).

11.- Cubrir los gastos generados por la tramitación del crédito.

A poco más de 60 años de existir legislación en torno a la Uniones de Crédito, las organizaciones de este tipo que han nacido en el sistema financiero mexicano para servir de intermediarios entre el sistema bancario y sus asociados y prestar a éstos diversos servicios han alcanzado logros importantes; sin embargo, aún muestran una serie de carencias que deberá superar para alcanzar plenamente los objetivos para los cuales fueron autorizados.

El sistema Unionístico considerado en su conjunto, no ha alcanzado un desarrollo importante y sostenido por diversas razones entre las que destacan: La dificulrad de acceso a las fuentes de financiamiento derivadas de su escasa vinculación con la banca y los fondos de fomento, (estos se describirán en el presente trabajo en páginas posteriores), lo que a su vez origina, en algunos casos la falta de programas e instrumentos de acción específicos para canalizar apoyos financieros suficientes y oportunos a sus socios; también en ocasiones se ha visto y analizado que una deficiencia en las uniones de crédito[1] visto en la escasa capacidad técnica del personal en el manejo de las finanzas de las organizaciones y la inexistencia de un programa de capacitación general, problemas administrativos, falta de asistencia técnica, etc.

Para superar esas deficiencias se requiere de un esfuerzo extraordinario por parte de las uniones actuales y potenciales, por ello, se analiza en el presente trabajo el nuevo esquema que ha desarrollado la Unión de Crédito al Constructor de la Ciudad de Puebla a través de un nuevo servicio en un esquema de ARRENDADORA FINANCIERA UCIC. S.A. de C.V. con una finalidad particular de brindar el apoyo a las constructoras, arrendando bienes para que mediante su producto puedan pagarse por sí mismos, satisfaciendo necesidades de financiamiento de nuevas inversiones y de capital de trabajo.

La arrendora otorga líneas de servicios fundamentales como:

1.- Arrendamiento financiero convencional.

2.- Arrendamiento puro.

3.- Sale & Lease Back (Arrendamiento de bienes adquiridos con una antigüedad inferior a 6 meses).

4.- Arrendamiento financiero con pago a proveedores en el extranjero.

5.- Arrendamiento de equipo de transporte como:
automóviles de uso personal y vehículos de carga (Camionetas, camiones, remolques, cajas, etc.)

[1]Según el gerente Alberto Ramírez Ramírez, de la Constructora Poblana PISISA. S.A.

6.- Arrendamiento de equipo de cómputo.

7.- Arrendamiento de equipo de telecomunicaciones.

8.- Arrendamiento de maquinaria y equipo para la construcción.

9.- Arrendamiento de bienes inmuebles.

Los plazos máximos para los arrendamientos son en:	
Equipo de cómputo	2 años.
Vehículos nuevos	3 años.
Mobiliario de oficina	3 años.
Maquinaria nueva	3 años.
Inmuebles.	7 años.

Los requisitos para realizar solicitudes de Arrendamiento Financiero, son los siguientes:

1.- Carta solicitud del cliente con los datos del monto, plazo y destino del bien objeto de la operación.

2.- Solicitud debidamente requisitada por el cliente.

3.- Estados financieros - Balance General, Estado de Resultados y Relaciones Analíticas del ejercicio en curso con una antigüedad no mayor a tres meses firmados por el representante legal y por el contador público con cédula profesional y los del ejercicio anterior inmediato debidamente dictaminados.

4.- Estados Financieros y Flujos de efectivo Pro-Forma a un plazo equivalente al solicitado en el punto (1), si es necesario.

5.- Escrituras Sociales-Constitutivas y modificaciones a reformas, así como los poderres de los firmantes.

6.- Referencias comerciales y bancarias que deberán contener tipos e importes de las líneas de crédito con que cuenten.

7.- Relación patrimonial del aval.

Las políticas de tasas de interés y comisiones, es variable de acuerdo al plazo de cada arrendamiento.

SOCIEDADES DE AHORRO Y PRESTAMO

FINEP

FINEP(Fondo de Fomento Industrial del Estado de Puebla) es un organismo creado por el Gobierno del Estado que tienen como finalidad el apoyar a la microempresa.

Microempresa

Es un conjunto de recursos humanos, materiales y económicos enfocados a producir y vender bienes o servicios, asimismo deberán tener como máximo hsta quince trabajadores y con ventas o ingresos anuales que no rebasen N$900,000.00 (novecientos mil nuevos pesos).

Objetivos

* Promover el desarrollo eficiente de la microempresa.

* Estimular el desarrollo regional.

* Generar empleo y fortalecer los ya existentes.

* Incentivar el arraigo local.

* Orientar y asesorar en la solución de problemas operativos.

* Acceso al crédito con tasa preferencial.

Apoyos

* Asistencia técnica y capacitación.

* Financiamiento.

FINANCIAMIENTOS

Maneja los siguientes tipos de crédito:

CRÉDITO DE HABILITACIÓN O AVÍO:

Destinado a la adquisición de materia prima en el caso de industrias y mercancías en el caso de comercio y servicios, asimismo financia el pago de salarios y gastos que correspondan al costo directo de producción. Su plazo máximo será de 60 meses.

CRÉDITO REFACCIONARIO:

Destinado a la adquisición de maquinaria o equipo que ayude a transformar el producto en el caso de industrias y a presentar, tranportar, exponer y realizar en el caso de comercios y servicios. Asimismo apoya a la edificación, remodelación o adquisición de pequeños locales destinados a embodegar o exponer la mercancía en el caso de comercios o prestadores de servicios. Su plazo máximo será de 84 meses.

Tasa de interés en ambos: En ambos créditos será del (*) C.P.P. + 4 puntos.

* C.P.P. El costo porcentual promedio lo da a conocer el banco de México en forma mensual a través de los medios de comunicación.

REQUISITOS

PERSONAS FÍSICAS Y MORALES:

- Llenas solicitud de crédito.

- Llenar cuestionario de información básica.

- Traer copia fotostática del alta ante hacienda.

- Traer cinco referencias comerciales.

- En caso de adquirir maquinaria o equipo, traer cotización de la(s) casa(s) comerciales que les vaya a vender el(los) equipos, en caso de construcción o ampliación de un bien inmueble traer cotizaciones de materiales así como calendario de obra.

- Por último traer el programa de inversión donde se indique en qué se va a invertir el(los) crédito(s) solicitados.

INFORMACIÓN FINANCIERA Y LEGAL

Idem los requisitos solicitados del capítulo III.

FORMA DE PAGO DEL FINANCIAMIENTO

El pago mensual es igual al préstamo dividido entre el número de meses en que fue aprobado más los intereses que se calculan sobre los saldos insolutos.

EMPRESA INTEGRADORA

Objetivo

Impulsar la modernización de las formas tradicionales de producción de las empresas micro, pequeñas y medianas y se brindará especial atención a los programas de organización interempresarial que faciliten el trabajo en equipo, incrementen su capacidad de negociación en los mercados bajo las siguientes características:

1o. La emrpesa integradora deberá constituirse por unidades productivas de escala micro, pequeña y mediana.

2o. La sociedad integradora no podrá participar directa o indirectamente en el capital social de la empresa integrada.

3o. La administración y prestación de servicios de la sociedad integradora estará a cargo de personal especializado ajeno a las empresas integradoras.

4o. La sociedad integradora obtendrá sus ingresos únicamente por concepto de cuotas y prestación de servicios.

5o. Las empresas integradas deberán ser usuarias de los servicios que presta la empresa integradora.

6o. En el caso de las uniones de crédito, deberán prestar, por lo menos, dos de los servicios señalados en el número cinco y del objeto social.

Objeto social

1. La prestación de servicios especializados da apoyo a las empresas micro, pequeñas y medianas integradas.

2. La realización de gestiones y promociones orientadas a modernizar y ampliar la participación de las empresas integradas de escala micro, pequeña y mediana en todos los ámbitos de la vida económica nacional.

3. La operación de la sociedad tendrá una cobertura local, en función de sus propios requerimientos y los de sus socios.

4. La generación de sus ingresos provendrá únicamente de las cuotas y prestaciones de servicios.

5. La sociedad proveerá a sus socios de servicios especializados, entre los que figuran los siguientes: tecnológicos, promoción y comercialización, diseño, subcontratación de productos y procesos industriales, financiamiento en condiciones de fomento, actividades en común que eviten el intermediarismo y favorezcan el mantenimiento de costos, mejor calidad y oportunidad de entrega en las adquisiciones de materias primas e insumos, así como en la comercialización y otros servicios que se requieran para el óptimo desempeño de las empresas integradas, tales como fiscales, jurídicos, informáticos, gestión empresarial y capacitación de la mano de obra.

CAPÍTULO V. COMENTARIOS Y SUGERENCIAS.

Una vez presentado el esquema dentro del cual, la empresa constructora tiene opciones de lograr créditos para diferentes programas, queda claro que la banca de desarrollo es realmente un apoyo para el sector privado, y particularmente para la industria de la construcción. Tenemos como ejemplo a NAFIN, el cual transformó sus apoyos, y de destinar el 85% de sus recursos al sector privado, en 1993 más del 90% se canalizaron hacia el sector privado.

Por otra parte BANCOMEXT, desarrollo las herramientas para adecuarnos al nuevo entorno que conlleva la entrada en vigor del Tratado de Libre Comercio.

La realización de proyectos de abasto, comercio, centros comerciales, rastros y hasta la modernización del transprte relacionado con las actividades comerciales, son hoy una fuente de trabajo para los constructores.

Programas de apoyo financiero, mecanismos y esquemas especiales de apoyo a la pequeña y mediana empresa; líneas globales de crédito son algunos de los servicios que NAFIN promueve para fortalecer a nuestra industria.

Es importante observar el apoyo que BANCOMEX ofrece al sector, pues adquiere una porstura firme en la detonación del proceso de inversión; basta observar todos los programas de apoyo descritos en el presente trabajo.

La industria de la construcción en diversos campos es centro de atención de la banca de desarrollo a través de BANOBRAS, pues se tiene el interés de fomentar la inversión en el desarrollo urbano, la infraestructura de servicios, el equipamiento, la vivienda, las vías de comunicación y de vialidad, entre otras, son su actividad primordial, y bajo los esquemas de participación privada, esta institución es pionera y coadyuvante con los tres niveles de gobierno en su promoción y realización.

La banca de desarrollo promueve la formación de alianzas estratégicas, como arma de penetración en mercados del exterior, o para subsistir en el medio ante la creciente competencia no solo nacional, sino internacional.

La adquisición de maquinaria y equipo nuevo, en algunos casos usados, son hoy financiables a plazos de 5 años, hasta por el 85% de su valor de los bienes; Con estos logros, somos ya un país en desarrollo y por tanto no hay que estimar los ya alcanzados, pero no están satisfechas todas nuestras necesidades, es decir: siempre hay una necesidad no satisfecha, incluso en épocas económicamente difíciles (vale la pena mencionar que nuestro crecimiento de 70 millones de nuevos pesos a 2, 755 millones de nuevos pesos, es decir, 40 veces en términos de producto desarrollado)[1], pero aquellas no se presentan solas; hay que ir a buscarlas, llámese vivienda, oficinas, comercios, terrenos, hospitales, mercados, hoteles, servicios u obras.

En el contexto financiero, los proyectos de inversión son hoy financiables hasta plazos de 20 años con el apoyo de los intermediarios financieros, incluyendo parques industriales, proyectos turísticos y desarrollos inmobiliarios hasta por el 80% de la inversión.

La necesidad de invertir en proyectos de crear mecanísmos para la inversión multianual disminuirá riesgos y evitará que en cada administración municipal se reinventen metas y objetivos y estrategias del desarrollo.

El hecho de vislumbrar un panorama económico con un grado de certidumbre, permite tener un esquema financiero con tasas de interés relativamente bajas - en comparación con el sexenio pasado -, resulta interesante el observar que durante la elaboración del presente trabajo, an algunas instituciones de crédito se negaron a dar específicmente el importe de las tasas pasivas con las que trabajan en los diferentes esquemas de apoyo crediticio a las empresas en general - incluyendo desde luego a la empresa constructora - cuando se visitaron a instituciones tanto de la banca de desarrollo como de la banca comercial, se dedujo que en su mayoría presentan las mismas formas de documentación y por cada proyecto específico la tasa de interés - aunque sea mayor que el CPP (costo promedio porcentual)- resulta alta para las pequeñas y en algunos casos medianas empresas.

El hecho de que represente una tasa alta solicitada por estas instituciones, es un problmema para las empresas pequeñas debido a problemas que relacionan cuestiones de competitividad en todos los aspectos, por ejemplo, aquella empresa que no han vislumbrado el gran reto al que se enfrentarán en un futuro ya muy cercano, estarán destinadas al cierre de la empresa, además si se tiene deudad crediticias resulta aún más problemático, pues no podrá solventar la deuda ya adquirida; Es importante que, una vez diagnosticado el gran peso que representa este esquema de financiamiento, las empresas -principalmente las pequeñas- busquen formar coinversiones y no solo a nivel nacional sino internacional, pues con ello se disminuye el grado de incertidumbre que es generada por la falta de trabajo en el entorno de la construcción. El lograr alianzas estratégicas permite accesar a mercados internacionales.

Ahora bién, respecto al acceso al crédito implica dificultades, además de cubrir un respaldo en su capital contable mínimo, así como los estados financieros históricos, presentes y proyectados, se ha observado que para la empresa constructora se le dificulta el tiempo para dar el visto bueno a la gran cantidad de papeles y documentos que son solicitados, así mismo, representa por sí solo, una problemática, aunado a esto, el hecho de inventar o maquillar los mismos estados financieros con la finalidad de conseguir el crédito, y más aún, en el caso de que sea otorgado, el retraso de las estimaciones hacen que no se pueda cubrir cabalmente los intereses a los que está sujeto, por ello en la

[1] Revista Mexicana de la Construcción, Agosto 1994.

siguiente tabla,[2] se observa el gran porcentaje que representa el retraso en el pago de las estimaciones involucrando a todos los tamaños de empresas en nuestro país.

Problemática de las empresas constructoras en los dos primeros años de la presente década.

1	Retraso en la formulación de contratos.	8.59
2	Retraso en el pago de estimaciones.	28.37
3	Ajuste de precios e inflación	9.84
4	Desacuerdo de precios unitarios	7.18
5	Modificaciones o cancelaciones de contratos	5.34
6	Escasez de personal calificado	5.62
7	Restricciones crediticias	6.89
8	Falta de maquinaria y equipo	2.45
9	Escasez de materiales	3.85
10	Falta de trabajo	8.62
11	Tramitología oficial	4.73
12	Otros (Competencia desleal, baja rentabilidad)	8.52
	TOTAL	100 %

De acuerdo a esta tabla, reslatan 2 conceptos que tienen ingerencia con el aspecto que hemos tratado en el presente trabajo, pues el retraso de estimaciones y las restricciones crediticias suman más de la tercera parte de la problemática que aqueja al sector formal de la construcción, (35.26%.).

En estos momentos, la industria de la construcción en Estados Unidos tiene un gran auge y en México, de acuerdo a las cifras que presenta el Instituto Nacional de Geografía, Estadística e Informática (INEGI), reporta que de acuerdo a mayo de 1994, el 23.3% de las empresas constructoras permanecieron noctivas, y el 4.2% desaparecieron en nuestro país; Ello demuestra que a pesar de que las empresas extranjeras aún no entran de lleno a la competencia, no ha habido un crecimiento interno de la construcción.

Con todo lo anterior, podemos sugerir que para facilitar el acceso al crédito no solo está en manos de los directivos de la empresa que tienen ingerencia en la planeación de las actividades del acontecer del ramo constructor, sino que se debe de involucrar a todo aquel profesional, que contribuye a la calidad de la profesión desde el ingeniero residente hasta el gerente ó director de la empresa constructora, pues es sabido por todos que la calidad de los trabajos realizados, principalmente para la pequeña empresa, da probabilidades reales para emprender grandes negocios a nivel nacional así como en el ámbito internacional.

Esta sugerencia, de alguna manera abarca el aspecto de mediano plazo, pues con esa calidad se adquiere el prestigio al solicitar las cartas de recomendación comerciales y bancarias, trayendo así, de alguna manera el ejercicio profesional moral requerido en nuestro entorno.

El cambio necesario en las empresas conlleva a tener una mayor oportunidad de contar con apoyo crediticio. cambio reflejado también en la productividad, pues es un aspecto que tiene vinculación con la existencia de la empresa, pues siendo productivos, se logra abaratar los costos incurridos por las propias actividades de la construcción; Si logramos la visión del primer mundo podemos conseguir créditos sin tantas restricciones, pues logramos disminuir en principio el grado de apalancamiento que influye necesariamente en la obtención del crédito.

En cuanto a la dirección de empresa, ha cambiado el esquema virtual que durante muchos años -quizas décadas- se ha presentado en nuestro país, esquema que carece en la mayor parte de nuestro país, esquema que carece de conocimientos de ingeniería financiera y económica, pues son vitales para la planeación estratégica al dar la documentación solicitada por las instituciones de crédito.

No hay que perder de vista que las instituciones de crédito de la banca comercial, tienen una visión empresarial y que de cualquier forma, tienen que respaldar y asegurar el negocio que ofrecen, pero que desgraciadamente en este esquema de congruencia entre lo que se dice y lo que se hace, tiene ingerencia los valuadores bancarios, pues la corrupción existente en el medio, no permite presentar cosas reales, cosas que tienen que ver con los importes de garantías solicitadas por las instituciones de crédito, porque normalmente se le disminuye el valor comercial resentando con ello un problema para los solicitantes del crédito.

Finalmente sugerimos que el nuevo esquema de empresa constructora, tiene que ver con el manejo de acciones de socios, pues un esquema de este tipo obliga a incursionar con mayor rigor a los estándares de competitividad, así la obligación de cubrir el importe de las utilidades generadas por el trabajo realizado implica la obligación de todos los profesionales a entrar al aspecto de socios compartiendo el riesgo que genera este esquema de empresa.

Este esquema representa todo un estudio que, por falta de tiempo en la elaboración del presente trabajo, no es posible cubrir este aspecto de allegarse de financiamiento a través del esquema de socios en la industria de la construcción.

No podemos dejar de pasar el hecho referente al tercer punto que se nos ha pedido desarrollar en el presente, pues para proporcionar soluciones, tiene como principio fundamental el diagnosticar el medio analizando a través de un estudio de mercado - análisis estadístico - . Desgraciadamente esta parte de análisis se cubre con un tiempo mayor al que se ha destinadoel presente trabajo.

[2] Fuente: C.N.I.C. Departamento de estadística e informática.

FUENTE BIBLIOGRÁFICA.

1.- Ley General de Títulos y operaciones de créditos.
Editorial PORRUA 1993.

2.- Revistas de la Cámara Nacional de la Industria de la Construcción
Revista Mexicana de la Construcción, C.N.I.C.
1993 A 1994

3.- Fundamentos de aministración Financiera.
autor; Westos & Brighman.
Mc Graw hill.