

01146

1
2ej



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA DE MEXICO

DIVISION DE ESTUDIOS DE POSGRADO
DE LA
FACULTAD DE INGENIERIA

EL FINANCIAMIENTO A LAS EMPRESAS
CONSTRUCTORAS PARA MEJORAR
SU COMPETITIVIDAD

FALLA DE ORIGEN

T E S I S

PARA OBTENER EL GRADO DE

MAESTRO EN INGENIERIA

C O N S T R U C C I O N

P R E S E N T A :

JUSTO ARGUETA ZAVALA



ASESOR:
ING. SALVADOR DIAZ DIAZ

MEXICO D. F.

1995



Universidad Nacional
Autónoma de México



UNAM – Dirección General de Bibliotecas Tesis Digitales Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS © PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

Todo el material contenido en esta tesis está 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.

**EL FINANCIAMIENTO
A LAS
EMPRESAS
CONSTRUCTORAS
PARA MEJORAR
SU
COMPETITIVIDAD**

JURADO ASIGNADO:

ING. FERNANDO FAVELA LOZOYA

ING. SALVADOR DIAZ DIAZ

M. EN I. ESTEBAN FIGUEROA PALACIOS

DR. JOSE LUIS DELGADO ALFARO

DR. ABRAHAM DIAZ RODRIGUEZ

Dedicatorias:

A mi madre: Por ser siempre un apoyo constante a través de toda mi vida.

A Angeles: Por toda la ayuda que me has brindado sin recibir nada a cambio.

A Patricia: Por contar siempre contigo.

A Lupe, Beatriz y Enrique: Con cariño.

A mi familia y amigos.

AGRADECIMIENTOS:

A la Universidad Nacional Autónoma de México, y de manera particular a la División de Estudios de Posgrado de la Facultad de Ingeniería por proporcionarme la oportunidad y los medios para mejorar mi formación profesional.

Mi mayor agradecimiento al Ing. Salvador Díaz Díaz por su dedicación y tiempo en el asesoramiento para la realización de este trabajo.

Al Dr. José Luis Delgado Alfaro por el apoyo brindado en la conclusión de este trabajo.

Al M. en I. Esteban Figueroa Palacios, Ing. Fernando Favela Lozoya y Dr. Abraham Díaz Rodríguez por su tiempo invertido en la revisión de este trabajo.

Al Lic. Javier Amaro García jefe del departamento de Economía y Estadística en la CNIC por la información proporcionada.

PROLOGO

El México actual atravieza por un proceso de reformas económicas, apertura comercial y globalización de la economía mundial. Bajo estas condiciones el empresario debe modificar su estructura organizacional, ya que de no actualizar su actividad de manera eficiente, no se preocupen por elevar su productividad, no capaciten a su personal y no racionalicen la utilización de recursos humanos, materiales y financieros, tendrán un futuro poco alentador e incierto, con grandes posibilidades de fracaso.

Por lo que respecta al constructor actual debe adaptarse a estas reformas y nuevas formas de trabajo, entre la más relevante es que hoy día deberá ser promotor y no solamente constructor. Partiendo de la base que actualmente la iniciativa privada participa con más del 50% en la producción de la construcción, mientras que cada vez la iniciativa pública tiene menor participación debido a las políticas de privatización de empresas gubernamentales, además de la reducción de gasto público por los problemas financieros que atravieza el país.

El constructor al volverse promotor de sí mismo le exige una serie de requisitos que debe cubrir como empresa a fin de ser más competitivo en su área tales como: Ser proyectista, constructor, supervisor, administrador y financiero, así como contar con los recursos necesarios para financiar los proyectos que se compitan. Para que de esta forma se puedan lograr proyectos globales en donde se puedan reducir costos y tiempos, aumentar calidad y dar una entera satisfacción al cliente.

De los requisitos señalados, uno de ellos es el que toma relevancia y que fué motivo del presente trabajo. El aspecto financiero es de gran importancia para la empresa constructora, ya que es parte indispensable para el funcionamiento de la misma, aunado a que hoy debe proporcionar los recursos suficientes para la ejecución de los proyectos. Por tal razón es requisito indispensable buscar y conocer todas las fuentes financieras existentes y que conduzcan a encontrar créditos más baratos para reducir los costos de financiamiento y de ésta manera poder ofrecer precios más competitivos al mercado. Por otro lado conocer los programas de apoyo financiero y los programas gubernamentales en apoyo a la empresa pequeña y mediana con el propósito de amalgamarlos y tratar de buscar mayor eficiencia en la empresa para incrementar su productividad y por consiguiente ser más competitivo.

INTRODUCCION

El aspecto financiero en una empresa constructora tiene gran importancia ya que es parte fundamental para las operaciones de la misma. Por otro lado las nuevas formas de contratación que prevalecen en la actualidad para el constructor, lo obligan a buscar los recursos necesarios para la realización de sus proyectos. Estos deben ser a través del conocimiento preciso de las diferentes alternativas de instituciones financieras que proporcionen la mejor opción de crédito de acuerdo con las necesidades que prevalezcan en el proyecto determinado por realizar.

El enfoque del presente trabajo es dar un panorama general sobre el financiamiento a las empresas constructoras y poder hacer uso de él a fin tomarlo como una herramienta simple para mejorar su competitividad.

Para ello, en el capítulo I se maneja el esquema del Sistema Financiero del país en donde se hace una reseña histórica sobre los antecedentes de las instituciones bancarias, la evolución del Sistema Bancario hasta llegar al Sistema Bancario actual.

El Capítulo II, señala los requisitos necesarios para ser sujeto de crédito; los tipos de financiamientos; se da un pequeño resumen sobre el aspecto contable y financiero de la empresa necesario para justificar la obtención de una crédito; y toma particular importancia señalar lo indispensable de un departamento de finanzas en las empresas para el manejo adecuado de sus recursos en forma óptima.

El Capítulo III, señala el concepto del costo del financiamiento, las tasas de interés que se manejan en las instituciones financieras para conocer el costo financiero a las empresas; el origen de los recursos del intermediario financiero para financiar a los acreditados; y también se presentan los comportamientos de las tasas de créditos en Estados Unidos, Canadá y México, para hacer una comparativa de los costos financieros aplicados en otros países.

El Capítulo IV se dan las alternativas de créditos para las empresas constructoras a través de los programas de apoyo de la banca de desarrollo a las empresas pequeñas y medianas. Señalando las ventajas de obtener créditos mediante éstos esquemas. Por otro lado se hace mención de la liga que debe existir entre los programas financieros con los de capacitación y productividad para mejorar la competitividad de las empresas a fin de lograr cumplir sus compromisos financieros. Y finalmente se da una análisis de la obtención de créditos y la situación de las empresas constructoras.

INDICE GENERAL

5

CAPITULO I

MARCO FINANCIERO

	pagina
I.1 ANTECEDENTES.	8
I.2 EVOLUCION DEL SISTEMA BANCARIO.	12
I.3 SISTEMA BANCARIO ACTUAL.	18

CAPITULO II

REQUISITOS PARA OBTENER CREDITOS DE LOS INTERMEDIARIOS FINANCIEROS.

II.1 DEFINICION DE FINANCIAMIENTO.	40
II.2 TIPOS DE FINANCIAMIENTOS.	41
II.3 CAPACIDAD FINANCIERA DE LA EMPRESA.	48
II.4 IMPORTANCIA DE LOS DEPARTAMENTOS DE FINANZAS DE LAS EMPRESAS. 59	

CAPITULO III**COSTO DEL FINANCIAMIENTO**

III.1	COSTO DE CAPITAL.	82
III.1.1	COSTO DE CAPTACION.	87
III.2	ORIGEN DE LOS FONDOS QUE OBTIENE EL INTERMEDIARIO FINANCIERO. (Fondos y tasas que ofrecen a las empresas).	89
III.3	COMPARATIVA DE LAS TASAS DE INTERES CON OTROS PAISES. (Canada, Estados Unidos y Eauropa).	89

CAPITULO IV**ALTERNATIVAS DE CREDITOS PARA LAS EMPRESAS
CONSTRUCTORAS Y DE SERVICIOS EN EL AREA
DE LA CONSTRUCCION**

IV.1	PROGRAMAS DE APOYO DE LA BANCA DE FOMENTO.	98
IV.2	LIGA ENTRE LOS PROGRAMAS FINANCIEROS Y LOS DE CAPACITACION, CALIDAD Y PRODUCTIVIDAD.	114
IV.3	ANALISIS DE LA OBTENCION DE CREDITOS Y LA SITUACION DE LAS EMPRESAS CONSTRUCTORAS.	129

CONCLUSIONES.

ESQUEMA DE LA SITUACION FINANCIERA A LA PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA.	137
--------------------------------------------------------------------	-----

RECOMENDACIONES PARA FACILITAR LA OBTENCION DE CREDITOS EN EMPRESAS PEQUEÑAS Y MEDIANAS.	146
-----------------------------------------------------------------------------------------------------	-----

BIBLIOGRAFIA.	151
------------------------------	------------

LISTA DE GRAFICAS

TITULO DE LA GRAFICA	PAGINA
Esquema de la Estructura Financiera de México	38
Gráfica de Punto de Equilibrio.	63
Modelo Económico y Modelo Económico Simplificado.	65
Tabla de los conceptos sobre capital.	68
Modelo Económico Financiero "Análisis de Alternativas Estratégicas".	74
Gráfica del Costo Financiero.	90
Comportamiento de las tasas de interés (CPP y PIRME RATE).	93
Comportamiento de las tasas de interés (México con otros países).	94
Tasas de interés para determinar el costo financiero.	95
Tabla de la Red de intermediarios Financieros Registrados en NAFIN.	98
Tabla sobre los montos máximos de financiamiento por NAFIN.	102
Plazos máximos por tipo de crédito otorgado por NAFIN.	102
Tabla de definición de micro, pequeña y mediana empresa.	111
Esquema general de tasas de interés que otorga NAFIN.	112
Participación de la construcción en el PIB.	131
Distribución de la producción de la construcción.	133
Participación de la construcción en la generación de empleos.	134
Esquema de la situación Financiera de las empresas pequeñas y medianas.	137

CAPITULO I.**MARCO FINANCIERO**

La estructura financiera del país.

I.1 ANTECEDENTES.

I.2 EVOLUCION DEL SISTEMA BANCARIO.

I.3 SISTEMA BANCARIO ACTUAL.

I. MARCO FINANCIERO

La estructura financiera del país

I.1 ANTECEDENTES.

Posterior a la independencia de nuestro país, y hasta el año de 1882 surgen los primeros bancos:

- De Avío (1830)
- Nacional de Amortización de la Moneda del Cobre (1837)
- De Londres (1864)
- De México (1864)
- De Sudamérica (1864)
- De Santa Eulalia (1875)
- Mexicano (1878)
- Minero (1882)
- Nacional Mexicano (1881)
- Mercantil Agrícola e Hipotecario (1882)
- Hipotecario Mexicano (1882)

Estas instituciones pioneras empezaron su actividad de manera esporádica, carente de regulación y vigilancia por parte del poder público y sin métodos institucionales adecuados. Como consecuencia, la anarquía y el desorden se hicieron presentes en ellas e hicieron ver la necesidad de regularlas jurídicamente, ya que su actividad tendía a afectar desde la economía doméstica hasta la del Estado, y de manera particular el funcionamiento de las empresas.

El 14 de diciembre de 1883 se reformó la Constitución de 1857 para autorizar al Congreso de la Unión a conformar un Código de Comercio obligatorio en toda la República Mexicana. Para el 20 de julio de 1884 fue promulgado el nuevo Código de Comercio y en él se regularon por primera vez, aunque con normas rudimentarias, las instituciones de crédito.

Este reglamento se inspira en los sistemas ya establecidos por Suiza y Estados Unidos de Norteamérica, así también se dispuso que la vigilancia de las instituciones de crédito correspondía a la Secretaría de Hacienda y Crédito Público.

Código de Comercio de 1889.

El 15 de septiembre de 1889 se promulga el nuevo Código de Comercio. En él se señala que ningún organismo bancario podría crearse sin la autorización previa de la SHCP y el contrato aprobado por el Congreso de la Unión, en lo que se elaboraba una ley especial que regiría en adelante a las instituciones de crédito.

Ley de Instituciones de Crédito de 1897

El 19 de marzo de 1897 se publicó en el Diario Oficial de la Federación la Ley General de Instituciones de Crédito, en ella se incluía el sistema de vigilancia a que estarían sujetas las instituciones de crédito:

- Directa, ejercida por la Secretaría de Hacienda mediante interventores nombrados para cada banco o especiales.
- Indirecta, llevada a cabo por el público en general en virtud de la publicación que los bancos debían hacer de los balances mensuales y los informes anuales.

El 13 de mayo de 1905 el presidente Porfirio Díaz expidió uno de sus últimos decretos de reformas a la Ley General de Instituciones de Crédito. Entre las mismas se encontraba la relativa a ampliar las atribuciones de los interventores, pues se veía la necesidad de someter la actividad bancaria a una mayor vigilancia por parte de la Secretaría de Hacienda.

El Sistema bancario creado por la Ley de 1897 no resultó un régimen sólido y adecuado a las necesidades de una economía desprovista de recursos financieros, por las razones siguientes:

- Escaso número de instituciones que apoyaran las actividades agrícolas e industriales.
- Aplicación de regímenes privativos, derivados de concesiones especiales.
- Arbitraria canalización del ahorro público en beneficio de pocos usuarios.
- Falta de existencias metálicas que respaldaran las emisiones y los depósitos.
- Congelación acentuada de la cartera, vaciada por persistentes renovaciones.

Decretos y circulares del Gobierno Constitucionalista

Al triunfo de la Revolución y antes de que se promulgara la Constitución de 1917, Carranza dictó múltiples e importantes medidas en materia monetaria crediticia y sentó los principios que más adelante servirían de base a la reorganización financiera.

El 12 de septiembre de 1914 se modifica el Artículo 113 de la Ley General de Instituciones de Crédito de 1897, para quedar en la forma siguiente:

La vigilancia de todas las insituciones de crédito correponde a la Secretaría de Hacienda, para que ejerza esta atribución por medio de quince inspectores, a quienes dará las instrucciones que estime convenientes para desempeñar el cargo. Los inspectores no serán adscritos a determinado banco, sino serán cambiados de una a otra institución cada vez que lo estime conveniente la Secretaría de Hacienda.

El 26 de octubre de 1915, se expide la circular que creaba la Comisión Reguladora e Inspector de Instituciones de Crédito. Dicha circular dispuso que la Comisión Reguladora e Inspector dependiera de la Secretaría de Hacienda y se integraría de la forma siguiente:

Presidente:	El secretario de Hacienda
Primer vocal:	Nombrado por Hacienda
Segundo vocal:	Nombrado por Hacienda
Tercer vocal:	El jefe del Departamento Consultivo de la Secretaría de Hacienda
Cuarto vocal:	El jefe del Departamento de Crédito de la Secretaría de Hacienda

La Constitución de 1917

En la Constitución General de la República de 1917, se estableció en el Artículo 28 la base legal para la creación del Banco de México, donde se dispone que en los Estados Unidos Mexicanos no habría monopolios, con excepción de los relativos a la acuñación de moneda y a la emisión de billetes por medio de un solo banco que controlara el Gobierno Federal.

Ley General de Intituciones de Crédito y Establecimientos Bancarios del 24 de diciembre de 1924

El 24 de diciembre de 1923 la Secretaría de Hacienda dirigió una convocatoria a los bancos y casas existentes en la República para que se reunieran con representantes del Estado en convención bancaria, con el fin de crear el sistema financiero que el país necesitaba.

El resultado de los trabajos de dicha convención fué la nueva legislación relativa a las instituciones de crédito, que se integraba por las siguientes leyes:

- Ley General de Instituciones de Crédito y Establecimientos bancarios, del 24 de septiembre de 1924.
- Ley sobre Bancos Refaccionarios, del 29 de septiembre de 1924.
- Ley sobre Compañías de Fianzas, del 11 de marzo de 1925.
- Ley sobre Suspensión de Pagos de Bancos y Establecimientos Bancarios.

Con la Ley General de Instituciones de Crédito y Establecimientos Bancarios, se puso término al desorden existente, ya que hubo mayores controles sobre la actividad bancaria.

En la nueva estructura del sistema, se vincula por primera vez la función crediticia con la atención de los problemas nacionales.

Se prevé una inspección más real sobre los bancos, con el futuro establecimiento de la Comisión Nacional Bancaria.

Decreto del 24 de diciembre de 1924 que crea la Comisión Nacional Bancaria.

En el artículo 133 de la Ley de Instituciones y Establecimientos Bancarios de 1924, se incorpora un nuevo organismo, al que denomina Comisión Nacional Bancaria (CNB). Empieza a funcionar incorporado a la Secretaría de Hacienda pero dotado de una competencia muy especializada, una organización administrativa peculiar y una amplia libertad funcional.

La CNB se encontraba regida en la forma siguiente:

a) Cinco miembros

El Presidente de la República se encargaría de designar a los cinco miembros con que se integraría la Comisión, procurando que tres de ellos representaran los intereses agrícolas, comerciales e industriales del país.

b) Secretario

La Comisión nombraría un secretario para encargarse de la administración de la oficina y asistir sin voto a las juntas semanales de la Comisión, a la cual sometería todos los informes que hubiere recabado acerca de la situación económica del país y, especialmente, sobre el funcionamiento y el estado de los bancos, con las recomendaciones que considerara pertinentes.

Atribuciones y obligaciones de la Comisión Nacional Bancaria

- Vigilar el cumplimiento de las disposiciones legales vigentes relativas a la organización y el régimen de bancos, banqueros, cajas de ahorro, montes de piedad, casas comerciales y toda clase de sociedades o individuos nacionales o extranjeros, o bien sucursales que realizaran operaciones de carácter bancario.
- Someter a la consideración de la SHCP los medios que estimara convenientes para impulsar el desarrollo de las operaciones bancarias.
- Tener a su cargo un cuerpo de inspectores o interventores que nombraría o removería libremente.
- Dirigir las inspecciones en los bancos cuando lo considerara necesario y al menos una vez al mes.
- Determinar la forma como debería realizarse y publicarse los balances y los estados de las condiciones de los bancos.
- Publicar anualmente las estadísticas bancarias de la República para dar a conocer la situación bancaria en el país.
- Cuidar de que las operaciones que hicieran los bancos no fueran ajenas a su objeto.
- Vigilar las remesas de los bancos al exterior del país, los depósitos y sus inversiones en el extranjero.

El primer Reglamento Interior de la CNB fue expedido el 12 septiembre de 1932 y el Reglamento de Inspección, Vigilancia y Contabilidad de las Instituciones de Crédito, el 4 de febrero de 1935.

1.2 EVOLUCION DEL SISTEMA BANCARIO

Sistema bancario en la Ley de 1941

En mayo de 1941 se promulgó la Ley General de Instituciones de Crédito y Organizaciones Auxiliares, la cual en su época fue innovadora e importante promotora del desarrollo bancario y financiero en general, ha sido hasta ahora la de mayor permanencia ya que, con numerosas modificaciones y adecuaciones, estuvo en vigor hasta 1984.

Esta Ley originalmente establecía un esquema de especialización en función de los distintos segmentos del mercado financiero al que las instituciones podían concurrir, y se reconocían los siguientes grupos de operaciones de banca y crédito:

- Banca de depósito
- Banca de crédito hipotecario
- Sociedades financieras
- Banca de capitalización.
- Operaciones de depósito de ahorro
- Operaciones fiduciarias

Surgimiento de la banca múltiple

Durante la década de los setenta se dió el proceso de conversión en instituciones de banca múltiple de los bancos especializados que se habían fundado en los términos de la Ley Bancaria de 1941.

Desde 1970 se reconocieron formalmente los grupos bancarios, conformados por:

- Un banco de depósito
- Una empresa financiera
- Una empresa hipotecaria

La integración de bancos múltiples tuvo los siguientes propósitos:

- Dotar a las instituciones de una estructura más sana y sólida, ya que al fusionarse las instituciones que formaban grupos bancarios sus capitales quedaban despiramidados al integrar el de la nueva sociedad.
- Mejorar la productividad a través de mayores volúmenes de operación y la reducción de costos de operación.
- Dar mayor estabilidad mediante la diversificación de carteras de operaciones activas y pasivas.
- Promover un desarrollo equilibrado y una adecuada competencia entre las instituciones.

La evolución institucional basada en la integración de los bancos de depósito, financieros e hipotecarios fue extraordinaria. En 1975 habían 240 instituciones bancarias privadas y mixtas, todas ellas especializadas. A partir de ese año se inició un proceso acelerado de fusiones que dio por resultado que para 1982 el sistema bancario estuviera integrado por 60 instituciones, de las cuales eran:

- 35 bancos múltiples
- 10 bancos de depósito
- 9 Sociedades financieras
- 5 Bancos de capitalización
- 1 Banco hipotecario

A pesar del desarrollo de la estructura financiera del país, el contexto económico a partir de 1974, se caracterizó por un proceso inflacionario, inhibió la penetración del sistema financiero. La flexibilidad que imponía el sistema regulatorio a la banca también provocó que los rendimientos reales ofrecidos a los ahorradores fueran negativos durante la mayor parte del periodo comprendido entre 1972 y 1984. Lo anterior contribuyó a un proceso de transferencia de ahorro hacia depósitos en moneda extranjera en el sistema bancario y a la salida de capitales del sistema financiero nacional, lo que se tradujo en una reducción en el saldo real del ahorro financiero privado.

Nacionalización de la banca

El 1º de septiembre de 1982 el Estado adoptó la decisión de nacionalizar la banca mediante el decreto de expropiación de la misma fecha, debido a la profunda crisis de balanza de pagos y la situación interna de graves desequilibrios, consecuencia del elevado déficit público, el endeudamiento externo y la caída de los precios internacionales del petróleo.

En noviembre del mismo año, la nacionalización de la banca quedó incorporada al Artículo 28 constitucional, en donde se establece que el servicio público de banca y crédito sería prestado exclusivamente por el Estado. Adicionalmente, se modificaron los artículos 123, 25 y 26 de la Constitución para redefinir el régimen laboral de los trabajadores.

Con base en estas reformas constitucionales se promulgó una primera Ley Reglamentaria del Servicio Público de Banca y Crédito en diciembre de 1982 (que sustituyó a la de 1941), y en 1985, dentro de una estructuración destinada a reformar el sistema financiero en su conjunto, se promulgó la Ley Reglamentaria del Servicio Público de Banca y Crédito, que estuvo en vigor hasta 1990.

La Ley Bancaria de 1985 transformó las antiguas sociedades anónimas en instituciones nacionales de crédito ó sociedades nacionales de crédito, definidas como instituciones de derecho público con personalidad jurídica y patrimonio propio que podían ser instituciones de banca múltiple o de banca de desarrollo.

En el momento de la nacionalización la estructura institucional mostraba poca homogeneidad en las magnitudes de los bancos integrantes. Tan sólo 9 de las instituciones existentes en 1982 concentraban el 85% de los recursos captados, en tanto que el restante 15% se dividía entre los otros 51 bancos. Bajo estas condiciones de inestabilidad y desintermediación, esta estructura resentía pérdidas de productividad y, especialmente en los bancos de menor tamaño tenían problemas de viabilidad.

De esta forma, el Gobierno Federal decidió impulsar un proceso de fusiones de bancos pequeños con otros mayores, aprovechando la economía de escala, consolidar la presencia regional de la banca, mejorar su rentabilidad y rescatar a los bancos con problemas.

- En una primera etapa, en 1983, se liquidaron 11 bancos y se fusionaron 20, para quedar 29 instituciones.
- En una segunda etapa, completada en 1985, se fusionaron 10 bancos más.
- En una tercera etapa, en 1988 se llevó a cabo una última fusión, para quedar en 18 bancos múltiples que fueron clasificados en nacionales, multirregionales y regionales, de acuerdo con su cobertura geográfica y el tamaño de sus activos.

Bancos nacionales. Operan en todo el país y concentraban el 77% de los recursos captados, estaba integrado por: Banamex, Bancomer, Serfin, Comermex, Internacional y Mexicano Somex.

Bancos Multirregionales. Captaban el 15% de los recursos, las instituciones son: Atlántico, BCH, Cremi, Banpaís, Bancrecer, Confía y Multibanco Mercantil de México.

Bancos regionales. Representaban el 6% de la captación bancaria, los integrantes de este grupo son: Banoro, Mercantil del Norte, Promex, Banco del Centro y Banco de Oriente.

En el período de 1982 a 1987, se caracterizó por un escaso crecimiento económico y una inflación acelerada, las políticas monetarias y financiera impusieron estrictos controles a la expansión crediticia y a las tasas de interés, lo que condicionó y limitó el funcionamiento de las empresas bancarias. Paralelamente se generó un proceso de desarrollo competitivo por parte de intermediarios financieros no bancarios.

Para contrarrestar esta situación, a partir de 1985 se inicia un proceso tendiente a dotar a la banca múltiple de mayor flexibilidad para hacer frente a las difíciles condiciones económicas y a la competencia de otros intermediarios, mediante nuevos instrumentos como las cuentas maestras, las aceptaciones, las mesas de dinero y los fondos de inversión.

La desregulación bancaria

Un factor importante en la evolución del sistema financiero fue la liberación de las tasas de interés, que ha sido un proceso progresivo. A principios de los años setenta, las tasas activas y pasivas se encontraban bajo control y todas las instituciones financieras, principalmente los bancos especializados se ajustaban a reglas rígidas en el otorgamiento de crédito. Cada actividad crediticia poseía una tasa de interés máxima.

Las tasas del sistema de crédito regulado dejaron de aplicarse después de 1974 cuando las correspondientes a los depósitos empezaron a incrementarse en concordancia con la inflación. Las altas tasas y la necesidad de condiciones flexibles generaron la necesidad de una tasa de interés representativa del mercado, la cual fue calculada como un promedio ponderado de las tasas de depósito (CPP). Este se constituyó en un indicador del costo de fondeo del sistema bancario, así como del crédito.

El proceso de desregulación bancaria inicia a mediados de la década de los ochenta, retoma un nuevo y decisivo impulso, a partir de finales de 1988, con la autorización a la banca para captar recursos mediante la libre emisión de aceptaciones a tasas libres. Asimismo, se facultó a las instituciones de crédito a colocar los recursos generados sin ninguna otra limitación que mantener el coeficiente de liquidez del 30% y los requerimientos de capital correspondientes.

En diciembre de 1989 el Congreso aprueba (a propuesta del ejecutivo) una serie de iniciativas de reforma a las principales leyes del sistema financiero con las que se persiguen la modernización integral del sistema. Las reformas se orientan al fortalecimiento de la regulación prudencial y a la calidad de la supervisión, a fin de preservar la estabilidad del sistema y proteger los intereses de los usuarios.

Régimen mixto en la banca

En junio de 1990 se dió una reforma constitucional que dio lugar al establecimiento de un régimen mixto en la banca mexicana y, en consecuencia la participación del sector privado en la banca comercial. Dicha reforma se sustenta en tres razones primordiales:

- a) El estado concentre sus esfuerzos en la atención de objetivos básicos.
- b) La realidad social del país, las estructuras económicas, el papel del Estado y el propio sistema financiero se ha modificado de raíz a las circunstancias que explicaron la estatización de la banca en 1982.
- c) Ampliar el acceso y mejorar la calidad del servicio de banca y crédito en beneficio colectivo.

En julio de 1990 se expidió el llamado paquete legislativo financiero, compuesto por:

- 1) La Ley de Instituciones de Crédito actualmente en vigor, que abrogó la Ley Reglamentaria del Servicio Público de Banca y Crédito de 1985.
- 2) Una Ley específica para regular el funcionamiento de las agrupaciones financieras.
- 3) Reformas y adiciones a la Ley del Mercado de Valores.

De acuerdo con la nueva Ley Bancaria, la actividad de banca y crédito ya no se considera un servicio público que deba ser prestado o concesionado por el Estado.

1.3 SISTEMA BANCARIO ACTUAL

Conforme al Artículo 3^o de la Ley de Instituciones de Crédito, el sistema bancario mexicano está integrado por:

- Banco de México
- Instituciones de banca múltiple
- Instituciones de banca de desarrollo
- Patronato del Ahorro Nacional
- Fideicomisos públicos constituidos por el gobierno federal para el fomento económico

La Ley regula fundamentalmente a la banca múltiple, los bancos de desarrollo están reglamentados en lo general en un capítulo especial de la misma y en lo particular en sus correspondientes leyes orgánicas, en las que se norma y regula su operación especializada.

La Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares del Crédito se modifica en enero de 1990 y diciembre de 1991, fundamentalmente por la incorporación de las sociedades de factoraje y de las llamadas cajas de ahorro populares un status de organizaciones auxiliares del crédito, con lo cual el sector quedó integrado por los siguientes tipos de organizaciones:

- Almacenes generales de depósito
- Sociedades de arrendamiento financiero
- Sociedades de factoraje financiero
- Uniones de crédito
- Sociedades de ahorro y préstamo (cajas de ahorro populares)
- Las otras leyes que consideren como tales

Autonomía del Banco de México

De acuerdo con lo dispuesto en los párrafos sexto y séptimo del artículo 28 constitucional y en la Ley reglamentaria respectiva, a partir del 1^o de abril de 1994, el Banco de México tiene formalmente como objetivo prioritario procurar la estabilidad del poder adquisitivo de la moneda nacional. (Artículos 1^o y 2^o del capítulo I de la Ley del Banco de México).

Para cumplir con este mandato, el Banco de México cuenta con la facultad de manejar autónomamente su propio crédito, la cual puede definirse como la capacidad para determinar la política monetaria.

El Banco de México debe desempeñar las siguientes funciones:

- Regular la emisión y circulación de la moneda, los cambios, la intermediación y los servicios financieros, así como los sistemas de pagos.
- Operar con las instituciones de crédito como banco de reserva y acreditante de última instancia.
- Prestar servicios de tesorería al Gobierno Federal y actuar como agente financiero del mismo.
- Fungir como asesor del Gobierno Federal en materia económica y, particularmente, financiera.
- Participar en el Fondo Monetario Internacional y en otros organismos de cooperación financiera internacional o que agrupen a bancos centrales.
- Operar con bancos centrales y con otras personas morales extranjeras que ejerzan funciones de autoridad en materia financiera.

En lo relativo a las operaciones de la Institución se delimita claramente los posibles sujetos de crédito del Banco de México y los términos en que éste podría otorgar financiamiento. De esta manera se prevé que sólo se otorgue crédito al Gobierno Federal, a las instituciones bancarias del país, a otros bancos centrales y autoridades financieras del exterior, a organismos de cooperación financiera internacional o que agrupen a bancos centrales, así como a los fondos de protección al ahorro y de apoyo al mercado de valores.

Objetivos de la Autonomía del Banco de México

- Facultad exclusiva del Banco de México para determinar el volumen del crédito primario.
- Independencia para las personas a quienes esté encomendada la conducción del instituto emisor.
- Libertad de la institución en lo que corresponde a su administración interna.

La dirección del Banco de México esta constituida por la Junta de Gobierno. Dicha junta se integra por cinco personas, una de las cuales, a quien se llamará gobernador, será su presidente. Los otros miembros de la Junta son denominados subgobernadores. Las designaciones serán hechas por el Presidente de la República, debiendo recaer en personas que satisfagan las cualidades que la ley establece, y los nombramientos estarán sujetos a la aprobación del Senado o, en los recesos de éste, de la Comisión permanente del Congreso de la Unión.

Las decisiones fundamentales del banco, tanto en materia de política monetaria, como de administración interna serán tomadas en forma colegiada. Los votos de todos los miembros de la Junta tendrán igual validez, salvo que el del gobernador será determinante en caso de empate.

La nueva Ley del Banco de México dispone que el período del gobernador sea de seis años y se inicie el 1º de enero del cuarto año calendario del correspondiente al Presidente de la República. Por lo que toca a los subgobernadores, establece que sus períodos sean de ocho años y que se sustituya a un subgobernador cada dos años, a partir del 1º de enero del primer año del período presidencial.

Desincorporación bancaria

El proceso de reprivatización de la banca busca un nuevo equilibrio entre el papel promotor y regulador del Estado y la iniciativa de los particulares.

En 1990 se dieron a conocer los principios rectores de la desincorporación, para lo cual se creó el Comité de Desincorporación Bancaria, encargado de llevar a cabo el proceso de acuerdo con las normas aprobadas por el Congreso de la Unión, para concluir en julio de 1992 con la subasta pública del último banco.

Trece instituciones fueron adquiridas por grupos financieros o se integraron a éstos y cinco bancos pasaron al control de grupos de personas físicas.

Actualmente la banca está bajo el control de mexicanos y se tienen un participación minoritaria de inversionistas extranjeros que han aportado capital, tecnología y vínculos con los principales centros financieros internacionales.

Participación extranjera en el sistema bancario mexicano

De acuerdo con la Ley de Instituciones de Crédito de 1990, la participación extranjera en el sistema bancario mexicano puede darse como inversión en el capital social de los bancos múltiples exclusivamente en acciones de las series "C" y "L" hasta por no más de 30% del capital. Asimismo, bancos extranjeros de primer orden pueden establecer sucursales cuyas operaciones activas y pasivas solamente pueden realizarse con residentes fuera del país.

El 16 de octubre de 1994 anunció la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, la autorización para que 52 filiales de intermediarios financieros del exterior inicien operaciones en México a más tardar en el primer trimestre de 1995.

Apertura financiera al exterior

El proceso de modernización bancaria y financiera en general, consiste en la apertura externa de los servicios financieros, el cual se pretende hacerlo congruente con la estrategia de apertura económica que lleva el país.

Dentro del Tratado de Libre Comercio entre México, Canadá y Estados Unidos, en el rubro correspondiente al comercio de servicios se establecen los principios y las reglas conforme a los cuales se llevará a cabo la liberación del comercio de servicios financieros y bancarios en particular.

El tratado otorga a las partes el derecho de establecer instituciones financieras, bancarias y de valores, así como de otro tipo de servicios financieros auxiliares en el territorio de las tres naciones.

Surgimiento de la Banca de Desarrollo

De 1926 a 1955 se crearon un conjunto de instituciones especializadas fundamentalmente en el fomento agropecuario, industrial, comercial y de infraestructura urbana y equipamiento, que perduran hasta nuestros días tras una serie de transformaciones y consolidaciones.

Los bancos de desarrollo han servido como instrumento del sector público para canalizar recursos hacia áreas o sectores cuyo crecimiento se ha considerado básico para el país y que generalmente no eran atendidos por la banca comercial.

A partir de los años sesenta se intensificó la creación de los fondos de fomento, mismos que contribuyeron a la política de financiamiento preferencial mediante el redescuento de créditos realizado con instituciones bancarias. Con la aplicación de estos recursos constituidos en fideicomisos, facilitaron la asignación de créditos provenientes del exterior, principalmente de organismos internacionales como el Banco Mundial y el Banco Interamericano de Desarrollo.

Durante los años sesenta, la banca de desarrollo desempeñó un papel muy importante como agente del Gobierno Federal para captar recursos del exterior. Pero al presentarse la crisis económica en 1982, la devaluación y la recesión de la economía ocasionaron una situación de aguda descapitalización en el sistema financiero de fomento.

De esta manera, durante la década de los ochenta los bancos de desarrollo se vieron obligados a replantear sus estructuras y sus formas de operación, ya que con la ausencia de crédito externo se determinó la necesidad de apoyarse más ampliamente en los recursos propios.

El cambio estructural del sistema financiero de fomento, como estrategia para lograr su modernización, se centra en cuatro acciones generales:

- La modernización y el fortalecimiento de las instituciones.
- La adecuación de su marco jurídico.
- La canalización eficiente y equitativa de los recursos crediticios.
- La desincorporación de las entidades que ya cumplieron el objetivo para el que fueron creadas.

Con la Ley de Instituciones de Crédito de 1990, las entidades de banca de desarrollo conservan su naturaleza de sociedades nacionales de crédito como parte integrante de la Administración Pública Federal, pero con mayores facultades de decisión en sus órganos de gobierno y direcciones generales.

De esta forma, las instituciones han avanzado en su transformación en banca de **segundo piso** como fórmula para operar con eficiencia, agilidad y mayor especialización. Actualmente los tres bancos de desarrollo más grandes son:

- Nacional Financiera
- Banco Nacional de Obras y Servicios Públicos
- Banco Nacional de Comercio Exterior

Los cuales operan como banca de **segundo piso**. Los demás, por las características de los sectores que apoyan, mantienen su operación directa con el público.

Al operar desde el **segundo piso**, la banca de desarrollo no sólo ha redescontado operaciones crecientes a la banca múltiple, sino que también ha diversificado y multiplicado la red de intermediarios a través de los cuales canaliza sus recursos. Actualmente se opera ya con instituciones de factoraje y arrendamiento financiero, uniones de crédito y sociedades de inversión.

En la política de modernización del país, la banca de desarrollo forma parte fundamental en el esquema de modernización financiera, para el desarrollo de sectores y actividades productivas.

Para poder mencionar los requisitos necesarios para obtener un crédito es conveniente describir a las instituciones que conforman el sistema financiero de fomento del país, y de esta manera identificarlas y saber cuál de ellas es la más adecuada para asistir a una empresa constructora.

El sistema financiero de fomento del país lo integran las siguientes instituciones:

- Nacional Financiera, S.N.C. (Nafin)
- Banco Nacional de Comercio Exterior, S.N.C. (Bancomext)
- Banco Nacional de Obras y Servicios Públicos, S.N.C. (Banobras)
- Banco Nacional de Crédito Rural, S.N.C. (Banrural)
- Banco Nacional de Comercio Interior, S.N.C. (BNCI)
- Banco Nacional del Ejército, de la Fuerza y la Armada
- Fideicomisos y fondos

Nacional Financiera, S.N.C (Nafin)

Se creó en el año de 1934 para servir como instrumento financiero del Gobierno Mexicano y fortalecer el sistema bancario nacional en proceso de consolidación. Desde entonces, ha intervenido en el desarrollo de aspectos centrales de la actividad económica y financiera del país.

Actualmente Nacional Financiera tiene por objetivo básico apoyar la modernización del aparato productivo y financiero nacional bajo condiciones de apertura económica, lo que implica el diseño de varios grupos de políticas institucionales, estrechamente relacionadas entre sí, como por ejemplo el Programa para la Modernización y Desarrollo de la Industria micro, pequeña y mediana (1991-1994). En donde Nacional Financiera tiene el propósito de impulsar la consolidación y el desarrollo de los organismos auxiliares del crédito y de las entidades de fomento públicas y privadas.

Banco Nacional de Comercio Exterior, S.N.C. (Bancomext)

Este banco se fundó en 1937 con el propósito de promover, desarrollar y organizar el comercio exterior en México.

Actualmente Bancomext ha definido una estrategia de otorgamiento de apoyos financieros y promocionales para fomentar el comercio exterior de México, atendiendo los objetivos del Plan Nacional de Desarrollo 1989-1994 y del Programa Nacional de Modernización Industrial y del Comercio Exterior 1990-1994. Con ello se busca proporcionar recursos financieros y garantías de crédito en términos competitivos internacionalmente para hacer posible que el exportador mexicano participe en igualdad de circunstancias financieras que los demás socios comerciales.

Los apoyos financieros que maneja Bancomext son a corto, mediano y largo plazo, importación, promoción y consolidación financiera. Dentro del crédito de exportación a corto plazo se tiene a la pre-exportación y ventas de bienes y servicios. En el rubro de mediano y largo plazo se incluyen los proyectos de inversión en México para instalar o ampliar plantas industriales.

Los sectores que apoya Bancomext son:

- Manufacturas y servicios
- Agropecuario, silvícola y apícola
- Minero metalúrgico
- Sector maquilador y sus proveedores
- Turismo generador de divisas
- Sector pesquero
- Empresas de comercio exterior.

En el marco de la apertura comercial, los mercados para Bancomext se concentrarán en atender a nuevos exportadores, particularmente a la pequeña y mediana empresa para apoyar su competitividad internacional.

Banco Nacional de Obras y Servicios Públicos, S.N.C. (Banobras)

Este banco se creó en el año de 1933 para proveer de los servicios urbanos indispensables para el desarrollo de concentraciones urbanas, bajo la denominación de Banco Nacional Hipotecario Urbano y de Obras Públicas, S.A.

De acuerdo con su Ley orgánica promulgada en 1986, las atribuciones principales de ésta institución es la de promover y financiar actividades prioritarias que realicen los gobiernos federal, del Distrito Federal, estatales y municipales y sus respectivas entidades públicas paraestatales y paramunicipales, como sujetos de crédito en el ámbito de los sectores de desarrollo urbano, infraestructura y servicios públicos, vivienda, comunicaciones y transportes y de las actividades del ramo de la construcción.

Banobras destina su cartera creditica a ocho programas principales:

- Vivienda y suelo urbano
- Agua potable y alcantarillado
- Preservación del medio ambiente
- Transporte urbano y vialidad
- Transporte y comunicaciones
- Sistemas catastrales
- Modernización comercial y abasto
- Capacitación y asistencia técnica

Banco Nacional de Crédito Rural, S.N.C. (Banrural)

La banca de fomento agropecuario tiene su origen en 1926, con la creación del Banco Nacional de Crédito Agrícola. Posteriormente en 1936, se crea el Banco Nacional de Crédito Ejidal y en 1965 surge el Banco Nacional Agropecuario. La fusión de estas tres instituciones en 1975, dio lugar al sistema Banrural.

El propósito de Banrural es coadyubar mediante el financiamiento, a que los productores, actividades y zonas demandantes del crédito, impulsen su mejoramiento integral y se incorporen plenamente al desarrollo del país. Esta institución mantiene su carácter de banca de primer piso.

El objetivo del Sistema Banrural es impulsar la capitalización y el empleo en la economía rural, apoyando a sectores, regiones y actividades con proyectos viables que no sean atendidos por el resto del sistema financiero.

El sistema Banrural ofrece apoyo crediticio y de servicios bancarios integrales a las siguientes actividades:

- Agricultura
- Ganadería
- Silvicultura
- Pesca y acuicultura
- Agroindustria
- Minería
- Pequeña y mediana empresa en el medio rural
- Microindustria

Banco Nacional de Comercio Interior, S.N.C.

Se fundó en 1943 como Banco Nacional del Pequeño Comercio del Distrito Federal, teniendo como objetivo principal atender mediante crédito barato y formal las necesidades de locatarios de mercados públicos y pequeños comerciantes establecidos por su cuenta. En 1986 se convierte en sociedad nacional de crédito y para 1992 cambia su denominación por Banco Nacional de Comercio Interior, S.N.C.

Esta situación le permite al Banco fortalecer sus actividades de apoyo al comercio interior, las cuales se enmarcan en los objetivos trazados por los Programas Nacionales de Financiamiento del Desarrollo y Modernización del Abasto y del Comercio Interior 1990-1994. En los dos programas se ve la necesidad de lograr la modernización operativa del sector comercio para hacerlo más competitivo.

Este banco tiene como estrategia brindar apoyo integral al sector comercial, la institución cuenta con un Programa de Asistencia Técnica, para optimizar los recursos financieros y operativos de los mismos acreditados. Funciona como banca de primer piso.

Organizaciones y actividades auxiliares del crédito

Existen otras entidades cuyas funciones se pueden calificar como típicamente bancarias y constituyen un complemento indispensable de un sistema bancario, pues de ellas depende, en gran parte, la existencia de un mercado de dinero y de capital; además, complementan el régimen bancario en cuanto lo proveen de medios propios de acción y permiten que el crédito penetre a grupos sociales que normalmente no son alcanzados por las operaciones ordinarias de las instituciones de crédito.

La Ley General de Instituciones de Crédito de junio de 1932 concibe por vez primera la existencia de instituciones auxiliares de crédito.

La actual Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares del Crédito, creada por el Decreto del 20 de diciembre de 1984, ha sido objeto de reformas y adiciones, la última fué el 27 de diciembre de 1991.

Esta Ley considera como organizaciones auxiliares del crédito a las siguientes:

- Almacenes generales de depósito
- Uniones de crédito
- Sociedades de ahorro y préstamo
- Arrendadoras financieras
- Empresas de factoraje financiero
- Las demás que otras leyes consideren como tales

Asimismo, como actividad auxiliar del crédito define a la compraventa habitual y profesional de divisas.

Almacenes generales de depósito

Se designan con el nombre de Almacenes Generales de Depósito a los establecimientos que tengan por principal objeto el depósito, conservación y custodia de mercancías y efectos de procedencias nacional o extranjera, y que estén autorizados para expedir documentos de crédito transferibles por endoso y destinados a acreditar, ya sea el depósito de la mercancía, o bien el préstamo hecho con garantía de la misma.

La Comisión Nacional Bancaria estableció el Libro de Registro de Almacenes Generales de Depósito desde el año de 1941, en donde se registraron 35 almacenes; la primera sociedad inscrita fue Almacenadora, S.A., con base en sus estatutos de marzo de 1940 y con autorización del 25 de octubre de 1928; la última fue Almacenadora Credimex, S.A., autorizada en noviembre de 1980.

Uniones de crédito

Las uniones de crédito están sujetas a la supervisión de la CNB desde junio de 1932, inicialmente consideradas como instituciones auxiliares, se les conocía entonces como "uniones, sociedades o asociaciones de crédito".

Su objeto es facilitar el uso del crédito a sus miembros, abriéndoles crédito o practicando con ellos operaciones de anticipo, de préstamo o descuento, de préstamo refaccionario o de habilitación o avío, o prestando su garantía o aval en los créditos que ellos contraten con otras personas o en las cédulas que emitieren en las que se constituyeran hipotecas sobre bienes inmuebles propiedad de socios.

El Registro de Uniones de Crédito que llevó la CNB fue iniciado en 1941 y se mantuvo hasta 1985. Se tienen registradas 266, la primera de ellas fue la Unión de Crédito de la Industria del Fierro, S.A., inscrita el 17 de junio de 1941, y la última el Grupo Industrial de la Construcción de Sinaloa, S.A., de C.V., inscrita el 18 de febrero de 1985.

Arrendadoras financieras, empresas de factoraje financiero y sociedades de ahorro y préstamo

Estos son de reciente incorporación al sistema bancario, tienen carácter de organizaciones auxiliares del crédito.

Las arrendadoras financieras recibieron reconocimiento en la Ley por Decreto publicado el 31 de diciembre de 1981, que las incorporó a la entonces vigente Ley General de Instituciones de Crédito y Organizaciones Auxiliares.

Las empresas de factoraje financiero se incorporaron a la actual Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares del Crédito en sus modificaciones publicadas el 3 de enero de 1990.

Actividades auxiliares del crédito

Se considera a la actividad auxiliar del crédito la compra habitual y profesional de divisas, el primer antecedente que aparece es el Decreto del 5 de enero de 1916, el cual regula el establecimiento de casas de cambio.

El 14 de enero de 1985, al publicarse la Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares del Crédito se reconoce la compraventa habitual y profesional de divisas como actividad auxiliar del crédito.

En las modificaciones de Ley publicadas el 27 de diciembre de 1991 se liberó de la autorización de la SHCP, y por ende de la supervisión de la propia CNB, a las casas de cambio que venían operando en el mercado de menudeo, es decir, que se dedicaban a la compraventa de efectivo, cheques de viajero y compra de documentos a la vista y pagaderos en moneda extranjera por un monto no superior a 3000 dólares de los Estados Unidos de América por documento. Dichas entidades debieron cambiar su denominación ya que no podrían ostentarse en adelante como casas de cambio; en la práctica se conocen como establecimientos bancarios.

Otras Organizaciones auxiliares del crédito

a) Bolsas de valores

Las bolsas de valores quedaron sujetas a la supervisión de la Comisión Nacional de Valores, en términos del Decreto del 30 de diciembre de 1974, al promulgarse la Ley del Mercado de Valores.

b) Cámaras de compensación

Surgen en la Ley de junio de 1932 como instituciones auxiliares por ser organismos típicamente bancarios, entidades que quedaron sujetas a la supervisión de la CNB desde esa fecha y hasta enero de 1985, ya que tampoco fueron contempladas en las modificaciones respectivas.

c) Sociedades generales o financieras

Estuvieron sujetas a la supervisión de la CNB en su carácter de instituciones auxiliares de junio de 1932 a mayo de 1941, ya que, al emitirse la Ley General de Instituciones de Crédito y Organizaciones Auxiliares, cambiaron el carácter de auxiliares por el del tipo de sociedades que requerían concesión del Gobierno Federal para dedicarse al ejercicio de banca y crédito.

d) Compañías de fianzas

Fue en 1926 cuando la CNB por vez primera ejerció labores de supervisión sobre este sector, ya que de conformidad con el Decreto del 31 de agosto de ese año, se da a conocer la Ley General de Instituciones de Crédito y Establecimientos Bancarios, se reconoce a las compañías de fianzas como instituciones de crédito para los efectos legales.

A partir de enero de 1990 estas entidades quedaron bajo la supervisión de la Comisión Nacional de Seguros y Fianzas.

Formación de los Grupos Financieros

En las reformas de diciembre de 1970 a la hoy abrogada Ley General de Instituciones de Crédito y Organizaciones Auxiliares de 1941 se reconoce por primera vez en nuestra legislación la existencia de grupos financieros.

Estos grupos eran exclusivamente interbancarios ya que solamente participaban en ellos instituciones especializadas en banca de depósito, financieras, hipotecarias y de capitalización, que eran en aquel entonces las previstas por la Ley.

En marzo de 1976 la Secretaría de Hacienda y Crédito Público expidió las Reglas para el Establecimiento y operación de Bancos Múltiples, que hicieron posible que los grupos ya integrados se transformaran, mediante un proceso de fusiones entre sus integrantes, en instituciones de banca múltiple, figura que fué incorporadas en 1978 a la Ley Bancaria de 1941.

Los bancos múltiples siguieron con la tendencia de integrar grupos financieros, pero esta vez mediante su participación en el capital de intermediarios financieros no bancarios, fundamentalmente casas de bolsa, instituciones de seguros, arrendadoras financieras, etc.

El marco jurídico del sistema financiero surgido a raíz de la nacionalización de la banca privada, en 1982, limitaba la formación de grupos financieros mediante la prohibición de que las instituciones de crédito adquiriesen títulos representativos del capital social de casas de bolsa e instituciones de seguros y fianzas. Sin embargo se tenía la posibilidad de que los bancos invirtieran previa autorización de la SHCP, en acciones de almacenes generales de depósito, arrendadoras financieras, empresas de factoraje financiero, casas de cambio, sociedades de inversión y sociedades operadoras de estas últimas.

Con las reformas de 1989 a la Ley Reglamentaria del Servicio Público de Banca y Crédito se flexibilizó la normatividad que regía las inversiones de los bancos en empresas filiales. Paralelamente se fueron modificando las leyes del Mercado de Valores, General de Instituciones de Seguros, general de Organizaciones y Actividades Auxiliares del Crédito y Federal de Instituciones de Fianzas y de Sociedades de Inversión, para contemplar la posibilidad de constituir grupos financieros no bancarios integrados por una sociedad controladora y por lo menos tres clases de los siguientes intermediarios:

- Casas de bolsa
- Almacenes generales de depósito
- Arrendadoras financieras
- Empresas de factoraje financiero
- Instituciones de fianzas
- Instituciones de seguros
- Sociedades operadoras de sociedades de inversión
- Cualquier otra clase de sociedad que determinara la SHCP.

Las instituciones de crédito quedaban excluidas de estos grupos; la legislación financiera en ese entonces preveía dos clases de agrupaciones:

- a) Las bancarias, constituidas a partir de una institución de crédito.
- b) Las no bancarias, que tenían como matriz a una controladora.

En junio de 1990, el Congreso de la Unión aprobó una reforma constitucional a los artículos 28 y 123 a fin de introducir un régimen jurídico que permitiese la participación privada mayoritaria en las instituciones de banca múltiple. Como resultado de estas modificaciones, en julio siguiente fueron promulgadas la Ley de Instituciones de Crédito, que abroga a la Ley Reglamentaria del Servicio Público de Banca y Crédito, y la Ley del Mercado de Valores tuvo importantes reformas.

Este nuevo marco jurídico dió cauce legal para la constitución de grupos financieros, ya sea a través de una sociedad controladora, o bien, mediante las inversiones que realice una institución de crédito o una casa de bolsa en intermediarios financieros no bancarios.

OTRAS ENTIDADES FINANCIERAS

Existen otras entidades financieras que sin ser instituciones de crédito ni caer en los supuestos de las organizaciones y las actividades auxiliares del crédito, están relacionados por su objeto y su actuación con el servicio de banca y crédito. Enseguida se muestran estas entidades:

a) Patronato del Ahorro Nacional

Su objeto es el de fomentar el ahorro nacional mediante diversos instrumentos de captación en beneficio del desarrollo económico del país. El Artículo 3^o de la Ley de Instituciones de Crédito incluye al Patronato como parte del sistema bancario mexicano; sin embargo, no tiene el carácter de institución de crédito. Es un organismo descentralizado del Gobierno Federal con personalidad jurídica y patrimonio propio.

b) Instituto del Fondo Nacional de la Vivienda para los Trabajadores (INFOVANIT)

Es un organismo de servicio social con personalidad jurídica y patrimonio propio, cuyo objeto, de acuerdo con el Artículo 2^o de su ley, es administrar los recursos del Fondo Nacional de la Vivienda, establecer y operar un sistema de financiamiento que permita a los trabajadores obtener crédito barato y suficiente para la adquisición en propiedad de habitaciones cómodas e higiénicas, la construcción, reparación, ampliación o mejoramiento de sus habitaciones y el pago de pasivos contraídos por los conceptos anteriores. También debe coordinar y financiar programas de construcción de habitaciones destinadas a ser adquiridas en propiedad por los trabajadores.

c) Instituto de Seguridad Social para las Fuerzas Armadas Mexicanas

Sus funciones son administrar los recursos del fondo de la Vivienda para los miembros en activo del Ejército, la Fuerza Aérea y la Armada, a fin de establecer y operar un sistema de financiamiento que les permita obtener crédito barato y suficiente para la adquisición de habitaciones en condominio, la reparación y el mejoramiento de sus habitaciones y redimir pasivos, así como coordinar y financiar programas de construcción de habitaciones destinadas a ser adquiridas en propiedad por los miembros de las fuerzas armadas mexicanas. La Ley lo define como un organismo público descentralizado federal, con personalidad jurídica y patrimonio propio.

d) Fideicomisos de fomento económico

Además de la banca de desarrollo, surgen como parte del sistema financiero mexicano los fideicomisos públicos para el fomento económico, mediante los cuales se canalizan los recursos hacia sectores prioritarios a través de operaciones de descuento provenientes de préstamos otorgados por las instituciones de crédito, lo que hace posible la aplicación de tasas de interés más favorables. También se les denomina **bancos de segundo piso**.

Entre los más importantes fondos económicos se encuentran:

- 1) Grupo FIRA. Sus fideicomisos son administrados por el Banco de México y tienen por objeto promover una mayor participación de la banca en el sector agropecuario.
- 2) Fondo de Operación y Descuento Bancario a la Vivienda. Su objetivo es promover la construcción de vivienda de bajo precio en toda la República; asesorar a promotores y constructores para el desarrollo de conjuntos habitacionales destinados a la población de ingresos reducidos, y apoyar la inversión del sistema bancario en vivienda de bajo precio, para venta y arrendamiento, mediante el financiamiento a las instituciones de crédito. Es administrado por Banxico.
- 3) Fideicomiso de Desarrollo Comercial. Tiene el propósito de fomentar la modernización y la competitividad del comercio de venta directa de bienes y servicios de consumo básico y generalizado, facilitando a los productores la mejor comercialización de sus productos y la adquisición de insumos mediante el otorgamiento de apoyos financieros preferenciales y de la prestación de asesoría técnica. Lo administra Banxico.
- 4) Fondo Nacional de Fomento al Turismo. Tiene por objeto asesorar, desarrollar y financiar planes y programas de promoción, fomento y desarrollo de la actividad turística del país. Es administrado por Nacional Financiera.
- 5) Fideicomiso para Crédito en Areas de Riego y de temporal. Su propósito es incrementar la producción agropecuaria, principalmente en alimentos básicos. Su administración esta encomendada al Banco de Crédito Rural.

Existen otros fondos de fomento económicos que se encuentran bajo la supervisión de la Comisión Nacional Bancaria:

- Fondo de Operación y Financiamiento Bancario a la Vivienda (Fovi).
- Fondo Nacional de Habitaciones Populares (Fonhapo).
- Fideicomiso de Vivienda, Desarrollo Social y Urbano (Fividesu).
- Fideicomiso Liquidador de Instituciones y Organizaciones Auxiliares del Crédito (Fideliq).
- Otros fideicomisos que apoyan al turismo, ganadero, agrícola, minero, etc.

e) Comisionistas que auxilian a casas de bolsa, casas de cambio, instituciones de crédito y sociedades de inversión en la celebración de sus operaciones

Banxico expidió reglas sobre la operación de estas entidades que fueron publicadas el 4 de junio de 1991. El objeto social de las sociedades anónimas que actúan como comisionistas con la autorización de la SHCP será para la realización habitual, profesional e independiente de actos tendientes a auxiliar a casas de bolsa, casas de cambio, instituciones de crédito y sociedades de inversión.

f) Empresas de servicios e inmobiliarias de las instituciones de crédito y de las organizaciones auxiliares del crédito

La participación de las instituciones de banca múltiple en títulos representativos del capital social de este tipo de sociedades está prevista en el Artículo 88 de la Ley de Instituciones de Crédito.

g) Empresas de servicios

Las empresas bancarias de servicios son aquellas que prestan servicios complementarios o auxiliares en la administración o en la realización del objeto de una institución de crédito, bajo autorización de la SHCP.

Entre las empresas de servicios más importantes se tienen:

- 1) Servicio Panamericano de Protección, S.A. de C.V. Su objeto es prestar servicios a los gobiernos federal, estatales y municipales, secretarías de Estado, direcciones, departamentos y agencias u organismos dependientes; a la industria, al comercio, a los bancos y al público en general, referentes al traslado y el manejo de dinero en efectivo, títulos de crédito y de materiales o cualquier otro documento u objeto de valor, así como prestar servicios de mensajería y de vigilancia.

- 2) Seguridad y Protección Bancarias, S.A. de C.V. Es la entidad de la Administración Pública Federal a que se refiere el Artículo 4º del Reglamento de Seguridad y Protección Bancarias.
- 3) Prograsa, S.A. de C.V. Esta sociedad tiene por objeto establecer y explotar talleres de imprenta y en general todas las industrias de artes gráficas y similares.
- 4) Servicios Complementarios y Reguardo, S.A. de C.V. Es una empresa de mensajería interna y externa, sin prestar servicios de transportación de valores.
- 5) Fomento Cultural Somex, A.C. Tiene a su cargo el otorgamiento de las prestaciones de carácter cultural que correspondan a los empleados del Grupo Bancario Somex.

h) Sociedades inmobiliarias

Las inmobiliarias bancarias son sociedades controladas por un institución de crédito, que es propietaria o administradora de bienes destinados a las oficinas de ésta. Su objeto social es exclusivo a la adquisición, arrendamiento, administración, aprovechamiento, explotación, enajenación y uso de inmuebles, así como la ejecución de obras de adaptación, conservación, construcción, demolición, mantenimiento y modificación que sobre éstos se realice, siempre que se trate de bienes en los que se tengan o vayan a tener oficinas las instituciones de crédito.

i) Oficinas de representación de entidades financieras del exterior

Conforme al Artículo de la Ley de Instituciones de Crédito, la presencia de entidades financieras del exterior en el territorio nacional sólo podían darse a través de oficinas de representación y sucursales cuyas operaciones activas y pasivas las efectúen con residentes fuera del país.

El día 17 de octubre de 1994 la Secretaría de Hacienda y Crédito Público dió a conocer la autorización para que 52 filiales de intermediarios financieros del exterior inicien operaciones en México a más tardar en el primer trimestre de 1995.

Las instituciones financieras extranjeras que ya cuentan con autorización para operar en México son las siguientes:

18 Bancos:

Citibank	Santander	J.P.Morgan
R.N.Bank of NewYork	Bank of America	Chemical Bank
Nations Bank	Societe Generale	Ing Capital Holdigns
Abm Amro Bank	Fuji Bank	B. Nationale de Paris
Chase Manhattan	Bank of Boston	Dresdner Bank
First Chicago	Bank of Tokyo	American Express

5 Grupos financieros o empresas controladoras

Citibank	J.P. Morgan	Santander
Chemical	Grupo Ing	

12 Instituciones de seguros

American Skandia	Combined Insurance	Reliance National
Tokyo Marine	Zurich (daños)	Zurich (vida)
American Bankers	Transocean Holding	Pioneer Life
Allianz of America	Windsor Insurance	Ing Insurance

1 Arrendadora

Citibank

16 Casas de bolsa

Citibank	Goldman Sachs	Bankers Trust	Bear Stearns
Merril Lynch	Lehman Brothers	J.P. Morgan	Deutsche Bank
Chemical Bank	Ing Securities	Swiss Bank	Santander
Indosuez	James Capel	Morgan Stanley	Baring

Los bancos representarán el 6.25% del capital total del sistema con un límite del 8% para 1994. Las casa de bolsa tienen un límite del 10% del capital establecido en el TLC, en las instituciones de seguros el 3.29 % del sistema.

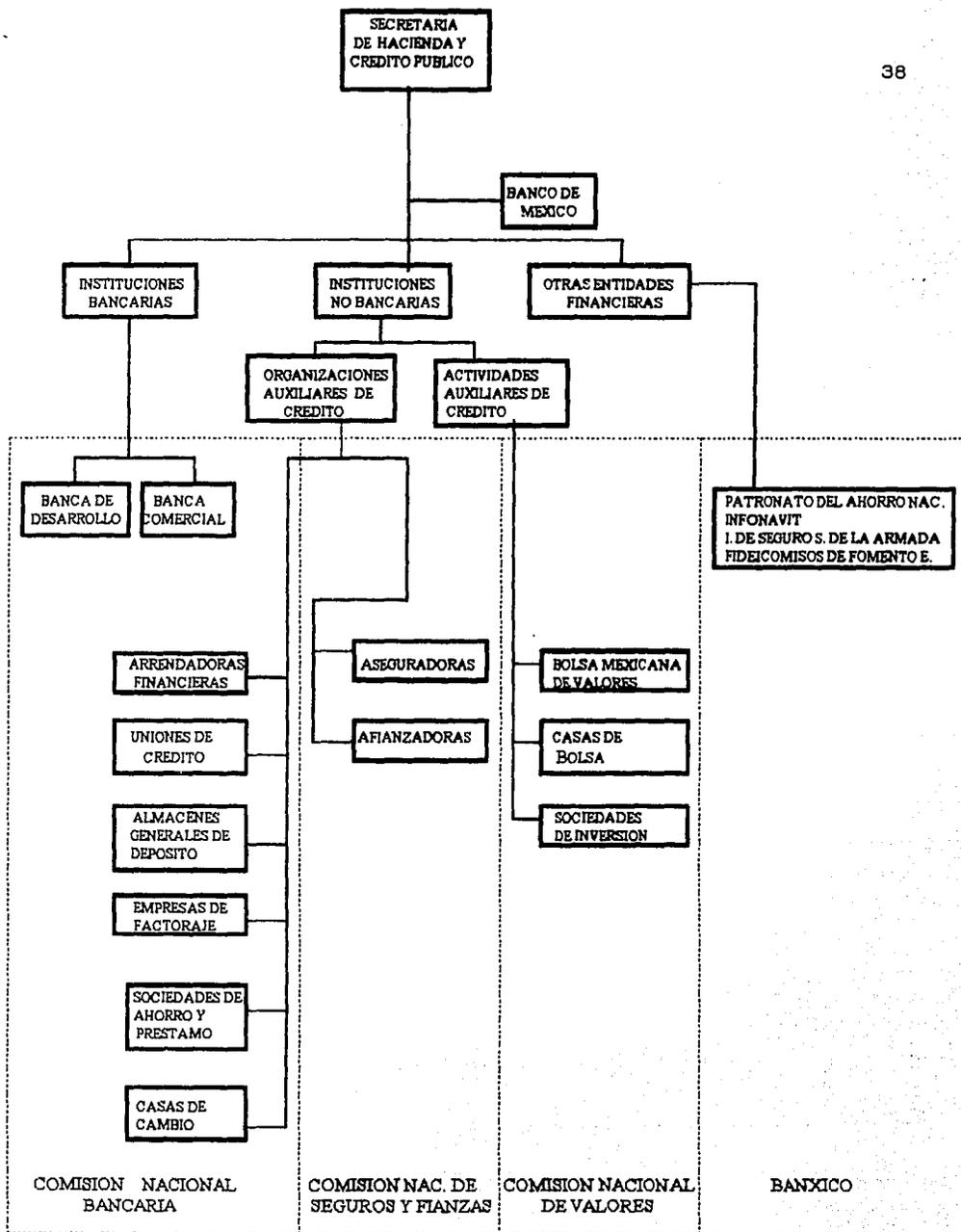
De los 52 intermediarios autorizados, 29 tienen su casa matriz en Estados Unidos, 20 en Europa y 3 en Japón.

j) Peritos Valuadores de las Instituciones de Crédito

Se define al tasador o valuator profesional (perito valuator) como un experto profesional, universitario en bienes raíces, de alto nivel de competencia técnica e impecable integridad. Se encarga de analizar todos los aspectos que influyen los bienes inmuebles, sus usos y las fuerzas sociales, económicas, políticas, físicas, que por sus interacción influyen en el valor.

Para la práctica de los avalúos, las instituciones de crédito utilizan los servicios de peritos valuadores independientes registrados en la CNB.

ESTRUCTURA FINANCIERA DE MEXICO



CAPITULO II.

REQUISITOS PARA OBTENER CREDITOS DE LOS INTERMEDIARIOS FINANCIEROS.

II.1 DEFINICION DE FINANCIAMIENTO.

II.2 TIPOS DE FINANCIAMIENTOS.

II.3 CAPACIDAD FINANCIERA DE LA EMPRESA.

II.4 IMPORTANCIA DE LOS DEPARTAMENTOS DE FINANZAS DE LAS EMPRESAS.

UNIDAD II REQUISITOS PARA OBTENER CREDITOS DE LOS INTERMEDIARIOS FINANCIEROS.

II.1 DEFINICION DE FINANCIAMIENTO

El financiamiento es la obtención y el uso eficiente de los fondos necesarios para operar la empresa.

El financiamiento es la combinación de arte y técnica, para tomar decisiones en la forma de allegar los fondos que la empresa requiera, de fuentes internas o externas, a corto o largo plazo, sin detrimento de la independencia financiera.

A través del tiempo y durante todas las etapas de la existencia de la empresa, se requiere de financiamiento para realizar sus actividades. Así se puede detectar que en la iniciación o experimentación de una empresa es necesario recabar fondos, ya sean propios, de inversionistas, o créditos comerciales y que si se obtienen a un bajo costo, este dinero constituye el financiamiento idóneo en esta etapa de la empresa.

Una vez que la empresa ha superado los momentos de iniciación, entrará en la siguiente fase que es la explotación o crecimiento rápido, es cuando los productos se han conocido y aceptado en el mercado. En este momento la necesidad de financiamiento es todavía mayor, pues existe la urgencia de instrumentar una ampliación, y aquí ya no serán suficientes los recursos propios, sino que se recurrirá a otros financiamientos. Para lo cual es motivo de este trabajo, buscar las alternativas más convenientes para una empresa constructora.

Orígenes del financiamiento

Con base en una buena planeación financiera, se determinará cuales son las necesidades de financiamiento, y una vez captados estos recursos, se distribuirán entre todas las partidas del activo que así lo requieran. El origen del financiamiento proviene de dos grandes grupos:

- a) **Fuentes internas.** Son aquellas actividades o recursos o la combinación de éstos que generan riqueza dentro de la misma empresa, como consecuencia de sus operaciones normales. Los recursos son: Capital social, utilidades y reservas de la misma empresa.

- b) **Fuentes externas.** Toda entidad económica o persona física ajena a la empresa, que proporcione recursos financieros, constituye una fuente externa. De tal suerte que lo son: La banca de desarrollo, los intermediarios financieros como puede ser la banca comercial, Arrendamiento, Factoraje, o bién las instituciones auxiliares de crédito. Etc. (Ver estructura financiera del país en el capítulo I).

Financiamiento a corto y largo plazo

Esta característica del financiamiento se considera de acuerdo al lapso en que el préstamo tiene que reembolsarse:

- Financiamiento a corto plazo. Menor de un año.
- Financiamiento a mediano plazo. Año y medio aproximadamente.
- Financiamiento a largo plazo. De más de dos años.

II.2 TIPOS DE FINANCIAMIENTOS

Conociendo la estructura de la banca de desarrollo, así como el complemento de la estructura financiera del país, en todos los casos en donde se solicite un crédito dependiendo de sus características podrá solicitarse directamente a los intermediarios financieros, o bién a través de ellos para el caso de la banca de fomento que funciona como banca de segundo piso.

Requisitos para ser sujeto de crédito

- Debe tratarse de una persona física o moral, con cierto arraigo en su actividad. En general el crédito debe servir para impulsar un negocio no para iniciarlo.
- Que tenga capacidad legal para contratarse y asumir obligaciones.
- Que el solicitante sea solvente moral y económicamente.
- Que sus productos o los servicios que preste, tengan demanda constante en el mercado.
- Que tenga capacidad de pago.

Diferentes tipos de crédito bancario

- a) Préstamos quirografarios
- b) Prestamos prendarios
- c) Créditos de habilitación o avío
- d) Apertura de crédito en cuenta corriente
- e) Créditos refaccionarios
- f) Creditos hipotecarios industriales
- g) Remesas en camino
- h) Otros

a) Préstamos quirografarios

Características:

Consiste en prestar dinero a una persona física o moral, mediante su firma en un pagaré en el que se obliga a devolver, en una fecha determinada, la cantidad recibida con los intereses correspondientes, para necesidades temporales o urgentes de capital de trabajo.

Forma de pago:

Se paga mediante su operación normal, comprar, producir, vender y cobrar, por lo que es necesario conocer el ciclo de operación de la empresa (determinar días, proveedores, días-clientes, días-inventarios). De esta manera se sabrá el tiempo que se tarda en recuperar los recursos invertidos y el plazo que se requerirá para pagar el crédito.

Lo ideal para el análisis de este financiamiento es contar con el flujo de efectivo, ya que con este se detectan los períodos en que se requieren recursos temporales, así como los montos y las fechas en que se puede pagar.

Esta información se presentará por cada uno de los años de vida del proyecto ya que servirán de elemento de juicio para que la institución financiera estudie y analice la viabilidad del proyecto desde el punto de vista financiero.

Para los créditos específicos presentar en forma detallada el programa de inversión ya que los recursos solicitados serán invertidos precisamente con este fin.

Este crédito no se puede usar para financiar la adquisición de activos fijos, capital de trabajo permanente, reestructuración o pago de pasivos o construcción de casas o edificios, ya que a mediano y largo plazo ocasionaría problemas de liquidez.

b) Préstamos prendarios

Características:

Consiste en proporcionar recursos a una persona, equivalente a un porcentaje de valor comercial del bien que se entrega en garantía. Se utiliza para comprar materias primas o vender productos terminados.

Para ello, es necesario la participación de una almacenadora en donde estén las existencias; ésta expide Certificados de Depósito y Bonos de Prenda con un valor determinado. Estos certificados se negocian en la institución de crédito en donde se toman al 70% de su valor para darle el préstamo.

Para este tipo de créditos es necesario elaborar el análisis siguiente:

Análisis financiero:

Evaluación de la liquidez y capital de trabajo.

Análisis del ciclo financiero. Determinar días-cartera, días-inventario y determinar los períodos de abastecimiento y producción del acreditado.

Análisis de inventario:

Calidad, facilidad para venderlos, posibilidad de obsolescencia y deterioro, variaciones de precio y quienes son los consumidores.

Forma de pago:

La capacidad de pago está en función al ciclo de operación y específicamente al momento de la utilización de la prenda, por lo que es importante determinar si la operación normal de la empresa está generando recursos para cubrir el servicio de la deuda.

Mecánica de operación:

A través de un contrato de prenda, en el cual deberán quedar los datos de identificación de la prenda, expidiéndose un resguardo por la garantía, además, deberá inscribirse en el Registro Públicos de la Propiedad y Comercio, cuando la garantía no se entregue al acreedor prendario.

c) Créditos de habilitación o avío

Características:

Operación de crédito con destino y garantía específica para la adquisición de activos circulantes, con lo que se apoya el ciclo productivo de las personas dedicadas a la industria, ganadería o agricultura, y por consecuencia no se aplica a actividades comerciales.

El destino de este tipo de créditos es para la adquisición de materias primas y materiales y en el pago de los jornales, salarios y gastos directos de explotación, indispensables para los fines de la empresa.

Se debe analizar:

- Programa de los conceptos a financiar, especificando volúmenes e importe de éstos, así como los productos que se obtendrán con el importe del crédito.
- La procedencia de los insumos que utiliza, períodos de abastecimiento, ciclicidad de éstos, volúmenes mínimos de compra, dificultades para su adquisición, condiciones de venta, porcentaje de participación de cada insumo en la integración del costo de producción y su grado de obsolescencia. Además de la capacidad de almacenamiento, el ciclo de operación y ventas.
- Es importante especificar el ciclo de operación.
- Se analizará la evolución de la empresa en el manejo de su activo y pasivo circulante, especialmente los inventarios de proveedores, de cartera, complementándolo con la generación de fondos.
- Las proyecciones financieras de la empresa, servirán para observar la congruencia de éstas con sus cifras históricas.

Mecánica de operación:

Se elabora un contrato en el que se expresará el objeto de la inversión, la duración y forma en que el beneficiario podrá disponer del crédito y se fijarán, con toda precisión, los bienes que se ofrecen en garantía, tomando en cuenta que siempre quedará la inversión como garantía del crédito, que ésta será preferente en primer lugar.

Se invertirá en los objetos determinados. El acreditado dará un escrito especificándolos, con las facturas endosadas que demuestren el destino del crédito.

El plazo es de tres años máximo, como marca la ley.

Forma de pago:

Este tipo de créditos se amortizan con una parte de la recuperación de su activo circulante, y otra, con la generación de utilidades de la empresa.

Se deberá tomar en cuenta la capacidad que tiene el negocio para generar recursos al servicio de la deuda, así como para el pago principal. Esto último se basará en las utilidades.

d) Apertura de crédito en cuenta corriente**Características:**

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

Puede ser crédito:

- Con garantía prendaria
- Con garantía hipotecaria

Para el financiamiento de pequeñas o medianas empresas, que por su estructura no conocen el tiempo en que necesitarán crédito, este funcionará en forma revolvente.

Se utiliza para adquirir o transformar inventarios, financiar clientes a crédito y para pagar obligaciones a corto plazo.

Forma de pago:

Se tomarán en cuenta, evaluación de liquidez, capital de trabajo, ciclo financiero (días-inventario, días-clientes), y obligaciones a corto plazo.

Lo ideal es presentar un flujo de efectivo, para conocer cuándo se necesita crédito y cuándo se podría pagar.

La capacidad de pago está dada en función al ciclo de operación, por lo que es importante saber si se generan recursos.

Mecánica de operación:

Se hace contrato y se inscribe en el Registro Público de la Propiedad y del Comercio, para la correcta constitución de la garantía.

1. En el caso de garantía prendaria se hará como en el préstamo prendario.

Cuando se reciban en prenda créditos en libros, se requerirá, para su correcta constitución, que así se haga constar en el contrato correspondiente y sean especificados en las relaciones respectivas, las que deberán hacer mención del nombre de los deudores, del importe de los créditos y de los términos y condiciones de pago.

2. Cuando sea garantía hipotecaria, se necesita contar con avalúo de la garantía, realizada preferentemente por peritos de la institución, o por peritos autorizados por la Comisión Nacional Bancaria.

El contrato se instrumentará en escritura pública.

Intereses:

Se calcularán sobre saldos insolutos diarios, y serán cobrados como se pacte en el contrato, al tipo de interés derivado de las modificaciones al costo de dinero.

e) Créditos refaccionarios**Características:**

Este tipo de crédito se utiliza para la compra de maquinaria y equipo, matrices y moldes, construcciones, ampliación y modificación de nuevas instalaciones industriales.

Formas de pago:

Este tipo de créditos deben amortizarse con la generación de recursos de la empresa (utilidades), y es mediante pagos mensuales de capital o intereses.

Garantías:

Los nuevos bienes que se adquieran con el crédito y, en su caso, garantías adicionales a satisfacción de la institución, se pueden hipotecar sobre unidades industriales, hipoteca sobre bienes inmuebles.

Se debe elaborar un programa de inversión detallado, acompañado de copia de las cotizaciones respectivas.

También entregarán estados financieros proyectados donde conste la nueva inversión con el beneficio del crédito.

Plazo:

Este tipo de crédito es a largo plazo (de 5 a 13 años).

f) Crédito hipotecario industrial

Se trata de un crédito a mediano o largo plazo que se concede a industriales, agricultores o ganaderos, el cual puede destinarse a satisfacer cualquier necesidad económica para el fomento de la empresa inclusive la consolidación de sus pasivos.

- El importe del crédito que se conceda a un valor acreditado no excederá del 50% del valor de las garantías según avalúo técnico.
- La garantía de estas operaciones debe ser la Unidad Industrial, específicamente las inversiones de carácter físico, como son: terreno, edificios, maquinaria y equipo.
- La garantía debe ser en primer lugar y se podrá ofrecer otras garantías adicionales inmobiliarias, propiedad del solicitante o de terceras personas.

Es conveniente que este tipo de créditos se soliciten al amparo de algún programa de descuento en banca de segundo piso, ya que los plazos y tasas son más adecuados.

g) Remesas en camino

Características:

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

Tiene como objetivo el facilitar la conversión de documentos en efectivo.

Se realiza el pago en el cobro de los propios documentos. En caso de devolución, se cargarán en cuenta el importe total, más los intereses causados.

h) Otros. Actualmente se han ampliado las posibilidades de crédito para la industria de la construcción a través del factoraje, arrendamiento financiero, papel comercial, etc.

II.3 CAPACIDAD FINANCIERA DE LA EMPRESA.

La documentación que generalmente se debe proporcionar a la institución de crédito para comprobar la capacidad financiera de la empresa es la siguiente:

Información financiera

Información financiera reciente con una antigüedad no mayor a tres meses, a la fecha de la solicitud y de ejercicios anteriores completos consistentes en:

- Balance general con relaciones analíticas.
- Estados de resultados.
- Estado de costo de producción y ventas.

Se pide preferentemente que la información financiera esté dictaminada.

Información financiera proyectada

Para los casos en que se solicite financiamiento a mediano o largo plazo, consiste en:

- Balance general.
- Estados de resultados.
- Estado de costo de producción y ventas.

La información financiera es muy importante para las instituciones de crédito, ya que contienen los indicadores básicos de operación de una empresa, datos necesarios para conocer su situación y determinar la viabilidad de financiamiento. Las técnicas de análisis financiero son usadas como un criterio de evaluación donde puede variar el término, la seguridad y el propósito del préstamo.

Las principales fuentes de información financiera son:

- Balance general
- Estado de pérdidas y ganancias
- Estado de flujo de efectivo
- Estado de costos de producción y ventas

BALANCE GENERAL

Se conoce como estado de posición financiera o estado de condición financiera, es un estado de los activos, pasivos e inversiones en un momento determinado.

El balance general es una lista de lo que posee la empresa (activos), de lo que debe (pasivos) y de lo que los dueños han invertido (capital) en un momento determinado.

La inversión total de los dueños en una empresa es la cantidad de recursos económicos (generalmente dinero) que aportan al negocio, más la cantidad de utilidad neta después de impuestos que se retiene en la empresa.

Clasificación del Activo

Está formado por bienes y derechos de distinta naturaleza y se clasifican de acuerdo a sus valores, atendiendo a su mayor y menor grado de disponibilidad, y se tienen tres grupos:

1) Activo circulante

Esta formado por todos los bienes y derechos del negocio que están en rotación o movimiento constante y como principal característica es de fácil conversión en dinero efectivo dentro de un año.

El orden en que deben aparecer las principales cuentas son:

- Caja
- Bancos
- Mercancías
- Clientes
- Documentos por cobrar
- Deudores diversos

El total de los activos circulantes a menudo se denomina capital de trabajo de la empresa, y la diferencia entre activos circulantes y pasivos circulantes se define como capital de trabajo neto.

2) Activo fijo

Esta formado por todos aquellos bienes y derechos propiedad del negocio que tienen cierta permanencia o fijeza, con vida útil mayor a un año.

Los principales bienes y derechos lo forman:

- Terrenos
- Edificios
- Mobiliario o equipo de oficina
- Equipo de entrega o de reparto
- Maquinaria
- Depósitos en garantía
- Acciones y valores
- Cuenta por cobrar (plazo mayor de un año)
- Bonos y otros títulos de crédito

3) Activo diferido o Cargos diferidos

Esta formado por todos aquellos gastos pagados por anticipado, por los que se espera recibir un servicio aprovechable, ya sea en el ejercicio en curso o en posteriores.

Los principales gastos pagados por anticipado son:

- Gastos de instalación
- Papelería y útiles
- Propaganda o publicidad
- Primas de seguros
- Rentas pagadas por anticipado
- Intereses pagados por anticipado

Clasificación del Pasivo

Esta formado por deudas y obligaciones de distinta naturaleza, y se puede clasificar de mayor a menor grado de exigibilidad, se tienen tres grupos:

1) Pasivo circulante

Esta formado por todas las deudas y obligaciones cuyo vencimiento sea en un plazo menor de un año, y lo forman las siguientes:

- Proveedores
- Documentos por pagar
- Acreedores diversos
- Impuestos por pagar
- Otros pasivos circulantes

2) Pasivo fijo

Esta formado por todas las deudas y obligaciones con vencimiento mayor de un año.

Las principales deudas y obligaciones son:

- Hipotecas por pagar o acreedores hipotecarios
- Documentos por pagar (a largo plazo)
- Otros créditos

3) Pasivo diferido

Este grupo está formado por todas aquellas cantidades cobradas por anticipado, por las que se tiene la obligación de proporcionar un servicio, tanto en el mismo ejercicio como en los posteriores.

Los principales servicios cobrados por anticipado son:

- Rentas cobradas por anticipado
- Intereses cobrados por anticipado
- Servicios cobrados por anticipado

Ejemplo:

Razón social: Grupo Empresarial Maya, S.A. de C.V

ESTADO DE SITUACION FINANCIERA
AL 30 DE SEPTIEMBRE DE 1993 Y 1992
(miles de nuevos pesos)

C O N C E T O S	TRIM ANO ACTUAL		TRIM ANO ANTERIOR	
	IMPORTE	%	IMPORTE	%
ACTIVO TOTAL	3,067,280	100	3,149,764	100
ACTIVO CIRCULANTE	1,003,648	33	914,937	29
Efectivo e inversiones temporales	163,087	5	91,875	3
Clientes y documentos por cobrar (neto)	152,595	5	121,139	4
Otras cuentas y documentos por cobrar (neto)	512,691	17	528,508	17
Inventarios	164,180	5	169,344	5
Otros activos circulantes	11,095		4,071	
LARGO PLAZO	85,013	3	95,945	3
Cuentas y documentos por cobrar (neto)				
Inversiones en acciones de subsidiarias y asociados no consolidados	85,005	3	95,894	3
Otras inversiones	8		51	

Continua hoja siguiente.

INMUEBLES, PLANTAS Y EQUIPO (NETO)	1,670,609	54	1,826,615	58
Maquinaria y equipo ind.	2,890,557	94	2,960,954	94
Otros equipos	3,646		15,004	
Depreciación y amortización acumulada	2,094,068	68	2,090,123	66
Construcciones en proceso	58,892	2	141,896	5
ACTIVO DIFERIDO (NETO)	308,010	10	312,267	10
Otros activos				
PASIVO TOTAL	541,007	100	643,873	100
PASIVO CIRCULANTE	386,668	71	488,721	76
Proveedores	34,139	6	29,165	5
Créditos bancarios	128,490	24	271,059	42
Créditos busatiles	35,000	6	9,255	1
Impuestos por pagar	46,392	9		
Otros pasivos circulantes	146,647	26	179,242	28
PASIVO A LARGO PLAZO	139,887	26	138,752	22
Créditos bancarios	40,310	7	57,171	9
Créditos bursatiles	70,000	13	27,765	4
Otros créditos	29,577	5	53,816	8
CREDITOS DIFERIDOS	9		10	
OTROS PASIVOS	14,443	3	16,390	3
CAPITAL CONTABLE CONSOLIDADO	2,526,273		2,505,891	
PARTICIPACION MINORITARIA				
CAPITAL CONTABLE MAYORITARIO	2,526,273	100	2,505,891	100
CAPITAL CONTRIBUIDO	469,759	19	469,759	19
Capital social pagado	42,000	2	42,000	2
Actualización capital social pagado	194,156	8	194,156	8
Prima en venta de acciones	233,603	9	233,603	9
Aportaciones para futuros aumentos de capital				
CAPITAL GANADO (PERDIDO)	2,056,514	81	2,036,132	81
Resultados acumulados y reserva de capital	2,971,127	118	2,878,872	115
Reserva para recompra de acciones				
Exceso (insuficiencia) en la actualización del capital contable	(1,091,935)	(43)	(993,996)	(40)
Resultado neto del ejercicio	177,322	7	151,256	6

ESTADO DE PERDIDAS Y GANANCIAS (RESULTADOS)

El estado de resultados es un resumen de los ingresos y gastos de un periodo específico, el cual puede abarcar un mes, un trimestre, un semestre o todo el año. El estado de resultados proporciona una relación detallada de los ingresos y de los gastos, la cual es útil para el proceso de toma de decisiones y necesaria para cumplir con los requisitos de los órganos oficiales.

Ejemplo

Razón social: Grupo Empresarial Maya, S.A. de C.V.

ESTADO DE RESULTADOS
DEL 1 DE ENERO AL 30 DE SEPTIEMBRE DE 1993 Y 1992
(Miles de Nuevos pesos)

C O N C E P T O S	TRIMESTRE AÑO ACTUAL		TRIMESTRE AÑO ANTERIOR	
	IMPORTE	%	IMPORTE	%
Ventas netas	1,332,238	100	1,142,252	100
Costo de ventas	951,604	71	788,413	69
Resultado bruto	380,634	29	353,839	31
Gastos de operación	147,091	11	119,069	10
Resultado de operación	233,543	18	234,770	21
Costo integral de financiamiento	12,212	1	5,280	
Resultado después de costo integral de financiamiento	221,331	17	229,490	20
Resultado antes de impuestos y P.T.U.	245,566	18	193,668	17
Provisión para impuestos y P.T.U.	68,244	5	42,412	4
Resultado neto después de impuestos y P.T.U.	177,322	13	151,256	13
Resultado neto consolidado	177,322	13	151,256	13

Ventas brutas

Es el monto total de las mercancías y servicios vendidos por la empresa durante el período. Esta información aparece al principio del estado.

Devoluciones y rebajas en ventas

Representa la parte de las ventas brutas devueltas y/o concesiones dadas a los clientes por mercancías o servicios no satisfactorios.

Descuentos en ventas

Son descuentos que se conceden a los clientes que pagan al contado.

Ventas netas

Es la diferencia entre las ventas brutas y las dos deducciones antes mencionadas. El importe neto representa la cantidad de recursos económicos que la empresa recibió por las operaciones.

Costos de mercancías vendidas

Incluye los costos de los productos que se vendieron durante el período.

Utilidad bruta

Se obtiene restando el costo de las mercancías vendidas de las ventas netas.

Gastos de operación

Incluye los gastos de venta, que son los gastos de comercialización que se realizarán para generar ventas, como los de publicidad, y los gastos generales y administrativos, son los necesarios para operar el negocio, por ejemplo gastos de contabilidad.

Utilidad de operación

Es la diferencia de la utilidad bruta menos los gastos de operación.

Utilidad neta antes de impuestos

Es la diferencia entre la utilidad de operación y el costo integral de financiamiento y otras operaciones, sin incluir gasto por impuestos.

Utilidad neta después de impuestos

Corresponde a la diferencia entre la utilidad neta antes de impuestos y el gasto de impuestos, en otras palabras, es la diferencia entre las ventas netas y todos los gastos.

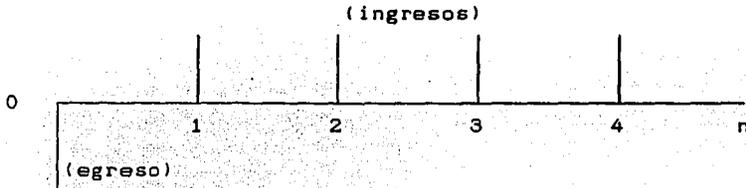
Utilidades por acción

Es la cantidad de la utilidad neta atribuible a cada acción común

Representación gráfica del flujo de efectivo.

Se hace mediante un diagrama de barras. La escala de tiempos se representa sobre el eje horizontal; los ingresos (flujo positivo) se indican con barras hacia arriba y los egresos (flujo negativo) con barras hacia abajo. Se supone que los ingresos y/o egresos de cada período se realizan al final del mismo. Por lo tanto, las barras se ubican al final del período en que tuvieron lugar los ingresos o egresos respectivos; su longitud representa la magnitud total de los ingresos o egresos por período, considerados en forma discreta.

Ejemplo de la representación de flujo de efectivo:



Tomando los flujos netos de efectivo y aplicando algún método de actualización se puede evaluar un proyecto de inversión, estos flujos consideran la suma de los egresos, los ingresos y las depreciaciones de cada ejercicio y el valor de recuperación, suponiendo que al final del período proyectado se vendiera el negocio.

Los métodos de actualización permiten realizar diversos índices de evaluación; los más empleados son:

- 1) **Método del valor anual equivalente.** Todos los ingresos y gastos que ocurren durante un período son convertidos a una anualidad equivalente (uniforme).
- 2) **Método del valor presente.** Consiste en determinar la equivalencia en el tiempo cero de los flujos de efectivo futuros que genera un proyecto y compararla con el desembolso inicial. Cuando dicha equivalencia es mayor que el desembolso inicial, entonces, es recomendable que el proyecto sea aceptado.

- 3) **Método de la tasa interna de rendimiento.** Se define como la tasa de interés que reduce a cero el valor presente, el valor futuro, o el valor anual equivalente de una serie de ingresos y egresos. Representa el porcentaje o la tasa de interés que se gana sobre el saldo no recuperado de una inversión, de tal modo que el saldo al final de la vida de la propuesta es cero.

ESTADO DE COSTO DE PRODUCCION Y VENTAS

La información que contiene el estado de costo de producción y ventas que se elabora en una empresa, incluye el costo del material utilizado (inventarios iniciales y finales de materiales, además de las compras de materiales efectuadas durante el período), la mano de obra directa incurrida y los gastos de fabricación reales o aplicados según sea el sistema de costos empleado. Asimismo, este estado habrá de reflejar el valor de los inventarios de productos en proceso, tanto iniciales como finales, y las ventas totales del período.

A esta forma de presentar el costo de producción y ventas, se le considera como un anexo del estado de resultados.

RAZONES FINANCIERAS

El propósito de usar razones en los análisis de los estados financieros es reducir la cantidad de datos a una forma práctica y darle un mayor significado a la información.

A continuación se da una descripción de los indicadores básicos de operación de una empresa:

Rentabilidad

La rentabilidad de una empresa son las utilidades que debe obtener tomando en cuenta el capital invertido en ella, y los riesgos involucrados. Y que con ello le permita pagar dividendos a los accionistas y acumular reservas que propicien su desarrollo.

Existen varias formas de medir la rentabilidad de una empresa:

- 1) **Porcentaje anual de utilidad neta sobre el capital contable.** Refleja la rentabilidad anual de la inversión de los socios. Se expresa en porcentaje y es la relación de las utilidades del ejercicio con el capital contable inicial del período.
- 2) **Porcentaje de utilidad de operación sobre el activo total.** Refleja la rentabilidad interna de la empresa.
- 3) **Utilidad neta anual por acción.** Para establecer precio de mercado, se emplea en la bolsa de valores.

En el caso de evaluar la rentabilidad en un proyecto de inversión y compararlo con otro, se deben analizar los resultados proyectandolos a un período largo (más de cinco años). Estos resultados se evalúan estimando el tiempo de recuperación de la inversión expresado en años, lo cual es una medida más o menos burda de la rentabilidad.

Autonomía Financiera

Las fuentes de recursos que requiere una empresa para su operación son por el capital aportado por los socios, de las utilidades que ha generado y de los créditos de sus proveedores, instituciones de crédito y otras fuentes.

La autonomía financiera se mide por la proporción de los recursos totales (activos) que cubre el capital social:

$$\text{Autonomía financiera} = \frac{\text{capital}}{\text{activo total}}$$

Esta relación da una idea de la capacidad de la empresa para operar con sus propios recursos y de su grado de dependencia con respecto a la obtención de créditos.

Se considera una estructura financiera sana cuando el capital representa por lo menos la mitad del activo total:

$$\frac{\text{capital contable}}{\text{activo}} > 0.5$$

De la misma forma cuando las deudas sean iguales o inferiores al capital:

$$\frac{\text{pasivos}}{\text{capital contable}} < 1.0$$

Es decir, cuando el capital representa menos del 50% del activo total, entonces la empresa dependerá mucho de la obtención de créditos, y en caso de quiebra las garantías pueden ser insuficientes para pagar a los acreedores.

Liquidez

Es la medida de la capacidad que tiene la empresa para cubrir oportunamente sus compromisos de pago con los trabajadores y empleados, los proveedores, el fisco, las instituciones de crédito y todas aquellas personas e instituciones con quienes los ha contraído.

$$\text{Liquidez} = \frac{\text{activo circulante}}{\text{pasivo circulante}}$$

En términos generales, se considera aceptable una relación de 2 a 1, pero deberá analizarse cada caso, considerando la naturaleza del negocio, tipo de créditos, recuperación de cuentas por cobrar y los inventarios.

La rentabilidad, la autonomía financiera y la liquidez son indicadores fundamentales en la determinación de las condiciones de la empresa.

11.4 IMPORTANCIA DE LOS DEPARTAMENTOS DE FINANZAS DE LAS EMPRESAS

Definición de la función financiera

Es una serie de actividades apoyadas en técnicas financieras, administrativas y contables, que no solamente es allegar fondos a la empresa sino aplicarlos y distribuirlos adecuadamente en las partidas del activo que lo requiera. La función financiera comprende el propósito de un financiamiento, análisis y alternativas teniendo como puntos fundamentales el resguardo de la independencia financiera.

La función financiera es importante debido a que independientemente de la influencia directa que la misma tiene sobre el desarrollo o el retroceso de la empresa, se debe efectuar una adecuada planeación financiera.

Dentro de la planeación financiera se deben establecer las fuentes de los recursos necesarios para el buen funcionamiento de la empresa. Los rendimientos suficientes sobre las inversiones realizadas y las posibles expansiones de la empresa.

El departamento de finanzas en una empresa tiene como fin la administración financiera, la cual mantiene un estrecho contacto con: la función de producción y mercadotecnia, la obtención de recursos, el costo de capital y la consecución de una adecuada compensación para el capital invertido.

Objetivos de la función financiera

1. Salvaguardar los fondos y bienes. Proteger, controlar y distribuir los bienes de la empresa y tenerlos asegurados.
2. Disponer políticas para proteger el crédito al cliente y no afectar el flujo de efectivo.
3. Dirigir la tributación de la empresa. Esto es obtener una buena planeación fiscal que encamine a pagar oportunamente los impuestos correctos de las operaciones que realiza la empresa.
4. Mantener buenas relaciones con los accionistas, acreedores y clientes. Es responder a los accionistas y entregarles buenos resultados. Con los acreedores para que apoyen en el crédito de mercancías y con los clientes cubrir sus requerimientos para mantenerlos satisfechos.
5. Plantear las necesidades de fondos, atender la distribución y costos de los mismos. Planea la entrada de fondos requeridos y atiende la distribución en las áreas que generan un mayor rendimiento a un menor costo.

Areas fundamentales de un departamento de finanzas

1. Administración de las corrientes de información

Es un proceso constante y permanente de planeación financiera, que permite la búsqueda de alternativas óptimas y el control de las acciones encaminadas al logro de los objetivos de acuerdo a la estrategia seleccionada, es fundamental contar con un sistema ágil de información que ayude a estimular la actuación de los directores de la empresa hacia cambios o desviaciones de la ruta fijada, de esto depende el que se pueda cumplir los objetivos de rendimiento y liquidez ante situaciones adversas.

2. Administración del proceso de planeación y control

Está íntimamente ligado, ya que la eficiencia de la planeación se pierde si no se procura su realización en forma sistemática, sin planeación no habría posibilidad de establecer un control. La planeación consiste en escoger, entre diversas opciones para lograr un fin adecuado. El control consiste en mantener los resultados lo más cerca posible de los planes.

3. Administración de las corrientes de fondos

Para ejercer un adecuado control del efectivo se requiere un sistema eficiente de financiamiento, que esté en condiciones de proveer a la empresa del efectivo que sea necesario para sus operaciones normales, no olvidar que también deberán manejarse aquellas reservas o colchones de valores de fácil realización que servirán como complemento para manejo de efectivo.

4. Administración del capital

El invertir implica un conocimiento detallado de factores tales como: producción, condiciones del mercado, precios, financiamientos, etc. Para lograr alternativas acertadas es indispensable hacer una planeación financiera detallada.

Modelos para la Planeación Financiera

Como se observa en las áreas que componen la administración financiera en una empresa, es fundamental la planeación financiera, para lo cual a continuación se describen unos modelos esquemáticos que muestran en forma clara el funcionamiento actual de la empresa y permiten evaluar diferentes alternativas para la toma de decisiones.

Una empresa es un organismo complejo, en el interactúan elementos humanos, técnicos, físicos y financieros, tanto internos a la propia negociación como totalmente externos a ella. De la forma como éstos interactúan, se generan los ingresos, los costos y las utilidades, y se modifica su estructura financiera.

La interacción de todos estos elementos presenta un cuadro difícil de entender, ya que una decisión puede producir numerosos cambios en sus resultados y en su balance, los cuales deben tomarse en cuenta en forma conjunta para poder comparar distintas alternativas.

Se tienen dos modelos fundamentales para el análisis financiero de una empresa:

1) El modelo económico o de resultados

Es una representación dinámica del estado de pérdidas y ganancias y nos muestra los ingresos, costos, gastos y utilidades para diferentes volúmenes de ventas, con una determinada estrategia y estructura de la empresa.

El modelo económico se componen de dos submodelos:

1.a Modelo de contribución marginal

Muestra la contribución de cada producto o mercado al margen bruto, lo que permite analizar la estrategia comercial de la empresa.

1.b Modelo de estructura

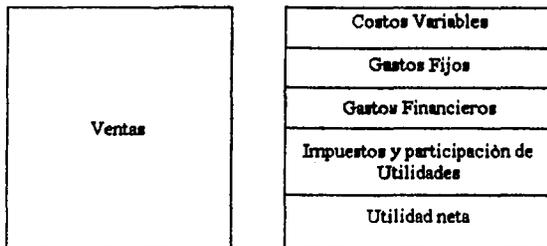
Indica la eficiencia de la estructura, relacionando los gastos fijos con la capacidad de ventas de la empresa.

2) El modelo financiero

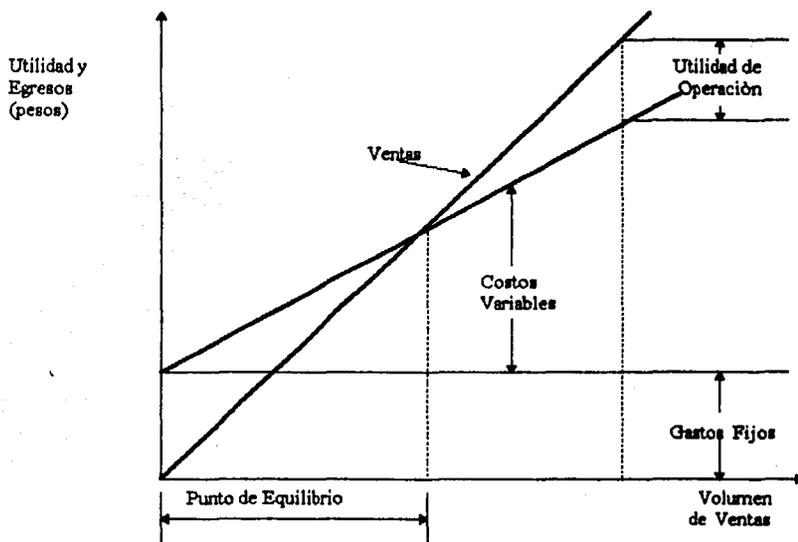
Es una representación dinámica del balance que permite conocer la estructura financiera de la empresa en razón del volumen de ventas y su estrategia comercial, de compras, cobranza, capitalización y endeudamiento.

Ya se mencionò que este modelo es una representación del Estado de pérdidas y ganancias, el cual proporciona la información de resultados correspondiente a un periodo determinado, deduciendo de las ventas los costos, gastos e impuestos para obtener la utilidad del periodo.

En la forma gráfica se puede representar como sigue:



Para observar el comportamiento de toda esta información, desde hace tiempo se ha empleado la gráfica de punto de equilibrio.



GRAFICA DE PUNTO DE EQUILIBRIO (GRAFICA II.1).

Gráfica de punto de equilibrio

Su análisis relaciona los costos y los ingresos con la producción. El punto de equilibrio es la intersección de la línea de ingresos totales con la de costos totales, es decir, el nivel de producción donde el ingreso total por ventas es igual a los costos totales. (Ver gráfica 11.1)

Con producción abajo del punto de equilibrio se tendrá pérdidas y arriba de él se tendrá utilidad.

Retomando el concepto de la gráfica de punto de equilibrio, se ha diseñado el **modelo económico** para analizar por separado la rentabilidad de la estructura comercial y la eficiencia de la estructura de la empresa.

El modelo económico

Es una variante de la gráfica de punto de equilibrio y de igual forma, se construye a partir de los datos del estado de resultados, mostrando sobre una gráfica de dos ejes la forma en que se comportan los ingresos, los costos y gastos y las utilidades en relación a la venta. (Ver gráfica 11.2)

El eje vertical de la gráfica corresponde a los ingresos, costos y márgenes.

El eje horizontal al volumen de ventas, que puede expresarse en dinero o en unidades, en función de lo que se quiera analizar.

En la gráfica 11.2 se presentan los siguientes conceptos:

Costos variables o de operación (CV)

Son todos aquellos egresos que varían en forma proporcional a la producción o a la venta

Gastos de estructura o fijos (Gf)

Son los egresos que dentro de ciertos límites no varían en proporción a la venta

Margen (M)

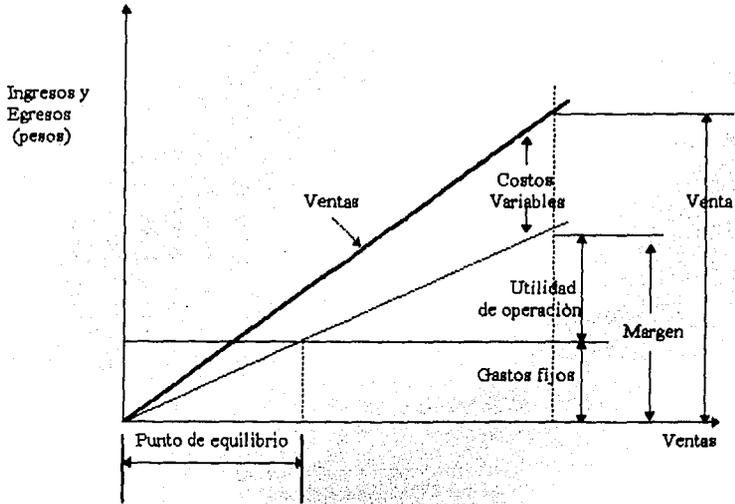
Es la diferencia sobre las ventas y los costos variables

Utilidad de operación (Uo)

Resulta de restar del margen los gastos fijos

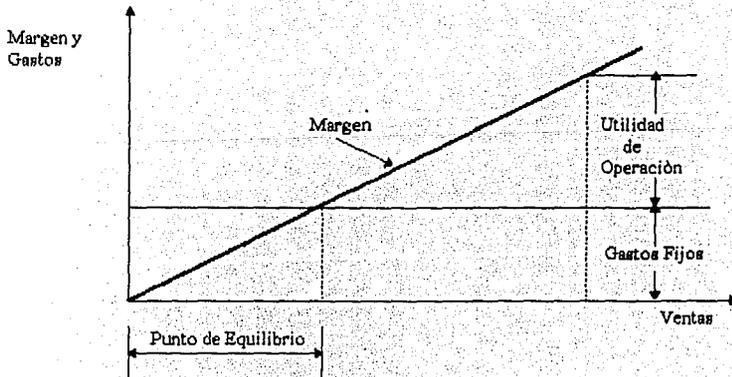
Punto de equilibrio (Pe)

Es el volumen de ventas necesario para cubrir los gastos fijos, sin arrojar pérdida ni utilidad.



MODELO ECONOMICO
(GRAFICA II.2)

Se puede hacer una simplificación al modelo, excluyendo las ventas y solamente se presenten el margen y los gastos fijos (ver gráfica II.3).



MODELO ECONOMICO SIMPLIFICADO
(GRAFICA II.3)

2) MODELO FINANCIERO

Este modelo es una representación gráfica del balance de la empresa. Su empleo permite analizar lo siguiente:

- a) Determinar los recursos necesarios para alcanzar un volumen de ventas determinado.
- b) Estimar la capacidad financiera de ventas para una determinada disponibilidad de recursos.
- c) Evaluar el impacto de ciertas decisiones que afectan sus requerimientos de capital de trabajo, como son el nivel de inventarios, el plazo promedio de pago de los clientes y el plazo de pago a los proveedores.
- d) Evaluar el impacto de factores externos como los procesos inflacionarios, las devaluaciones y los cambios en la política fiscal, sobre la estructura financiera de la empresa.

Para construir el modelo financiero se basa en el supuesto de que una parte del capital de la empresa se encuentra inmovil por inversiones en activos fijos, y el resto se emplea para financiar sus operaciones de compra, producción y venta, complementado con créditos revolventes.

Clasificación de cuentas

Para elaborar el modelo financiero se requiere de agrupar las cuentas del balance, de acuerdo con su naturaleza y comportamiento, como sigue:

Cuentas de estructura o fijas

Pertencen aquellas que no varían a corto plazo en proporción con el volumen de ventas, y son las siguientes:

- a) Los activos fijos (edificios, instalaciones, maquinaria y equipo).
- b) Los activos diferidos (gastos de instalación y de organización).
- c) Los pasivos fijos (créditos a plazo mayor a un año).

Cuentas de operación

Son aquellas cuyos saldos varían en forma proporcional al volumen de ventas, y son las siguientes:

- a) Constituyen parte del activo circulante (cuentas de caja y bancos, cuentas por cobrar, inventarios y anticipos).
- b) Parte del pasivo circulante (Pasivos contraídos con proveedores y acreedores diversos y anticipos a clientes).

Otras cuentas

Son las inversiones que no están directamente relacionadas con la actividad de la empresa y los recursos, cuyo monto no guarda proporción con el volumen de ventas:

- a) Valores a la vista y otros excedentes (materiales en almacén y otros activos no necesarios para la operación normal).
- b) Deudores diversos (créditos al personal)
- c) Otros activos circulantes (anticipos a proveedores, compañías de seguros, etc.)
- d) Inversiones en acciones de otras empresas.

Conceptos básicos**Capital fijo (Cf)**

Es la parte del capital contable de la empresa que se encuentra immobilizada por las inversiones fijas; es la diferencia entre los activos y los pasivos fijos:

$$Cf = Af - Pf = \text{Activos fijos} - \text{Pasivos fijos}$$

Capital circulante (Cc)

Es la parte del capital de la empresa que se destina a financiar su operación; es la diferencia del capital fijo y el total.

$$Cc = C - Cf = (\text{Capital total} - \text{Capital fijo})$$

Capital de operación (Co)

Lo constituye la diferencia entre los activos de operación y los pasivos de operación (proveedores y acreedores)

$$Co = Ao - Po = (\text{Activos de operación} - \text{Pasivos de operación})$$

Capital de operación disponible (Cod)

Es el capital circulante (Cc) más los créditos revolventes:

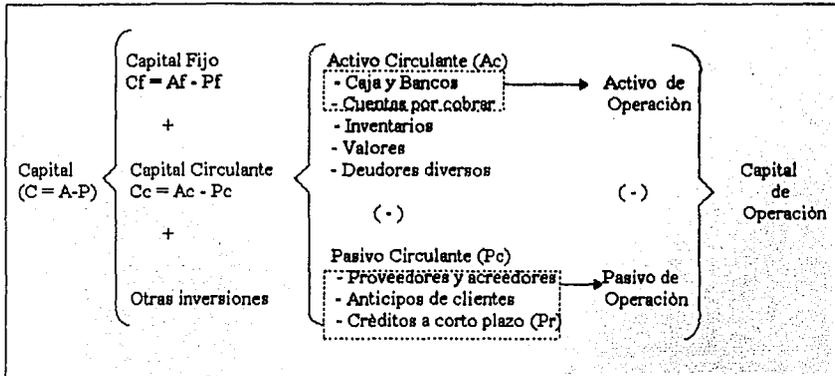
$$Cod = Cc + Pr = (\text{Capital circulante} + \text{Créditos revolventes})$$

Líneas de crédito revolvente (Pr)

La empresa emplea créditos a corto plazo de acuerdo con sus necesidades, y se obtiene en dos formas:

- 1) Las líneas de descuento se operan mediante el depósito en garantía de documentos por cobrar de los clientes, que a su vencimiento son cobrados directamente por el banco.
- 2) Créditos directos a corto plazo (3 o 6 meses), que pueden ser renovados por insolvencia de la empresa o por limitaciones crediticias de los bancos.

Los conceptos sobre capital se relacionan en la siguiente tabla:



Índice de capital de operación (co)

Es la relación del capital de operación empleado con el volumen de ventas de un periodo dado, y representa la cantidad de recursos que debe tener la empresa:

$$co = \frac{Co}{V}$$

Capital de operación requerido (Co)

Conociendo el Índice de capital de operación es posible determinar los recursos que se requieren para vender cualquier volumen:

$$Co = co \times V$$

Excedentes o (faltantes)

Es la diferencia entre el capital de operación disponible y el capital de operación empleado o requerido:

$$Ex = Cod - Co$$

Capacidad financiera de venta (CFV)

Se determina dividiendo el total de recursos de operación disponible, entre el índice de capital de operación.

$$CFV = \frac{Cod}{co}$$

MODELO ECONOMICO FINANCIERO

Entre el modelo económico y financiero existe una fuerte interdependencia, el primero determina la generación de utilidades, y el segundo limita la posibilidad de ventas de la empresa, por lo que conjuntamente constituyen el modelo económico financiero de la empresa.

El modelo económico financiero presenta conjuntamente el modelo económico y el financiero de la empresa, empleando en ambos casos la misma escala horizontal de ventas.

Enseguida se presenta un resumen para el cálculo del modelo económico-financiero:

- Ventas (V) = precio unitario x volumen
- Capital fijo (Cf) = (Af - Pf) = activo fijo - pasivo fijo
- Capital circulante (Cc) = (C - Cf) = capital total - capital fijo
- Capital de operación disponible (Cod) = (Cc + Pr)
= Capital circulante + créditos revolventes
- Capital de operación requerido (Co) = (Ao - Po)
= activo de operación - pasivo de operación.
- Excedentes (faltantes) = (Cod - Co)
= Capital de operación disponible - capital de operación.
- Activo total = Activo fijo + activo de operación + valores
- Capacidad financiera de venta (CFV) = Cod / co (Capital de operación disponible entre el índice de capital de operación)
- Costos variables (CV) = suma de conceptos variables.
- Margen (M) = ventas - costos variables
- Utilidad de operación (Uo) = Margen - gastos fijos.
- Utilidad neta = utilidad de operación - gastos financieros ± otros ingresos y gastos - impuestos y participación en las utilidades, de los trabajadores.

Con base en los conceptos mencionados se pueden elaborar los indicadores que proporcionan los criterios básicos para el análisis financiero; a continuación se presentan haciendo una evaluación de cada uno de ellos:

Liquidez

Se define como la capacidad de la empresa para cubrir oportunamente sus compromisos a corto plazo.

$$\text{Liquidez} = \frac{\text{activo circulante}}{\text{pasivo circulante}} > 2$$

Esta relación puede ser de utilidad como medida comparativa de la evolución de la empresa a lo largo del tiempo.

Un indicador muy claro de liquidez es la relación entre el capital de operación empleado o requerido y el capital de operación disponible.

$$\text{Indice de liquidez} = \frac{\text{Capital de operación requerido (Co)}}{\text{Capital de operación disponible (Cod)}} < 1$$

Si la relación es mayor a uno entonces se presentará falta de liquidez.

Capacidad financiera de ventas (CFN)

Es el volumen de ventas que puede manejar la empresa y se calcula mediante la relación:

$$\text{CFV} = \frac{\text{Capital de operación disponible (Cod)}}{\text{Indice de capital de operación (co)}}$$

La capacidad financiera de ventas, en relación con la venta real o proyectada, puede evaluarse mediante la relación entre el capital de operación disponible y el capital de operación requerido (Cod/Co) lo que indica el porcentaje de ventas que la empresa puede realizar sin modificar los recursos disponibles.

Autonomía financiera

Es la proporción del activo total que está cubierta por el capital contable de la empresa; indica el grado de libertad de acción que se tiene en relación con la contratación de pasivos.

$$\text{Autonomía financiera} = \frac{\text{Capital contable}}{\text{Activo total}} > 0.5$$

Autonomía financiera a corto plazo

Es la proporción de los recursos propios con que se cuenta para cubrir los pasivos a corto plazo. Indica el grado de dependencia de la empresa con respecto a la obtención de créditos a corto plazo.

$$\text{Autonomía financiera a corto plazo} = \frac{\text{Capital contable}}{Co} > 0.5$$

Capital inmovilizado

Es la parte del capital contable que se encuentra inmovilizado por las inversiones en activos fijos; el complemento es la proporción que constituye el capital circulante:

$$\text{Capital inmovilizado} = \frac{\text{Capital fijo}}{\text{Capital contable}} = \frac{Af - Pf}{C}$$

Rentabilidad

Es la relación de la utilidad neta anual a capital contable (inicial). Este índice da una idea de la rentabilidad interna del negocio.

$$\text{Rentabilidad} = \frac{\text{Utilidad neta}}{\text{Capital contable}}$$

Rentabilidad de operación

Es un indicador de la capacidad de endeudamiento de la empresa; si es superior a la tasa de interés que se paga, se obtendrá un beneficio de los recursos que se están captando.

Punto de equilibrio

Es el volumen de venta necesario para cubrir los gastos fijos. Indica el porcentaje que pueden disminuir las ventas sin que se llegue a perder dinero.

Se relaciona con la venta real o proyectada para conocer la estabilidad y el riesgo implícitos en la operación de la empresa.

$$\text{Punto de equilibrio} = \frac{\text{Gastos fijos}}{\text{Margen / venta}}$$

Dinámica del modelo económico financiero

Este modelo permite observar las restricciones que el modelo financiero impone al modelo económico en términos de volumen de ventas y gastos financieros, así como los siguientes efectos de la empresa en los aspectos, económico y financiero.

1. Variaciones estacionales de ventas.

En general las empresas muestran un ciclo anual con altibajas en sus volúmenes de ventas, lo que modifica a los modelos económico financieros; en el margen y los requerimientos de capital de trabajo.

2. Inversiones en activos fijos

Los efectos sobre una decisión de esta naturaleza sobre la empresa son:

- a) Al invertir en activos fijos disminuye el capital circulante.
- b) Se incrementa el margen bruto de operación.
- c) Se elevan los gastos fijos.
- d) Se requiere de incremento en el capital de operación por efecto de aumento en el volumen de ventas.

3. Efectos de la inflación

El proceso inflacionario, se manifiesta por el incremento de costos, gastos y precios.

4. Efecto de una pérdida cambiaria o crediticia

Ocurre al presentarse una devaluación si la empresa tiene deudas en moneda extranjera, se presenta por insolvencia de clientes y tiene el mismo efecto sobre la estructura financiera.

5. Restricciones de capital de operación

En muchas empresas se encuentran limitadas en cuanto a la disponibilidad de recursos crediticios y de capital, de manera que su capacidad financiera de ventas actúa como factor limitante para tales empresas.

Planeación financiera

La planeación financiera consiste en una búsqueda sistemática de posibilidades de acción, apoyada en los conocimientos y experiencia de la empresa.

Estrategias para la toma de decisiones

El modelo económico financiero descrito, es el instrumento que permite evaluar cada uno de los posibles caminos para elegir el mejor.

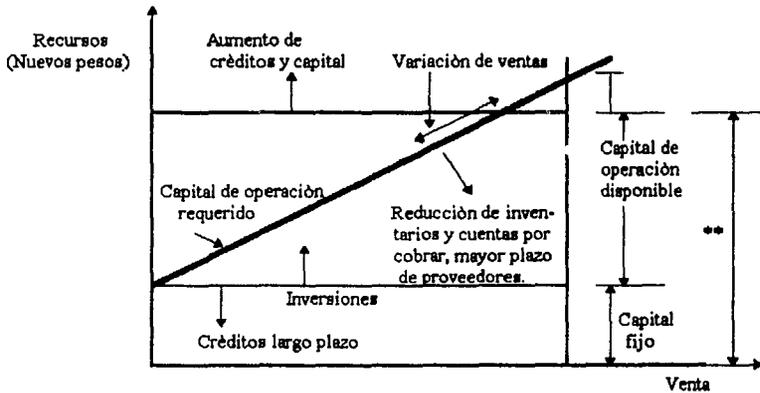
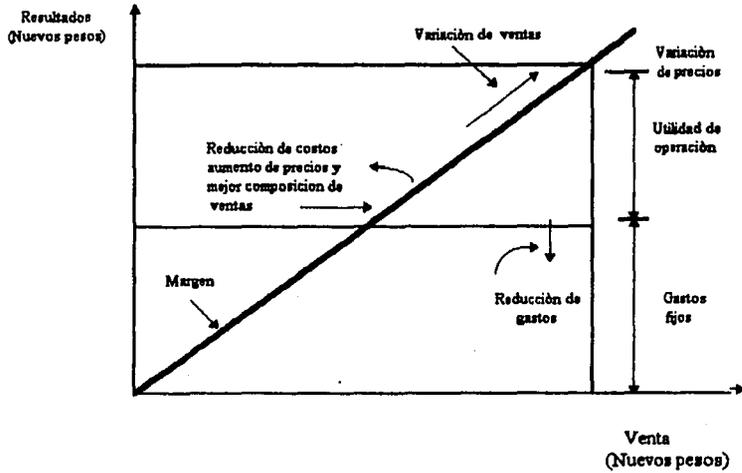
Se pueden considerar las siguientes posibilidades para plantear alternativas estratégicas:

- Aumento de precios
- Cambios en la estrategia comercial y en la composición de ventas.
- Reducción en los costos
- Agilización del crédito y la cobranza
- Aumento en la rotación de los inventarios
- Inversión en activos fijos
- Cambios en la proporción de créditos a capital
- Cambios en la proporción de créditos a corto y largo plazo.

En la gráfica II.4, se muestran los elementos del modelo económico financiero que se ven afectados por cada uno de estos aspectos.

La mejor solución no contempla una sola de estas posibilidades sino varias; en la gráfica se presentan por separado para su mejor comprensión, los cuales contemplan aspectos diferentes de la empresa, como la rentabilidad, estabilidad y riesgo.

La mejor solución es aquella que toma en cuenta todas las circunstancias de la empresa y el medio económico en que opera, proyectada en razón de los objetivos de la empresa.



** Cambios en relación con pasivos a capital y créditos a corto y largo plazo.

MODELO ECONOMICO FINANCIERO
ANALISIS DE ALTERNATIVAS ESTRATEGICAS
(GRAFICA II.4)

Aumento de precios

Esta alternativa trae como consecuencia una variación del margen y la utilidad, pero un aumento excesivo de precios puede reducir el volumen de ventas y afectar negativamente los resultados.

Composición de ventas

Los análisis de rentabilidad por producto y por mercado (Contribución marginal) proporcionan la información necesaria para definir una política de precios inteligentes y establecer un plan de promoción que permita maximizar el margen en relación con la capacidad de ventas de la empresa.

Si el factor limitante es el capital de operación, la rentabilidad se obtiene como sigue:

$$\text{Rentabilidad/capital de trabajo} = \frac{m}{co} = \frac{\text{Margen sobre ventas}}{\text{Co / ventas}}$$

Los análisis de rentabilidad en relación con el capital de trabajo permiten evaluar, en otras, las siguientes posibilidades:

- Establecer una política de descuentos por pronto pago.
- Ofrecer servicios que se paguen de contado o a muy corto plazo.

Reducción en los costos

El análisis de rentabilidad por producto o mercado, pueden señalar la necesidad de reducir ciertos costos de producción, y mejorar la rentabilidad sin elevar los precios de venta.

Los costos pueden mejorarse con:

- Comprar las materias primas a granel, programación de entregas.
- Optimización de recursos en la producción.
- Incrementar la eficiencia del personal, a través de la capacitación.
- Establecer nuevas estructuras de organización que permitan mejorar la eficiencia, para evitar tiempos perdidos en la producción.

Reducción de gastos

Esta posibilidad se encuentra relacionada con el punto anterior, solamente que se debe cuidar una reducción excesiva de ciertos gastos que pueden poner en peligro el futuro de la empresa, como pueden ser publicidad, investigación y desarrollo de nuevos productos.

Crédito y cobranza

Bajo algunas circunstancias, la empresa puede imponer a los clientes plazos más cortos para el pago de sus facturas, y ofrecer atractivos descuentos por pronto pago.

Inventarios

Para reducir el índice de capital de operación se puede disminuir el nivel promedio de materiales y mercancías en inventario. Esto tiene como consecuencia un incremento en la capacidad financiera de ventas y una disminución de los gastos financieros. Solamente cuando se presenta un proceso inflacionario, conviene elevar los inventarios para incrementar el capital de operación.

Inventarios en activos fijos

Las empresas deben realizar ciertas inversiones que les permitan mejorar su eficiencia, su competitividad y su capacidad para hacer frente a las demandas futuras del mercado.

Proporción de recursos de crédito y capital

Para determinar la proporción de recursos que es conveniente capturar en forma de créditos y la parte correspondiente a capital, es necesario tener en cuenta los siguientes factores:

Autonomía financiera

Es uno de los aspectos que las instituciones de crédito analizan con mayor cuidado. Toman mucho en cuenta los valores reales de los activos ya que esto constituye la garantía que ofrece la empresa.

Capacidad de pago

Es la posibilidad de generar los recursos suficientes para amortizar los créditos. Con esta base se debe determinar el plazo de pago de los créditos.

Necesidades estacionales de capital de operación

Esto permite determinar el monto total de las líneas de crédito revolvente (crédito a corto plazo) que se requieren, y su utilización a lo largo del año.

Rentabilidad del capital propio

Dependerá básicamente de la relación entre la rentabilidad de operación (utilidad de operación entre activo total) y la tasa de interés correspondiente a los créditos.

Si la rentabilidad de operación (Uo/Activo, en porcentaje) resulta menor que la tasa de interés, entonces a mayor endeudamiento, menor rentabilidad del capital, ya que el pago de los intereses demandará la mayor parte de la utilidad de operación, si es que no llega a ser superior a ella y causar pérdidas.

Estabilidad de la empresa

Es importante conservar una relación entre capital contable y activo total que permita soportar períodos difíciles, aún cuando esto traiga como consecuencia una menor tasa de rendimiento del capital. Para prever diversas contingencias como puede ser una contracción del mercado, un siniestro, una huelga o problemas económicos de índole general.

Características de los créditos

Se deben tomar dos aspectos que afectan la estabilidad de la estructura financiera de la empresa:

- a) La dependencia a corto plazo. Que abate la relación entre el capital circulante y el capital de operación requerido (Cc/Co).
- b) El riesgo cambiario. Se deriva de la contratación de créditos en moneda extranjera para cubrir operaciones en moneda nacional.

Para evitar un alto nivel de dependencia a corto plazo, es importante que la empresa trate de financiar la totalidad de sus activos fijos y parte de sus requerimientos de capital de operación, con créditos a largo plazo y capital.

La obtención de créditos en moneda extranjera presenta en muchas ocasiones ciertas ventajas comparativas con los créditos en moneda nacional: mayor rapidez de trámite, menores exigencias en cuanto a garantías y una menor tasa de interés. Por otra, constituyen un riesgo importante si existe la posibilidad de que la moneda se devalúe, por lo que es necesario que la empresa vigile constantemente su riesgo cambiario y lo reduzca al mínimo posible.

ESTADOS FINANCIEROS PROYECTADOS (Estados pro-forma)

Una forma de pronosticar las necesidades y excedentes a corto y largo plazo es el formular estados de resultados y balances generales proyectados, los cuales se conocen también como **estados pro-forma**.

Para proyectar los estados financieros resulta muy práctico el modelo económico financiero, ya que en él se reflejan los efectos de cada uno de los aspectos de la estrategia de la empresa. Además se puede observar la situación actual del negocio, sus problemas y posibilidades, así como los efectos de diversas alternativas de decisión o fenómenos externos sobre la estructura financiera y la rentabilidad de la empresa.

Procedimiento para el cálculo de proyecciones

Se puede proyectar directamente saldos al balance y cuentas de pérdidas y ganancias, empleando los modelos económico y financiero como dos ecuaciones simultáneas en un mes determinado. Este método permite efectuar rápidamente varias proyecciones con diferentes supuestos, y evaluar cómo se afectarán los resultados y la estructura financiera de la empresa si los supuestos no se cumplen en forma prevista.

A continuación se describe el procedimiento para efectuar proyecciones:

- 1.- Identificar los diferentes negocios que realiza la empresa, esto es, las áreas de actividad que se comporten de forma diferente desde el punto de vista de mercado, costos, gastos, o recursos de operación. Si la empresa tiene un sólo negocio, bastará un sólo modelo; si son varios será necesario hacer uno por cada negocio y posteriormente consolidar los modelos.
- 2.- Calcular los modelos económicos financieros actuales.
- 3.- Elegir períodos significativos de análisis, los cuales pueden ser de un mes, un trimestre, un semestre o un año. Dependiendo de la empresa y del contexto externo. Seleccionar los meses críticos, o de interés para su evaluación; puede ser época de mayor o menor venta, fecha de vencimiento de un crédito, etc.
- 4.- Con base al modelo inicial, proyectar cada una de las cuentas de los modelos, tomando en cuenta las expectativas de la empresa y sus planes de acción: volumen de ventas, costos, gastos, niveles de cuentas por cobrar e inventarios, saldos de cuenta por pagar a proveedores y acreedores, créditos en vigor y capital.
- 5.- Con base en las cifras resultantes, calcular los modelos para las fechas deseadas.
- 6.- Si los resultados no son satisfactorios, o si se quiere evaluar otras alternativas, se vuelve a proyectar modificando únicamente los conceptos que cambien, hasta encontrar la mejor solución posible.

ESTA TESIS NO DEBE
SALIR DE LA BIBLIOTECA

Planeación estratégica integral

El departamento de finanzas tiene la responsabilidad de establecer estrategias de productividad en la empresa, para lo cual se deberá tomar en cuenta los elementos siguientes:

1. Servicio y satisfacción total al cliente

Toda la producción de la empresa deberá enfocarse a la satisfacción al cliente, ofreciendo un producto a bajo costo con una calidad.

2. Especialización y diversificación.

La medida de la diversificación depende básicamente del tamaño del mercado y de la tecnología disponible.

3. Integración y complementación.

4. Tamaño y tasa de crecimiento

5. Innovación y riesgo

Invertir en investigación y desarrollo de nuevas tecnologías.

6. Autonomía y dependencia

7. Estrategia de personal

Dar una capacitación a los trabajadores con base a la incorporación de nuevas tecnologías.

8. Ética social

9. Incorporar a todo el ciclo productivo el concepto de calidad total.

10. Establecer programas a favor de la protección ambiental.

Con base a una buena planeación financiera e interactuando cada uno de los diez puntos descritos, el departamento de finanzas puede diseñar proyectos financieros para la empresa, con el fin de mejorar su productividad y por consiguiente incrementar su competitividad.

CAPITULO III.**COSTO DEL FINANCIAMIENTO**

- III.1 Costo de captación.**
- III.2 Origen de los fondos que obtiene el intermediario financiero (fondos y tasas que ofrecen a las empresas).**
- III.3 Comparativa de las tasas de interés con otros países (Canada, Estados Unidos y Europa).**

CAPITULO III COSTO DEL FINANCIAMIENTO

III.1 COSTO DE CAPITAL

El costo de capital se refiere a aquella cantidad de dinero que una empresa tiene que pagar, como resultado de aceptar un crédito.

El conocimiento que debe tener una empresa sobre el costo de capital es muy importante, puesto que en toda evaluación económica y financiera se requiere tener una idea aproximada de los costos de las diferentes fuentes de financiamiento que la empresa utiliza para emprender sus proyectos de inversión.

En la actualidad existen diferentes definiciones de costo de capital, entre las cuales se mencionan las siguientes:

- Es la tasa de interés que los inversionistas tanto acreedores como propietarios, desean le sea pagada para conservar e incrementar sus inversiones en la empresa.
- Es el ponderado de las diferentes fuentes de financiamiento.
- Es la tasa de interés que iguala el valor presente de los flujos netos recibidos por la empresa, con el valor presente de los desembolsos esperados (interés, pago del principal, dividendos, etc.).
- Es el límite inferior de la tasa interna de rendimiento que un proyecto debe rendir para que se justifique el empleo del capital para adoptarlo.

El valor del dinero en función del tiempo

El valor del dinero a través del tiempo significa que cantidades iguales de dinero no tienen el mismo valor, si se encuentran en puntos diferentes en el tiempo y si la tasa de interés es mayor que cero.

Diferencia entre interés simple e interés compuesto

La diferencia entre ambos conceptos estriba en el hecho de que cuando se utiliza interés compuesto, los intereses a su vez generan intereses, mientras que cuando se utiliza interés simple los intereses son función únicamente del principal, el número de períodos y la tasa de interés.

Fórmulas de equivalencia

En la figura 3.2 se relaciona un valor presente con un valor futuro, en ella se observa la relación existente del factor interés, el cual mantiene la equivalencia entre un valor presente y un valor futuro en una inversión determinada.

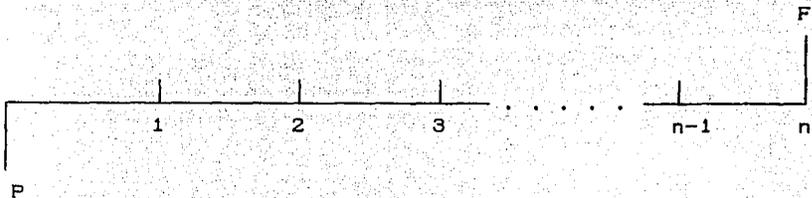


Figura 3.1 Diagrama de flujo que relaciona un valor presente con un valor futuro.

La fórmula que relaciona una cantidad presente con una cantidad futura es:

$$F = P (1 + i)^n$$

En donde:

F = Cantidad al final del período n (valor futuro)

P = Desembolso inicial (valor presente)

i = Tasa de interés

n = Número de períodos

Tasa de interés nominal y tasa de interés efectivo

Generalmente las tasas de interés utilizadas son en bases anuales. Sin embargo, en la práctica es posible encontrar situaciones en las cuales los intereses se tengan que pagar más frecuentemente, ya sea semestral, trimestral o mensualmente. Para lo cual existe una diferencia en el cálculo de intereses.

Para estos casos se aplica la fórmula general para determinar el interés efectivo anual:

$$I_{ef} = (1 + r/M)^M - 1$$

Donde:

- I_{ef} = interés efectivo anual.
- r = interés nominal anual.
- M = número de períodos en los cuales se divide el año.

Tasa de interés real

El concepto de interés real es muy similar al de interés efectivo. Cuando se habla de interés efectivo, normalmente se refiere a un año, y cuando se habla de interés real, el tamaño del período puede ser de un mes, un trimestre o un semestre. Lo anterior significa que al interés real también se le llama interés real efectivo.

La fórmula para calcular la tasa de interés real es la siguiente:

$$I_{real} = \frac{\text{costo real de financiamiento}}{\text{capital real recibido}}$$

En el caso de recibir un préstamo bancario de N\$ 1000.00 a 60 días al 56% y los intereses son cobrados por anticipado, la tasa real de interés es como sigue:

Si los intereses son cobrados por anticipado, entonces no se reciben N\$ 1000.00 en préstamo. En realidad, se está prestando la cantidad que resulte de restarle a los N\$ 1000.00 el interés correspondiente a los 90 días.

El interés a los 90 días es el siguiente:

Puesto que 90 días es la cuarta parte del año, y el interés anual es de 56%, significa que el interés equivalente a un trimestre será de la cuarta parte de 56%, o sea 14%.

El 14% de N\$ 1000.00 son N\$ 140.00. En consecuencia, de los N\$ 1000.00 solicitados, únicamente se recibe N\$ 860.00, o sea la diferencia de N\$ 1000.00 menos los N\$ 140.00 que se le están descontando por anticipado.

La operación del crédito fué por N\$ 1000.00 y sólo recibe N\$ 860.00, esto se traduce en que al momento del vencer su compromiso (90 días después de recibidos el dinero), se pagará N\$ 140.00 adicionales a la suma que recibió al inicio de la operación.

En otras palabras, los N\$ 140.00 constituyen el costo de utilizar N\$ 860.00 por tres meses.

Con esta información, ya se está en posibilidad de calcular la tasa de interés real de la operación:

$$I_{\text{real}} = \frac{\text{N\$ } 140.00}{\text{N\$ } 860.00} \times 100 = 16.2790 \%$$

$$I_{\text{nominal anual}} = 16.2790 \times 4 = 65.1162 \%$$

Cálculo del costo de capital

La palabra interés significa la renta que se paga por utilizar dinero ajeno, o bien la renta que se gana al invertir dinero propio. Estas dos situaciones se presentan en innumerables formas, por ello se presentan las fórmulas de equivalencia con las cuales, se puede evaluar más exactamente el rendimiento obtenido en una determinada inversión, o el costo real que representa una determinada fuente de financiamiento.

En seguida se describe en forma general el procedimiento a seguir en la evaluación del costo de capital de cualquier fuente.

Toda fuente de financiamiento implica un desembolso inicial para el inversionista (bancos, accionistas, obligacionistas, etc.) y una captación para la empresa. También, dicha fuente de financiamiento implica recepciones periódicas para el inversionista y desembolsos de la misma magnitud para la empresa.

En la figura 3.2 se aprecia que la cantidad aportada por el inversionista no necesariamente debe ser igual a la cantidad captada por la empresa. Esta diferencia se puede deber al hecho de que en algunos tipos de financiamiento, la empresa incurre a ciertos gastos (emisión, comisiones, etc.), lo cual origina que la captación por parte de la empresa sea menor a la cantidad aportada por el inversionista ($P' < P$).

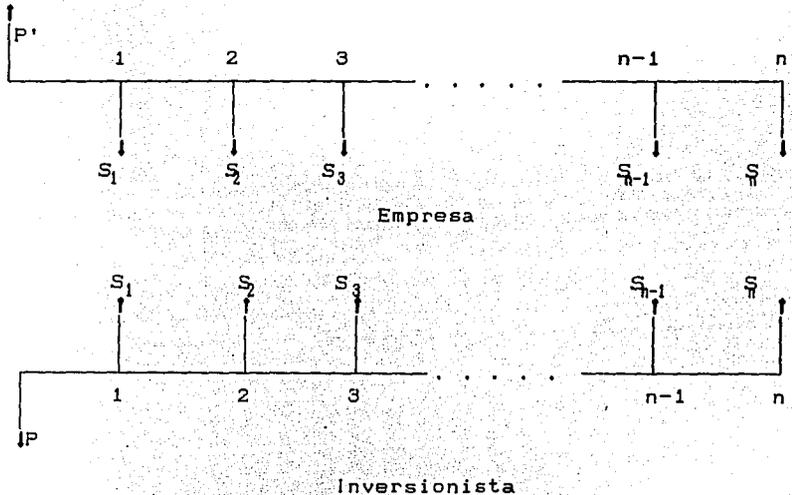


Figura 3.2. Flujo de efectivo que origina una fuente de financiamiento desde el punto de vista empresa y desde el punto de vista inversionista.

De la figura 3.2 se observa que el costo de cualquier fuente de financiamiento, se obtiene al encontrar la tasa de interés que satisfaga la siguiente ecuación:

$$P' - \sum_{t=1}^n \frac{S_t}{(1+i)^t} = 0$$

En donde:

- P' = Capital aportado por la institución de crédito (inversión inicial).
- n = Número de periodos de vida del proyecto
- i = Tasa de interés
- S_t = Aportaciones periódicas de la empresa.

III.1.1 COSTO DE CAPTACION

Todas las empresas tienen como objetivo fundamental generar utilidades a través de la producción y/o comercialización de bienes y/o prestación de servicios. Esta es una característica común aplicable a cualquier empresa del sector privado.

Los bancos, sin embargo presentan consideraciones diferentes a la mayoría de las empresas.

De una manera muy general, el ciclo de negocios de un banco consiste en captar dinero y ese mismo dinero prestarlo a un costo mayor al que se le incurrió al captarlo. El dinero captado proviene básicamente de cuentas de cheques, cuentas de ahorro, certificados de depósitos a plazo, pagarés con rendimiento liquidable al vencimiento y préstamos de otros bancos. Aparte de la base fundamental de negocios de un banco, existen una serie de servicios adicionales complementarios tales como: venta de giros y órdenes de pago, compraventa de monedas extranjeras, compraventa de oro y plata, cobranzas de documentos, renta de cajas de seguridad, etc.

Para el caso de los intermediarios financieros el costo principal del financiamiento es el interés que la empresa habrá de pagar a la institución de crédito por utilizar sus fondos.

En función del costo de captación de los fondos que utiliza la institución financiera se manejan las "tasas activas", las cuales se obtienen tomando como base una tasa de interés representativa del mercado más ciertos puntos que varían de acuerdo con cada crédito solicitado.

De esta manera, el sistema bancario maneja como indicador del costo de financiamiento la tasa de interés representativa del mercado.

Operaciones en moneda nacional

Para el caso de créditos otorgados en moneda nacional se toma como base la tasa que resulte mayor de las siguientes:

Tasa (CPP). - La cual es calculada como un promedio ponderado de las tasas de depósito. (Ver gráfica 3.4).

Tasa (TIIP).— Es el promedio de las tasas de interés interbancarias. Y significa el costo de los recursos que se prestan los bancos entre sí. Esta tasa es sustituida por la tasa TIIE, pero sigue vigente hasta el año 2001 con el fin de cubrir los requisitos de los contratos que en su momento consideraron únicamente a esta tasa para calcular los pagos.

Tasa (TIIE).— Esta nueva tasa de referencia para el cobro de intereses fué establecida el 22 de marzo de 1995 por las autoridades financieras y reemplaza a la tasa TIIP. Representa la tasa de interés interbancaria de equilibrio y se obtiene a partir del cálculo del nivel que equilibra la oferta y la demanda de fondos prestables.

Operaciones en moneda extranjera

Y en el caso de operaciones en dolares se toma la tasa LIBOR (London Inter-Bank offered rate) que es la tasa interbancaria en Londres, junto con la tasa prima de interés (prime rate) en los EE.UU. Los cuales son indicadores de gran importancia para los financiamientos internacionales.

Costo financiero

Es importante mencionar que los puntos que se le agregan a la tasa de interés (CPP, TIIE, PRIME o LIBOR) lo determina el intermediario financiero, y esta en función de los riesgos del proyecto por financiar, de los gastos que se generen por trámites, cargos por apertura de crédito, cargos por comisión de seguros y fianzas, y otros. La suma de estos puntos y la tasa líder determinará el costo financiero para la empresa.

En el capítulo IV se menciona con detalle la ventaja de utilizar financiamientos apoyados por la banca de desarrollo, ya que los costos financieros son más bajos a los que ofrece directamente el intermediario financiero. Cabe señalar que Nacional Financiera maneja a partir del mes de abril de 1995 su propia tasa de interés, la cual debe ser considerablemente menor a las que maneja el intermediario financiero y de esta forma garantizar la reducción en los costos financieros para beneficio de las empresas.

III.2 ORIGEN DE LOS FONDOS QUE OBTIENE EL INTERMEDIARIO FINANCIERO.

Los intermediarios financieros como cualquier otra empresa cuenta con un capital de trabajo para el manejo de sus operaciones, el origen de los fondos de este capital es el siguiente:

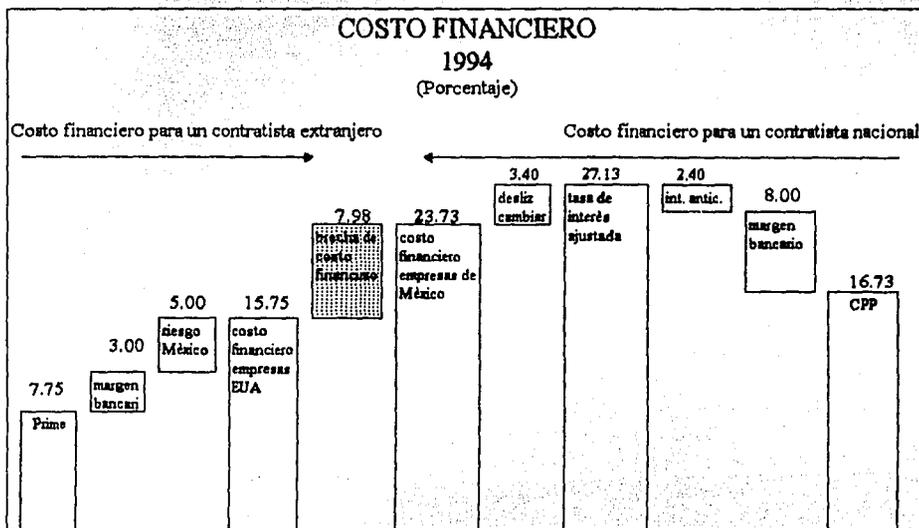
- a) Primeramente por el capital social que son las aportaciones que inicialmente aportan los accionistas de la institución financiera.
- b) Por las operaciones mismas del ciclo de negocios de la institución, los fondos captados provienen básicamente de cuentas de cheques, cuentas de ahorros, certificados de depósitos a plazo, pagarés con rendimiento liquidable al vencimiento y préstamos de otros bancos.
- c) Las utilidades generadas por los servicios que proporciona la institución, como pueden ser venta de giros y órdenes de pagos, compra/venta de monedas extranjeras, compra/venta de oro y plata, cobranza de documentos, etc.
- d) El rendimiento generado por los las tasas activas, producto de los créditos otorgados a sus clientes a través de los intereses pagados.
- e) Por los préstamos otorgados a la institución financiera que bien pueden ser de las siguiente fuentes: Banco de México; Bancos extranjeros; Nafin, a través de programas de apoyo financiero a las empresas, y otras fuentes.

III.3 Comparativa de las tasas de interés con otros países.

El costo de capital y la disponibilidad de créditos son dos de los factores que más lecionan la competitividad de las empresas, y en particular a las empresas constructoras. Por ello es importante conocer todas las fuentes posibles de créditos, y sobre todo saber las tasas de interés que ofrecen para estimar el costo del crédito y de esta manera determinar la rentabilidad de un proyecto específico.

Con la actual apertura comercial y las nuevas políticas financieras entre la que se destaca la aceptación de operación de la banca extranjera, lo cual se pretende además de una mayor inversión en el país una mayor competencia entre las diferentes instituciones bancarias y se puedan fomentar nuevos instrumentos de crédito para que finalmente se traduzcan en una reducción en los costos financieros para las empresas.

Haciendo una comparativa de las tasas de interés entre Estados Unidos y México, se aprecia una considerable diferencia en el costo financiero que opera en cada país. En 1994 el costo financiero para las empresas norteamericanas fué del 15.75, en tanto que para las empresas mexicanas representó el 23.73, superior en 7.98 puntos porcentuales, diferencia que representa una importante desventaja para las empresas nacionales, puesto que prolonga el período de recuperación de la inversión ejercida (ver gráfica 3.1).



Fuente: Depto. de Economías y Estadística, CNIC.
Al mes de septiembre.

COSTO FINANCIERO
(Gráfica 3.1)

México necesita recursos financieros adicionales a los internos para financiar su desarrollo, y por la magnitud de sus necesidades de infraestructura requiere del acceso al mercado internacional del dinero, el cual por su volumen, tiene el potencial para ser la fuente de financiamiento complementario que necesita nuestro país.

Por otro lado la razón de buscar acceso a los recursos externos es que representan un menor costo financiero debido a que las tasas de interés son menores como ya se muestra en la tabla 3.1. Desde luego el manejo de créditos en moneda extranjera tiene el alto riesgo del tipo de cambio.

Comportamiento de las Tasas de interés entre C.P.P. y PRIME RATE

En la gráfica 3.2 se aprecia la diferencia entre ambas tasas, que aunque son parámetros diferentes en cada caso, lo interesante es ver las tendencias al incremento de sus valores de los meses comprendidos de enero a diciembre de 1994, que reflejan un aumento gradual en el costo financiero para los créditos en moneda nacional como extranjera. La tasa prime rate es menor en relación a la tasa promedio de captación, lo que se puede suponer un menor costo financiero en moneda extranjera pero se debe considerar el tipo que cambio con la moneda nacional. También se puede apreciar el fuerte incremento en la tasa de interés CPP a partir del mes de enero de 1995, debido al efecto inflacionario ocurrido en la economía nacional. Esto trae como consecuencia un alto costo financiero para las empresas mexicanas ocasionando problemas de solvencia y liquidez.

Comportamiento de las Tasas de interés (México con otros países)

En la gráfica 3.3 se representan las tasas de interés de los primeros seis meses del año de 1994, en esta tabla las tasas de interés de cada país se encuentran homologadas, por lo que se distingue que Canadá y Estados Unidos manejan valores menores en sus tasas y es por lo tanto menor el costo financiero. Por lo que se observa que México sigue manejando tasas muy altas en relación a otros países, y consecuencia para que las empresas mexicanas estén en situaciones semejantes en cuanto a la obtención de créditos se deben reducir las tasas de interés para mejorar su competitividad.

Unidades de Inversión (UDI)

Como se puede observar en la gráfica 3.4, desde enero de 1995 se incrementan en forma acelerada las tasas de interés debido a la inflación que se presentó en la economía nacional, ésta se aceleró por la misma especulación e incertidumbre inflacionaria. Asimismo por la inestabilidad económica propiciado por diversos factores políticos y sociales.

Todo esto ha traído como consecuencia un incremento en las tasas de interés repercutiendo directamente en el costo financiero para aquellos que mantienen créditos con instituciones bancarias. Lo que ha ocasionado falta de liquidez y solvencia a las empresas, para ello se ha ideado un plan de reestructuración de créditos llamado Unidades de Inversión (UDI).

La creación de las unidades de inversión tiene como finalidad, resolver los problemas que la inflación genera tanto a inversionistas como a usuarios de crédito.

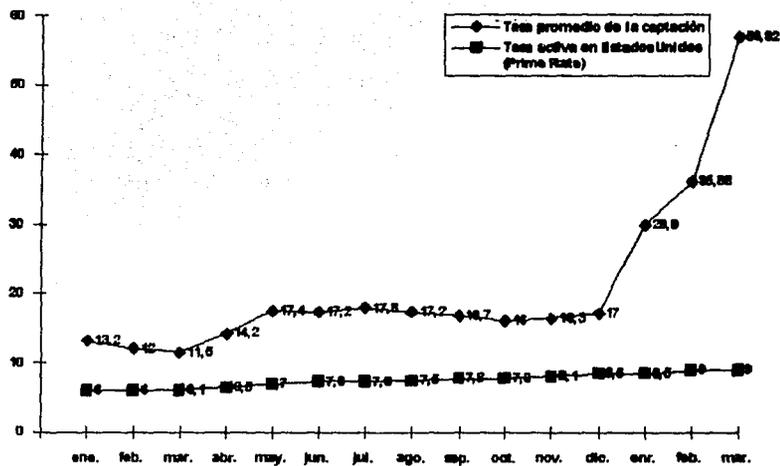
La inflación ocasiona un incremento en las tasas de interés debido a la presión que ejercen los inversionistas, al no conocer con exactitud cuanto y con que periodicidad se ajustarán los precios se mantiene un ambiente de incertidumbre al no conocer el rendimiento real de instrumentos tales como depósitos bancarios o valores representativos de deuda (papel comercial, aceptaciones bancarias, cetes entre otros). Consecuentemente las tasas son elevadas al incorporarseles un elemento adicional para cubrir el riesgo de inversión.

Directamente a los usuarios de crédito se les incrementa el costo financiero de sus créditos por el efecto de una mayor prima de riesgo. Adicionalmente, la inflación les genera una amortización acelerada de sus créditos en términos reales.

Las Unidades de Inversión, lo que buscan es manejar una cuenta con valor real constante que permita disminuir las tasas de interés por la reducción de incertidumbre y la eliminación de la prima de riesgo sobre el rendimiento real de inversiones en valores representativos de deuda.

Por otro lado, se trata de eliminar la amortización acelerada de los créditos a causa de la inflación.

Es decir, que para las empresas que actualmente se encuentren sin solvencia y liquidez, y que a criterio de la institución bancaria que determine si son viables se le permitirá reestructurar su deuda, con lo cual los pagos iniciales se reducirán esperando la recuperación de la empresa, y a través del tiempo los pagos se incrementarán amortizando la deuda al final de los períodos.

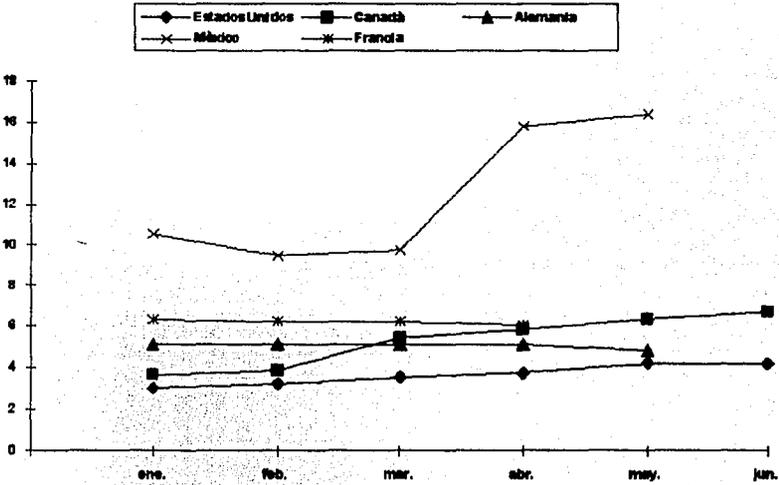


Fuente: Datos Estadísticos del Banco de México.

COMPORTAMIENTO DE LAS TASAS DE INTERES (CPP Y PRIME RATE)

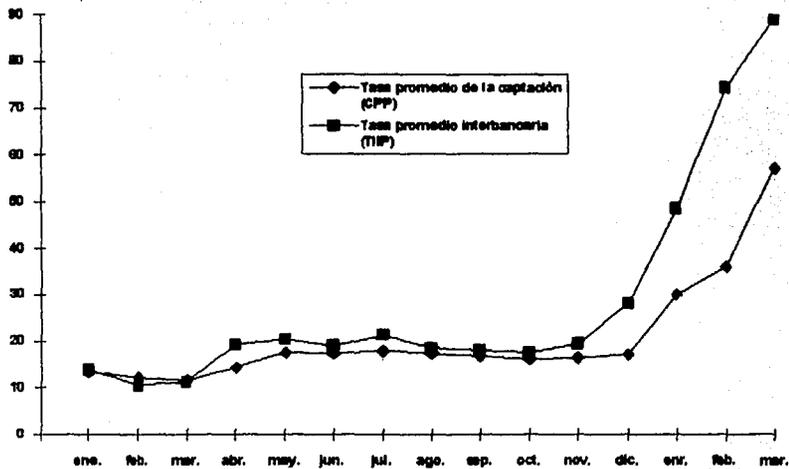
(ENERO A DICIEMBRE 1994 Y ENERO A MARZO 1995).

(Gráfica 3.2).



Fuente de información: Estadísticas Financieras Internacionales.

COMPORTAMIENTO DE LAS TASAS DE INTERES (MEXICO CON OTROS PAISES)
 TASAS LETRAS DEL TESORO
 (ENERO A JUNIO DE 1994)
 GRAFIA No. 3.3



Fuente: Indicadores Económicos de ESEM

**COMPORTAMIENTO DE LAS TASAS DE INTERES
PARA DETERMINAR EL COSTO FINANCIERO
(ENERO A DICIEMBRE 1994 Y ENERO A MARZO 1995)**

(Gráfica 3.4)

CAPITULO IV.**ALTERNATIVAS DE CREDITOS PARA LAS EMPRESAS
CONSTRUCTORAS Y DE SERVICIOS EN EL AREA DE LA
CONSTRUCCION.**

IV.1 Programas de apoyo de la banca de fomento.

**IV.2 Liga entre los programas financieros y los de
capacitación, calidad y productividad.**

**IV.3 Análisis de la obtención de créditos y la
situación de las empresas constructoras.**

CAPITULO IV ALTERNATIVAS DE CREDITOS PARA LAS EMPRESAS CONSTRUCTORAS Y DE SERVICIOS EN EL AREA DE LA CONSTRUCCION.

Actualmente la estructura financiera del país ha ampliado la red de intermediación como una acción importante en la masividad del apoyo financiero.

Esta red está integrada por la banca múltiple, la banca de desarrollo e intermediarios financieros no bancarios, como son Uniones de Crédito, Empresas de Factoraje, Arrendadoras Financieras y Entidades de Fomento. (Ver tabla 4.1)

Uniones de Crédito.

Son organizaciones auxiliares con modalidad de sociedades anónimas de capital variable, creadas para agrupar personas físicas y personas morales que realicen actividades industriales, comerciales y de servicios.

La diferencia esencial con los bancos es que no realizan operaciones crediticias con el público en general; sólo otorgan crédito a sus socios.

Entidades de Fomento

El objetivo de estas entidades de Fomento, es atender de manera integral a la micro empresa, tanto con apoyos financieros, como con capacitación y asistencia técnica.

Empresas de Factoraje

La participación de las empresas de Factoraje como intermediarios financieros tiene una especial importancia. Su esquema de operación se basa más en la calidad de los clientes de la micro y pequeña empresa que en la solvencia y garantías que éstos puedan ofrecer.

Empresas de Arrendamiento

Ofrece a la micro y pequeña empresa una opción más ágil y flexible para contar con la maquinaria y equipo que requiere para modernizarse, que le brinda el tradicional crédito refaccionario, atenuando además el problema de la insuficiencia de garantías.

Tabla 4.1

Red de Intermediarios Financieros Registrados en NAFIN (cifras a diciembre de cada año)					
Intermediarios financieros	1990	1991	1992	1993	1994
Total	126	261	411	501	550
Intermediarios bancarios	21	23	23	24	26
Intermediarios no banarios	105	238	388	477	524
Uniones de crédito *	75	121	172	237	275
Entidades de Fomento	29	48	115	134	139
Empresas de Factoraje *	0	33	52	51	53
Arrendadoras financieras	1	36	49	55	57

Fuente: Nafin (Nov. 1994).

(*) A partir de enero de 1995 estos intermediarios financieros no otorgan créditos a través de NAFIN, hasta próximo aviso, hasta que se establezca la situación económica del país.

IV.1 PROGRAMAS DE APOYO DE LA BANCA DE FOMENTO

Actualmente, alrededor de 98 de cada 100 empresas corresponden a micro y pequeños, segmentos que generan más del 55% del empleo en México; estas demandan una mayor atención, la cual debe darse a través de programas integrales de apoyo que incluyan, además del financiamiento, capacitación, asesoría, asistencia técnica y esquemas de garantía, de tal forma que puedan enfrentar con éxito la competencia de agentes, tanto nacionales como internacionales, derivada del proceso de apertura y globalización económica que vive nuestro país.

Para lograr que las micro y pequeñas empresas alcancen elevados niveles de eficiencia y competitividad, que sean autofinanciables y tengan un efecto multiplicador del ingreso nacional, se requiere que se les apoye con adecuados recursos financieros, tecnológicos administrativos y fiscales que incrementen sus márgenes de operación.

Nacional Financiera, en su condición de instrumento ejecutor de la política económica del Gobierno Federal, tiene asignada la misión de ser el banco de desarrollo orientado a identificar y promover la ejecución de acciones que fortalezca y modernice la infraestructura empresarial, apoyando la producción y distribución eficiente de bienes y servicios, principalmente de las empresas micro, pequeñas y medianas de los sectores privado y social.

Nacional Financiera tiene la función de dar financiamiento y soporte técnico desde el segundo piso; además actualmente incorporó a los fideicomisos y fondos de fomento (FOGAIN, FONEI, FONEP, FIDEIN Y FOMIN) como parte integral de su esquema funcional y de su estructura organizacional.

PROGRAMAS DE DESCUENTO

El respaldo financiero al sector empresarial se canaliza a través de los siguientes tres instrumentos:

- El descuento crediticio y el financiamiento externo.
- El otorgamiento de avales y garantías.
- La aportación accionaria.

Como ya se mencionó NAFIN adoptó la modalidad de operación el descuento de segundo piso para canalizar su respaldo financiero por conducto de las instituciones que integran el sistema de intermediación financiera. (Ver tabla 4.1)

A partir de las prioridades de desarrollo y de los diversos programas operados por NAFIN y los fideicomisos de fomento integrados, se manejan como respaldo financiero 6 programas de descuento crediticio:

- 1) Micro y Pequeña Empresa.
- 2) Modernización.
- 3) Mejoramiento del Medio Ambiente.
- 4) Desarrollo Tecnológico.
- 5) Estudios y Asesorías.
- 6) Infraestructura y Desconcentración.

1) PROGRAMA DE FINANCIAMIENTO A LA MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA (PROMYP)

Objetivo:

El objetivo de este Programa es el de impulsar la modernización y el incremento de la capacidad de competencia de las micro y pequeñas empresas del país, asegurando que su operación e iniciativas de inversión dispongan de un financiamiento suficiente, oportuno, adecuado y competitivo con respecto al que reciben las empresas grandes y medianas.

Requisitos:

Los requisitos que deben cumplir las micro y pequeñas empresas para calificar beneficiarias de este programa son básicamente los siguientes:

- Tratarse de personas físicas o morales cuyas unidades productivas califiquen como micro o pequeñas, de acuerdo con las definiciones establecidas por las autoridades de comercio y fomento industrial.
- Disponer en su estructura de capital de una participación mayoritaria de origen mexicano.
- No estar vetada en el sistema y supervisión y seguimiento de NAFIN.
- Desarrollar actividades industriales, comerciales o de servicios.

A partir de junio de 1993, se incorpora el esquema de "cuasi capital" y se incorporan por lo tanto como sujetos de apoyo los inversionistas que aporten capital o adquieran partes sociales de micro y pequeñas empresas.

Destino de los recursos:

Los créditos otorgados por los intermediarios financieros que pueden ser descontados en este programa son aquellos que los recursos se destinan a alguno de los siguientes propósitos particulares:

- a) Financiamiento de inversiones para construcción, adaptación, ampliación o remodelación de instalaciones industriales, comerciales o de servicios (con excepción de terrenos solos o en inversiones excesivas a las necesidades operativas de la empresa).
(Crédito hipotecario o crédito simple con garantía hipotecaria).
- b) Adquisición de activos fijos (maquinaria, equipo y mobiliario, incluyendo los gastos asociados para su transporte, instalación y derechos de operación).
(Crédito refaccionario o crédito simple con garantía prendaria o hipotecaria y operaciones de arrendamiento financiero).
- c) Financiamiento de capital de trabajo, (pago de sueldos y salarios, adquisición de materias primas, componentes y productos terminados que intervienen en el proceso de producción.
(Crédito de habilitación o avío, crédito de avío revolvente o crédito en cuenta corriente, además del descuento de documentos en operaciones de factoraje financiero).
- d) Reestructuración de pasivos, cuyos términos en cuanto a plazos de amortización y/o tasas de interés sean menos favorables que los establecidos por NAFIN.
(Crédito hipotecario o crédito simple con garantía hipotecaria).
- e) Aportaciones al capital o adquisiciones de partes sociales de micro y/o pequeñas empresas y de empresas integradoras que permitan participar en esquemas de asociación y acción conjunta.

Monto de las operaciones:

El monto máximo de financiamiento que puede canalizarse a través de este programa para la micro y pequeña empresa se ha venido actualizando de manera permanente. A partir de 1993, los montos máximos varían en función del estrato y del tipo de intermediario financiero, como se observa en el tabla 4.2.

Tabla 4.2

MONTOS MAXIMOS DE FINANCIAMIENTO		
Intermediario financiero	microempresa (miles N\$)	pequeña empresa (miles N\$)
Banco comerciales	700	7,000
Entidades de fomento	500	
Uniones de crédito	600	7,000
Arrendadoras financieras	700	7,000
Empresas de factoraje:		
- Corto plazo	6,000	6,000
- Largo plazo	600	6,000
Cuasicapital		3,000

Fuente: NAFIN

Participación en el financiamiento.

El intermediario financiero y/o la empresa acreditada tiene la obligación de aportar un porcentaje del valor del proyecto (entre 20 a 40%). Asimismo se debe dar una garantía de 2 a 1 del crédito solicitado.

Plazos de amortización y período de gracia.

A continuación se describen los plazos máximos por tipo de crédito (tabla 4.3):

Tabla 4.3

PLAZOS MAXIMOS POR TIPO DE CREDITO					
Tipo de crédito	BANCOS años/meses gracia	UNIONES años/meses gracia	E.FOMENTO años/meses gracia	ARREN FIN. años/meses gracia	FACTORAJE días
Capital de trabajo	5 / *	5 / *	3 / 6		30 a90
Maquinaria-equipos	10 / *	10 / *	5 / 12	10 / 18	84/12
Instalaciones físicas	20 / *	12 / *	7 / 12	12 / 36	
Reestauración pasivos	7 / *	7 / *			
Estudios y asesorías	5 / *	5 / *	3 / 6		
Cuasicapital	7 / 24	7 / 24	7 / 24		

Fuente: NAFIN

* La gracia que requiere el proyecto. Las condiciones definitivas dependerán de la capacidad de pago de la empresa.

Por lo que se refiere el período de gracia, se delega la facultad de determinarlo al intermediario financiero, buscando que este responda precisamente a las necesidades particulares de cada proyecto de inversión. Es por lo tanto, el intermediario el que comunica a NAFIN la fecha en que se inician y concluyen las amortizaciones del principal de los créditos descontados. La única excepción que se establece es la de los descuentos de créditos para la reestructuración de pasivos, en que limita a 12 meses el período de gracia.

El seguro de Vida PROMYP

Las micro y pequeñas empresas que disponen de un crédito descontado en este programa han sido incorporadas automáticamente a la protección masiva y automática de un seguro de vida.

El seguro de vida es por N\$ 100,000 y opera en caso de fallecimiento o de invalidez total o permanente del titular, ya sea persona física o principal accionista de la empresa, si es persona moral.

Esta prestación no representa un costo adicional para el beneficiario y tiene el propósito particular de que las micro y pequeñas empresas apoyadas continúen con su operación en caso de algún siniestro, manteniendo las fuentes de empleo y sin lesionar el patrimonio y el ingreso familiar, situación que elimina por otra, una causa de eventual incumplimiento para el intermediario financiero. De esta manera, los micro y pequeños empresarios acreditados en NAFIN pueden tener una mayor disposición al riesgo.

Tarjeta Empresarial.

En el programa PROMYP se había instrumentado la Tarjeta Empresarial, que permitió disponer de recursos de manera inmediata para capital de trabajo y para la adquisición de activos fijos, le concedía al empresario otros beneficios, como tener acceso a diversos servicios de asistencia técnica y capacitación, y contar con un seguro de vida.

El sistema funcionó a través de la apertura de una línea de crédito revolvente, operada por medio de una cuenta de cheques.

La vigencia de la línea de crédito podía ser de hasta tres años; el intermediario financiero le indicará el plazo máximo de amortización para cada disposición.

Para tener acceso a la tarjeta empresarial, se requería tener mínimo dos años de operación.

Esta se tramitaba a través de los bancos comerciales y Uniones de crédito. A partir de enero de 1995 se suspendió esta opción de crédito, y para aquellas empresas que cuenta con ella deberán liquidarla a más tardar al mes de septiembre de 1995.

2) PROGRAMA DE MODERNIZACION

Objetivo:

Promover y proporcionar respaldo financiero a las acciones empresariales de inversión que tengan como finalidad específica el aumento de los niveles de eficiencia productiva y el incremento de la competitividad de la oferta de las empresas industriales, comerciales y de servicios del país.

Sujetos de respaldo

Deben tratarse de personas físicas o morales cuyas unidades califiquen como medianas empresas, de acuerdo con las definiciones establecidas por las autoridades de comercio y fomento industrial, y desarrollar actividades industriales, comerciales o de servicios.

Destino de los recursos

Los créditos por los intermediarios financieros que pueden ser descontados en este programa, son aquellos cuyos recursos sean destinados a algunos de los siguientes propósitos particulares:

- El financiamiento de inversiones para la construcción, adaptación, ampliación o remodelación de instalaciones industriales, comerciales o de servicios (con excepción de terrenos).
- La adquisición de activos fijos (maquinaria, equipo e instalaciones, incluyendo los gastos de instalación en general, así como los gastos preoperativos y demás erogaciones relacionadas con el proyecto de modernización).
- El financiamiento del capital de trabajo que asegure la continuidad de los procesos productivos de las empresas, derivado de un incremento de la capacidad de producción o de su mejor aprovechamiento.
- La reestructuración de adeudos con los intermediarios financieros, con el fin de ampliar los plazos de amortización o adecuar la forma de pago.

El Programa de Modernización contempla la posibilidad de descontar operaciones de créditos otorgados a inversionistas cuando los recursos se destinen a efectuar aportaciones accionarias en empresas medianas que lleven a cabo proyectos de modernización (Cuasicapital).

3) PROGRAMA DE MEJORAMIENTO DEL MEDIO AMBIENTE

Objetivo

El objetivo fundamental de este programa es el de impulsar y proporcionar respaldo financiero preferencial a todas las iniciativas de inversión que previenen, eliminan o reducen los efectos contaminantes de la actividad económica, que permiten un consumo más racional de recursos estratégicos como son el agua y la energía, y en general, todas aquellas que contribuyen a la protección ecológica y al mejoramiento del medio ambiente.

Sujetos de respaldo

El acceso a los beneficios del Programa no presenta mayores limitaciones que las del campo de acción de NAFIN, es decir la industria, el comercio y los servicios.

Destino de los recursos

Los recursos pueden destinarse al financiamiento de todo tipo de inversiones y gastos que permiten alcanzar el objetivo del Programa, como pueden ser:

- Adquisición de maquinaria, equipo y dispositivos productivos, así como el reacondicionamiento de los ya existentes.
- La contratación de asesores externos y empresas de consultoría especializada para el diseño e instrumentación de programas de mejoramiento del medio ambiente.
- La construcción de plantas y/o distritos de control y tratamiento de descargas contaminantes de agua, humos, gases y desechos sólidos.
- La aportación accionaria que permite financiar las inversiones descritas.

Participación en el financiamiento

Tomando en consideración que este tipo de inversiones suelen ser considerados por empresarios e intermediarios como inversiones improductivas ya que no generan directamente flujos financieros adicionales, NAFIN decidió no establecer, por una parte, requisito alguno en cuanto a la participación de la empresa o inversionistas en el financiamiento de los gastos e inversiones del proyecto y, por otra, acepta descontar hasta el 100% del crédito otorgado por la institución intermediaria.

4) PROGRAMA DE DESARROLLO TECNOLÓGICO

Objetivos

Este programa tiene la finalidad particular de que los proyectos mexicanos de investigación, desarrollo, asimilación, adaptación, transferencia y comercialización de tecnología, dispongan de financiamiento adecuado, accesible y oportuno.

Sujetos de respaldo financiero

Empresas industriales que adquieran tecnología y/o maquinaria y equipo que implique un salto tecnológico respecto de su situación actual.

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

Empresas industriales, comerciales y de servicios, y personas físicas que lleven a cabo inversiones en proyectos de investigación y desarrollo tecnológico.

Destino de los recursos

NAFIN descuenta en este programa todos los créditos otorgados por los intermediarios financieros, cuyos recursos se destinen a alguno de los siguientes propósitos:

- La elaboración de diagnósticos, estudios de prospectiva, y pronósticos tecnológicos, búsqueda de alternativas tecnológicas, estudios de gestión y planes de negocio para empresas de base tecnológica.
- Adquisición de información, materiales, equipos y servicios, así como gastos de capacitación y sueldos del personal técnico que lleven a cabo los proyectos de investigación y desarrollo tecnológico.
- Diseño, fabricación y prueba de nuevos bienes y procesos productivos, incluyendo prototipos, lotes de prueba, plantas piloto y escalamiento de tecnologías nacionales.
- Diseño e instrumentación de programas de aseguramiento de calidad, instalación de laboratorios y pisos de prueba de normalización y homologación de productos y procesos.
- Instalación de laboratorios, equipamiento de firmas de ingeniería y consultoría, universidades, centros de investigación y empresas de base tecnológica.
- Contratación de servicios de firmas de consultoría e ingeniería para la elaboración de estudios y asesorías relacionados con la investigación y desarrollo tecnológico.
- Las aportaciones de capital accionario cuyo destino final sea el financiamiento de las iniciativas de inversión señaladas.

Participación en el financiamiento

Se establece el requisito de que empresas e inversionistas aporten con recursos propios cuando menos el 20% del costo total del proyecto de inversión, con excepción del financiamiento de las aportaciones de capital de los accionistas.

NAFIN descuenta por su parte, el 100% del crédito que otorguen los intermediarios financieros a las empresas, sin distinción de tamaños, con la excepción de las inversiones en actualización tecnológica de las medianas y grandes empresas en que el descuento se limita al 75%.

Adicionalmente, NAFIN puede cubrir hasta el 70% de la pérdida económica neta en que incurran las empresas adquirientes de tecnología, prototipos y primeros lotes desarrollados en México, por fallas imputables a la tecnología de los mismos. El costo y duración de esta garantía se determina de manera casuística.

5) PROGRAMA DE INFRAESTRUCTURA Y DESCONCENTRACION INDUSTRIAL

Objetivo

El objetivo de este programa es el de impulsar y respaldar 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, promoviendo, en paralelo, la desconcentración de instalaciones productivas de las áreas urbanas y su reubicación en los parques, conjuntos, puestos y zonas industriales del país.

Sujetos de respaldo financiero

En este programa son sujetos de respaldo las empresas promotoras y constructoras de parques, conjuntos e instalaciones industriales, por una parte, y las empresas industriales que lleven a cabo una inversión con fines de desconcentración, por otra.

Destino de los recursos

Se consideran elegibles de descuento en este programa, los créditos otorgados por los intermediarios financieros con los siguientes propósitos particulares:

En el caso de empresas promotoras y constructoras:

- Los proyectos y la realización de obras de urbanización, infraestructura y servicios integrales para parques, conjuntos, zonas y puertos industriales.
- El diseño, construcción, ampliación y remodelación de naves, edificios, bodegas e instalaciones industriales.

En el caso de empresas industriales, comerciales y de servicios que se desconcentran:

- Los gastos e inversiones que se deriven de la relocalización de la planta productiva, tales como la acumulación de inventarios de producto terminado previa a la reubicación, la liquidación y/o mudanza del personal; el desmantelamiento, traslado e instalación de maquinaria y equipo, así como la construcción, adaptación, compra o renta de naves industriales y oficinas.

Participación

Con excepción de las operaciones de arrendamiento y de financiamiento de las aportaciones de capital de los accionistas, los promotores del proyecto y/o los inversionistas deben aportar cuando menos el 20% de la inversión total. EN el caso de proyectos de reubicación, en tanto que la participación mínima de las empresas debe ser del 10% de la inversión en activos fijos.

NAFIN descuenta el 75% del crédito que otorguen los intermediarios financieros para inversiones de infraestructura y construcción de naves industriales, y hasta el 100% cuando el financiamiento se otorga a los inversionistas que efectúen las aportaciones accionarias en las empresas para llevar a cabo las inversiones descritas. En los casos de desconcentración de empresas, NAFIN descuenta hasta el 90% de los créditos otorgados por los intermediarios financieros.

6) PROGRAMA DE ESTUDIOS Y ASESORIAS

Objetivo

El objetivo particular de este programa es el de apoyar a empresarios e inversionistas para que fundamenten mejor sus decisiones de inversión e incrementen los niveles de eficiencia y competencia de sus empresas, a través de los servicios de asistencia técnica especializada.

Participación de los recursos

Son elegibles de descuento los créditos concedidos por los intermediarios financieros a las empresas e inversionistas con el fin de contratar los servicios de asesores externos, de firmas de ingeniería o de empresas de consultoría para diseñar e instrumentar proyectos y programas que tengan como propósito específico el incremento de los niveles de eficiencia y competitividad de la empresa.

Participación en el financiamiento

En este programa no se establece compromiso de aportación complementaria de recursos frescos por parte de la empresa. El intermediario financiero puede otorgar un crédito para financiar el 100% del costo del proyecto, mismo que puede descontar con NAFIN su totalidad.

A partir de junio de 1993, se decidió incorporar los propósitos de inversión susceptibles de apoyo en este Programa, en el resto de los 5 Programas (PROMYP, Modernización, Desarrollo tecnológico, Mejoramiento del Medio Ambiente e Infraestructura y Desconcentración Industrial), con lo que el Programa de Estudios y Asesorías desaparece como un programa independiente.

TERMINOS Y CONDICIONES DE APLICACION GENERAL DE LOS PROGRAMAS DE DESCUENTO

1. La clasificación de los estratos empresariales

Para definir la estratificación de las empresas apoyadas por los programas de descuento de NAFIN, se adopta la clasificación que sobre el particular establece la Secretaría de Comercio y fomento Industrial para definir a los estratos industriales. Ver tabla 4.4.

Tabla 4.4

DEFINICION DE MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA		
Tamaño	Personal ocupado	Ventas netas anuales (Ultimo ejercicio fiscal o proyeccion a 12 meses)
Micro empresa	de 1 a 15	N\$ 900,000
Pequeña empresa	de 16 a 100	N\$ 9'000,000
Mediana empresa	de 100 a 250	N\$ 20'000,000

2. La moneda de denominación

Las operaciones de crédito descontadas en los Programas del NAFIN son documentadas en moneda nacional o en dólares EE.UU. Durante los primeros años, el financiamiento en moneda extranjera se otorgó únicamente a empresas cuyos bienes o servicios se cotizaran a precios internacionales o bien que, a través de su actividad exportadora, mantuvieran un saldo neto de divisas suficiente como para asumir el compromiso de reembolsar al intermediario, y en consecuencia a NAFIN, el importe del principal del crédito y de sus accesorios, en la divisa contratada.

3. La tasa de interés

Las tasas de interés que aplican para los diversos programas, son las que establece el Esquema General de Tasas de Interés, que NAFIN da a conocer mediante circular expresa a los intermediarios financieros, el cual se revisa y se ajusta periódicamente.

Operaciones en moneda nacional

Hasta antes del mes de abril de 1994, el Esquema de Tasas de Interés vigentes era el que aparece en la Tabla 4.5.

Tabla 4.5

PROGRAMA DE DESCUENTO ESQUEMA GENERAL DE TASAS DE INTERES			
--------------------------------------------------------------	--	--	--

A) MONEDA NACIONAL

(Para los Programas: PROMYP, Modernización, Infraestructura y Desconcentración Industrial y Estudios y Asesorías)

TAMANO DE EMPRESA	INTERMEDIARIO FINANCIERO	EMPRESA BENEFICIARIA	MARGEN DE INTERMEDIACION
Microempresa	CPP	CPP + 6	6
Pequeña empresa	CPP + 1	CPP + 6	5
Mediana empresa	CPP + 2	CPP + 6	4

Cuando las empresas de factoraje participan como intermediarios financieros de micro y pequeñas empresas, las tasas de interés son de CPP + 2 para el intermediario y de CPP + 6 para la empresa beneficiaria.

(Para los Programas de Desarrollo Tecnológico y de Mejoramiento del Medio Ambiente)

TAMANO DE EMPRESA	INTERMEDIARIO FINANCIERO	EMPRESA BENEFICIARIA	MARGEN DE INTERMEDIACION
Microempresa	CPP - 2	CPP + 6	8
Pequeña empresa	CPP - 1	CPP + 6	7
Mediana empresa	CPP + 2	CPP	6

En febrero de 1994, se invitó a los intermediarios financieros para que de una manera voluntaria y concertada contribuyeran conjuntamente con NAFIN a reducir el costo financiero del crédito para el sector empresarial, reduciendo en un punto porcentual cada uno su respectivo margen de intermediación. Dos meses después, en el mes de abril, la totalidad de intermediarios financieros se había adherido a esta iniciativa, con lo que el esquema de tasas de interés se modificó como aparece en la tabla 4.6.

Tabla 4.6

**PROGRAMA DE DESCUENTO
ESQUEMA GENERAL DE TASAS DE INTERES**

A) MONEDA NACIONAL

Para los Programas: PROMYP, Modernización, Infraestructura y Desconcentración Industrial y Estudios y Asesorías

TAMAÑO DE EMPRESA	INTERMEDIARIO FINANCIERO	EMPRESA BENEFICIARIA	MARGEN DE INTERMEDIACION
Microempresa	CPP - 1	CPP + 4	5
Pequeña empresa	CPP	CPP + 4	4
Mediana empresa	CPP + 1	CPP + 4	3

Cuando las empresas de factoraje participan como intermediarios financieros de micro y pequeñas empresas, las tasas de interés son de CPP + 1 para el intermediario y de CPP + 4 para la empresa beneficiaria.

Para los Programas de Desarrollo Tecnológico y de Mejoramiento del Medio Ambiente

TAMAÑO DE EMPRESA	INTERMEDIARIO FINANCIERO	EMPRESA BENEFICIARIA	MARGEN DE INTERMEDIACION
Microempresa	CPP - 3	CPP + 4	7
Pequeña empresa	CPP - 2	CPP + 4	6
Mediana empresa	CPP - 1	CPP + 4	5

Fuente: NAFIN

Nota: Hasta el mes de marzo de 1995 se tomaba como referencia la tasa que resultara más alta del CPP (Costo porcentual promedio) o bien TIIP (Tasa de interés interbancaria promedio).

A partir de marzo de 1995, NAFIN anunció que fijará su propia tasa de interés, la cual será para el mes de abril de 64% que deberá variar mes con mes pero siempre menor a las tasas TIIP o CPP, buscando reducir los costos financieros. Por lo tanto para las tablas 4.5 y 4.6 se tomará ahora la tasa NAFIN.

Operaciones en dólares EE.UU.

Desde febrero de 1994 el esquema de tasas de interés en moneda extranjera es la siguiente:

Tabla 4.7

PROGRAMAS DE DESCUENTO ESQUEMA GENERAL DE TASAS DE INTERES			
B) MONEDA EXTRANJERA			
Plazo del crédito	Tasa interés intermediario	Tasa interés empresa (máxima)	Margen de intermediación (máxima)
Hasta 1 año	Libor + 3 pto	Libor + 6 pto	3 puntos
Hasta 5 años	Libor + 4 pto	Libor + 7 pto	3 puntos
Más de 5 años	Libor + 5 pto	Libor + 8 pto	3 puntos

Fuente: NAFIN (Circular CCA-B-1/94)

IV.2 LIGA ENTRE LOS PROGRAMAS FINANCIEROS Y LOS DE CAPACITACION, CALIDAD Y PRODUCTIVIDAD

Programa para la Modernización y Desarrollo de la Industria Micro, Pequeña y Mediana 1991-1994.

El sistema Nacional de Planeación define los lineamientos generales para los planes, programas, estrategias y políticas que orientan el desarrollo económico.

El Programa Nacional de Modernización Industrial y del Comercio exterior 1990-1994 señala que en México, las industrias de pequeña escala son parte esencial de la planta productiva y se encuentran localizadas en casi todo el territorio; que su actividad es decisiva para el Desarrollo e Integración regional, principalmente en ciudades de tamaño medio y pequeño y que son muy importantes para mejorar la distribución del ingreso.

El Programa tiene el propósito de contribuir a superar los problemas operativos y de mercado y favorecer la instalación, operación y crecimiento de estas empresas.

El Programa define, además, los segmentos que integran el subsector y les asigna prioridades que serán de observación obligatoria para las dependencias y entidades de la Administración Pública Federal en la aplicación de este Programa.

La problemática que enfrenta la industria del país se resume en los siguientes puntos:

- 1) La marginación de las empresas más pequeñas respecto a los apoyos institucionales.
- 2) Incapacidad para acceder al crédito por falta de garantías y avales. Sus operaciones son poco atractivas para la banca de primer piso.
- 3) Excesiva regulación.
- 4) La tendencia del empresario al trabajo individual y su poco interés por las actividades en común.
- 5) Limitada capacidad de negociación derivada de su reducida escala, así como de los bajos niveles de organización y gestión.
- 6) Escasa cultura tecnológica y resistencia a la incorporación de tecnología.
- 7) Obsolescencia frecuente de la maquinaria y el equipo.
- 8) Tendencia a la improvisación.
- 9) Restringida participación en los mercados, principalmente en los de exportación.
- 10) Limitadas condiciones de seguridad e higiene en el trabajo.
- 11) Carencia de personal calificado y mínima participación en los programas institucionales de capacitación y adiestramiento.
- 12) Deficiente abasto de insumos, debido a sus reducidas escalas de compra.
- 13) En general, carecen de estándares de calidad adecuados.

De los puntos señalados, los tres primeros describen la situación de algunas variables económicas que son susceptibles de irse modificando a través de acciones promovidas por el Sector Público.

Las condiciones que se enumeran del inciso 4 al 13 son fundamentalmente resultado del modelo de industrialización que prevalece en la actualidad. Por estas razones, la superación de las deficiencias señaladas exige la participación de la comunidad industrial y de sus organizaciones gremiales, en estrecha comunicación con las dependencias y entidades gubernamentales responsables de fomentar y dar cumplimiento a los lineamientos de los programas de desarrollo.

Objetivos del Programa para la Modernización y Desarrollo de la Industria Micro, Pequeña y Mediana 1991-1994.

- 1) Fortalecer su crecimiento, mediante cambios cualitativos en las formas de comprar, producir y comercializar, a efecto de consolidar su presencia en el mercado interno e incrementar su concurrencia en los mercados de exportación.
- 2) Elevar su nivel tecnológico y de calidad.
- 3) Profundizar las medidas de desregulación, descentralización y simplificación administrativa.
- 4) Fomentar su establecimiento en todo el territorio, coadyuvar al desarrollo regional, apoyar la desconcentración y la preservación del medio ambiente.
- 5) Promover la creación de empleos productivos y permanentes, con base en sus menores requerimientos de inversión por unidad de empleo.
- 6) Propiciar la inversión en el sector social para fomentar las actividades manufactureras.

Para llevar a cabo los objetivos del Programa descrito, se pretende actuar bajo las siguiente líneas de acción:

a) Organización interempresarial

- Apoyar la modernización de la actividad productiva de las empresas a través del fomento de formas asociativas de crédito, compra y comercialización bajo diversas modalidades.

- Estimular la creación de agrupaciones de microindustrias bajo la figura de Sociedad de Responsabilidad Limitada de Interés Público.
- En coordinación con la Comisión Nacional Bancaria fomentar la constitución de uniones de crédito industriales, para facilitarles el acceso a crédito. Estableciendo medidas para elevar la productividad y la calidad de los productos de las empresas asociadas.
- Concertar acciones con los sectores social y privado encaminadas a la promoción de organizaciones con fines específicos, tales como: compras en común, comercialización conjunta, subcontratación y participación en las licitaciones del Sector Público, entre otros aspectos.
- Promover la agrupación de las industrias micro, pequeñas y medianas en organizaciones dedicadas a la comercialización conjunta de sus productos en el mercado interno y en el exterior. Con el fin reducir costos de distribución, así como fomentar cadenas productivas, la especialización, el diseño, la calidad y la productividad.
- Impulsar la formación de Empresas Integradoras de industrias micro, pequeñas y medianas en ramas y regiones con potencial exportador. El objetivo es alentar la especialización de las unidades productivas para obtener un producto altamente diferenciado por calidad, precio y oportunidad de entrega.
- Promover la articulación de empresas de menor escala con las de mayor tamaño para evitar la duplicidad de inversiones ocasionadas por la integración vertical excesiva. Para mejorar el aprovechamiento de la capacidad instalada, la especialización y la competitividad.
- Con la participación de la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, Nacional Financiera, y el Banco Nacional de Comercio Exterior; establecen un centro Coordinador de la Red de Bolsas de Subcontratación a cargo de la Cámara Nacional de la Industria de Transformación (CANACINTRA), de la Cámara de la Industria de Transformación (CAINTRA), de la Cámara Regional de la Industria de Transformación (ACAREINTRA) y de la Cámara de la Industria Metálica de Guadalajara (CIMEG), para que en la esfera de sus atribuciones apoyen el desarrollo de este mecanismo de fomento y promuevan la incorporación de nuevos socios.

b) Servicios de enlace de la SECOFI

- Facilitar información sistematizada y actualizada sobre residuos industriales, tecnologías disponibles y oportunidades de mercado, entre otros aspectos.

c) Desarrollo de proveedores del Sector Público

- En coordinación con los organismos y las empresas del Sector Público buscar acciones para el desarrollo de proveedores industriales de escala micro, pequeña y mediana, que incluyan asistencia técnica e información oportuna sobre la demanda.

d) Tecnología

- En coordinación con los Laboratorios Nacionales de Fomento Industrial, los centros de investigación y desarrollo tecnológico, a cargo del Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología (CONACYT), dependientes de la Secretaría de Educación Pública y las universidades, se creará el Servicio Nacional de Consulta Tecnológica Industrial a fin de brindar servicios ágiles, oportunos y a costo reducido.
- Los laboratorios Nacionales de Fomento Industrial darán asistencia preferentemente a las empresas micro, pequeñas y medianas.
- Los laboratorios Nacionales de Fomento Industrial, conjuntamente con CONACYT, NAFIN y otras instituciones brindan apoyo financiero al desarrollo tecnológico.
- El Fondo de Información y Documentación para la Industria (INFOTEC) y otras instituciones especializadas establecerán procedimientos expeditos para facilitar el acceso a los servicios de información técnica.

e) Calidad total

La globalización de la economía y el acelerado cambio tecnológico imponen un elevado nivel de competitividad y obligan a realizar transformaciones radicales en procesos y productos para alcanzar la calidad óptima. Sólo por este medio será posible concurrir en mercados altamente competitivos, así como lograr una mayor divulgación de las normas oficiales mexicanas sobre la calidad.

- Se promoverá la cultura de la Calidad Total como una medida permanente de superación a lo largo de todo el proceso productivo: diseño, manufactura, venta, distribución y servicio. En colaboración con la Dirección General de Normas de la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, se estimula la adopción de normas oficiales como un instrumento impulsor de la calidad. Con tal fin se establece el Premio Nacional de Calidad para industrias, micro, pequeñas y medianas y se expedirán normas para la definición de criterios de calidad.

f) Gestión empresarial y capacitación

Dentro del conjunto de apoyos para la modernización y desarrollo de la industria micro, pequeña y mediana, la gestión empresarial es un elemento primordial para alentar las vocaciones empresariales y alcanzar su perfeccionamiento. Debido a que este tipo de capacitación no corresponde al sistema de educación formal, su implantación debe concertarse con las organizaciones privadas y sociales.

- Se creó un Consejo Nacional Coordinador de la Gestión Empresarial que tiene por objeto establecer un marco normativo para fomentar de manera sistemática la capacitación empresarial. Dicho consejo lo integran SECOFI, SEP, NAFIN, la Confederación Nacional de Cámaras Industriales y la Cámara Nacional de la Industria de Transformación.
- Los organismos del sector obrero y empresarial, y en colaboración con la Secretaría del Trabajo y Previsión Social, la SEP y el IMSS, promueven la capacitación industrial de la mano de obra.
- Se cuenta con el respaldo financiero de la Secretaría del Trabajo y Previsión Social.

g) Financiamiento

- Uno de los propósitos fundamentales de este Programa es lograr habilitar como sujetos de crédito a un importante núcleo de empresas que aún se encuentran al margen del financiamiento institucional.
- Se apoyará preferentemente a las industrias micro y pequeñas, por conducto de la banca de desarrollo y las sociedades nacionales de crédito. En particular, NAFIN impulsará la consolidación y el desarrollo de los organismos auxiliares del crédito y de las entidades de fomento público y privadas.

PROGRAMAS PARA IMPULSAR LA MODERNIZACION INDUSTRIAL

Buscar la transformación económica nacional para hacerla más competitiva en el plano nacional e internacional y elevar, por medio de la productividad, el nivel de las empresas es uno de los retos más grandes a los que se enfrenta nuestro país.

El Programa de Modernización Empresarial tiene el propósito de lograr una transformación en el modelo de industrialización que prevalece en nuestro país, que como ya se mencionó cuenta con bastantes deficiencias.

Para lograr la modernización empresarial es indispensable la interacción tanto del Sector Público como del Sector Privado; con base en las Líneas de acción que señala el Programa de Modernización Empresarial se han puesto en marcha diferentes programas que permitirán lograr con este cometido, entre los que se destacan:

1) Programa Especial de Impulso Financiero a la Micro, Pequeña y Mediana Empresa.

El crédito representa un instrumento de primer orden en el fomento a la industria micro, pequeña y mediana. El apoyo financiero permitirá el desarrollo tecnológico, y con ello promover a las industrias de menor escala hacia mayores niveles de eficiencia y productividad.

Se trató de que el crédito sea suficiente, oportuno y que coadyuve, no sólo a mejorar la liquidez y el capital de trabajo de las industrias, sino a impulsar su modernización.

Con el propósito de profundizar en las medidas tendientes a facilitar y dar masividad en el acceso a los recursos financieros de la Banca de Fomento para la micro, pequeña y mediana empresa, se toman las siguientes medidas:

a) Garantías.

Para avanzar sensiblemente en el abatimiento de las barreras estructurales para el acceso al crédito institucional de la micro y pequeña empresa, se estableció que:

a.1 Generalización del Sistema de Garantía con Fianza.

Utilización de este esquema para operar con los intermediarios no bancarios de NAFIN (Uniones de crédito, arrendadoras financieras, entidades de fomento y empresas de factoraje).

a.2 Sistema Semi-automático de Garantías Masivas.

Dentro del marco de una negociación individual entre NAFIN y cada banco de primer piso interesado, NAFIN podrá absorber hasta el 50% del riesgo que la banca comercial asuma en la atención masiva a las necesidades de financiamiento de micro y pequeñas empresas.

b) Reestructuración Financiera.**b.1 Conversión del Crédito Quirografario al Crédito de Fomento.**

NAFIN podrá pactar con los bancos comerciales la conversión de financiamientos quirografarios a financiamientos con recursos de esta institución de fomento.

b.2 Reestructuración de Pasivos.

NAFIN ha flexibilizado sus reglas de operación para apoyar la reestructuración de pasivos de las empresas. Se buscará que esta reestructuración de pasivos este acompañada por una reestructuración integral que eleve la productividad y competitividad de las empresas.

b.3 Financiamiento a largo plazo para aportaciones accionarias que fortalezcan la capitalización de las empresas.

NAFIN financiará a largo plazo, desde el segundo piso, a personas físicas o morales las aportaciones de capital que a su vez realicen en empresas que requieran fortalecer su estructura financiera.

b.4 Financiamiento a trabajadores y empleados de empresas industriales para aportaciones de capital en las empresas donde trabajan con base en un ejercicio de opciones.**c) Utilización del mercado de valores para el financiamiento a la micro, pequeña y mediana empresa.****c.1 Crédito Bursátil.**

Con el propósito de abatir el acceso de las micro, pequeñas y medianas empresas al mercado de valores, NAFIN con otros intermediarios financieros, podrá garantizar "paquetes" de títulos busátiles de empresas de estos sectores, para que sean colocados publicamente en el mercado de valores, desintermediar el crédito y abatir el costo de financiamiento.

c.2 Mercado intermedio de valores.

NAFIN apoya a aquellas empresas medianas y pequeñas que decidan acudir a este segmento del mercado de valores.

d) Estimulo a la asociación entre empresas mexicanas con empresas extranjeras para la generación de alianzas estratégicas.

d.1 Aportaciones de capital a empresas integradoras.
Se promueve la formación de empresas integradoras, NAFIN financiará las aportaciones de capital que requieran hacer las micro y pequeñas empresas para formar las empresas integradoras.

d.2 Apoyo a coinversiones con empresas extranjeras.
NAFIN podrá aportar hasta el 25% del capital total requerido, en las empresas resultantes de la asociación entre pequeños y medianos negocios mexicanos con empresas extranjeras, siempre y cuando dichas inversiones se realicen en México. La participación de la institución será siempre temporal.

Estas coinversiones y alianzas estratégicas permitirán a las empresas mexicanas mejorar su competitividad. en el corto plazo, a través de muy diversos aspectos, como pueden ser el acceso a tecnología, mercados, mejores diseños, etc.

e) Otras medidas de apoyo

e.1 Infraestructura adecuada para la atención de la micro y pequeñas empresas.
NAFIN ha puesto a disposición de los intermediarios financieros, recursos a plazos de hasta 20 años para financiar las inversiones que deban realizar en instalaciones, sistemas, capacitación, etc., y cuyo propósito sea el de mejorar la capacidad de atención de estos intermediarios a las necesidades de los micro y pequeños negocios.

e.2 Plazos de gracia.
En todos los programas los financiamientos de NAFIN contemplan los plazos de gracia acordes con los periodos de maduración de los proyectos y su generación de efectivo.

e.3 Descuento a intermediarios.
Con el propósito de abaratar el financiamiento a la pequeña empresa, en los sucesivo, NAFIN podrá descontar hasta el 100% de los recursos requeridos por los intermediarios financieros.

e.4 Tasas en dólares.

Para apoyar la competitividad de las empresas, NAFIN revisó su esquema de tasas de interés en moneda extranjera. Considerando una tasa libor más 5 en operaciones con plazos de hasta 3 años, y en las operaciones con plazos mayores a 3 años se aplica una tasa al intermediario de libor más 4. Estos ajustes representan una reducción significativa del costo del dinero para las empresas en moneda extranjera.

2) Programa de las Empresas Integradoras.

Definición de Empresa Integradora.

Es una empresa de servicios especializados que asocia personas físicas y morales de unidades productivas de escala, micro, pequeña y mediana. Su objetivo primordial es el fortalecer el crecimiento y la modernización de las empresas a través del mejoramiento de sus escalas y procesos productivos, con el fin de mejorar su competitividad en el mercado nacional y facilitar su participación en el mercado internacional.

Objetivos:

- Elevar la competitividad de las empresas micro, pequeñas y medianas asociadas.
- Inducir la especialización de las empresas en algunas de las diferentes etapas del proceso productivo.
- Consolidar la presencia de la industria micro, pequeña y mediana en el mercado interno e incrementar su participación en el de exportación.

Funciones:

La empresa integradora podrá prestar servicios altamente especializados a las empresas asociadas en los siguientes aspectos.

1. Tecnológicos

- Adquisición, adaptación, asimilación e innovación tecnológica
- Modernización de la maquinaria y equipo
- Planeación del proceso productivo

- Instalación de laboratorios para la investigación y desarrollo, los que podrán realizar desarrollo de prototipos; diversificación y desarrollo de nuevos productos, así como pruebas de resistencia de materiales y control de calidad
- Subcontratación para implantar tecnologías especializadas
- Adopción de programas continuos de calidad

2. Promoción y comercialización

- Participación en ferias y exposiciones
- Elaboración de catálogos promocionales
- Búsqueda de mercados tanto nacionales como de exportación
- Técnicas de publicidad y mercadotecnia para la venta de sus productos

3. Diseño

- Desarrollo de diseños novedosos, útiles y con calidad que satisfagan las necesidades del consumidor para lograr mayor penetración en los mercados
- Selección de diseños de vanguardia
- Incorporación de diseños en sus procesos productivos que den como resultado productos altamente competitivos

4. Subcontratación

- Lograr la integración y complementación de cadenas productivas
- Buscar la homologación de la producción
- Orientación sobre las demandas actuales y futuras de contratistas potenciales
- Presentar perfiles de subcontratación requeridos por otras empresas
- consolidación de las ofertas para la fabricación de partes, piezas y componentes

5. Financiamiento

- Gestionar por cuenta de los socios la obtención de crédito bancario
- Diseñar alternativas novedosas de financiamiento
- Orientación sobre las diferentes opciones para mejorar su posición financiera
- Promoción y formación de alianzas estratégicas

6. Actividades en común.

- Compra de materias primas e insumos
- Adquisición de maquinaria y equipo
- Cursos de capacitación empresarial y de la mano de obra
- Establecimiento de sistemas de información sobre diversos aspectos fiscales, jurídicos y administrativos, entre otros

7. Otros servicios.

- Administrativos
- Contables
- Fiscales
- Informática
- Capacitación
- Desarrollo empresarial

Beneficios:

- Las empresas se asocian para competir en los mercados, sin competirse entre sí.
- Se mantiene la individualidad de los empresarios en las decisiones internas de sus empresas.
- Los empresarios se dedican a producir mientras las empresas integradoras se encargan de realizar otras actividades especializadas que requieren los asociados.

- Se crean economías de escala al evitar duplicidad de inversiones.
- Obtención de materias primas e insumos en mejores condiciones de calidad, precio y oportunidad de entrega.
- Mayor capacidad de negociación en los mercados de materias primas, productos terminados, tecnología y financieros.
- Especialización en determinados procesos y productos.
- Disponibilidad de mano de obra calificada para el proceso productivo.
- Oferta de servicios especializados a bajo costo, en virtud de que el asociacionismo les permite la reducción de costos.
- Capacidad para adquirir equipos y maquinaria, así como tecnología de alta productividad.
- Esta figura asociativa tiene la flexibilidad para adaptarse a cualquier actividad económica.

Apoyos Institucionales

a) Fiscales:

Las empresas integradoras pueden optar por cumplir con sus obligaciones fiscales en el ISR por un período de cinco años, a partir del inicio de sus operaciones, bajo el Régimen simplificado de las personas morales conforme a lo dispuesto en las reglas generales que en esta materia establezca la SHCP.

b) Financieros:

- Los socios podrán obtener créditos para la aportación inicial al capital social de la empresa integradora.

- Descuentos crediticios en los diferentes programas de Nacional Financiera, S.N.C., tales como:
 - Micro y Pequeña Empresa (PROMYP)
 - Modernización
 - Estudios y Asesorías
 - Infraestructura Industrial
 - Desarrollo Tecnológico
 - Mejoramiento del Medio Ambiente
- Acceso a sistemas financieros como:
 - Factoraje
 - Arrendamiento de maquinaria y equipo
 - Tarjeta de crédito empresarial

C) Administrativos:

- Facilidades para constituir y operar empresas.

Requisitos:

- Solicitud de inscripción en el Registro Nacional de Empresas Integradoras.
- Cuestionario de inscripción debidamente requisitado.
- Proyecto de escritura constitutiva que contenga la normativa prevista en el artículo 4º del Decreto en la materia. Publicado en el diario oficial el 7 de mayo de 1993, el cual señala los lineamientos que debe cubrir una empresa integradora.

3) Programa CIMO (Calidad Integral y Modernización)

Desde 1988 se encuentra en operación el Programa de Capacitación Industrial de la Mano de Obra (CIMO), dirigido a mejorar los niveles de calidad y productividad de las pequeñas y medianas empresas ubicadas en regiones estratégicas del país.

El Programa CIMO es promovido por la Secretaría del Trabajo y Previsión Social (STPS), contando con un apoyo financiero del Banco Mundial y la participación del Sector Empresarial.

A partir de 1993 el Programa CIMO amplía sus servicios y se denomina "Calidad Integral y Modernización" conservando sus siglas CIMO.

Objetivo:

Apoyar a la micro, pequeña y mediana empresa mediante el diseño e instrumentación de programas de capacitación, calidad y productividad que les permitan mejorar su competitividad en los mercados interno y externo.

Organización:

La operación del Programa CIMO tiene como base fundamental la constitución de Unidades Promotoras de Capacitación (UPC), que se integran a partir del establecimiento de un comité ejecutivo, en el que participan las autoridades responsables del Programa por parte de la Secretaría del Trabajo y Previsión Social y los representantes de los organismos empresariales de la región.

Esquema de concertación:

El programa patrocina las acciones de mejoramiento de la calidad, productividad a través de dos vías:

1. Costos de la estructura

El Programa y los organismos empresariales comparten los costos de la operación de las unidades promotoras de capacitación.

2. Costos de la capacitación

El Programa apoya con un porcentaje decreciente los costos de los servicios de capacitación, consultoría e información industrial.

Las empresas beneficiarias asumen directamente el resto de esos costos.

IV.3 ANALISIS DE LA OBTENCION DE CREDITOS Y LA SITUACION DE LAS EMPRESAS CONSTRUCTORAS

En particular dentro de la industria de la construcción las condiciones de trabajo son muy diferentes a las que prevalecían hasta hace pocos años. Dentro de las variaciones más importantes se pueden mencionar:

- Los nuevos esquemas de contratación y licitación.
- La disminución de la obra pública.
- La privatización de empresas paraestatales tradicionalmente generadoras de obras.
- Austeridad presupuestal.

Estas condiciones han obligado al constructor mexicano adaptarse al nuevo entorno, en el cual deberá de ser promotor y ya no sólo contratista. La situación actual exige que los proyectos sean integrales (llave en mano), lo cual significa que el proyecto debe comprender las etapas de detección de necesidades, planeación y diseño, licitación, construcción, operación y mantenimiento, además de los recursos necesarios para financiar la ejecución del proyecto.

Como se puede apreciar, los recursos financieros para el nuevo constructor juegan un papel primordial dentro de las nuevas formas de contratación, por ello resulta necesario manejar las diferentes alternativas de crédito como una opción indispensable para mejorar la competitividad en las empresas constructoras.

Situación de la Industria de la Construcción en México

Debido al acelerado crecimiento de la población las necesidades de obras de infraestructura son cada vez mayores; para el caso de nuestro país que se encuentra en vías de desarrollo, satisfacerlas le permitirá la inserción más favorable de su economía a un mundo cada vez más competido.

Por ello es necesario buscar nuevas opciones para que los sectores productivos privados participen en la construcción de la infraestructura nacional, ya que es un elemento determinante en la velocidad del cambio y la modernización del país en todas sus áreas.

Para el sector privado, la infraestructura también es crucial pues permite obtener la máxima eficiencia del sistema productivo y ampliar mercado, así como proporcionar un mayor flujo de capitales y tecnología. En estos esquemas, se debe tener cuidado de la rentabilidad de los proyectos, para que funcionen también como unidades económicas generadoras de recursos que permiten recuperar la inversión, lo que favorece la construcción de más infraestructura.

Los esquemas en base a los cuales se han venido financiando los principales proyectos de infraestructura son los siguientes:

- Asignación de recursos fiscales y crediticios. Es el método tradicional de financiamiento, sin embargo, la cantidad de recursos destinados no son suficientes para consolidar la infraestructura requerida en relación al número de importancia de los proyectos deseados.
- Utilización de activos del Gobierno Federal, bajo el esquema de privatización, concesión o financiamiento para liberar recursos hacia nuevas obras de infraestructura.
- Otorgamiento de concesiones al sector privado de obras de infraestructura y el diseño de otros esquemas de coinversión y coparticipación entre los sectores público, privado y social, como los proyectos "llave en mano".

Para el manejo estos esquemas de trabajo el problema mayor es resolver la obtención de recursos financieros, para lo cual se deben considerar los siguientes puntos:

- a) Para el Gobierno Federal y gobiernos estatales la obtención de recursos para participar minoritariamente en el capital de los proyectos que así lo requieran, sin descuidar por ello la canalización de recursos a otros sectores prioritarios.
- b) Para los empresarios participantes, la generación de recursos para inversión de capital y la captación de los financiamientos necesarios.
- c) Para las instituciones financieras el diseño del mecanismo apropiado de financiamiento para este tipo de proyectos y la canalización de recursos.

Dado el alto monto de recursos que implica la inversión en obras de infraestructura, no es posible financiar ni garantizar con los activos de las constructoras la inversión necesaria para la obra, por lo tanto, se requiere de recursos de terceros, tanto en forma de capital como de crédito, y que tengan como garantía la generación de efectivo que producirá la obra de infraestructura.

Las nuevas formas de contratación para las empresas constructoras exige el apoyo crediticio por parte del sistema financiero para el funcionamiento adecuado de estas empresas y poder ser más competitivas. Sin embargo, se puede constatar que los recursos destinados por el sistema bancario al sector de la construcción, no han guardado ninguna relación con la participación de la industria dentro de la producción nacional. El sector construcción participa con un 5.4% en promedio del PIB nacional de 1981 a 1993 y el porcentaje de financiamiento promedio recibido por el sector de la construcción en el mismo lapso es de 3.10% (Ver tabla 4.8 y 4.9)

Se confirma el escaso acceso de la industria de la construcción al financiamiento, que adicionalmente se dificulta por las condiciones y garantías exigidas por la banca para considerar a una empresa sujeta de crédito. Por estas razones los recursos disponibles pueden ser utilizados exclusivamente por un número limitado de empresas. No obstante se debe considerar que la situación se ha corregido en los últimos años, en 1992 y 1993 la participación del financiamiento fue muy cercana a la participación de su PIB dentro del PIB nacional, los cuales fueron financiamientos de 5.11% y 5.57% contra participación en el PIB 5.44% y 5.59% respectivamente.

Tabla 4.8

PARTICIPACION DE LA CONSTRUCCION EN EL PIB (1981-1994)														
1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	promedio
6.76	6.32	5.33	5.42	5.43	5.05	5.09	4.90	4.90	5.10	5.04	5.29	5.44	5.59	5.40

Fuente: Depto. de Economía y Estadística, CNIC, con datos de Economía Mexicana en cifras, NAFIN

Tabla 4.9

CREDITO RECIBIDO AL SECTOR DE LA CONSTRUCCION A TRAVES DEL SISTEMA BANCARIO													
Saldos en miles de nuevos pesos de 1981 al 31 de dic. de cada año (1981-1993)													
1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	promedio
78,974	70,292	58,992	62,808	53,224	43,135	38,807	25,877	34,066	64,333	99,664	107,455	134,068	67,053
% 5.16	3.00	2.66	2.70	1.92	1.17	0.88	1.09	1.82	3.79	5.42	5.11	5.57	3.10

Fuente: Depto. de Economía y Estadística, CNIC, con datos de Indicadores Económicos del Banco de México.

Por otro lado en la tabla 4.10, se muestra el financiamiento otorgado al Sector Construcción, a través de NAFIN, donde se aprecia al apoyo que se esta dando a los diferentes programas en apoyo a las empresas, en particular se mantiene un porcentaje más alto en el programa a la pequeña y mediana empresa, que como ya se mencionó antes corresponde al fomento del Programa de Modernización Empresarial.

Tabla 4.10 (fuente: NAFIN).

FINANCIAMIENTO OTORGADO AL SECTOR CONSTRUCCION (Millones de nuevos pesos)					
Concepto	1990	1991	1992	1993	1994 ene-feb
total	2,829.9	12,232.2	23,320.7	34,879.6	6,661.6
construcción	105	884.8	1,357.3	2,890.9	671.5
% Total	3.7	7.2	5.8	8.3	10.1
Estructura por Programa					
PROMYP	23.0	41.1	53.6	66.6	72.4
MODERNIZACION	27.0	42.0	41.2	30.6	25.6
DESARROLLO TECNOLOGICO	0.4	-	-	-	-
INFRAESTR. INDUSTRIAL	48.6	16.7	5.2	1.0	1.7
MEJORAMIENTO M. AMBIENTE	1.0	-	-	1.7	0.3
ESTUDIOS Y ASESORIAS	-	0.2	-	0.1	-
TOTAL	100	100	100	100	100

Participación de obra pública y privada en la construcción

La relación que mantiene la industria con los demás sectores de la economía, depende básicamente del grado de actividad económica que presente el país y en forma particular el sector público, ya que éste absorbe aproximadamente casi el 50% del valor de la producción bruta total que genera la industria, con una participación del 41.8% en promedio durante el período 1981-1993. (Ver tabla 4.11).

Por esta razón, toma mayor relevancia la política gubernamental en materia de gasto en obra pública, porque de ella depende en gran medida el comportamiento que muestre la industria de la construcción.

En la tabla 4.11, también se puede observar la participación que ha tenido la iniciativa privada y pública, para el inicio de los ochentas la participación de obra pública era superior a la iniciativa privada (56.77% y 43.23% respectivamente en el año de 1981); Sin embargo, para el año de 1993 se tiene una participación del 30.04% para obra pública y 69.96% para obra privada. Con lo cual se respalda lo que ya se ha mencionado acerca de los cambios estructurales en la política económica del país. Concretamente, por la privatización de diversas empresas paraestatales y por los nuevos esquemas de contratación y licitación de obras de infraestructura del país, que provocó el incremento de la participación de obra privada.

Tabla 4.11

DISTRIBUCION DE LA PRODUCCION DE LA CONSTRUCCION (millones de nuevos pesos de 1981) (1981-1993)													
SECTOR TOTAL	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993
PRODUCCION BRUTA	706.7	661.2	512.5	532.5	551.7	496.9	505.3	500.0	515.9	553.4	570.7	612.3	630.1
Part Porcentual	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
OBRA PRIVADA	305.5	302.6	268.9	283.3	305.3	285.1	313.4	306.6	328.2	334.1	360.5	411.1	441.4
Part Porcentual	43.23	45.77	52.47	53.20	55.33	57.37	62.02	61.32	63.61	60.38	63.17	69.00	69.96
OBRA PUBLICA	401.2	358.6	243.6	249.2	246.5	211.8	191.9	193.4	187.7	219.3	210.2	201.2	188.6
Part Porcentual	56.77	54.23	47.53	46.80	44.67	42.63	37.98	38.68	36.39	39.62	36.83	31.00	30.04

Fuente: Elaborado por el Depto. de Economía y Estadística, CNIC, con datos del INEGI

La industria de la construcción y su participación en la generación de empleos.

La industria de la construcción tiene gran participación en el sector productivo del país, lo que refleja una alta participación en la generación de empleos si se compara con las de Estados Unidos y Canadá. (Ver tabla 4.12).

Tabla 4.12.

PAIS	PIB			EMPLEO		
	1981	1985	1989	1981	1985	1989
Países de la OCDE						
Alemania	7	5	5	8	7	7
Canadá	7	6	6	6	5	6
Estados Unidos	5	5	5	6	7	7
Francia	7	5	5	8	7	7
Japón	9	7	9	10	9	9
Reino Unido	5	5	6	6	6	7
Suecia	7	6	6	7	6	6
México	7	5	5	11	9	10
Países de A. Latina						
Bolivia	4	6	7	5	3	3
Brasil	8	6	5	8	6	-
Colombia	5	7	4	6	6	6
Costa Rica	6	4	3	7	5	6
Chile	5	4	4	5	4	7
Honduras	6	5	4	-	5	-
Nicaragua	3	5	3	6	5	4
Perú	6	6	6	-	6	5
Uruguay	6	8	7	5	4	-
Venezuela	5	2	3	9	7	8

Fuente: Depto. de Economía y Estadística, CNIC, con datos de la Organización Internacional del Trabajo, Anuario Estadístico.

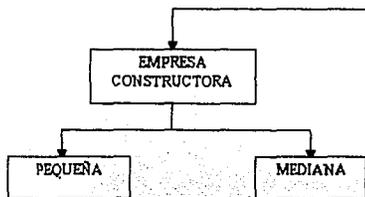
El tipo de tecnología empleado por la industria de la construcción nacional es intensivo en mano de obra, lo cual permite a la industria generar una mayor proporción dentro del PIB nacional.

El tipo de trabajadores que más emplea la industria es el de obreros no calificados. En este sentido la construcción absorbe personal del tipo más abundante dentro de la Población Económicamente Activa del país.

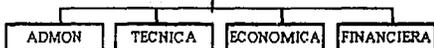
Las empresas constructoras internacionales que tienen actividad en México son altamente intensivas en capital, razón por la cual el costo de la mano de obra no representa para las empresas nacionales un factor competitivo. Más aún, la utilización de tecnologías intensivas en capital ocasiona que el valor de la producción por empleado sea mucho mayor en Estados Unidos en comparación a México, ya que respecto a aquel país la relación es de 16.5 a 1 mientras que con respecto a Canadá es de 12.7 a 1. Por otro lado los costos de mano de obra calificada en Estados Unidos son cuatro veces superiores a los de México, mientras que los de la mano de obra no calificada son 11 veces mayores, lo cual se compensa con la tecnología utilizada y el grado de capacitación de la mano de obra, cuya disponibilidad es relativamente abundante para las compañías americanas y canadienses. (Tomado del Congreso Mexicano de la Industria de la Construcción, "México protagonista en la globalización del mercado mundial". Pag. 24).

CONCLUSIONES.

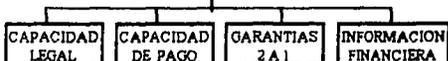
FINANCIAMIENTO



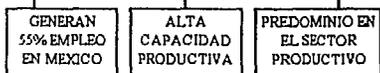
PROBLEMATICA



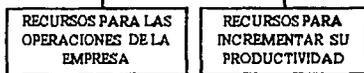
REQUISITOS



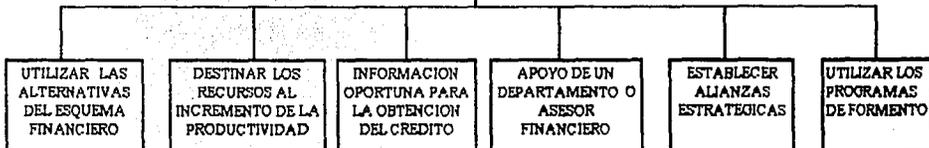
CAPACIDADES DE LA EMPRESA PEQUEÑA Y MEDIANA



ALCANCES DEL FINANCIAMIENTO



ESQUEMAS ALTERNATIVOS



PROBLEMATICA**ADMINISTRACION:**

- Tendencia al trabajo individual.
- Poco interés por las actividades en común.
- Limitada capacidad de negociación.
- Bajo nivel de organización.
- Tendencia a la improvisación.
- Limitadas condiciones de seguridad e higiene.

TECNICA:

- Escasa cultura tecnológica.
- Resistencia a la incorporación de tecnología.
- Carencia de personal calificado
- Mínima participación en programas de capacitación y adiestramiento de personal.
- Carencia de estándares de calidad.

ECONOMICA:

- Incapaz de cubrir el total de sus operaciones con recursos propios.
- Abasto deficiente de insumos por sus reducidas escalas.
- Instalaciones físicas improvisadas.
- Insuficiencia de maquinaria y equipo.

FINANCIERA:

- Marginación de apoyos institucionales a las empresas constructoras.
- Escasas garantías y avales para la obtención de créditos.
- Altos costos financieros.
- Desinformación de las alternativas que ofrece el sistema financiero actual.
- Desconocimiento de los programas de fomento a la industria para conseguir créditos más baratos.

**CAPACIDADES
DE LA PEQUEÑA Y MEDIANA
EMPRESA**

98 de 100 empresas son micros, pequeñas y medianas, lo que las hace un recurso fundamental en el desarrollo económico. Por tal razón se necesita del impulso de estas empresas para incrementar el sector productivo del país.

Por ser predominante la cantidad de empresas de esta clasificación en el país, estas generan más del 55% del empleo.

En particular las empresas dedicadas a la construcción tienen la cualidad de tener una gran participación en sector productivo del país. Lo que refleja una alta participación en la generación de empleos.

Estas empresas bajo programas de apoyo financiero, capacitación, asesoría y asistencia técnica pueden alcanzar elevados niveles de eficiencia y productividad.

**REQUISITOS GENERALES
PARA SER SUJETO DE
CREDITO**

- Tener capacidad legal para asumir obligaciones

- Tener capacidad de pago.

- Contar con una garantía del crédito 2 a 1

- Presentar información financiera actualizada:

1. Balance general.
2. Estado de Resultados.
3. Estado de Flujo de Efectivo.
4. Estado de Costos de producción y ventas.

- Justificar la razón del crédito mediante un análisis financiero detallado donde se compruebe la rentabilidad del proyecto por financiar.

- Si el crédito solicitado es a largo plazo se deberá presentar información financiera proyectada (Estados Proforma).

**ALCANCES
DEL
FINANCIAMIENTO**

- Recursos para las operaciones de la empresa como pueden ser:

1. Crédito para capital de trabajo:
 - Compra de materias primas.
 - Gastos y costos de operación.
 - Pago de salarios y sueldos.
2. Crédito refaccionario:
 - Compra o arrendamiento de maquinaria y equipo.
3. Crédito para reestructuración de pasivos.

- Recursos para incrementar la productividad de la empresa como pueden ser:

1. renovación de maquinaria y equipo.
2. Introducción de nuevas tecnologías.
3. Programas de capacitación y a diestramiento de personal, calidad y productividad.
4. Asesoría técnica.
5. Remodelación y/o ampliación de instalaciones.

ESQUEMAS ALTERNATIVOS

- Utilizar las alternativas de crédito que ofrece el esquema financiero actual, ha permitido mayores posibilidades de acceso financieros a las empresas. (Ver esquema de la pagina 38).

- Destinar los recursos financieros al incremento de la productividad es una garantía para mejorar la competitividad de la empresa y una manera de asegurar el cumplimiento de sus obligaciones de pago.

- Contar con la información oportuna para la obtención del crédito es indispensable para reducir demoras en el inicio de los proyectos. Contar con la documentación legal y financiera vigente puede ayuda en gran medida a agilizar su acceso .

- Es de vital importancia contar con un departamento de finanzas o bien un asesor financiero para establecer una buena planeación financiera, donde se tomen exclusivamente los recursos necesarios y en el momento requerido para evitar que los costos del financiamiento reduzcan rendimiento en los proyectos.

- El apoyo del departamento especializado de finanzas también ayudará a justificar la rentabilidad de los proyectos para lograr un acceso más ágil a las instituciones financieras, eligiendo la más conveniente de acuerdo con la finalidad y necesidades del proyecto por financiar.

- Para las empresas constructoras siempre ha existido una marginación sobre el acceso a los créditos. Para resolver este problema se puede establecer alianzas estratégicas para ofrecer mejores garantías a través de un grupo de empresas especializadas.

- Una forma de reducir los costos financieros a las empresas es buscar alternativas de apoyo financiero a través de programas de fomento, por conducto de la banca de desarrollo en donde se ofrecen tasas de interés menores a las que maneja la banca comercial.

CONCLUSIONES

El resultado del presente trabajo trata de dar un enfoque al financiamiento que es de suma importancia dentro del funcionamiento de una empresa constructora, como una herramienta básica para elevar la competitividad de la misma.

Es importante resaltar que el contenido del trabajo va dirigido a dar un panorama general para acceder más fácilmente al financiamiento de la pequeña y mediana empresa; Comenzando por la estructura financiera actual del país, los requisitos necesarios para ser sujeto de crédito, la descripción de los programas de fomento que benefician a las empresas con créditos a menor costo, la descripción de los programas de capacitación, calidad y productividad y los esquemas alternativos para ampliar el acceso al financiamiento.

Para que una empresa sea más competitiva es necesario incrementar su productividad, para lo cual se deben ya sea incrementar la producción con los mismos recursos o bien mantener la misma producción a menor costo. Para que se den estas condiciones se deberán mejorar todos los procesos de producción, es entonces donde se deben incluir: Actualización tecnológica; renovación de equipo, maquinaria e instalaciones; Aplicar Calidad Total; Capacitación al personal; Establecer alianzas estratégicas; Así como contar con los recursos económicos necesarios para hacer viables los puntos señalados.

Los recursos económicos que necesite la empresa para mejorar su productividad generalmente son proporcionados por las instituciones financieras a través de créditos. De esta forma, se puede apreciar la importancia que guardan los créditos bancarios, ya que por un lado son requeridos para la operación de las funciones mismas de la empresa tales como la compra de materiales, pago de mano de obra y compra de maquinaria y equipo. Y por el otro son requeridos para la inversión de instrumentos que incrementen su capacidad productiva y hacerla más competitiva.

Desde el punto de vista financiero las empresas pueden incrementar su estructura productiva con el uso racional de estos recursos. Solamente que para las empresas del sector de la construcción siempre se les ha marginado por parte de las instituciones financieras a diferencia de otros sectores productivos. La razón es sencilla, debido a las múltiples variables que intervienen en los proyectos se vuelven inversiones de alto riesgo, consecuentemente el acceso a los créditos es limitado.

Dado que la razón del presente trabajo fué tomar al financiamiento como punto clave para mejorar la competitividad de las empresas constructoras, se advierte la necesidad de presentar algunas alternativas para tratar de facilitar su acceso.

Para ello es importante resaltar la problemática que enfrenta la pequeña y mediana empresa como se puede apreciar en el esquema de la pagina 138. Sus reducidas condiciones administrativas, técnicas, económicas y financieras le reducen aún más su acceso al financiamiento.

Para que el financiamiento pueda tomarse como una herramienta para incrementar la competitividad de la empresa se deben observar dos puntos importantes:

- a) Reducción de los costos financieros.
- b) Ampliar el acceso a las fuentes financieras

a). Reducir los costos financieros para la empresa a través de las siguientes alternativas:

- Recurrir directamente a la banca de desarrollo, la cual establece programas de fomento a las empresas facilitando créditos con tasas de interés menores a las que ofrece la banca comercial, como se puede apreciar en el inciso I del capítulo IV. Cabe destacar que Nacional Financiera (Banca de desarrollo), actualmente maneja su propia de tasa de interés que se encuentran por debajo respecto de las tasas TIIP, CPP Y TIEE. Ofreciendo consecuentemente costos de financiamiento más accesibles.

- Debemos utilizar las alternativas que ofrece el sistema financiero actual como se describe en el esquema de la pagina 38, para determinar la institución que nos ofrezca mejores alternativas de crédito de acuerdo con los requerimientos de la empresa.
- Apoyado del departamento de finanzas o asesor financiero presentar a la institución de crédito la evaluación financiera detallada del proyecto por financiar, en la medida que se cubran la mayor parte de las variables de dicho proyecto es la forma de reducir factores de riesgo y en consecuencia reducir puntos en las tasas de interés para conseguir créditos más baratos.
- Es fundamental el apoyo de un departamento de finanzas como ya se describió en el inciso 4 del capítulo II, ya que de él depende el destino adecuado de los recursos financieros soportados por una elaborada planeación financiera. Con base a ésta se puede elegir el tipo de crédito bancario como se puede observar en la pagina 42 y combinar las diferentes alternativas hasta encontrar la que ofrezca costo financiero más accesible.

b). Para lograr mayor acceso a las fuentes de créditos.

- Aplicar los recursos del crédito para mejorar la productividad de las empresas a través de los programas de capacitación y adiestramiento del personal como, así como de calidad; Como se describen en el inciso 2 del capítulo IV, los programas CIMO para la capacitación del personal, el de Empresas Integradoras para establecer alianzas estratégicas, así como el de impulso financiero a la micro, pequeña y mediana empresa. Lo cual es una garantía para la institución financiera ya que al incrementar su competitividad se asegura del cumplimiento oportuno de sus compromisos financieros.
- Contar con la información oportuna para acceder fácilmente a las instituciones financieras. Se tienen dos tipos de información:
 1. Documentación de la empresa sobre su capacidad legal para asumir obligaciones.
 2. Documentación sobre la información financiera actualizada de la empresa para conocer su comportamiento, y la evaluación del proyecto por financiar.

- Para reunir las garantías y avales que exige la institución financiera se puede recurrir al establecimiento de alianzas estratégicas a través del Programa de Empresas Integradoras que se describe en la página 123. A fin de encontrar asesoría técnica que conduzca a la empresa a encontrar mayor cobertura en el aspecto financiero, así como en todo el proceso productivo de la misma.
- En la medida que se destinen recursos financieros al incremento de la productividad de la empresa vinculando programas de capacitación, adiestramiento y calidad. Dará mayor confianza a las instituciones financieras para garantizar el cumplimiento oportuno de sus compromisos. Cabe señalar que invertir en estos programas son activos no tangibles que reflejan utilidad a largo plazo.

RECOMENDACIONES PARA FACILITAR LA OBTENCION DE CREDITOS EN EMPRESAS PEQUEÑAS Y MEDIANAS

- 1) Contar con todo el marco legal que exige el intermediario financiero para ser sujeto de crédito (consultar el capítulo II).
- 2) Contar con el proyecto específico buscando todas las variables de riesgo y dejar cubiertas la mayor parte de las incertidumbres (Consultar Estrategias para la toma de decisiones en la pag. 73), ya que en la medida que se tengan previstas podrá ser más atractivo el proyecto a la institución financiera que apoyará el crédito y desde luego será una forma de reducir el costo del financiamiento. Para ello se debe contar con la siguiente información:
 - Conocer cuales son los mercados y/o clientes para los productos o servicios del proyecto.
 - Determinar que instalaciones se requieren y su localización.
 - Elegir la tecnología más adecuada.
 - Investigar las posibles fuentes de suministro de la mano de obra, equipo y materiales para el proyecto.

- 3) Conocer el esquema financiero para buscar a la institución más adecuada para solicitud del crédito, también se deben de investigar los programas de fomento a la industria ya que con ellos se manejan tasas de interés menores a las que ofrecen los intermediario financieros.
- 4) Además del proyecto por realizar motivo del crédito, se debe contar con un proyecto financiero detallado donde se indiquen los flujos de efectivo y la rentabilidad del proyecto, pues de esta manera la empresa se asegura que éste es redituable y para la institución financiera será atractivo otorgar el crédito.
- 5) Siempre ir con la idea que un crédito es para el correcto funcionamiento de la empresa y nunca para iniciarla.
- 6) Siempre es recomendable que la empresa cuente con un departamento especializado en finanzas o bien contar con un asesor financiero, pues este determinará el correcto flujo de efectivo, disposición de efectivo, la rentabilidad de los proyectos, preparar los proyectos financieros detallados que pide el intermediario financiero, para determinar además los créditos más adecuados al proyecto a menor costo. (Ver pag. 80).
- 7) Lo más importantes para el otorgamiento de un crédito, grande, mediano o chico son los flujos oportunos y que alcancen para pagar los intereses y para pagar el capital en un tiempo razonable.

Condiciones necesarias para el manejo adecuado de un crédito

- 1) Flujo garantizado.
Que haya un flujo de efectivo que permita pagar capital e intereses a un plazo razonable.
- 2) Contar con las garantías suficientes.
- 3) Buena distribución de los riesgos.
Para lo cual para financiar diferentes proyectos se tendría que recurrir a diversos bancos.
- 4) La empresa solicitante debe aportar capital de riesgo.
Para el banco no resulta congruente tomar todos los riesgos del proyecto y para la empresa sólo esperar las utilidades.

RECOMENDACIONES PARA QUE LA EMPRESA PEQUEÑA Y MEDIANA PUEDA CUMPLIR OPORTUNAMENTE CON SUS COMPROMISOS FINANCIEROS.

Una forma de cubrir una empresa sus obligaciones crediticas oportunamente es mejorando su productividad, para ello se deben tomar en cuenta los elementos siguientes:

1. Información

Es una obligación del empresario conocer su industria, las necesidades del mercado y estar informado sobre:

- Cantidad de empresas en su área. El tipo de empresas: micro, pequeña, mediana y grande.
- Tecnología del producto y proceso que utilizan sus competidores.
- La infraestructura de transporte.
- Los proveedores de sus insumos o partes que requiere para fabricar.
- Normas, patentes y marcas.
- Conocer las necesidades del mercado.

2. Integración

Se ha visto que la forma de reducir costos y gastos dentro del proceso productivo de la empresa pequeña y mediana es a través de la integración de uniones de compra, uniones de crédito, empresas integradoras y empresas comercializadoras. De esta forma se podrán adquirir insumos, partes y componentes a mejores costos, tener acceso a crédito, capacidad de negociación con proveedores y para comercializar sus productos.

3. Capacitación

Para incrementar la productividad de la empresa, es necesario capacitar a su personal en sistemas o programas tales como: Calidad total. Por otro lado se deben establecer programas de educación continua que propicien el incremento del nivel de competencia de los empleados y, por lo tanto, la competitividad de la empresa, también así promover el desarrollo de programas de formación directiva, gerencial, técnica y operativa.

4. Apoyos

Es necesario que el empresario pequeño se apoye en alianzas estratégicas aprovechando las economías de escala, para producir productos de mayor calidad, más baratos y que cubran las necesidades del cliente.

Es indispensable conocer los esquemas financieros que ofrece la banca de desarrollo para la micro, pequeña y mediana empresa, ya que se podrán conseguir créditos con tasas menores a la que ofrece directamente la banca comercial y con esto reducir el costo del financiamiento.

Asimismo, conocer los diversos mecanismos de crédito que manejan las instituciones financieras, para que se puedan elegir los más adecuados en función del proyecto específico por realizar o bien cubrir las necesidades de operación de la misma empresa. Actualmente se pueden manejar créditos a través de NAFIN, con la banca comercial, Arrendadora financiera, Uniones de crédito, Entidades de fomento e Instituciones de Factoraje. Actualmente manejar estas alternativas de crédito puede mejorar la rentabilidad de los proyectos, lo cual debe de respaldarse con una buena evaluación de proyecto con el apoyo de algún método que determine el costo real del financiamiento, para elegir la más adecuada a las necesidades de la empresa.

Por otro lado cabe señalar que debido a la crisis económica que atravieza el país desde enero de 1995 se estableció que hasta el mes de julio del mismo año, NAFIN sólo apoyará a las empresas dedicadas a la rama industrial, y por el momento los crédito con las Uniones de crédito y las instituciones de factoraje están canceladas.

Finalmente otro dato importante es que Nacional Financiera estableció una tasa de interés propia que será para el mes

de abril del año de 1995 de 64.4% y variará mes con mes, y ya no aplicará el CPP o TIIP las cuales se encuentran al mes de marzo en 57% y 91% respectivamente, en donde se debe aplicar la mayor. De esta forma al manejar su propia tasa de interés se busca beneficiar al acreditado al reducirle su costo financiero con una tasa que será menor al CPP o TIIP.

5. Modernización

En la modernización de las empresas el desarrollo tecnológico debe cubrir tres aspectos: debe responder a un ambiente de economía abierta; que se adecue a las necesidades de cada sector; y que este más vinculado en la relación educación-producción.

La empresa micro y pequeña para modernizarse debe identificar claramente sus necesidades y definir sus requerimientos de desarrollo tecnológico en particular, así como simplificar y optimizar sus procesos productivos, administrativos y de comercialización, mediante el uso de la tecnología informática y de telecomunicaciones.

Dentro de la modernización que debe asumir una empresa constructora es tomar conciencia acerca del cambio que enfrenta al constructor actual en cuanto a las nuevas formas de contratación se refiere, por ello el nuevo constructor debe ser también, experto en ingeniería financiera, o receptivo a cualquier posibilidad de asociación con quienes tienen la capacidad de obtener el financiamiento requerido para los proyectos bajo el programa de las Empresas Integradoras.

Se debe ser además de constructor, promotor y financiero.

Para lograr que la industria de la construcción sea competitiva es indispensable implantar tecnologías avanzadas, además de métodos de inspección y control en todo el personal que participa en el proceso productivo, contemplando la capacitación y actualización de conocimientos, factor que toma gran relevancia puesto que esta industria es intensiva en mano de obra, el personal se vuelve un activo muy valioso. Y para lograr estos objetivos, las empresas requieren de recursos financieros abundantes y con las facilidades necesarias, aspecto que todavía no ha sido favorable en el país.

BIBLIOGRAFIA

- De la Fuente R., Jesús Comisión Nacional Bancaria
Fondo de Cultura Económica, S.A. de C.V.
Primera edición.
México, D.F., 1993.
- Asociación Latinoamericana de El papel de la Banca
Instituciones Financieras de de Fomento en el
Desarrollo. Contexco de la
Liberación Financiera.
Nacional Financiera, S.N.C.
Primera edición.
México, D.F., 1992.
- Grupo Guadalajara Fuentes de Financiamiento, manual de
consulta.
Comité de Investigación Nacional Financiera S.N.C.
(IMEF) México, D.F., 1992.
- Coss Bu Raúl Análisis y evaluación de proyectos de
inversión.
Grupo Noriega Editores. Limusa.
Segunda edición.
México, D.F., 1993
- Viscione Jerry A. Análisis Financiero, principios y
Métodos.
Editorial Limusa, S.A. de C.V.
Primera edición, 9ª reimpresión.
México, D.F., 1993.
- Acosta A. Jaime A. Organización Contable de la Empresa
Apuntes del 3er. semestre.
Contador Público de la ESCA.
México, D.F., 1994.
- Acosta A. Jiame A. Administración Financiera II.
Apuntes del 8º semestre
Contador Público de la ESCA
México, D.F., 1994.
- Regalado H. Henoc Administración Financiera I.
Editorial Soid. S.A.
México, D.F., 1985.

- Delgado A. José Luis Productividad en la edificación
"Apuntes del curso".
Maestría en Ingeniería en Construcción.
UNAM.
México, D.F. sep/93-Feb/94.
- Argueta Z. Angeles Tesis "La administración financiera de
la empresa en una economía
inflacionaria".
México, D.F., 1988.
- Saldívar Antonio. Planeación financiera de la empresa
Editorial Trillas, S.A. de C.V.
Segunda edición.
México, D.F., 1990.
- Secretaría del Trabajo y Programa de Calidad Integral y
Previsión Social Modernización "CIMO".
1993.
- SECOFI Programa para la Modernización y
Desarrollo de la Industria Micro,
Pequeña y Mediana 1991-1994.
- Nacional Financiera, Programa de Empresas Integradoras.
Dirección de Financiamiento a la micro y
pequeña empresas, (NAFIN).
Decreto del 7 de mayo de 1993.
- Nacional Financiera, S.N.C. Programa Especial de Impulso Financiero
a la Micro, Pequeña y Mediana empresa.
1991-1994.
- Depto. de Economía y : "Situación de la Industria de la
estadística. CNIC. Construcción 1995".
Cámara Nacional de la Industria de la
Construcción. CNIC.
Publicación anual.
México, D.F., febrero 1995.

- C.N.I.C. El Financiamiento en la Modernización de la Industria de la Construcción. Cámara Nacional de la Industria de la construcción. CNIC. Reunión Nacional. México, D.F., septiembre 1992.
- E.F.I. Estadísticas Financieras Internacionales. Publicación mensual, Pgs. S56 y S57. Agosto 1994.
- I.E.B.M. Indicadores Económicos del Banco de México. Banco Nacional de México. Publicación mensual, Pg a. México, D.F., diciembre 1994.
- E.S.E.M. Indicadores Económicos "Examen de la Situación Económica de Mexico". Editada: Gpo. Financiero Banamex y Accival. Publicación mensual. Febrero 1995.
- Dpto. de Economía y Estadística, CNIC. Revista Mexicana de la Construcción. Cámara Nacional de la Industria de la Construcción. Publicación Mensual, No. 474, Pags.30-32 México, D.F., julio 1994.
- Seminario "Política Económica de México". Marzo 1994. Revista Mercado de valores. "Objetivos de la Autonomía del Banco de México". Publicación Mensual, No. 4, Pags. 8-10 Abril 1994.
- Banco de México Exposición Sobre la Política Monetaria. 1^a de abril de 1994-31 de diciembre de 1994.