

4  
Lij



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA  
DE MEXICO

FACULTAD DE ESTUDIOS SUPERIORES  
"CUAUTITLAN"

"UNIONES DE CREDITO, ALTERNATIVA  
FINANCIERA VIA NAFIN"

**T E S I S**

QUE PARA OBTENER EL TITULO DE  
LICENCIADO EN ADMINISTRACION

P R E S E N T A N :

**A L I C I A   B A C A   M E Z A**  
**J E S U S   A N T O N I O   P E R E A   P E R E Z**



ASESOR:  
LIC. DANIEL HERRERA GARCIA

Cuautitlán Izcalli, Edo. de México

1996

**TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN**

**TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN**



Universidad Nacional  
Autónoma de México



**UNAM – Dirección General de Bibliotecas**  
**Tesis Digitales**  
**Restricciones de uso**

**DERECHOS RESERVADOS ©**  
**PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL**

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

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



UNIVERSIDAD NACIONAL  
AVENIDA DE  
MEXICO

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

FACULTAD DE ESTUDIOS  
SUPERIORES CUAUTITLAN

ASUNTO: VOTOS APROBATORIOS



DEPARTAMENTO DE  
EXAMENES PROFESIONALES

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

Con base en el art. 28 del Reglamento General de Exámenes, nos permitimos comunicar a usted que revisamos la TESIS TITULADA:  
"Uniones de Crédito, Alternativa Financiera Vía Nafin"

que presenta Ja pasante: Alicia Baca Meza  
con número de cuenta: 8952982-5 para obtener el TITULO de:  
Licenciada en Administración

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

A T E N T A M E N T E .

"POR MI RAZA HABLARA EL ESPIRITU"

Cuautitlán Izcalli, Edo. de Méx., a 3 de Febrero de 1996.

PRESIDENTE C.P. Ma. Blanca N. Jiménez y Jiménez

VOCAL C.P. Ma. Hilda Castellanos Riego

SECRETARIO L.C. Daniel Herrera García

PRIMER SUPLENTE L.C. Jorge Millán Luna

SEGUNDO SUPLENTE L.C. Magdalena Luna Peña

*[Firmas y fechas manuscritas]*  
23/1/96  
29-01-96  
23/1/96  
23/1/96  
23/01/96

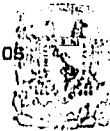


UNIVERSIDAD NACIONAL  
AVENIDA DE  
MEXICO

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

U. N. A. M.  
FACULTAD DE ESTUDIOS  
SUPERIORES CUAUTITLAN

ASUNTO: VOTOS APROBATORIOS



DEPARTAMENTO DE  
EXAMENES PROFESIONALES

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

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

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

"Uniones de Crédito, Alternativa Financiera Vía Nafin"

que presenta el pasante: Jesús Antonio Perea Pérez  
con número de cuenta: 8511060-9 para obtener el TITULO de:  
Licenciado en Administración.

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

A T E N T A M E N T E .

"POR MI RAZA HABLARA EL ESPIRITU"

Cuautitlán Izcalli, Edo. de Méx., a 3 de Febrero de 1996

PRESIDENTE C.P. Ma. Blanca N. Jiménez y Jiménez

VOCAL C.P. Ma. Hilda Castellanos Riego

SECRETARIO L.C. Daniel Herrera García

PRIMER SUPLENTE L.C. Jorge Millán Luna

SEGUNDO SUPLENTE L.C. Magdalena Luna Peña

*[Firmas manuscritas con fechas]*  
23/2  
29-01-96  
23/1/96  
2/5/96

*Nuestro más sincero agradecimiento:*

*A la Universidad Nacional Autónoma de México, nuestra máxima casa de estudios.*

*A la Facultad de Estudios Superiores "Cuautitlán", por brindarnos una formación profesional.*

*Al Lic. Daniel Herrera García, por dedicarnos su tiempo y compartir sus conocimientos de gran valía para la realización de éste trabajo, así como por permitirnos conocer su gran calidad humana.*

*Al Lic. Guillermo Aguilar Dorantes por su dedicación y entrega a la comunidad universitaria. Por su amistad incondicional y sincera, por contar siempre con su presencia y escuchar de él en todo momento palabras de aliento.*

*Alicia Baca Meza*

*Jesús Antonio Perea Pérez*

*A mis padres:*

*Por todo su amor, respaldo y comprensión, así como por transmitirme la fortaleza necesaria para culminar ésta importante etapa en mi vida.*

*A mis hermanos Javier y Leticia:*

*Por brindarme su compañía y cariño en todo momento.*

*A mi sobrina Tania:*

*Por llenar de alegría nuestras vidas.*

*Al C.P. Luciano Peralta:*

*Por hacerme comprender que todo proyecto en la vida requiere de profesionalismo, ética, dedicación, amor y honestidad.*

*Por sus enseñanzas y apoyo moral.*

*Como prueba tangible del inicio de la lucha por ser cada día mejor.*

*A mi amigo Jesús Antonio:*

*Por permitirme compartir éste trabajo, así como por transmitirme tu ánimo.*

*Por los momentos juntos, los conocimientos adquiridos y experiencias compartidas.*

*Por la gran y sincera amistad que nos une y que nos ha llevado a realizar una de las más importantes metas en la vida.*

*A mis amigos Laura, Arturo, Alex y Victor.*

*A l i c i a*

*A mis padres:*

*Por su esfuerzo y la enorme confianza que en mí depositaron.  
Por su comprensión y apoyo.  
Por hacer de mí un hombre de provecho y dejar la mejor herencia  
que puede tener un hijo de sus padres, la experiencia y sabiduría, y  
ver reflejado en mí el fruto de sus sacrificios.*

*A mis hermanos Teresa, Hector y Juma:*

*Por todos sus consejos que sirvieron de alivio para que en todo éste  
proceso de aprendizaje mis tropiezos fueran menos dolorosos y  
levantarme nuevamente para seguir en el camino del conocimiento.*

*A mis amigos Juan Carlos y Rafael:*

*Por los grandes momentos que hemos pasado juntos y todas las  
vicisitudes y experiencias que me han permitido compartir con  
ustedes.*

*A mi amiga Alicia:*

*Con todo mi cariño y respeto por haberme permitido realizar contigo  
éste proyecto y compartir todas las experiencias que de él emanaron,  
así mismo por el inmenso apoyo que me brindaste cuando pase por  
momentos muy difíciles, a tus palabras de aliento, motivación e  
impulso que sirven para que siempre los objetivos que me establezca  
logre culminarlos con éxito.*

*A los Sres. Javier y Alicia:*

*Por ayudarme a comprender la importancia de tomar las  
oportunidades.*

*Jesús Antonio*

## O B J E T I V O

*Plantear la alternativa que representa la Unión de Crédito como fuente de financiamiento para la micro, pequeña y mediana empresa, como mejora a la capacidad productiva de las empresas socias de la misma, via programas de apoyo de Nacional Financiera.*



## H I P O T E S I S

*Si los micros, pequeños y medianos empresarios eligen como alternativa a la Unión de Crédito para obtener un financiamiento, entonces obtendrán respuesta oportuna, montos y plazos de acuerdo a sus necesidades específicas y otros servicios adicionales que le permitirán la mejor administración de su empresa.*

# I N D I C E

## *Introducción*

<i>Capítulo I</i>	<i>Antecedentes de las Uniones de Crédito</i>	<i>1</i>
<i>I.1</i>	<i>Antecedentes</i>	<i>1</i>
<i>I.1.1</i>	<i>Antecedentes Internacionales de las Uniones de Crédito</i>	<i>3</i>
<i>I.1.2</i>	<i>Antecedentes en el Sistema Financiero Mexicano</i>	<i>4</i>
<i>I.2</i>	<i>Qué es una Unión de Crédito</i>	<i>5</i>
<i>I.3</i>	<i>Objetivo</i>	<i>7</i>
<i>I.4</i>	<i>Características</i>	<i>9</i>
<i>I.5</i>	<i>Tipos</i>	<i>11</i>
<i>Capítulo II</i>	<i>Programas de Apoyo a la Micro, Pequeña y Mediana Empresa</i>	<i>13</i>
<i>II.1</i>	<i>Tipos de Crédito</i>	<i>13</i>
<i>II.1.1</i>	<i>Habilitación o Avío</i>	<i>13</i>
<i>II.1.2</i>	<i>Refaccionario</i>	<i>15</i>
<i>II.1.3</i>	<i>Hipotecario Industrial</i>	<i>19</i>
<i>II.1.4</i>	<i>Cuasicapital</i>	<i>20</i>
<i>II.1.5</i>	<i>Quirografarios o Prendarios</i>	<i>21</i>

II.2	<i>Programas de Financiamiento de Nacional Financiera</i>	24
II.2.1	<i>PROMYP</i>	25
II.2.2	<i>Modernización</i>	28
II.2.3	<i>Infraestructura y Desconcentración Industrial</i>	29
II.2.4	<i>Desarrollo Tecnológico</i>	30
II.2.5	<i>Mejoramiento del Medio Ambiente</i>	33
II.2.6	<i>Estudios y Asesorías</i>	34
II.2.7	<i>Garantía Complementaria</i>	34
II.3	<i>Programas de Reestructuración de Nacional Financiera</i>	36
II.3.1	<i>Sistema de Pagos Tradicionales</i>	36
II.3.2	<i>Sistema de Pagos a Valor Presente</i>	37
II.3.3	<i>Unidades de Inversión</i>	38
II.3.4	<i>Acuerdo de Apoyo Inmediato a los deudores de la Banca</i>	39
<b>Capítulo III</b>	<b><i>Empresas Sujetas de Apoyo</i></b>	<b>41</b>
III.1	<i>Requisitos para ser Sujeto de Crédito</i>	41

<i>Capítulo IV</i>	<i>Viabilidad del Crédito</i>	55
	<i>IV.1 Evaluación del Proyecto de Inversión</i>	55
	<i>IV.1.1 Objetivo</i>	56
	<i>IV.1.2 Aceptaciones Sobre Evaluación de Proyectos</i>	57
	<i>IV.1.3 Elementos que deben incluir la Formulación y Evaluación de un Proyecto de Inversión</i>	57
	<i>IV.2 Análisis Financiero</i>	65
	<i>IV.2.1 Técnicas de Análisis</i>	67
	<i>IV.2.2 Dictámen</i>	76
	<i>IV.3 Comité de Crédito</i>	79
<i>Capítulo V</i>	<i>Seguimiento de Proyectos</i>	80
	<i>V.1 Objetivos</i>	80
	<i>V.1.1 Generales</i>	81
	<i>V.1.2 Particulares</i>	82
	<i>V.2 Normatividad</i>	82
	<i>V.3 Procedimiento</i>	89

<i>Capítulo VI</i>	<i>Otros Servicios</i>	93
	<i>VI.1 Administrativos</i>	93
	<i>VI.2 Financieros</i>	100
	<i>VI.3 Técnicos</i>	101
<i>Capítulo VII</i>	<i>Caso Práctico</i>	102
<i>Conclusiones</i>		
<i>Bibliografía</i>		
<i>Apéndice</i>		

## I N T R O D U C C I O N

*La actividad económica de México está sustentada en las micro, pequeñas y medianas empresas. El impulso a éstas mismas llevarán al equilibrio y estabilidad buscada, por lo que la implementación de esquemas de acción comprometen a todos los factores en la actividad productiva en el país.*

*Nacional Financiera buscando brindar el apoyo a las mismas ha intensificado la derrama crediticia, así como su amplia gama de servicios a éstos sectores, a través de la red de intermediarios financieros, mismos que han permitido incrementar el número de empresas atendidas por ésta Institución.*

*Las Uniones de Crédito forman parte importante dentro de éste esquema de impulso, que mediante la asociación obtienen la capacidad de desarrollo integral (administrativo, técnico y operativo), así como de multiplicar los apoyos financieros.*

*Para fortalecer a las Uniones de Crédito en su funcionamiento y capacidad de respuesta, Nacional Financiera mantiene una serie de programas de apoyo a la micro, pequeña y mediana empresa que contribuyan al cumplimiento de las prioridades del Gobierno Federal fomentando la consolidación de las empresas, la creación de fuentes de empleo, así como el incremento de calidad y competitividad.*

*Así mismo, las Uniones de Crédito ofrecen los mecanismos suficientes para canalizar recursos a personas físicas o morales que se dediquen a actividades industriales, comerciales o de servicio, que se clasifiquen como micro, pequeñas o medianas empresas, oportunamente, solventando un proyecto de inversión que previa evaluación y análisis de crédito marcará el impulso a esa actividad.*

*La importancia de la adecuada inversión y aplicación de los recursos está basada en la planeación de la misma incluyendo aspectos cualitativos y cuantitativos esenciales en la realización del proyecto.*

*Igualmente la Unión de Crédito cuenta con diversos servicios de utilidad al conjunto de empresas asociadas, tales como los de mantenimiento de sus instalaciones productivas, comerciales o de servicio, centros de diseño competitivo para sus productos, el implemento de organismos o institutos complementarios para comercialización o capacitación, despachos de contabilidad, entre otros que permiten a las empresas disminuir costos e incrementar calidad elevando su competitividad.*

*Así la Unión de Crédito como miembro del Sistema Financiero Mexicano y como unidad principal del micro, pequeño y mediano empresario surge como la mejor alternativa de apoyo en diferentes ámbitos, principalmente el financiero dentro del cual encontrará planes y programas de acuerdo a los planteamientos y necesidades emanadas de todos y cada uno de los socios, buscando un impulso integral para el crecimiento, fortalecimiento y consolidación del empresario mexicano dentro del contexto nacional e internacional.*

# Capítulo I

## Antecedentes de las Uniones de Crédito



## CAPITULO I

### ANTECEDENTES DE LAS UNIONES DE CRÉDITO

#### I.1 ANTECEDENTES

*Las Uniones de Crédito surgen junto con la Ley de Instituciones de Crédito en el año de 1932 y las que actualmente existen en México son las resultantes de las diferentes corrientes del mundo, tanto de las de origen europeo, como las de origen norteamericano.*

*Estas corrientes son bastante arraigadas y antiguas pues en 1882 había en Alemania 3,481 sociedades cooperativas de comerciantes y artesanos y 425 de agricultores.*

*En los Estados Unidos aparecieron en 1908; y para 1934 el movimiento estaba lo suficientemente desarrollado para estructurar la Asociación Nacional de Cooperativas de Crédito.*

*En 1958 existían en Estados Unidos 19,166 cooperativas. En Canadá, en la misma fecha se tenían 4,538 cooperativas y más de dos millones de socios.*

*"De conformidad al Manual de Cooperativas de Ahorro y Crédito del Consejo Interamericano Económico y Social, se define a la Cooperativa de Crédito como una sociedad de auxilio mutuo, cuyo*

*objetivo es promover el ahorro de los socios y extender préstamos a los asociados, que al integrarse, deben mantener un vínculo común y un control democrático de la sociedad." <sup>1</sup>*

*En México, las Uniones de Crédito constituyen una modalidad de Sociedad Cooperativa que funciona como Organización Auxiliar de Crédito regulada en la legislación bancaria, aunque el desarrollo cuantitativo de estas instituciones en México, no tienen el nivel que han alcanzado en Europa y Norteamérica o en otras partes del mundo, actualmente se busca que las Uniones de Crédito se fortalezcan y consoliden.*

*A lo largo del tiempo en México las Uniones de Crédito han enfrentado algunas restricciones y limitaciones a su crecimiento, entre las que se encuentran:*

- a) Problemas económicos del país, regionales o sectoriales que han afectado tanto a los socios de las uniones como a las uniones mismas.*
- b) Problemas financieros y de administración debidos a la deficiente organización de las uniones y el reducido nivel de operaciones que han tenido.*
- c) Problemas por restricciones legales, el control y la vigilancia que existe.*
- d) Problemas por falta de capacidad administrativa y organización de las Uniones de Crédito.*

---

<sup>1</sup> Consejo Interamericano Económico y Social. Cámara Americana de Comercio.

### 1.1.1. Antecedentes Internacionales de las Uniones de Crédito.

*En otros países, han existido y existen instituciones equivalentes, pero no se trata propiamente de los Credit Unions cuya característica principal es promover el ahorro personal para realizar préstamos también personales, sino que más bien la equivalencia de las Uniones de Crédito mexicanas está dada en las cooperativas industriales.*

*En Alemania a mediados de este siglo dos hombres, Schurz-Delitzsch y Raibeisen, que vivían en distintas poblaciones, concluyeron que solamente mediante la asociación y la ayuda mutua podría mejorar el nivel de vida de la sociedad.*

*Las primeras creaciones de Schurz-Delitzsch de carácter cooperativo fueron una caja de auxilio y su mayor éxito fue la idea de bancos populares fundados por los artesanos.*

*En el año de 1865 Luggi Luzzatti y Leonel Wollemborg organizaron su primer banco cooperativo en Italia en la ciudad de Milán.*

*En 1909 había 735 sociedades de este tipo en la nación Italiana.*

*La primera cooperativa de crédito en los Estados Unidos fue organizada en la ciudad de Manchester en New Hampshire en el año de 1909.*

*En Estados Unidos, la Unión de Crédito es una entidad legal autorizada bajo la ley federal y estatal, por y para gente que ya tiene un lazo común, por ejemplo, la gente trabajando para la misma compañía, gente que pertenece a una misma unión laboral, iglesia u*

*orden fraternalista, o bien, gente que vive en la misma comunidad.*

*Las Uniones de Crédito son instituciones democráticas con miembros que eligen a los directores de la misma y que votan sobre las políticas inherentes en su reunión anual.*

### *I.1.2 Antecedentes en el Sistema Financiero Mexicano.*

*Las Uniones de Crédito son consideradas como Instituciones Auxiliares de Crédito, dentro del Mercado Financiero Mexicano surgen en 1932 bajo la forma jurídica de Institución Auxiliar de Crédito.*

*La primera figura de éste tipo que surgió en México, fue la Unión de Crédito Ganadero, Agrícola e Industrial, S.A. de C.V. con fecha de concesión del 31 de marzo de 1942.*

*En el período de 1932 a 1941 se consolidan las uniones como Organizaciones Auxiliares y se van orientando a los pequeños empresarios. Las Uniones de Crédito se forman a partir de la asociación voluntaria de micro, pequeños y medianos empresarios que pertenezcan a una misma actividad y región.*

*Desde el año de 1941 hasta 1970, la Comisión Nacional Bancaria y de Seguros había otorgado concesiones a 197 sociedades para operar como Uniones de Crédito, habiendoseles revocado a 132, por lo que se encuentran operando a esa fecha 65. Se advierte que en el año de 1942 fue la mayor efervescencia, ya que se constituyeron 19 y en el período de 1946 a 1951, etapa de posguerra, se establecieron 73, las revocaciones se debieron principalmente a la deficiente administración, mala planeación, insuficiencia de capital, promoción*

*inadecuada de sus servicios, desviación de operaciones, desinterés de sus socios, problemas económicos en general y principalmente el desconocimiento de los objetivos.*

*La década de 1960 - 1970 fue de suma importancia para el crecimiento de las Uniones de Crédito, sin embargo este proceso mejoró debido a las reformas legales de la época, mejorando su factibilidad.*

*En 1978, después de la evaluación del papel de ésta figura en la economía nacional, se publica la Ley General de Instituciones de Crédito y Organizaciones Auxiliares donde se dio a las uniones una configuración mas dinámica en función de apoyo a los pequeños productores.*

*En 1985 se publicó la Ley General de Organizaciones Auxiliares del Crédito, en la que se contempla un tratamiento específico a todas las organizaciones auxiliares de la banca.*

*Las Uniones de Crédito constituyen uno de los sectores financieros cuyo número de asociados, cobertura geográfica y recursos hacen de las mismas objeto de particular atención.*

## **I.2 QUE ES UNA UNIÓN DE CRÉDITO.**

*Son Organizaciones Auxiliares del Crédito constituídas bajo la modalidad de sociedad anónima de capital variable, que agrupa a personas físicas y morales (micros, pequeñas y medianas empresas), dedicadas a actividades agropecuarias, e industriales o bien a la combinación de ellas (mixtas), y que por medio de la cooperación*

*buscan resolver sus necesidades financieras en forma mas directa y oportuna, al propiciar su acercamiento organizado al sistema financiero nacional, así como a otros beneficios derivados de actividades realizadas en común por sus socios (abasto, comercialización y asistencia técnica.)*

*Las Uniones de Crédito realizan una labor de unificación de micro, pequeñas y medianas industrias productivas, que dispersas no son sujetos de crédito, pero que en conjunto representan cifras interesantes para la banca de primer piso, ya que permiten consolidar las garantías disponibles y reducen el riesgo al hacer posible una mejor apreciación de las verdaderas posibilidades del solicitante del crédito.*

*Las Uniones de Crédito son creadas y reguladas por la Ley General de Instituciones de Crédito y Organizaciones Auxiliares.*

*Igualmente, las Uniones de Crédito tienen que acatar diversas normas detalladas en la Ley de Instituciones de Crédito<sup>1</sup>, la Ley de Sociedades Mercantiles, el Código de Comercio y Leyes Complementarias, la Ley de Títulos y Operaciones de Crédito y el Código Civil.*

*De todos estos ordenamientos el preferente es la Ley de Instituciones de Crédito.*

*Así, se puede definir a la Unión de Crédito, sin pretender un concepto absoluto, como: sociedades organizadas para facilitar a los socios el crédito, sea mediante prestamos directos, sea prestándoles su garantía o aval, o auxiliándolos en ciertas operaciones industriales.<sup>2</sup>*

---

<sup>1</sup> Art. 1º y 3º de la Ley de Instituciones de Crédito.

<sup>2</sup> Art. 85 y 86 de la Ley de Instituciones de Crédito y Organizaciones Auxiliares.

### 1.3 OBJETIVO

*Las operaciones propias de las Uniones de Crédito legalmente solo pueden ser llevadas a cabo por las sociedades que cuentan con la autorización para ello, esto implica de igual manera la obligación de cubrir las metas que cada unión se traza al constituirse.*

*El objetivo principal de una Unión de Crédito es el de agrupar a los empresarios, micros, pequeños y medianos, para que por medio del trabajo en grupo mejoren su capacidad de negociación en los mercados financieros, así mismo para que les permita obtener beneficios adicionales en la adquisición de materias primas y en la comercialización de sus productos, ya que de esta forma pueden lograr ventajas económicas que individualmente les sería difícil obtener.*

*El objetivo de la Unión de Crédito se marca de acuerdo al ramo a que pertenezca la misma, detallándolo en los siguientes términos:*

- a) Facilitar el uso de crédito a sus socios y prestarles su garantía o aval en los créditos que estos contraten.*
- b) Practicar con sus socios operaciones de descuento, préstamo y crédito de toda clase.*
- c) Prestar a sus socios servicios de caja y tesorería.*
- d) Adquirir acciones y obligaciones y mantenerlas en cartera.*

- e) *Tomar a su cargo o contratar la construcción o administración de obras propiedad de sus asociados y necesarias para el objeto de las empresas de dichos asociados.*
- f) *Promover la organización y administrar empresas de industrialización, o de transformación y venta de los productos obtenidos por los socios.*
- g) *Promover la organización y administración de empresas que suministren servicios de habitación, urbanización, alambrado, fuerza motriz y de otros servicios públicos.*
- h) *Vender los frutos o productos elaborados u obtenidos por los socios.*
- i) *Encargarse de la transformación industrial o del beneficio de los productos obtenidos o elaborados por sus socios.*
- j) *Encargarse por cuenta de sus socios, de la compra venta o alquiler de insumos o maquinaria necesaria para sus socios o adquirir por cuenta propia dicha maquinaria e insumos a fin de enajenarlos exclusivamente a sus socios.*

*En resumen, el papel de la Unión de Crédito es ser una institución de auxilio y apoyo para sus socios, puesto que todos sus actos permiten que los asociados puedan desarrollar sus empresas de la mejor manera, ya sea vía el financiamiento o bien a través de los diversos servicios ya mencionados.*



#### 1.4 CARACTERISTICAS

*Las Uniones de Crédito deben estructurarse como sociedades anónimas de capital variable, atendiendo fundamentalmente a las disposiciones de la Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares del Crédito así como en la Ley General de Sociedades Mercantiles.*

*Así mismo, para constituirse requieren de la autorización de la Comisión Nacional Bancaria quien las norma de acuerdo a si:*

- a) Tienen posibilidades efectivas de realizar planes y subsistir con sus propios recursos.*
- b) Están articuladas con las políticas oficiales de desarrollo, económicas y financieras.*
- c) Se fundamentan en políticas y acciones coordinadas.*
- d) Se sustentan en bases técnicas y realistas.*
- e) Tienen el interés en sus socios y proyectos de los mismos.*
- f) Las personas que la dirigen cuentan con la suficiente capacidad para ello, y*

g) *Permite la información veraz y oportuna.*

*Las Uniones de Crédito están obligadas a constituirse con la particularidad de que su capital social, que es el importe total de las acciones emitidas, debe integrarse con dos tipos de capitales, capital fijo, amparando acciones sin derecho a retiro y capital variable, formado por acciones con derecho a retiro. Todas las acciones serán nominativas y confieren iguales derechos y obligaciones.*

*Así mismo, no es necesario que las uniones mantengan íntegramente pagado el capital social, pues puede existir capital no exhibido, representado por acciones con y sin derecho a retiro, igualmente manteniendo la observancia en el capital mínimo fijado por la Secretaría de Hacienda y Crédito Público constantemente.*

*Pueden ser socios de una Unión de Crédito tanto sociedades y asociaciones como personas físicas, siempre que estos se dediquen a actividades compatibles con el ramo de la unión y trabajen conforme a las leyes respectivas a su actividad.*

*Así pues, las Uniones de Crédito deben de funcionar como entidades que faciliten el uso del crédito mediante diversos servicios como el de poder garantizar sus operaciones particulares, manejo de depósitos e inversiones, ser promotoras y realizadoras de proyectos, obras y empresas, realizar ventas en común, compras en común, asociaciones para industrializar productos, etc.*

*Igualmente, las Uniones de Crédito prestan los servicios adicionales al financiamiento de asesoría, coordinación de planteamientos, gestión y trámite y de garantía.*

## 1.5 TIPOS

*Las autorizaciones que se otorgan a las Uniones de Crédito son para operar en cualquiera de los siguientes ramos:*

### *Agropecuario*

*Integrado por uniones cuyos socios se dediquen a actividades agrícolas o ganaderas o ambas a la vez, sin importar en absoluto los tipos de cultivo que se realicen: granos, hortalizas, frutales, etc.; ni la clase de ganado que exploten: bovino, porcino, caprino, apicultura, etc.*

### *Industrial*

*Formada por socios dedicados a actividades industriales para la producción o transformación de bienes o prestación de servicios similares o complementarios entre si, de manera que, en principio, no es aceptable la agrupación de industriales de diferente giro como podrían ser productores de calzado y productores de muebles.*

### *Comercial*

*En este tipo de uniones la actividad mercantil se refiere a bienes o servicios de la misma naturaleza o índole, o bien que sean complementarios respecto a los otros integrantes.*

## *M i x t o*

*Bajo esta clasificación se agrupan socios que se dediquen a actividades agropecuarias, comerciales e industriales o a sólo dos de ellas, siempre y cuando la Comisión Nacional Bancaria considere que la agrupación permitirá satisfacer mejor las necesidades financieras de los socios y propiciará el desarrollo de sus actividades.*

## *E x c e p c i o n e s*

*Si la agrupación de empresarios en una Unión de Crédito permite satisfacer mejor las necesidades financieras y propicia el desarrollo de sus actividades, la Comisión Nacional Bancaria lo toma en cuenta para la autorización de la misma.*

## Capítulo II

# Programas de Apoyo a la Micro, Pequeña y Mediana Empresa

**CAPITULO II**  
**PROGRAMAS DE APOYO A LA MICRO, PEQUEÑA**  
**Y MEDIANA EMPRESA**

**II.1 TIPOS DE CRÉDITO.**

*Una de las funciones que llevan a cabo las Uniones de Crédito es la de asesorar a sus socios en materia de contratación de créditos. Sin embargo, son los empresarios quienes proyectan las posibles soluciones a sus requerimientos de crédito y quienes en última instancia deciden sobre las características de los créditos que desean utilizar.*

**II.1.1 Habilitación o Avío**

*Nuestro país se caracteriza por la insuficiencia de capitales para su planta productiva, por ello usualmente los productores, así se trate de negocios individuales o familiares, o de empresas de cualquier magnitud recurren a los créditos de habilitación o avío.*

*La Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito reglamenta los créditos de habilitación o avío y emplea los vocablos "acreditante" o "acreedor" para quien los otorga y "acreditado" o "deudor" para quien los recibe.*

Octavio A. Hernández, dice: "Contrato de crédito de habilitación o avío es aquel por cuya virtud una persona se obliga a poner una suma de dinero a disposición de otra y ésta a su vez queda obligada a invertir el importe del crédito, precisamente en la adquisición de materias primas, materiales, en el pago de jornales, salarios y gastos directos de explotación, indispensables para los fines de su empresa, así como para pagar los intereses y comisiones estipuladas."

*El crédito de avío se concede para el fomento de la producción de una empresa que esta ya trabajando o lista para trabajar. Se dedica al proceso directo e inmediato de la producción, y el acreditante deberá cuidar (a riesgo de perder sus privilegios o garantías) de que el crédito se invierta precisamente en la forma pactada<sup>1</sup>.*

*Los créditos de avío tendrán como garantía natural las materias primas y materiales adquiridos y los frutos, productos y artefactos que se obtengan con el crédito, aunque éstos sean futuros o pendientes<sup>2</sup>.*

*Se dice que se trata de una garantía natural porque la garantía queda constituida simple, natural y automáticamente, por efecto del contrato; además de la existencia de las garantías naturales, pueden pactarse cualquier otra garantía adicional.*

*El contrato de habilitación o avío se consigna en escrito privado, que se firma por triplicado ante dos testigos y se ratifica ante el encargado del registro público para su inscripción en el registro de hipotecas que corresponda, según la ubicación de los bienes afectados en garantía, así mismo se ratifica ante notario público, corredor público titulado o bien juez de primera instancia en funciones de notario. En el contrato se expresan el objeto de la operación, la duración y la forma*

---

<sup>1</sup> Art. 327 Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito.

<sup>2</sup> Art. 322 Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito.

*en que el beneficiario podrá disponer del crédito, se fijan con toda precisión, los bienes que se afecten en garantía, y se señalan los demás términos y condiciones del contrato. Estos contratos no surgen efecto contra terceros, sino desde la fecha y hora de su inscripción en el registro público<sup>1</sup>.*

*Aparte de la firma del contrato, las Uniones de Crédito tienen el derecho de exigir que los acreditados firmen pagarés por cada una de las disposiciones que efectúen.*

*También es posible que los créditos se contraten a períodos determinados marcando Nafin para tal efecto, cinco años como máximo, incluyendo en el mismo un período determinado de gracia, libre.*

### **II.1.2 Refaccionario**

*Joaquín Rodríguez define al crédito refaccionario como "una apertura de crédito con destino a la adquisición de maquinaria, a la realización de obras necesarias para la producción de la empresa, con garantía sobre los inmuebles adquiridos y los bienes que forman parte de ésta".*

*En los términos literales del art. 323 de la Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito, los prestamos refaccionarios deben destinarse:*

***En la agricultura:** a la adquisición de aperos, instrumentos, útiles de labranza y abonos; en la realización de plantaciones o cultivos cíclicos y en la realización de obras materiales necesarias para el fomento de la empresa.*

---

<sup>1</sup> Art. 326 Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito.



*En la ganadería: a la adquisición de aperos, instrumentos y ganado o animales de cría, en la compra o instalación de maquinaria, (molinos, motobombas, etc.) y en la realización de obras materiales necesarias para la empresa.*

*En la industria: a la adquisición de instrumentos, a la compra o instalación de maquinaria y en la construcción o realización de obras materiales necesarias para el fomento de la empresa.*

*En todos los casos es admisible que parte de los créditos se destinen a liquidar adeudos de antigüedad máxima de un año, surgidos por motivos fiscales; por gastos de explotación; por la compra de bienes o inmuebles o por la ejecución de obra materiales necesarias para el fomento de la empresa.*

*Finalidades generales: Desde un punto de vista menos caustico y mas general se puede decir que los créditos refaccionarios sirven para financiar erogaciones de las siguientes características:*

- *Compras de activo y tecnología o realización de trabajos que en el inicio de una empresa la colocan en la posibilidad de producir.*
- *Renovación o ampliación de maquinaria o de tecnología que a una empresa en marcha le sirven para mejorar la cantidad o la calidad de su producción.*

- *Inversiones cuya recuperación se obtiene a largo plazo y a base de cuotas de amortización o de depreciación que se agregan al costo primario de los artículos producidos.*
- *Inversiones ligadas a la producción y que alcanza un importe considerable para la magnitud de la empresa.*
- *Inversiones que, por su naturaleza, implican aumentos al activo fijo de la empresa.*

*La generalidad de los tratadistas estiman que los créditos refaccionarios, al igual que los de habilitación o avío, deben destinarse siempre al fomento de la producción y que, por lo mismo, no tienen aplicación en el comercio, pero cabe citar que discrepa de ese criterio el Fondo para el Desarrollo Comercial (FIDEC), pues denomina y acepta como créditos refaccionarios los que se destinan a la construcción, ampliación y modernización de infraestructura comercial.*

*Las Uniones de Crédito tienen la posibilidad legal de establecer plazos hasta de 15 años en los créditos refaccionarios que otorguen, pero en la práctica es difícil que alcancen un lapso tan amplio. En estas operaciones más que tener establecido de antemano un plazo largo o corto, lo aconsejable es que las partes: unión, socio y Nafin, de común acuerdo definan la capacidad de pago del deudor basándose en las utilidades que espera obtener con la inversión del préstamo. Una vez establecida la capacidad de pago será posible precisar en primer término, si el acrecido requiere un plazo de gracia, seguidamente, el monto y plazo de los pagos periódicos (mensuales, bimensuales, trimestrales, etc.) que podrá efectuar por concepto de intereses y amortizaciones de capital y, finalmente, el plazo total de la operación.*

Los "plazos de gracia" no son mas que épocas, al inicio de la vigencia de los créditos, en que los acreditados no realizan pagos (ya sea por concepto de capital, liquidando únicamente intereses o bien gracia total, no realizando ningún pago) porque corresponden a etapas en que por diversas circunstancias no perciben ingresos provenientes de la inversión realizada. Entre ellas, por que es el tiempo de montaje y experimentación de la maquinaria, de capacitación del personal, el de construcción de las instalaciones, o el que requieren los productos para su penetración en el mercado, etc.

Los créditos refaccionarios se otorgan en la misma forma que los de avío y Nafin marca como plazos máximos financiables los siguientes:

Adquisición de mobiliario, maquinaria y equipo.....	10 años
Instalaciones físicas.....	12 años

Los créditos refaccionarios tienen como primera y natural garantía los bienes y derechos adquiridos con su importe, pero con bastante frecuencia se amplían a otros bienes, muebles o inmuebles e incluso cuando el importe o la finalidad de la operación lo justifican, a toda la unida agrícola, ganadera, industrial o de servicios.

En todo caso y al igual que los créditos de avío es necesario que los contratos de crédito refaccionario se inscriban en el registro público de comercio y, si hay garantías de inmuebles, en el de la propiedad, para que puedan surtir efectos contra terceros.

En virtud que los créditos refaccionarios sirven solamente para financiar inversiones muy específicas, lo normal es que operen bajo la modalidad de crédito simple.

*Así pues, en términos generales puede decirse que los créditos refaccionarios son aperturas de crédito liquidables a mediano o largo plazo, que se emplean para financiar conceptos cuantiosos y que por lo general obedecen a necesidades excepcionales como la compra, edificación, ampliación o reparación de inmuebles; inversiones imprevistas o inaplazables, etc.*

### II.1.3 Hipotecario Industrial

*Rafael de la Pina, dice que "el contrato de hipoteca puede definirse como aquel por virtud del cual determinados bienes muebles o inmuebles quedan constituidos en garantía del cumplimiento de una obligación".*

*Es denominado un crédito hipotecario industrial aquel destinado a la liquidación de adeudos cuya antigüedad sea máxima de un año, surgidos por gastos de explotación, por la compra de bienes o inmuebles, por la ejecución de obras materiales necesarias para el fomento de la empresa, o bien para la liquidación de pasivos con algún banco por alguno de los conceptos anteriormente desglosados.*

*Para los préstamos de los bancos la ley previene que esa parte no debe exceder del 50% del total de su proyecto, pero para las Uniones de Crédito no hay reglamentación al respecto.*

*Son tres las peculiaridades de estas operaciones, primera, su garantía fundamental se debe constituir en hipoteca sobre algún inmueble: unidad fabril, de ensamble o de servicios; bodega, predio rústico, edificio, casa habitación, etc.; segunda, el importe del crédito habrá de destinarse al pago a proveedores o bien al pasivo adquirido con alguna institución bancaria cuyo origen haya sido el fomento a la misma actividad empresarial y, tercera que se manejan como aperturas de crédito simple.*

*El gravamen hipotecario que va de por medio en estos préstamos, ocasiona para el acreditado gastos importantes de tipo notarial por protocolización y registro, además de trámites administrativos que pueden resultar muy tardados.*

*En general podemos decir que el crédito hipotecario industrial es una apertura de crédito con objeto de llegar a la consolidación de pasivos (substitución de diversos pasivos a corto plazo por uno solo a plazo mayor) apoyando a reforzar renglones de activo circulante que den más liquidez a la empresa.*

#### **II.1.4 Cuasicapital**

*La situación financiera actual en nuestro país no permite que muchos de los micro, pequeños y medianos empresarios sean calificados como sujetos de crédito y esto se debe a que no reúnen las características necesarias para tal efecto, ya sean estas de tipo contables, administrativas, financieras, etc.*

*Nafin, con el fin de apoyar el mayor número de empresarios y al evaluar la situación mencionada creó un programa más con características particulares que contribuyan de manera decisiva al desarrollo de los micro, pequeños y medianos empresarios dentro de la economía nacional.*

*Este esquema es denominado "cuasi-capital", es la parte de recursos aportados por los socios (obtenidos por medio de un financiamiento) que se aplica directamente a la empresa para su funcionamiento.*

*Cuenta con las siguientes características:*

- 1. Este crédito es otorgado a los socios de la empresa debidamente constituída, los cuales se ven obligados a invertir íntegramente estos recursos en la empresa.*
- 2. Los socios a los cuales se les otorgue el financiamiento deben presentar garantías individuales, es decir, por cada crédito que se otorgue a determinado numero de socios.*
- 3. La empresa presenta su información financiera y contable, así como también la información financiera de todos y cada uno de los socios que soliciten el financiamiento.*
- 4. Se presenta acta constitutiva de la empresa, para identificar a cada uno de los socios a los cuales se les otorga el financiamiento.*

*Este esquema proporciona un apoyo mas a los pequeños empresarios, los cuales pueden contar con recursos frescos que se inyectan directamente a su empresa para capitalizarla y de esta manera sanear sus finanzas.*

### **II.1.5 Quirografarios o prendarios**

*Quirografario viene del griego "kheir", que significa mano y "graphein" escritura. Firmar es un acto quirografario, pues requiere de la escritura a mano. Por ello, en el medio financiero se le denominan préstamos quirografarios a aquellos que tienen como*

*único respaldo la firma del acreditado en el correspondiente pagaré, que es el documento con que se amparan esta clase de préstamos.*

*Eventualmente las uniones llegan a exigir la firma, en calidad de aval, de otra persona que puede ser o no, socia de la unión. Así pues, éste tipo de préstamos son operaciones en las que no se exige a los acreditados afecten en garantía bienes o derechos.*

*Es frecuente su uso, en cualquier negocio y en cualquier giro: agrícola, ganadero, industrial, comercial o de servicios y especialmente en aquellos con escaso capital de trabajo cuyas necesidades eventuales son frecuentes.*

*Estas también surgen cuando hay o se desean hacer sobreinversiones en renglones del activo circulante, ya sea por estar en la temporada para hacer las compras, porque temporalmente se tenga que contratar mano de obra o bien se requiera ampliar el inventario para otorgar más crédito a los clientes, etc.*

*En casos así, cuando las necesidades de crédito o los desequilibrios financieros son de tipo casual, transitorio, o por corto plazo, el tipo de crédito recomendable es el préstamo quirografario.*

*Igualmente, se suelen utilizar éstos préstamos como "créditos puente", o sea, como créditos provisionales mientras la unión y el acreditado están en la posibilidad de cubrir todas las exigencias de otro crédito que requiere mayores formalidades. Así por ejemplo, a un industrial se le puede apoyar con un préstamo puente de tipo quirografario o bien un prendario, para pagar el anticipo en la compra de una maquinaria y a un agricultor para comprar semillas, mientras se cubren las formalidades del crédito definitivo.*

*En estos casos el préstamo puente se liquida con parte del crédito principal y la designación de "puente" es porque tienen como función salvar un espacio de tiempo y enlazar dos situaciones: la de la inexistencia del financiamiento con la del financiamiento definitivo.*

*En vista de que los préstamos quirografarios solo tienen de respaldo la firma del acreditando o la del acreditado y su avalista y de que están destinados a resolver necesidades transitorias de efectivo, comúnmente presentan las siguientes características:*

- Las uniones cuidan, mas que en cualquier otra clase de créditos que el acreditado sea persona de reconocida solvencia moral y que tenga amplia capacidad de pago para responder del adeudo.*
- El importe de los préstamos es reducido en proporción con la capacidad de pago del deudor.*
- Se otorgan plazos cortos: 30, 60 o 90 días.*
- Por disposición legal, la suma de todos los préstamos quirografarios a cargo de un socio y, en general, de todos los adeudos no garantizados con bienes, no deben rebasar el límite de sus "responsabilidades sin garantía real", que se determina multiplicando por 10 el importe de todas las acciones de la unión que el propio socio haya suscrito.*

*Así mismo, actualmente se manejan mas frecuentemente los créditos denominados "prendarios", que son una modalidad del crédito quirografario o puente, únicamente que en este tipo de crédito se ofrece una prenda en garantía.*



## II.2 PROGRAMAS DE FINANCIAMIENTO DE NACIONAL FINANCIERA.

*Las prioridades de apoyo financiero para 1995 se resumen en:*

- Continuar con el apoyo en los programas masivos de atención a la micro y pequeña empresa.*
- Respalda la modernización de los sectores salud y educación.*
- Financiar los proyectos de inversión que coadyuvan al cumplimiento de las prioridades del gobierno federal en materia del mejoramiento al medio ambiente, desarrollo tecnológico y desconcentración industrial.*

*Para ello:*

- 1. Se considerara que aun cuando en cada uno de los programas de descuento se establecen plazos máximos y formas de amortización, estos deberán ser siempre ajustados de acuerdo con la generación de flujo de efectivo de la empresa.*
- 2. Para el financiamiento de los bienes y servicios de importación deberán utilizarse los recursos provenientes de las líneas globales de crédito que Nafin tiene establecidas con bancos y agencias oficiales de financiamiento a la exportación, en los países de procedencia.*

3. *No se apoyaran proyectos cuyos procesos productivos tengan efectos contaminantes, a menos de que la propia inversión considere la incorporación de equipo y aditamentos que los controlen, previa aprobación y certificación de SEDUE.*
  
4. *No se autorizará el apoyo financiero cuando las adquisiciones de maquinaria, equipo y componentes o bien, la contratación de tecnología, asistencia técnica y capacitación provengan de empresas filiales, de integrantes de un mismo grupo industrial, o de los propios accionistas de la empresa.*
  
5. *La base de referencia para las tasas de interés para operaciones en moneda nacional y en dolares americanos serán:*
  - *La Tasa Nafin más cuatro puntos porcentuales anuales (Ver anexo 1 del apéndice).*
  
  - *Libor a tres meses del penúltimo día hábil del mes inmediato anterior, para dólares americanos.*

### **II.2.1. PROMYP (Programa de Apoyo a la Micro y Pequeña Empresa)**

*Su objetivo es promover la creación y apoyar el desarrollo de las micro y pequeñas empresas, a través de esquemas crediticios para atender sus requerimientos en capital de trabajo, adquisición de activos (excluyendo terrenos), construcción, adaptación o ampliación de instalaciones industriales y locales comerciales y de servicios e inclusive reestructuración de pasivos.*

*Como propósito de inversión, mantiene un respaldo a la expansión o bien, a una mejor utilización de la capacidad productiva,*

*especialmente en la micro empresa que no ha tenido acceso al crédito bancario. El apoyo consistirá, principalmente, en los créditos siguientes:*

*Para las empresas industriales:*

- *Habilitación o avío (se permite línea revolving a plazo de dos años con pagos de 60 y 90 días para cada disposición)*
- *Refaccionario*
- *Hipotecario industrial*

*Para las empresas comerciales y de servicios:*

- *Crédito simple o en cuenta corriente*
- *Crédito simple con garantía prendaria o hipotecaria*
- *Crédito simple con garantía hipotecaria*

*Se contemplan como sujetos de apoyo a personas físicas o empresas que se dediquen a las actividades industriales, comerciales o de servicios, que se clasifiquen como micro o pequeñas empresas, de acuerdo con los siguientes indicadores:*

<u>Estrato</u>	<u>Empleados</u>	<u>Ventas Netas Anuales (000 pesos)</u>
Micro	Hasta 15	900
Pequeña	Hasta 100	9,000
Mediana	Hasta 250	20,000
Grande	La que rebase cualquiera de los parámetros	

*Para tal efecto se atenderá a las cifras que reporten las empresas solicitantes correspondientes al último ejercicio fiscal, siempre y cuando éste haya tenido una duración mínima de nueve meses. En caso de que el último ejercicio fiscal haya comprendido un período menor de nueve meses se consideraran las ventas netas y el personal, proyectados para el siguiente ejercicio fiscal con duración de doce meses.*

### **Tarjeta Empresarial**

*Dentro del programa para la micro y pequeña empresa, se ha instrumentado la tarjeta empresarial, cuyo objetivo es el de apoyar el desarrollo de las micro y pequeñas empresas mediante financiamientos suficientes, oportunos y flexibles, que les permita atender sus requerimientos de capital de trabajo, así como la adquisición de activos fijos.*

*Las disposiciones no son acumulables a los límites de crédito del resto de los esquemas financieros del PROMYP.*

*El sistema funciona a través de la apertura de una línea de crédito revolvente, que los intermediarios financieros autorizados establecen en favor de las empresas acreditadas y que controlan con una cuenta de cheques.*

*Los intermediarios financieros convendrán con Nafin las características específicas de operación, de contratación con sus acreditados y la denominación que cada intermediario dará a éste sistema.*

### **II.2.2 Modernización**

*El objetivo de este programa es apoyar los proyectos de los inversionistas consistentes en la creación de empresas o su integración, ampliaciones de capacidad, eficientación de procesos, inversiones en capital de trabajo y otros propósitos de inversión que contribuyan a incrementar la competitividad de la industria, el comercio y los servicios y, en general, a modernizar la planta productiva y los sistemas de distribución del país, así como apoyar las reestructuraciones financieras de las empresas.*

*Como propósitos de inversión se contemplan la adquisición de maquinaria y equipo; compra, construcción, remodelación, ampliación de inmuebles (oficinas, naves industriales, locales, excepto terrenos); gastos cuyo propósito sea la modernización de la planta productiva, como preoperativos, capacitación o asistencia técnica, entre otros. Así mismo, se otorga apoyo al capital de trabajo, financiamiento al capital accionario y reestructuración de pasivos.*

*Son sujetos de apoyo las empresas industriales, comerciales o de servicios que lleven a cabo procesos de modernización para ampliar su capacidad competitiva, así como el accionista que desee canalizar*

*recursos a su empresa, en forma de aportación accionaria, para la realización de proyectos relacionados con este programa.*

*El pago de los intereses será mensual en moneda nacional y trimestral en moneda extranjera, normalmente. Los pagos se efectuarán a su vencimiento.*

### **II.2.3 Infraestructura y Desconcentración Industrial**

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

*Como propósitos de inversión se encuentra el financiamiento a las inversiones en infraestructura y urbanización de parques, conjuntos, puertos y zonas industriales, la construcción, modernización y equipamiento de las naves industriales que se encuentren en estos, así como las inversiones y los gastos particulares de una relocalización.*

*De acuerdo con el flujo de efectivo de las empresas podrá optarse por el sistema de pagos tradicional o por el sistema de pagos a valor presente.*

*El pago de los intereses será mensual, en moneda nacional y trimestral en moneda extranjera, normalmente. En ambos casos los pagos se efectuarán a su vencimiento.*

#### II.2.4 Desarrollo Tecnológico

*El objetivo es financiar a las empresas industriales que actualicen su tecnología e incrementen su productividad y mantengan su competitividad en el mercado ya sea mediante la adquisición de tecnología o de maquinaria y equipo que les implique un salto tecnológico respecto de su situación actual.*

*Así mismo, financiar a las empresas cuyos proyectos estén dirigidos a la generación de la capacidad tecnológica propia, fomentando el desarrollo de infraestructura, que les permita alcanzar su autodeterminación tecnológica, así como establecer condiciones de calidad y seguridad.*

*Igualmente se busca financiar a las empresas inversionistas que desarrollen proyectos de investigación y desarrollo con esquemas adecuados a sus necesidades financieras cuyo período de maduración es a largo plazo e involucran un importante riesgo tecnológico y de mercado.*

*Son sujetos de apoyo las empresas industriales que adquieran tecnología y/o maquinaria y equipo y que cumplan con el objetivo señalado anteriormente, sin distinción de tamaño.*

*Las empresas industriales, comerciales y de servicios, así como las personas físicas que realicen actividades de: gestión y asistencia tecnológica, programa de aseguramiento de calidad, sistemas integrales de seguridad industrial y similares, sin distinción de tamaño.*

*Las empresas industriales, comerciales y de servicios, así como las personas físicas que lleven a cabo inversiones en proyectos de inversión y desarrollo tecnológico sin distinción de tamaño.*

*Destino de los recursos:*

*1. Cuando se trate de proyectos de actualización tecnológica:*

- La compra y asimilación de tecnología en paquetes o en módulos, mantenimiento el patrimonio tecnológico, documentación de tecnología, elaboración de manuales, bitácoras y reportes técnicos, programas de capacitación a todos los niveles para lograr la asimilación íntegra de la tecnología recién adquirida o en uso.*
- La adquisición de maquinaria, equipo e instalaciones, acondicionamiento y montaje y gastos de instalación en general.*
- Los gastos preoperativos y otro tipo de erogaciones relacionados con el proyecto de actualización tecnológica.*
- El pago de los servicios prestados por consultores, firmas de consultaría y/o ingeniería y la realización de estudios de viabilidad y asesorías, relacionados con éstos proyectos.*
- Aportaciones de capital accionario que realicen las personas físicas y morales cuyo destino sea el que se indique en los puntos anteriores.*

*2. Cuando se trate de proyectos de infraestructura tecnológica:*

- Estudios y actividades relacionadas con la gestión de su*



*tecnología, como información, documentación, diagnósticos, perspectivas y pronósticos tecnológicos, gastos de transferencia y comercialización de paquetes tecnológicos, estructuración de franquicias maestras, trámite de patentes en el país y fuera de el.*

- *Instalación de laboratorios, equipamiento de firmas de ingeniería y consultoría, servicios de expertos, firmas especializadas, consultores, universidades, centros de investigación y empresas de base tecnológica.*
- *Programas de aseguramiento de calidad, sistemas integrales de seguridad industrial y programas similares, incluyendo las instalaciones y modificaciones necesarias a la planta productiva, que conduzca a la calidad total en las empresas.*
- *El pago de los servicios prestados por consultores, firmas de consultoría y/o ingeniería, y para la realización de estudios de viabilidad y asesorías, relacionados con estos proyectos.*
- *Aportaciones de capital accionario que realicen las personas físicas o morales, cuyo destino sea el que se indica en los incisos anteriores, así como en las relaciones patrimoniales que estas realicen en entidades tecnológicas.*

3. *Cuando se trate de proyectos de desarrollo de tecnología:*

- *Emolumentos del personal, materiales, equipos y servicios, y gastos de capacitación relativos al proyecto de desarrollo tecnológico.*

- *Mejora, diseño, fabricación y prueba de nuevos bienes y procesos productivos, incluyendo desarrollo de prototipos, lotes de prueba, plantas piloto, reproducción tecnológica y escalamiento de procesos desarrollados con tecnología nacional y su comercialización.*
- *El pago de los servicios prestados para consultores, firmas de consultoría y/o ingeniería, y para la realización de estudios de viabilidad y asesorías, relacionados con estos proyectos.*
- *Aportaciones de capital accionario que realicen las personas físicas o morales cuyo destino sea el que se indica en los puntos anteriores.*

*El pago de los intereses será mensual, en moneda nacional y trimestral en moneda extranjera, normalmente, en ambos casos los pagos se efectuaran a su vencimiento.*

### **II.2.5 Mejoramiento del medio ambiente**

*El objetivo de este programa es apoyar financieramente las inversiones y otros gastos que se realicen para la prevención, control y eliminación de los efectos contaminantes, así como para racionalizar el consumo de agua y energía. El propósito de la inversión de este programa es la adquisición de maquinaria y equipo, instalaciones, reacondicionamiento, capacitación, asesorías técnicas y aportaciones de capital, relacionadas con el objetivo del programa.*

*La forma de pago va de acuerdo con el flujo de efectivo de la empresa.*

*El pago de los intereses será mensual, en moneda nacional y trimestral en moneda extranjera, normalmente y en ambos casos se efectuarán en su vencimiento.*

### *II.2.6 Estudios y asesorías*

*Consiste en el apoyo de Nacional Financiera respecto a los nuevos proyectos, procesos que requieran estudios especializados conforme a las necesidades planteadas.*

*A través de su red de consultoría establecida con instituciones educativas, científicas y tecnológicas, el empresario formulará de la mejor manera sus proyectos de inversión y canalizará de manera óptima los recursos recibidos, permitiendo con ésto el fortalecimiento de la economía nacional.*

*La capacitación brindada al empresario resulta indispensable para lograr la especialización de cada uno de ellos en el área deseada.*

*Es por ello que los estudios y asesorías que lleva a cabo esta institución deben ser apoyadas por las Uniones de Crédito como parte integral del desarrollo empresarial.*

### *II.2.7 Garantía Complementaria (Garantía por Riesgo Tecnológico)*

*En éste tipo de garantía Nafin podrá cubrir el 70% de la pérdida económica neta en que incurran las empresas adquirentes de tecnologías, prototipos y primeros lotes desarrollados en México, por*

*fallas imputables a la tecnología de los mismos. El costo y duración de esta garantía se determinará de manera causística, así como la comisión que Nafin cobrará para que inicie la vigencia de éste mecanismo.*

*El objetivo de la garantía complementaria de Nafin es complementar, previa justificación, la garantía que el intermediario solicita al empresario para el otorgamiento de créditos con recursos de Nafin, o bien, garantizar la emisión de títulos en el mercado de valores.*

*El propósito de este programa es facilitar el acceso al financiamiento de largo plazo principalmente a las micro, pequeñas y medianas empresas, a través del sistema bancario y del mercado de valores, mediante el otorgamiento de garantía complementaria por parte de Nafin.*

*El límite de responsabilidad de Nafin será hasta el 50% sobre el importe de crédito descontado al amparo de los programas de descuento sin distinción del tamaño de la empresa.*

*Para proyectos de desarrollo tecnológico y mejoramiento del medio ambiente, el límite máximo será: micro y pequeña 80%, mediana 75%, grande 70%.*

*En cualquier caso, la garantía incluirá capital e intereses ordinarios que, en un plazo de seis meses genere la parte garantizada del saldo del crédito, contados a partir de la fecha de la falta de pago.*

### II.3 PROGRAMAS DE REESTRUCTURACION DE NACIONAL FINANCIERA.

*En épocas de recesión económica, el entorno en el que se desenvuelven las empresas se modifica drásticamente, las tasas de interés sufren incrementos considerables, los ingresos disminuyen, existe falta de liquidez, el peso pierde valor frente al dolar, el desempleo se incrementa, afectando todo ello la sana operación de las mismas. Por tal motivo, Nacional Financiera se ve en la necesidad de instrumentar sistemas adecuados que permitan al micro y pequeño empresario cumplir oportunamente con sus compromisos crediticios.*

*La Reestructuración del Crédito consiste en modificar las condiciones bajo las que se otorgó originalmente el financiamiento, ofreciendo otras que le permitan al empresario cubrir sus compromisos inmediatos, buscando eliminar el impacto de la situación actual, a través de un nuevo plazo y tasas de interés preferenciales, mediante los sistemas que ofrece Nafin.*

#### II.3.1 Sistema de Pagos Tradicionales.

*Existen los siguientes conceptos dentro del sistema de pagos tradicionales:*

- |                                    |  |
|------------------------------------|--|
| <i>1. Capital.</i>                 | <i>Total de crédito otorgado.</i>                  |
| <i>2. Amortización de capital.</i> | <i>Capital entre número de periodos pactados.</i>  |
| <i>3. Saldo Insoluto.</i>          | <i>Capital menos amortización de capital.</i>      |
| <i>4. Intereses.</i>               | <i>Tasa de interés pactada por saldo insoluto.</i> |

5. *Importe a pagar. Amortización de capital más intereses.*

*El Sistema de Pagos Tradicionales permite obtener un plazo de hasta 20 años y periodos de gracia para pagos de capital de hasta 1 año.*

*Es recomendable reestructurar mediante éste plan cuando ya se ha cubierto el capital al 50%, o bien en épocas de poca inflación.*

*Igualmente, este sistema permite recapitalizar todos aquellos intereses vencidos.*

### II.3.2 Sistema de Pagos a Valor Presente.

*En épocas de inflación, los créditos bajo esquemas de pagos tradicionales, se traducen en aumento de amortizaciones no previstas de los financiamientos, que afectan sensiblemente la liquidez de las empresas.*

*El Sistema de Pagos a Valor Presente permite recapitalizar saldos vencidos para amortizar de manera gradual con una mejor distribución de los pagos que deben de realizar las empresas durante la vida del crédito, eliminando los problemas de liquidez que generan los esquemas tradicionales.*

*Es decir, se contemplan refinanciamientos de saldos no cubiertos cada vez, con lo que tanto los importes finales de pago como el saldo total de capital sigue en incremento, lo que hace de éste un sistema para cubrir problemas de liquidez al corto plazo.*

*Este esquema aplica sólo en créditos en moneda nacional, a un plazo máximo de 5 años.*

*Durante la vigencia del crédito, se establece que la empresa podrá cambiar al sistema de pagos tradicionales u otro que tenga establecido en su momento Nacional Financiera a conveniencia de la empresa.*

### **II.3.3 Unidades de Inversión**

*La Unidad de Inversión es una unidad de cuenta de valor real constante que se actualizará con la inflación, no es una nueva moneda, nuestra moneda oficial seguirá siendo el peso.*

*Las UDI's pueden ser utilizadas en distintos instrumentos tales como, documentos mercantiles, actos de comercio e instrumentos bancarios.*

*Documentos Mercantiles: Títulos de crédito (excepto cheques).*

*Actos de comercio: Contratos.*

*Instrumentos bancarios: De inversión o ahorro (certificados de depósito a plazo, pagarés con rendimiento liquidable al vencimiento).  
De crédito (quirografarios, prendarios, refaccionarios, de habilitación o avío, hipotecarios).*

*Este sistema permite evitar la amortización acelerada de los créditos debido a la alza desproporcionada de los montos de pagos*

correspondientes a intereses motivada por la devaluación y la consecuente inflación, así mismo, permite mejorar la liquidez de las empresas y evitar el cierre cuando el problema sea financiero y no operativo.

El plazo máximo aplicable para reestructurar en UDI's es de 12 años con 7 meses de gracia para el pago de capital.

#### II.3.4 Acuerdo de Apoyo Inmediato a los Deudores de la Banca (ADE)

Este acuerdo está dirigido a aquellos que mantienen adeudos en moneda nacional o en UDI's, contraídos antes de agosto de 1995, incluyendo:

- \* Tarjetas de crédito
- \* Créditos para la adquisición de bienes de consumo duradero y personales.
- \* Créditos a empresas
- \* Créditos para vivienda.

Los beneficios del Acuerdo son extensivos a los deudores de Uniones de Crédito, Arrendadoras Financieras y Empresas de Factoraje Financiero.

Los deudores pueden reestructurar y beneficiarse de los plazos y tasas de interés previstos en los programas propios de la banca o en los programas en UDI's apoyadas por el Gobierno Federal. Los deudores de créditos que se reestructuren no pagarán intereses superiores a los previstos (según anexo 2 del Apéndice).



*Los deudores que no se encuentren al corriente en sus pagos pueden, de manera voluntaria e individual, participar de los beneficios del acuerdo mediante la firma de una carta de intención, que establece exclusivamente la buena voluntad del intermediario y del deudor de negociar para llegar a un convenio de reestructuración, igualmente a aquellos deudores que firmaron cartas de intención antes del 31 de octubre de 1995, les fue otorgada una tregua judicial que se extiende hasta el 31 de enero de 1996.*

*Esta tregua establece que, el intermediario no realizará actos y promociones de cobro en juicios civiles o mercantiles.*

*Al llegar a un convenio de reestructuración, el intermediario debe condonar los intereses moratorios, no exigirá garantías adicionales.*

# Capítulo III

## Empresas Sujetas de Apoyo

## CAPITULO III

### EMPRESAS SUJETAS DE APOYO

#### III.1 REQUISITOS PARA SER SUJETO DE CRÉDITO.

*En toda institución para tener acceso a cualquier tipo de servicio que ofrezca, se deben de cubrir ciertos requisitos, los cuales sirven para contar con elementos de juicio, para otorgar o no un servicio.*

*En la Unión de Crédito, la persona interesada en solicitar un financiamiento y por ende ser socio de la misma, deberá llenar una solicitud que contenga como mínimo los requisitos que señalan las " Normas Generales de Operación " y que se resumen de la siguiente manera:*

#### 1. Nombre completo del solicitante.

*En el caso de que sea una persona moral, deberá anexar una copia del acta constitutiva de la empresa, el poder de la o las personas que realizan los trámites para ser admitidos y una relación de socios y funcionarios o autoridades responsables.*

2. *Domicilio social, municipio, estado, código postal y teléfono.*

*En el caso de empresas comerciales, industriales o de servicios deberán indicar el domicilio que marque su acta constitutiva o en su defecto su registro ante la Secretaría de Hacienda y Crédito Público.*

3. *Fecha y lugar de nacimiento.*

*Para personas morales, será la fecha de constitución y de inscripción en el registro público de comercio o en su caso la fecha de inicio de operaciones de la alta ante la Secretaría de Hacienda y Crédito Público.*

4. *Infraestructura.*

*A) Comercial y de servicios. Numero de locales, superficie, area de ventas, bodegas, oficinas, servicio al público, equipos de transporte, número de empleados y funcionarios, volumen de ventas, etc.*

*B) Industriales. Tipo de industria, capacidad instalada, superficie, capacidad ocupada, volumen de producción y ventas, tipo de materia prima utilizada, personal ocupado en puestos eventuales, obreros, empleados y funcionarios.*

*Además de esto se incluirá un pequeño resumen de los siguientes aspectos:*

- Antecedentes y experiencia en el ramo.*
- Aspectos generales del mercado.*
- Descripción del producto o servicio.*
- Beneficios del proyecto.*

5. *Descripción del crédito.*

*En éste caso se hace el desglose detallado del tipo de crédito solicitado, ya sea habilitación o avío, refaccionario, hipotecario industrial, etc. ( Cap. II ), descripción específica de lo que se pretende adquirir, monto estimado a solicitar, plazo en meses y gracia de acuerdo a los límites máximos autorizados.*

6. *Referencia comerciales.*

*En este caso es recomendable que se soliciten como mínimo de tres casas comerciales o proveedores habituales y con una fecha de expedición de menos de 30 días.*

*Referencias bancarias.*

*Expedidas por la o las instituciones de crédito que le lleven su cuenta y otras operaciones en forma cotidiana y con una antigüedad de 30 días, indicando sucursal y tipo de operación que realiza.*

7. *Relación patrimonial del solicitante.*

*En este caso se pide que se elabore una carta, donde se manifiesten todos los bienes que posee, descripción y valores aproximados, debidamente firmada por el solicitante.*

8. *Estados financieros del ejercicio fiscal inmediato anterior que contenga:*

a) *Balance general.*

- b) *Estado de resultados.*
- c) *Determinación del costo de ventas.*
- d) *Relaciones analíticas.*
- e) *Copia de la declaración anual presentada.*

*También se requieren los estados financieros parciales del ejercicio fiscal actual con una antigüedad máxima de dos meses y se solicitarán los mismos elementos arriba mencionados.*

*En el caso de no contar con estados financieros se requiere:*

- a) *Carta indicando por lo que no cuenta con:*
  - a.1) *Estado de ingresos y egresos por los últimos 3 meses debidamente soportada la información, (copias, facturas, recibos, etc.).*
  - a.2) *Carta de contingencia, estableciendo pasivos a corto y largo plazo.*

## **9. Garantías**

*En éste caso para que sea sometida a comité la solicitud, deberá contar con una garantía bien inmueble o mueble que cubra como mínimo el dos a uno de acuerdo al monto solicitado marcado por Nacional Financiera, ésto con el fin de asegurar el crédito.*

*Esta garantía deberá estar debidamente escriturada ante el notario público e inscrita en el registro público de la propiedad, y se contará también con la libertad de gravamen de dicho inmueble expedida por el mismo registro público de la propiedad.*

10. *Elaboración del proyecto de inversión.*

*En éste caso se hará de acuerdo a la magnitud y tipo de proyecto y a los requerimientos que establezca la propia Unión de Crédito (sólo se mencionan dos como ejemplo).*

- a) Programa de compras.*
- b) Programa de fabricación con costos unitarios y beneficios que muestren la factibilidad del proyecto.*

11. *Elaboración de estados financieros proyectados correspondientes a los ejercicios a los que se pacte el crédito.*

12. *Flujo de efectivo mensualizado correspondiente a los ejercicios a los que se pacte el crédito.*

13. *Exposición fotográfica de:*

- a) Aspectos mas importantes de la empresa, oficinas, bodegas, fabrica, etc.*
- b) Inmueble otorgado en garantía.*

14. *Deberá cubrir un porcentaje de acciones y gastos administrativos, éstos serán fijados de acuerdo a las políticas establecidas por la misma Unión de Crédito.*

*Estos son los puntos más importantes que regularmente toman en cuenta las Uniones de Crédito, quizá existan variaciones en cuanto a éstos requisitos, debido básicamente al tipo de Unión de Crédito, de*

*que se trate, pero se han tomado los que consideramos más importantes.*

*Con el fin de facilitar la comprensión de este capítulo, se han elaborado unos formatos que reúnen en esencia los puntos antes mencionados. De acuerdo a las necesidades de cada Unión de Crédito son elaborados sus propios formatos.*



## FORMATO DE REGISTRO

CLAVE	PROMOTOR:
NOMBRE O RAZON SOCIAL:	
DOMICILIO:	
TELEFONO:	
GIRO:	FAX:

### DESCRIPCION DEL CREDITO

TIPO DE CREDITO	DESCRIPCION	SOLICITADO		AUTORIZADO	
		IMPORTE	PLAZO	IMPORTE	PLAZO
		A OS	GRACI	A OS	GRACI

### HABILITACION O AVISO

MATERIAS PRIMAS O SERVICIOS							
GASTOS DIRECTOS							
GASTOS INDIRECTOS							

### REPACCIONARIO

MQUINARIA LOCAL							
COMERCIAL							
MOBILIARIO O EQUIPO							
NAVE INDUSTRIAL							

### REESTRUCTURACION DE PAGOS

PROVEEDORES							
BANCOS							

## REFERENCIAS

BANCO	SUCURSA	N DE CUENTA	CREDITO VIGENTE

NOMBRE	OCUPACION	TELEFONO	A OS DE CONOCER

LUGAR Y FECHA

NOMBRE Y FIRMA  
DEL SOLICITANTE

**FORMULARIO DE INFORMACION COMPLEMENTARIA**

NOMBRE O RAZON SOCIAL: \_\_\_\_\_

FECHA DE ELABORACION: \_\_\_\_\_


PERSONAL	ADMINISTRATIVO	TECNICOS	OBREROS		EVENTUAL	TOTAL
			CALIFICADOS	NO CALIFICADOS		
ACTUAL						
PROYECTADO						

CAPITAL ACTUAL: N\$ \_\_\_\_\_

INGRESOS EJERCICIO ANTERIOR: N\$ \_\_\_\_\_

### ASPECTOS DE FOMENTO:

- A) PRODUCE O VENDE BIENES DE CONSUMO BASICO: SI \_\_\_ NO \_\_\_
- B) SUS SERVICIOS SON DE CONSUMO POPULAR: SI \_\_\_ NO \_\_\_
- C) REQUIERE EQUIPO ANTICONTAMINANTE: SI \_\_\_ NO \_\_\_
- D) HA SOLICITADO APOYO FINANCIERO ANTERIORMENTE CON RECURSOS DE NAFIN O DE LOS FONDOS QUE ADMINISTRA: SI \_\_\_ NO \_\_\_
- E) HA OBTENIDO APOYO DE OTROS FONDOS DE FOMENTO: SI \_\_\_ NO \_\_\_
- CUALES: \_\_\_\_\_
- F) REEMPLAZARA MAQUINARIA, EQUIPO O MOBILIARIO: SI \_\_\_ NO \_\_\_
- G) RESOLVERA CUELLOS DE BOTELLA: SI \_\_\_ NO \_\_\_
- H) DESCONCENTRARA SUS INSTALACIONES: SI \_\_\_ NO \_\_\_
- I) INTEGRARA SUS PROCESOS PRODUCTIVOS COMERCIALES O DE SERVICIOS: SI \_\_\_ NO \_\_\_

### JUSTIFICACION DEL FINANCIAMIENTO:

INDIQUE BREVEMENTE LA RAZON POR LA QUE SOLICITA EL APOYO FINANCIERO CON RECURSOS DE NAFIN.

---

---

---

FIRMA DEL ACREDITADO

\_\_\_\_\_  
.  
.  
.

FIRMA DE LA INSTITUCION INTERMEDIARIA

\_\_\_\_\_

**ESTADO DE INGRESOS Y EGRESOS  
ULTIMOS TRES MESES  
(NUEVOS PESOS)**

	FECHA	FECHA	FECHA
<b>SALDO INICIAL EFECTIVO:</b>			
<b>INGRESOS</b>			
POR VENTAS:	_____	_____	_____
OTROS INGRESOS:	_____	_____	_____
<b>TOTAL DE INGRESOS:</b>			
<b>EGRESOS</b>			
COMPRAS	_____	_____	_____
MANTENIMIENTO	_____	_____	_____
GASOLINA	_____	_____	_____
TARJETAS	_____	_____	_____
LUZ	_____	_____	_____
TELEFONO	_____	_____	_____
OTROS	_____	_____	_____
<b>TOTAL DE EGRESOS</b>			
<b>SALDO FINAL DE CAJA Y BANCOS</b>	_____	_____	_____
<b>NOMBRE:</b>	_____		
<b>FIRMA:</b>	_____		

MEXICO, D.F. A \_\_\_\_\_ DE \_\_\_\_\_ DE 1996.

**UNION DE CREDITO, S.A. DE C.V.**

DIRECCION:

DEBIDO A QUE NO CUENTO CON ESTADOS FINANCIERO, LES EXTIENDO LA PRESENTE CARTA DE CONTINGENCIA EN LA QUE ACLARO MIS PASIVOS Y DEUDAS A LA FECHA:

MONTO DE CREDITO	PLAZO	TIPO DE CREDITO	FECHA DE APERTURA	GARANTIAS OTORGADAS
_____	_____	_____	_____	_____
_____	_____	_____	_____	_____
_____	_____	_____	_____	_____
_____	_____	_____	_____	_____
_____	_____	_____	_____	_____
_____	_____	_____	_____	_____

SIN MAS POR EL MOMENTO Y AGRADECIENDO SU ATENCION, NOS REITERAMOS DE UDS.

ATENTAMENTE

\_\_\_\_\_  
NOMBRE Y FIRMA

\*SE ANEXAN COMPROBANTES DE LOS DATOS PROPORCIONADOS

## RELACION PATRIMONIAL

**BIENES:** VALOR APROXIMADO

INMUEBLE UBICADO EN: N\$

---

---

---

---

---

DATOS DEL REGISTRO PUBLICO:

DE LA PROPIEDAD:

---

DEL COMERCIO:

OTROS BIENES: N\$

---

TOTAL N\$

DECLARO BAJO PROTESTA DE DECIR VERDAD, MANIFIESTO QUE LOS DATOS ANTES MENCIONADOS SON CORRECTOS Y VERACES.

NOMBRE Y FIRMA

---

# FORMATO DE CONTRATACION

## DATOS GENERALES DEL SOCIO:

NOMBRE O RAZON SOCIAL: \_\_\_\_\_  
REPRESENTANTE ANTE LA UNION: \_\_\_\_\_  
DOMICILIO: \_\_\_\_\_

R.F.C.	_____	NACIONALIDAD:	_____
ESTADO CIVIL:	_____	BAJO REGIMEN:	_____
TEL. CASA:	_____	TEL. OFICINA:	_____

## DATOS GENERALES DEL SOCIO COLABORADOR:

NOMBRE O RAZON SOCIAL: \_\_\_\_\_  
REPRESENTANTE ANTE LA UNION: \_\_\_\_\_  
DOMICILIO: \_\_\_\_\_

R.F.C.	_____	NACIONALIDAD:	_____
ESTADO CIVIL:	_____	BAJO REGIMEN:	_____
TEL. CASA:	_____	TEL. OFICINA:	_____

NOMBRE O RAZON SOCIAL: \_\_\_\_\_  
REPRESENTANTE ANTE LA UNION: \_\_\_\_\_  
DOMICILIO: \_\_\_\_\_

R.F.C.	_____	NACIONALIDAD:	_____
ESTADO CIVIL:	_____	BAJO REGIMEN:	_____
TEL. CASA:	_____	TEL. OFICINA:	_____



# Capítulo IV

## Viabilidad del Crédito

## CAPITULO IV

### VIABILIDAD DEL CREDITO

#### IV.1. EVALUACION DEL PROYECTO DE INVERSION.

*Día a día y en cualquier parte que encontremos que están a la mano una serie de productos o servicios generados por el hombre mismo, desde la ropa que portamos, la comida industrializada, hasta las computadoras que son herramientas del ser humano. Todos y cada uno de estos bienes y servicios, antes de venderse, tuvieron un proceso de evaluación desde diferentes puntos de vista, siempre con un solo objetivo, satisfacer una necesidad. Y a su vez se tuvo que hacer una inversión económica.*

*Por lo tanto cuando existe la necesidad de un bien o servicio, habrá necesidad de invertir por que es la única forma de producir un bien o servicio, para satisfacer dicha necesidad.*

*Todo esto nos lleva a ubicar la importancia que tiene la evaluación de un proyecto de inversión ya que en la actualidad, una inversión inteligente requiere de una base que la justifique, dicha base es un proyecto bien estructurado y evaluado que indique la pauta que debe seguirse.*

#### IV.1.1. Objetivos

*Su objetivo se centra en verificar la bondad de las inversiones financieras, enfocándonos en el conjunto de ideas y elementos que lo integran, buscando la realización de un proyecto.*

*A lo largo de nuestra vida debemos tomar un sin número de decisiones, sin embargo la mayoría de éstas son triviales, sin un procedimiento formal o estructurado para tomarlas, sin embargo, se debe buscar establecer un adecuado procedimiento que ayude a seleccionar la decisión que producirá los mejores resultados.*

*La evaluación de un Proyecto de Inversión tiene como objetivos los siguientes:*

##### **1. Cuantitativos y/o Operativos:**

- Maximizar utilidades*
- Máximo flujo de efectivo*
- Máximos beneficios*
- Menor tiempo de recuperación*
- Menor riesgo*

##### **2. Cualitativos y/o Estratégicos:**

- Permanencia*
- Crecimiento y Desarrollo*
- Tecnología*
- Investigación y Desarrollo*
- Desarrollo Organizacional*
- Integración (vertical y/o horizontal)*

*La evaluación de un Proyecto de Inversión, tiene por objeto conocer la rentabilidad económica y social, de tal manera que asegure resolver una necesidad en forma eficiente, segura y rentable, sólo así es posible asignar los escasos recursos económicos, a la mejor alternativa.*

#### **IV.1.2. Aceptaciones sobre evaluación de proyectos.**

*La evaluación de proyectos es una técnica moderna que permite verificar la bondad de las inversiones financieras, constanding de: estudio de mercado, disponibilidad de materiales, evaluación financiera, análisis de costos, beneficio social y otros.*

*La evaluación de proyectos permite analizar las alternativas inherentes y factores relevantes antes de tomar una decisión, cuando a la respuesta más objetiva.*

#### **IV.1.3. Elementos que deben incluir la formulación y evaluación de un proyecto de inversión.**

*Un estudio de inversión es único y distinto a los demás, la metodología que se aplica a cada uno de ellos es prácticamente la misma sólo que se adapta a las características del proyecto específico.*

*Habiendo definido perfectamente los objetivos se pueden observar cuatro tipos de análisis primordiales en la formulación y evaluación de un proyecto de inversión, que son:*

- a) *Administrativo*
- b) *De Mercado*
- c) *Técnico-Operativo*
- d) *Económico-Financiero*

**a) *Análisis Administrativo.***

*Incluye aspectos como el tipo de organización y experiencia de los accionistas de la empresa y del administrador de la misma. Igualmente se analiza el número de trabajadores permanentes y eventuales clasificados por áreas, rotación de personal, conflictos laborales, etc.*

**b) *Análisis de Mercado.***

*En él se determina y cuantifica, la oferta de algún producto o servicio, el análisis de los precios y la comercialización. El objetivo general de esta investigación es verificar la posibilidad real de penetración de producto en un mercado determinado. Este análisis contribuye a identificar el riesgo que se corre y la posibilidad de éxito que habrá con la venta de un nuevo artículo o la existencia de un nuevo competidor en el mercado.*

*Por otra parte el estudio de mercado sirve para prever una política adecuada de precios, para estudiar la mejor forma de comercializar el producto, el principal objetivo de éste estudio es determinar si existe un mercado viable para el producto que se pretende elaborar.*

*El estudio de mercado es la aplicación de un conjunto de técnicas útiles para obtener información sobre la evolución de:*

- *La Demanda*
- *La Oferta y*
- *La Comercialización*

*Los aspectos de mercado indispensables en un proyecto de inversión son:*

- \* *Descripción de los productos o servicios y cuál de ellos contribuye en mayor medida en sus ingresos.*
- \* *Mercado meta que pretende atender, evolución del mismo y participación de la empresa en éste, asimismo, indicar tipo de consumidor, estrato socioeconómico, canales de distribución y áreas geográficas de influencia.*
- \* *Principales clientes, plazos que les otorga y análisis de demanda histórica y proyectada.*
- \* *Principales competidores, ubicación, condiciones de pago que otorgan, producto con que compite, etc.*
- \* *Principales proveedores, indicar condiciones de suministro y pago que le otorgan.*
- \* *Ventajas competitivas, calidad, precio, servicio, oportunidad y crédito.*
- \* *Políticas y estrategias de venta de la empresa, como publicidad, promociones, etc.*
- \* *Pronóstico de ventas, señalar los factores que permitan establecer las bases y supuestos que se puedan validar (pedidos, contratos, cartas de intención, etc.).*
- \* *Factores externos e internos que obstaculicen o*

- beneficien al proyecto.*
- \* *Ventajas y desventajas del principal producto de la empresa ante la apertura comercial.*

### *c) Análisis Técnico-Operativo.*

*Este estudio se subdivide en tres partes que son: tamaño óptimo de la planta, localización óptima de la planta, e ingeniería del proyecto.*

*La determinación del tamaño óptimo de la planta es muy importante en este estudio, no es sencilla de realizar ya que las técnicas existentes son relativas y no existe un método preciso y directo para hacer un cálculo.*

*El tamaño también dependerá de los turnos trabajados, ya que para un cierto equipo instalado, la producción varía directamente de acuerdo con el número de turnos que se trabajen.*

*Para la localización óptima del proyecto es necesario tomar en cuenta no sólo elementos cuantitativos, como pueden ser los costos de transporte de materia prima y de producto terminado sino también factores cualitativos, tales como mejores esquemas tributarios, clima, actitud de la comunidad, etc.*

*"La localización óptima de un proyecto es la que contribuye en mayor medida a que se logre la mayor tasa de rentabilidad sobre el capital."*

*Uno de los métodos más usados, es el método cuantitativo por puntos, el cual consiste en asignar factores cuantitativos que se consideran relevantes para la localización.*

*Entre los factores que se pueden considerar para realizar la evaluación se encuentran:*

- 1. Factores geográficos relacionados con las condiciones naturales que existen en las diferentes zonas del país, tales como el clima, niveles de contaminación, de desechos (carreteras, vías férreas, rutas, etc.)*
- 2. Factores económicos. Estos son los costos de las materias primas, mano de obra, el agua, la energía eléctrica, los combustibles, la infraestructura disponible, los terrenos, etc.*
- 3. Factores sociales. Adaptación del proyecto al ambiente y la comunidad, ésto se refiere al nivel general de los servicios sociales, con los que cuenta la comunidad, como escuelas, hospitales, centros recreativos, etc.*
- 4. Factores institucionales. Los planes y programas de desarrollo implementados por el gobierno federal, en materia de desconcentración y descentralización industrial.*

*Dentro de la ingeniería del proyecto, existen diversos procesos productivos opciones, que principalmente son los automatizados y manuales, la elección de uno de éstos*



*dependerá del capital disponible para llevar a cabo la inversión, también se contempla el análisis y selección de tecnología, la distribución física de equipos y maquinaria.*

*El objetivo de la ingeniería del proyecto es resolver todo lo relacionado a la instalación y el funcionamiento de la planta. Desde la descripción detallada del proceso, adquisición de equipo y maquinaria en donde se determina la distribución óptima de la planta.*

*Así pues, los elementos técnicos centrales en el análisis de un proyecto de inversión se resumen en:*

- \* Descripción del proceso productivo y del tipo de maquinaria y equipo que utiliza, indicar el grado de tecnología y la conveniencia de su uso.*
- \* Capacidad instalada y aprovechada, así como porcentaje de incremento tanto en su capacidad instalada como en la capacidad aprovechada.*
- \* Descripción de las principales materias primas que utiliza en su proceso productivo, así como el rendimiento y el país de origen de los mismos.*
- \* Ventajas y desventajas de la ubicación de la planta productiva.*
- \* Efectos al medio ambiente por el tipo de tecnología empleada.*
- \* Permisos, registros y trámites gubernamentales para la correcta operación de la empresa.*

*En esta etapa del análisis técnico, también se debe contemplar la selección de una tecnología de producción. En el momento de elegir la tecnología que se empleará,*

*es muy importante tomar en cuenta los resultados que se obtuvieron en el análisis de mercado, pues de éste se desprenderán los criterios de calidad y cantidad que se requieren y éstos son determinantes en la selección de tecnología a emplear.*

#### *d) Análisis Económico-Financiero.*

*Si después de llevar acabo los análisis (administrativo, de mercado y técnico), se puede determinar si existe un mercado potencial por cubrir y que técnicamente no existe un impedimento para llevar acabo el proyecto, entra entonces el análisis económico, es decir, se pretende determinar cuál es el monto de los recursos económicos necesarios para la realización del proyecto, cuál será el costo total de la operación de la planta y algunos otros indicadores que se tomarán como base para el proyecto (evaluación económica).*

*Para llevar acabo este análisis, conviene mencionar la importancia que tiene la contabilidad, como fuente de información, a este respecto se retomaran ciertos conceptos que se deben incluir:*

- \* Escenario Financiero en el que se autorizó el crédito original (anexar resumen de los estados financieros históricos y proyectados).<sup>1</sup>*

---

<sup>1</sup> En el caso específico de la reestructuración de pasivos (crédito hipotecario industrial), es necesario analizar la problemática específica por la que la empresa no puede hacer frente al crédito original, el proyecto de inversión y condiciones del crédito original, las condiciones de mercado en el que sustentó el proyecto original, indicar cuáles fueron las bases para determinar la capacidad técnica y administrativa de la empresa para hacer frente al crédito original, solicitar estados de cuenta de los adeudos de la empresa, indicando intereses ordinarios y moratorios, certificados por la institución ante la que mantiene la obligación y las acciones y medidas que implementará la empresa para hacer frente a la problemática actual.

- \* *Estados financieros históricos de los últimos dos ejercicios dictaminados y los internos recientes cuya antigüedad no deberá ser mayor a 60 días (balance y estado de resultados con relaciones analíticas).*
- \* *Estados financieros proyectados por el plazo del crédito motivo de la solicitud de crédito, con el detalle de los pasivos a largo plazo y la porción del crédito a largo plazo en el pasivo circulante.*
- \* *Flujo de efectivo, en el que se refleje la amortización del crédito en el plazo solicitado, de tal forma que se justifique dicho plazo.*
- \* *Bases y supuestos utilizados para la elaboración de los estados financieros proforma de cada ejercicio proyectado.*
- \* *Justificar satisfactoriamente las expectativas de ingresos, la composición del costo y las políticas de capital de trabajo (rotación de proveedores, rotación de clientes y rotación de inventarios).*
- \* *Indicar los costos fijos y variables de acuerdo con el estado de resultados.*
- \* *Método de cálculo de la depreciación (señalar el porcentaje de acuerdo a la ley) y su correspondiente repercusión en los costos.*
- \* *Comentarios y opinión acerca de los principales indicadores financieros.*
- \* *Bases para determinar el plazo del financiamiento.*
- \* *Tabla de amortización del crédito solicitado.*

\* Descripción de las garantías ofrecidas en el financiamiento.

*El propósito de la evaluación de un proyecto de inversión radica en indicar los factores que determinaron su ejecución y los elementos que afectan positiva y negativamente su realización.*

#### **IV.2 ANÁLISIS FINANCIERO**

*Los estados financieros son la expresión cuantitativa de los resultados obtenidos por la administración en su actuación.*

*El análisis de los estados financieros tiene por objeto hacer una medición adecuada de los resultados obtenidos por la administración y tener una base apropiada para emitir una opinión correcta acerca de las condiciones financieras de la empresa y sobre la eficiencia de su administración así como para el descubrimiento de hechos económicos referentes a la misma.*

*Para cumplir con su objetivo, el análisis de los Estados Financieros necesita de la comparación de los diversos elementos, internos y externos, que han actuado en el pasado, existen en el presente y que se espera se proyecten hacia el futuro del negocio.*

*Antes de desarrollar el proceso analítico es indispensable cerciorarse de la corrección de la forma y el contenido de los estados financieros.*

*Cinco son los requisitos básicos de la corrección:*

1. *Verificar que los estados financieros hayan sido preparados conforme a los principios de contabilidad generalmente aceptados, sólo así será correcta la comparación entre los mismos y entre diversos negocios.*
2. *Verificar que los principios se aplicaron sobre bases uniformes a la de ejercicios anteriores. La falta de uniformidad anula la utilidad y reduce la posibilidad de interpretarlos.*
3. *Cerciorarse de que la opinión del auditor no contenga salvedades y en caso de existir que estén expresadas con claridad.*
4. *Verificar si se dispone de notas aclaratorias a los estados financieros, si las hay.*
5. *Verificar si los hechos posteriores a la fecha del balance y hasta la fecha de opinión del auditor fueron examinados y están descritos con claridad y precisión. Es de importancia en la interpretación de los estados financieros la influencia de: emisión de obligaciones, aumento o reducción de capital, fusión, siniestros, cambio de administración, huelga, cambios en el contrato colectivo de trabajo, en las concesiones, en los impuestos y en el seguro social, etc.*

*El objetivo del análisis financiero es auxiliar a las diversas partes interesadas en una empresa, en el conocimiento correcto de la situación o desenvolvimiento de un elemento.*

*La información básica para el adecuado análisis se encuentra en el Balance General y el Estado de Resultados, en donde encontraremos los siguientes puntos, centrales en la situación financiera y de*

*operación, decisivos para el otorgamiento de un crédito:*

*1. Elementos desfavorables de situación financiera:*

- a) Exceso de inversión en saldos de clientes*
- b) Exceso de inversión en inventarios*
- c) Exceso de inversión en activo fijo*
- d) Capital insuficiente*

*2. Elementos desfavorables de operación:*

- a) Ventas insuficientes*
- b) Excesivo costo de ventas*
- c) Excesivo costo de distribución*
- d) Inadecuada distribución de utilidades*

**IV.2.1. Técnicas de Análisis.**

*Las técnicas de análisis pretenden simplificar las cifras y hacer factibles las comparaciones.*

*Son dos las comparaciones existentes: las horizontales y las verticales.*

*Son comparaciones **horizontales** las que se hacen entre estados financieros correspondientes a varios periodos; y **verticales** las que se hacen entre el conjunto de estados financieros pertenecientes a un mismo periodo.*

*Dentro de las comparaciones verticales el tiempo es sólo un elemento de juicio resultando de vital importancia la magnitud de las cifras; en las comparaciones horizontales resulta central el tiempo como condición de los cambios.*

*De acuerdo a lo expuesto las técnicas de análisis se clasifican como:*

*1. Técnicas de análisis vertical*

- a) Reducción de estados financieros a por cientos*
- b) Razones simples*
- c) Razones estandar*

*2. Técnicas de análisis horizontal*

- a) Aumentos y disminuciones*
- b) Tendencias*
- c) Control del presupuesto*

**1. Técnicas de Análisis Vertical.**

***a) Reducción de Estados Financieros a Por Cientos.***

*Mediante ésta técnica se busca calcular la magnitud relativa de cada una de las partes de un todo con relación al mismo todo, para mostrar su distribución y facilitar la comparación de los estados financieros de una empresa con los de otra del mismo sector y tamaño o bien con los de la misma empresa en periodos anteriores con el objeto de formarse un juicio.*

## *b) Razones Simples.*

*Son las relaciones existentes entre los elementos que integran los estados financieros. Al aplicar ésta técnica se deben elegir aquellas razones que atiendan de acuerdo al proyecto y a la empresa, basandose en:*

- Las exigencias de las necesidades prácticas.*
- La clases de dependencia existente entre los elementos de la razón.*
- Lo lógico de la relación.*

*Las principales razones consideradas para la aprobación o no de un financiamiento dentro de la Unión de Crédito son las siguientes:*

- Liquidez o actividad.*
- Endeudamiento o apalancamiento financiero.*
- Productividad o rentabilidad.*
- Cobertura.*

*El análisis mediante razones financieras puede ayudar a determinar:*

- Si existe falta de solvencia en la organización.*
- Si hay una excesiva inversión en inventarios.*
- Si hay una excesiva inversión en cuentas por cobrar.*
- Si hay una excesiva inversión en activos fijos.*
- Si la empresa presenta una falta de liquidez.*
- Si la firma presenta bajos volúmenes de ingresos por venta.*



- Si los costos y gastos de operación son altos.
- Si la estructura financiera de la empresa es riesgosa.

A continuación se presenta un detalle de cada grupo de razones destacando su nombre, la fórmula y la manera de expresar el resultado.

- I. *Razón de liquidez o de actividad. Este indicador muestra la capacidad de la empresa para cubrir sus pasivos a corto plazo en la fecha de vencimiento.*

NOMBRE DE LA RAZÓN	FORMULA
1. Razón circulante (Veces)	$\frac{\text{Activo Circulante}}{\text{Pasivo Circulante}}$
2. Prueba de Acido (Veces)	$\frac{\text{Activo Circulante-Inventario}}{\text{Pasivo Circulante}}$
3. Período promedio de cobranza (Tiempo)	$\frac{\text{Cuentas por Cobrar} \times \text{días por período}}{\text{Ventas a crédito por período}}$
4. Rotación de cuentas por cobrar (Veces)	$\frac{\text{Ventas a Crédito por período}}{\text{Cuentas por Cobrar}}$

5. Rotación de cuentas por pagar (Tiempo)  $\frac{\text{Compras del período}}{\text{Cuentas por pagar del período}}$

6. Rotación de inventarios (Veces)  $\frac{\text{Costo art. vendidos x período}}{\text{Inventario promedio x período}}$

II. Razón de endeudamiento o de apalancamiento financiero. Comprende a un grupo de coeficientes o medidas que indican hasta qué punto la expansión de una empresa se ha financiado mediante deudas. Es decir, permite medir la contribución de los propietarios de la empresa frente a los fondos proporcionados por sus acreedores.

**NOMBRE DE LA RAZON**

**FORMULA**

1. Razón de endeudamiento (Porcentaje)

$\frac{\text{Pasivo Total}}{\text{Activos Totales}}$

2. Pasivo a Capital Contable (Porcentaje)

$\frac{\text{Pasivo Total}}{\text{Capital Contable}}$

III. Razón de productividad o rentabilidad. Incluye dos grupos de indicadores para estimar la productividad, el primero mide la productividad del esfuerzo realizado en la función de las ventas, mientras que el segundo mide la productividad de los esfuerzos de inversión de la empresa.

5. Rotación de cuentas por pagar (Tiempo)  $\frac{\text{Compras del período}}{\text{Cuentas por pagar del período}}$
6. Rotación de inventarios (Veces)  $\frac{\text{Costo art. vendidos x período}}{\text{Inventario promedio x período}}$

II. Razón de endeudamiento o de apalancamiento financiero. Comprende a un grupo de coeficientes o medidas que indican hasta qué punto la expansión de una empresa se ha financiado mediante deudas. Es decir, permite medir la contribución de los propietarios de la empresa frente a los fondos proporcionados por sus acreedores.

**NOMBRE DE LA RAZON**

**FORMULA**

1. Razón de endeudamiento (Porcentaje)

$$\frac{\text{Pasivo Total}}{\text{Activos Totales}}$$

2. Pasivo a Capital Contable (Porcentaje)

$$\frac{\text{Pasivo Total}}{\text{Capital Contable}}$$

III. Razón de productividad o rentabilidad. Incluye dos grupos de indicadores para estimar la productividad, el primero mide la productividad del esfuerzo realizado en la función de las ventas, mientras que el segundo mide la productividad de los esfuerzos de inversión de la empresa.

## NOMBRE DE LA RAZÓN

## FORMULA

1. *Márgen de utilidad bruta*  
(Porcentaje)

$\frac{\text{Utilidad Bruta}}{\text{Ventas}}$

2. *Márgen de utilidad neta*  
(Porcentaje)

$\frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Ventas}}$

### c) *Razones Estandar.*

*Estas se calculan dividiendo los elementos que se desean comparar, en la misma forma que las razones simples, con la diferencia de que al hacer su cálculo debe tomarse el promedio de las cifras de los elementos con los cuales se desea calcular la razon estandar, por el tiempo deseado. Las razones estandar dependen del número de las cifras que se promedien para hacer su cálculo y del conocimiento del negocio; sin embargo, a pesar de significar un elemento más real, dentro del análisis de crédito resulta difícil contar con todos los elementos necesarios para llegar a dicha ponderación.*

*Las razones estandar se dividen en:*

1. *Razones estandar internas.*
2. *Razones estandar externas.*

*Las razones estandar tienden a tomarse como "medida representativa", base para la acción.*

## 2. Técnicas de Análisis Horizontal.

### *a) Aumentos y Disminuciones.*

*La técnica de aumentos y disminuciones estudia los cambios sufridos en los negocios con el transcurso del tiempo.*

*Se comparan cifras homogéneas correspondientes a dos o más fechas o a una misma clase de estados financieros de diferentes períodos.*

*Esta técnica es aplicada en el estudio de:*

- a) Balance comparativo.*
- b) Estado comparativo de resultados.*
- c) Estado de cambios en la situación financiera.*

### *b) Tendencias.*

*El conocimiento de la historia de una empresa es importante para fundar su futura política. Es importante conocer el sentido del movimiento de las tendencias. La técnica de las tendencias destaca los cambios en la dirección, sentando las bases para actuar en el presente y proyectar dentro del futuro cercano.*

*El estudio de la dirección de las tendencias, tiene capital importancia para lograr una mejor evaluación ya que:*

1. *El análisis de las cifras de un ejercicio no permite obtener una completa descripción de la posición de la empresa.*
2. *Pone de manifiesto características relativas a la habilidad y honestidad de la administración.*
3. *Hace patentes los cambios operados en la política administrativa.*

*En esencia éste método consiste en tomar un período base, considerando sus cifras como un 100%, se calculan entonces los porcentajes de cada uno de los otros períodos respecto del período base comparando así las tendencias. Este método da la oportunidad de evaluar los cambios sufridos por ejemplo en las ventas contra los costos de distribución y otros tantos.*

#### *c) Control del Presupuesto.*

*El presupuesto pone en juego todas las actividades de la empresa estableciendo la coordinación entre los diferentes departamentos, y sujetando al elemento humano a una disciplina.*

*El presupuesto es un mecanismo de control que comprende un programa financiero, estimado para las operaciones de un período futuro. Establece un plan claramente definido, mediante el cual se obtiene la coordinación de las diferentes actividades de los departamentos e influye en la optimización de las utilidades.*

*El financiamiento normal de la empresa, depende en forma*

*clara, de la coordinación sin tropiezos de sus diversas funciones, a fin de proveer con oportunidad el capital de trabajo es necesario contar con un adecuado presupuesto y llevar un control del mismo, darle seguimiento.*

*En los presupuestos presentados para estudio se detecta si:*

- 1. Esperan demasiado del plan.*
- 2. El tiempo es adecuado.*
- 3. Habrá la suficiente supervisión.*
- 4. Existe una mala organización.*
- 5. Existe un inadecuado sistema de contabilidad.*
- 6. Las estadísticas de ejercicios anteriores son inadecuadas.*

*Las técnicas de análisis financiero se encuentran con las siguientes limitaciones:*

- a) Los resultados determinados permiten resaltar sólo ciertas tendencias y cambios en las partidas individuales y relaciones, pero obviamente no proporcionan una respuesta concreta, es decir no responden a la pregunta más importante "porqué".*
- b) La empresa pudo haber efectuado cambios en procedimientos contables que tuvieran efectos significativos en las razones y porcentajes.*
- c) Los efectos de inflación, el cambio en el costo de los activos son ignorados en los actuales estados financieros. A menos que las cifras estén reexpresadas.*

- d) *En México por lo general, no existe información pública y periódica sobre la evolución de razones financieras de diferentes ramas o sectores industriales.*
  
- e) *Si dos compañías utilizan diferentes procedimientos contables las razones financieras no serán comparables.*

#### **IV.2.2. Dictamen.**

*Es un documento emitido por gente especializada en la materia (en este caso análisis financiero) que proporciona un resumen de toda la información presentada por el solicitante de un crédito, debidamente cotejada por el analista el cual estará encargado de vaciar en el formato "Dictamen" previamente establecido permite de forma clara y sencilla a los representantes del Comité de Crédito (ver IV.3) conocer de manera práctica y oportuna las solicitudes, además se establecen las observaciones encontradas por el analista y las opiniones y sugerencias al respecto para que el comité de crédito tenga elementos para la aprobación o rechazo a un un proyecto de inversión.*



PRESENTACION A COMITE DE CREDITO		
INFORME DE ANALISIS FINANCIERO		
<b>PRESENTACION A COMITE DE CREDITO No.:</b>		
<b>NOMBRE O RAZON SOCIAL:</b> <b>FECHA DE ALZA EN S.R.C.F.:</b> <b>ACTIVIDAD:</b> <b>SOMBRERO OFICINA:</b> <b>CALLE:</b> <b>DELEGACION O MUNICIPIO:</b> <b>SOMBRERO PLANTA:</b> <b>CALLE:</b> <b>DELEGACION O MUNICIPIO:</b> <b>ASPECTOS GENERALES DE LA EMPRESA:</b> <b>TAMANO DE LA EMPRESA:</b> <b>VENTAS NETAS ULTIMO EJERCICIO:</b> <b>(POR LO MENOS 9 MESES)</b> <b>ANTICEDERAS EN EL MERCADO:</b> <b>REPRESENTANTE ANTE LA UNION:</b>	<b>PROMOTOR:</b>  <b>NUMERO:</b>  <b>NUMERO:</b>  <b>PERSONAL EMPLEADO:</b>	<b>DFTO. DE PROMOCION:</b>  <b>FECHA DE CONSTITUCION:</b>  <b>COLONIA:</b> <b>ESTADO:</b>  <b>COLONIA:</b> <b>ESTADO:</b>
<b>4) CREDITO</b>		
<b>DEPOSITE SOLICITADO:</b> NS <b>VALOR TOTAL DEL PROYECTO:</b> NS <b>PLAZO SOLICITADO:</b>	<b>TIPO DE CREDITO:</b> <b>DESTINO DEL CREDITO:</b>	
<b>5) DESCRIPCION DE LAS GARANTIAS OFICIALES</b>		
<b>1a.</b> <b>CALLE:</b> <b>DELEGACION O MUNICIPIO:</b> <b>VALOR PROPUESTO POR EL P.F.:</b> <b>VALOR DETERMINADO EN VENTA OCULAR:</b>	<b>PLAZO PROPUESTO POR ANALISIS:</b> <b>NUMERO:</b>	<b>COLONIA:</b> <b>ESTADO:</b>
<b>2a.</b> <b>CALLE:</b> <b>DELEGACION O MUNICIPIO:</b> <b>VALOR PROPUESTO POR EL P.F.:</b> <b>VALOR DETERMINADO EN VENTA OCULAR:</b>	<b>NUMERO:</b>	<b>COLONIA:</b> <b>ESTADO:</b>
<b>AVALES PROPUESTOS</b>		
<b>NOMBRE:</b> <b>PATRONIMO CON VALOR DE:</b> NS <b>NOMBRE:</b> <b>PATRONIMO CON VALOR DE:</b> NS		
<b>FECHA:</b> _____ <b>NUMERO DE SESION:</b> _____ <b>APROBADO:</b> _____ <b>RECHAZADO:</b> _____		

NOMBRE DE LOS SOCIOS	No. ACCIONES	VALOR	PORCENTAJE	NACIONALIDAD
<p data-bbox="652 546 731 559">a) MERCADO</p> <p data-bbox="652 594 751 607">b) COMPETENCIA</p> <p data-bbox="652 642 880 655">c) PRINCIPALES PRODUCTOS O SERVICIOS</p>				
<b>COMENTARIOS</b>				
<b>ANALIZO:</b>		<b>REVISO:</b>		

ESTA TESIS NO DEBE  
SALIR DE LA BIBLIOTECA

### IV.3 COMITE DE CRÉDITO

*Este organismo se integra con socios de la unión o bien por elementos integrantes de la misma, procurando que los diversos tamaños de las empresas afiliadas se encuentren representadas, a fin de democratizar la operación de crédito.*

*Su función principal es la de analizar y resolver las solicitudes de crédito de los socios, así como la de participar en la formulación de las políticas que otorgue la Unión.*

*El comité de crédito es el único facultado para establecer la decisión de autorizar o no un financiamiento.*

*Mediante reuniones periódicas y programadas se debe de tomar un criterio aceptado como concluyente dentro de las facultades de la misma Unión de Crédito.*

*Así mismo el comité de crédito basara su decisión en el dictamen emitido por análisis financiero, siempre aplicando las bases con que cuentan los miembros del mismo, centrandose en lo objetivos perseguidos por la Unión de Crédito y Nacional Financiera.*

# Capítulo V

## Seguimiento de Proyectos

## CAPITULO V

### SEGUIMIENTO DE PROYECTOS

#### V.1 OBJETIVOS

*El propósito fundamental de asegurar que las iniciativas de inversión de un número significativamente creciente de micro, pequeñas y medianas empresas del país reciban un respaldo oportuno y competitivo por parte de los mecanismos formales de financiamiento, ha llevado a la concertación de una alianza estratégicamente entre Nacional Financiera y las Uniones de Crédito.*

*En la instrumentación de éste esfuerzo conjunto, Nacional Financiera ha simplificado y agilizado sus procedimientos operativos, y en particular, ha delegado las facultades de autorización de la gran mayoría de las operaciones de descuento en las propias instituciones intermediarias, lo que ha permitido, en este caso a las Uniones de Crédito, no sólo expandir sino asegurar la oportunidad del respaldo financiero.*

*Así pues, las funciones de supervisión y seguimiento cobran una importancia creciente en la necesidad de confirmar que los recursos canalizados contribuyen efectivamente a los objetivos institucionales de fomento, así como la conveniencia de mantener una evaluación permanente del efectivo impacto de los programas de respaldo financiero.*

*Es por tal motivo, que la Unión de Crédito, igualmente que Nacional Financiera, participan activamente en la supervisión y seguimiento de operaciones de descuento y garantía, ampliando con esto la confianza y certeza de la acción de fomento en beneficio de las micro, pequeñas y medianas empresas del país.*

*El marco de actuación que circunscribe las actividades de supervisión y seguimiento se encuentra constituido por la legislación, los lineamientos y los convenios que a continuación se indican:*

- 1. Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito.*
- 2. Ley de Instituciones de Crédito.*
- 3. Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares de Crédito.*
- 4. Contratos de Fideicomiso estatales o privados de fomento económicos.*
- 5. Las reglas de operación de los programas de respaldo financiero de Nafin.*
- 6. Convenios específicos y cartas de términos y condiciones que rigen el descuento de las operaciones de crédito y arrendamiento financiero, entre Nafin y los intermediarios financieros.*

#### **V.1.1. Generales**

*El objetivo general es proporcionar información oportuna a los órganos de decisión de Nafin, indicándoles en qué medida los programas de respaldo financiero contribuyen al cumplimiento de las prioridades de fomento establecidas por la institución.*

### V.1.2. Particulares

*En operaciones de descuento al objetivo específico es confirmar que los recursos de descuento financiero se aplicaron correctamente y se destinaron a los fines convenidos, de conformidad con lo establecido en las reglas de operación y, en su caso, en las cartas de términos y condiciones.*

*En operaciones en donde exista riesgo de Nafin, el objetivo específico es minimizar el riesgo de la no recuperación de los créditos para los cuales Nafin haya otorgado su aval o garantía.*

### V.2. NORMATIVIDAD

- 1. Los intermediarios financieros asumirán el compromiso de supervisar el correcto ejercicio de los créditos refaccionarios para maquinaria, equipo e instalaciones físicas, descontados al amparo de los programas de respaldo financiero de Nafin.*
- 2. Por una sola vez, el intermediario financiero deberá informar a Nafin el resultado de dicha supervisión, a través del "Reporte de confirmación de la correcta aplicación de recursos", de confirmación de la correcta aplicación de recursos", referido a cada crédito refaccionario descontado.*
- 3. Sin detrimento del punto anterior, Nafin se reserva el derecho de solicitar los reportes relativos a otros tipos de crédito, en el entendido de que tal decisión se comunicara previamente a las operaciones de descuento correspondiente.*

4. *A través del reporte, el intermediario financiero y la empresa confirmaran lo siguiente:*
- a) *Que disponen de la documentación que demuestra:*
    - *Que se efectuó la inversión total de acuerdo con lo establecido en la solicitud de descuento, la carta de términos y condiciones y las reglas de operación del programa respectivo.*
    - *Que cuando no fueron adquiridos los bienes previstos en la solicitud de descuento o en el resumen ejecutivo del proyecto, los recursos se destinaron a la adquisición de activos fijos de carácter productivo.*
  - b) *Que el intermediario hizo la verificación física de los bienes adquiridos con la inversión total y que estos se encuentran ubicados en las instalaciones del acreditado.*
  - c) *Que las adquisiciones se efectuaron dentro de los plazos máximos de elegibilidad, que establecen las reglas de operación de los programas de descuento o bien, dentro de los plazos menores que se estipularon en la carta de términos y condiciones correspondientes.*
  - d) *Que las tasas y plazos de fomento autorizados para el acreditado, se aplicaron en la misma fecha en que se efectuó el descuento por parte de Nafin.*
  - e) *Que la operación, en términos generales, se apegó a lo establecido a las reglas de operación del programa*



correspondiente y, en su caso, a la carta de términos y condiciones respectiva.

- f) *Adicionalmente, el acreditado por su parte, confirmará que la ejecución de la inversión que llevo a cabo con los recursos del crédito, ha cumplido plenamente con la legislación correspondiente y con todas las normas y disposiciones oficiales en vigor, en materia de protección ecológica y mejoramiento del medio ambiente.*
5. *Los reportes deberán ser entregados a Nafin, dentro de un plazo que no excederá a los 180 días posteriores a la fecha de la última disposición.*
  6. *Cuando el referido reporte no sea entregado dentro del plazo convenido, se considerará que la correcta aplicación del descuento no fue confirmada y se procederá a solicitar al intermediario financiero la devolución del saldo del crédito.*
  7. *Sin excepción, no se concederán prórrogas para la entrega de los reportes.*
  8. *Todos los reportes deberán contener los nombres y firmas del acreditado o de su representante y del funcionario de la institución intermediaria que haya efectuado la visita.*
  9. *La entrega oportuna de los reportes será retribuida al intermediario financiero a través de una cuota fija, siempre y cuando se proporcione toda la información requerida por el reporte, conforme al programa de apoyo y tipo de crédito correspondiente, lo que permitirá evaluar la correcta o incorrecta aplicación de los recursos.*

10. *En los créditos indicados se podrá aceptar un sólo reporte suscrito por las instituciones participantes. En ese caso, bastará con que uno de los bancos intermediarios efectúe la supervisión y elabore el reporte respectivo. Para lo anterior, no se requiere autorización previa, de Nafin, pero será indispensable que en cada reporte elaborado de esa manera, se incluya una carta con la firma autógrafa de cada una de las instituciones que participaron en la supervisión, avalando el contenido del documento. Si se omite esa comunicación, el reporte se acreditará únicamente a la institución que lo hubiera presentado.*
11. *A juicio del intermediario financiero, los comprobantes de inversión originales podrán quedar bajo custodia del acreditado, en cuyo caso, el intermediario deberá conservar fotocopia de los documentos, siendo su responsabilidad haberlos confrontado contra los originales para revisión de Nafin o de quien ésta señale.*
12. *Se aceptarán como comprobantes de inversión aquellos que cumplan con los requisitos que establece el Código Fiscal de la Federación en sus artículos 29 y 29A.*
13. *Nafin se reserva el derecho de verificar la autenticidad de los comprobantes de inversión.*
14. *Se considerará comprobado el ejercicio de los recursos si y sólo si se cuenta con la comprobación tanto física como documental respectiva.*

15. *La confirmación de la correcta aplicación de los recursos deberá hacerse sobre el monto total de la inversión , en función de los porcentajes de participación contemplados en la carta de terminos y condiciones, o en su caso, en las reglas de operación del programa respectivo.*
16. *En lo concerniente a los créditos otorgados para la adquisición de instalaciones físicas, la comprobación documental respectiva será invariablemente la escritura pública, debidamente protocolizada, cuyo importe de compra-venta deberá apegarse a lo que indica el punto que antecede.*
17. *Si la correcta aplicación de los recursos se confirma sólo parcialmente, se procederá a solicitar la devolución de los recursos por un porcentaje similar del monto de la operación de descuento otorgado por Nafin.*
18. *Toda devolución de recursos conllevará la aplicación de una sobretasa equivalente al 50% de la tasa pactada. El cálculo se efectuara retroactivamente a partir de la fecha del descuento.*
19. *Para la liquidación anticipada de los créditos descontados con Nafin, el intermediario financiero deberá presentar previamente el "Reporte de confirmación de la correcta aplicación de recursos".*
20. *Nafin se reserva la facultad de realizar visitas a los intermediarios financieros y a las empresas acreditadas, con el objeto de verificar la información contenida en el "Reporte de confirmación de la correcta aplicación de recursos" y revisar la documentación comprobatoria original.*

21. *Se determinará una muestra mínima del 25% del total de las operaciones, para la revisión en campo del ejercicio del respaldo financiero.*
22. *Nafin informará por escrito, de las visitas de supervisión a los intermediarios financieros, al menos con una anticipación de 15 días naturales, siendo responsabilidad del intermediario concertar las entrevistas con los acreditados e indicarles que clase de documentación deberá tener disponible.*
23. *Siempre que el intermediario financiero lo considere conveniente, podrá designar un funcionario para acompañar al representante de Nafin en la visita de supervisión al acreditado. En caso contrario, el resultado de verificación se considera aceptado.*
24. *Si el "Reporte de confirmación de la correcta aplicación de recursos" no es entregado dentro del plazo establecido, Nafin no aceptará nuevos descuentos en favor del acreditado, hasta en tanto el reporte sea entregado.*
25. *Se aplicará un veto permanente para acceder a los programas de respaldo financiero de la institución, cuando se confirme que el acreditado falseó o alteró la documentación comprobatoria, o bien que mintió en el contenido del "Reporte de confirmación de la correcta aplicación de recursos". Adicionalmente se solicitará la devolución del 100% de los recursos descontados, independientemente de la comprobación parcial o total que se hubiese efectuado.*

26. *Cuando se confirme que el intermediario financiero mintió en el contenido del "Reporte de confirmación de la correcta aplicación de los recursos", el órgano regional de decisión respectivo determinará las acciones a aplicar.*
27. *Toda solicitud de reconsideración sobre devolución de recursos y/o vetos aplicados, será atendida sólo si es presentada a través del intermediario financiero.*
28. *En todos los créditos en los cuales Nafin haya otorgado su aval o garantía, además de supervisar la correcta aplicación de los recursos, los intermediarios financieros deberán dar seguimiento a los programas apoyados y a la operación y situación financiera de la empresa acreditada, debiendo presentar a Nafin informes periódicos, que deberán ser elaborados y entregados a Nafin por el intermediario financiero.*
29. *Así mismo, el seguimiento de estos proyectos deberá ser realizado a intervalos semestrales durante la vigencia de los créditos, calendarizándolos de acuerdo a la fecha de la disposición del mismo.*
30. *En el caso de que Nafin tenga que cubrir el pago de alguna garantía e instruya al intermediario financiero para que éste emprenda contra el acreditado las acciones extrajudiciales y judiciales necesarias para lograr la recuperación de la cantidad indemnizada, el intermediario se obligará a mantener informada trimestralmente a Nafin sobre el curso de las acciones.*

### V.3. PROCEDIMIENTO

Como se ha mencionado anteriormente, es necesario el llenado del formato correspondiente al "Reporte de confirmación de la correcta aplicación de los recursos" en los siguientes términos:

#### 1. La Empresa.

*Institución intermediaria:* Nombre de la institución intermediaria, incluyendo su centro regional, sucursal u oficina en donde se descontó el crédito.

*Denominación o razón social del acreditado:* Nombre completo del acreditado, tal como aparece en la solicitud de crédito. Anotando el domicilio completo del negocio o planta en donde se encuentran los bienes.

*Programa de respaldo financiero:* Indicar el programa Nafin, al amparo del cual fue apoyado el proyecto que se reporta.

*Sector:* Anotar el sector que corresponda, en función de la actividad que realiza el acreditado.

*Actividad:* Señalar específicamente el giro de la empresa.

*Tamaño de la empresa:* En términos del número de empleados a la fecha de la visita de supervisión y de las ventas anuales realizadas.

## 2. El crédito (términos)

*Tipo de crédito: Especificar el tipo de crédito otorgado por el intermediario.*

*Moneda: Fecha de primera disposición y fecha de última disposición, en el caso de que los recursos se hayan entregado en una sola ministración, se indicará a la primera ministración, cancelando el espacio relativo a la última disposición.*

*Fuentes de financiamiento de la inversión total: Indicar el monto de los recursos que aportaron cada uno de los participantes en el financiamiento.*

## 3. Confirmación de la correcta aplicación.

### *I. Documentación comprobatoria original.*

- a) *Se indicará si la inversión comprobada documentalmente corresponde al total proyectado.*
- b) *Cuando se hubiesen presentado cambios en los activos a adquirir, se indicará si el total de dichos cambios consistió en la adquisición de activos fijos de carácter productivo; en caso contrario, tomando como 100% el importe total que representan las inversiones en los referidos cambios, se indicará el porcentaje de éstos que corresponde a activos fijos de carácter productivo.*
- c) *Si todas las inversiones se efectuaron dentro de la temporaneidad establecida en las reglas de operación de Nafin, se marcará el primer espacio. Si únicamente parte de la inversión se realizó dentro de la temporaneidad, se indicará el porcentaje en el segundo espacio.*

*II. Ubicación de los bienes adquiridos con la inversión total. El intermediario financiero deberá verificar la existencia de los bienes considerados en el proyecto, precisando en el reporte si éstos se encuentran ubicados en el domicilio del acreditado. Si los bienes no se encuentran o están pero no en su totalidad, o están en otro domicilio, y existen razones que así lo justifiquen deberá aclararse en hoja anexa.*

*III. Las tasas y plazos del crédito se aplicaron en la fecha y términos del descuento. El intermediario financiero deberá confirmar que las tasas y los plazos de fomento, se aplicaron en la misma fecha en que se efectuó el descuento por parte de Nafin.*

#### 4. Inversiones

*Comprobación documental: Asentar en el programa de inversión tal y como lo especifica el contrato de apertura de crédito, indicar el nombre o razón social del proveedor o contratista que facturó los bienes o servicios financiados, anotar el tipo de comprobante de inversión de los bienes financiados, asentar el costo sin incluir el I.V.A., son los requisitos documentales sostenidos en la comprobación.*

#### 5. Resultados.

*Los resultados tienen como fin evaluar los beneficios obtenidos con la inversión realizada: Incrementos en capacidad instalada de producción, considerando el máximo en turnos y días laborables al año; nivel de producción; productividad, indicando el grado en que el proyecto contribuyó a que la empresa incrementara su nivel de productividad y eficiencia; ventas, considerando el incremento atribuible al financiamiento; empleos permanentes generados atribuibles al*



*proyecto; ahorros en el consumo de agua y energía, mencionando en qué apoyo el financiamiento para la obtención de los mismos; y, desconcentración industrial, si el proyecto ha apoyado en lo mismo.*

**6. Firmas.**

*Considerando tanto la del empresario y la del intermediario financiero.*

# Capítulo VI

## Otros Servicios

## CAPITULO VI

### OTROS

### SERVICIOS

#### VI.1 ADMINISTRATIVOS

*"Art. 40, Fracc. I. Facilitar el uso de crédito a sus socios y prestar su garantía o aval, conforme a las disposiciones legales y administrativas aplicables, en los créditos que contraten sus socios".*

*Al amparo de éste objetivo las Uniones de Crédito prestan los siguientes servicios administrativos:*

- a) De asesoría*
- b) De coordinación de planteamientos*
- c) De gestión y trámite*
- d) De garantía*

#### a) Asesoría

*El conocimiento directo e inmediato que tienen las Uniones de Crédito acerca de los negocios y actividades de sus socios y, por ende, de los problemas financieros que les afectan, es la base para que se ofrezcan servicios eficaces de asesoría sobre el tipo, monto, plazo y forma de amortización de los financiamientos que les conviene*

*utilizar, sobre todo los bancos y fondos de fomento a quienes ocurrir; sobre los tiempos oportunos para el planteamiento; sobre las garantías que habrán de ofrecer; sobre la documentación a presentar y, en general, sobre todos aquellos aspectos de orden técnico y práctico que conviene tener en cuenta al solicitar financiamiento.*

#### *b) Coordinación de planteamientos*

*La valía de éste servicio resalta si se considera, por una parte, que se obtienen menores costos y mayores ventajas en la misma medida en que se manejan mejor los instrumentos del crédito que el sector financiero tiene a disposición del usuario, y por otra, que el buen resultado y rapidez de las resoluciones dependerán, en buena medida, de la oportunidad y propiedad con que se presenten los planteamientos.*

*Cuando los socios se dedican a actividades similares, es común que algunas de sus necesidades de crédito coincidan en su destino y época de surgimiento, como en el caso de las Uniones Agrícolas al inicio de los ciclos de verano e invierno. En crédito es muy conveniente y quizás hasta indispensable para coordinar los planteamientos y que, en comparación con las individuales, merecen una mejor y más rápida atención de parte de los bancos en vista de su cuantía y porque les brinda la oportunidad de multiplicar sus operaciones crediticias ahorrándose trámites.*

#### *c) Servicios de gestión y trámite*

*En aquellas ocasiones, por cierto bastante frecuentes, en que los financiamientos no son a cargo de la unión sino por cuenta de los bancos o de los fondos de fomento, las uniones sirven a sus socios encargándose de las correspondientes labores de gestión, esto es, son*

*quienes llevan a cabo las negociaciones inherentes, buscando tanto la aprobación de las solicitudes como la solución de todos aquellos problemas o asuntos que eventualmente surgen dentro del ejercicio, vigencia y liquidación de los créditos, y todo ello procurando los mayores beneficios y ventajas para los socios.*

*Simultáneamente con las funciones de gestión las uniones llevan a cabo otra labor, hasta cierto punto sencilla y generalmente desapercibida, pero de indudable beneficio y comodidad para los socios, pues les evita molestias y pérdidas de tiempo, aparte de contar con un desempeño eficaz por parte de su Unión. Se trata de las labores de trámite que incluyen, entre otras tareas, recabar las firmas y la documentación necesarias para integrar y presentar los expedientes de cada acreditado cubriendo todos los requisitos exigidos por los bancos y/o fondos de fomento; la de efectuar o revisar los cálculos de una y otras; la de rescatar firmas y documentación; la de procurar la liberación de gravámenes, etc.*

#### *d) Servicios de Garantía.*

*Generalmente, una de las principales finalidades que se persiguen en la formación de las Uniones de Crédito es obtener, para sus integrantes, acceso al crédito bancario cuando en lo individual se les dificulta por diferentes motivos, y entre ellos, por su imposibilidad de ofrecer a las entidades financieras garantías que sean satisfactorias en cuanto a suficiencia y agilidad para hacerlas efectivas.*

*Si se cuenta con una Unión de Crédito, es fácil superar éstos obstáculos por la posibilidad que éstas tienen de garantizar las obligaciones contraídas por sus socios.*

*Esa garantía es la firma y, por lo consiguiente, el respaldo de una Organización Auxiliar de Crédito de quien como parte del Sistema Financiero Nacional, debe esperarse capacidad económica y liquidez oportuna.*

*Para su servicio de garantía las uniones pueden recurrir a tres figuras jurídicas: aceptación, aval y fianza.*

*Con cualquiera de ellas les es posible responder de las responsabilidades que sus socios contraigan con terceros como consecuencia directa de las actividades de sus empresas o negocios. Esto último es un requisito impuesto por la ley y, por lo mismo el servicio no es utilizable cuando las obligaciones se originen en actividades no empresariales.*

*Aceptaciones: La aceptación opera únicamente cuando es una letra de cambio el título que se utiliza para amparar el préstamo que el socio está en posibilidad de obtener de algún acreditante. En la práctica las aceptaciones funcionan de la siguiente manera: digamos que algún banco o proveedor está dispuesto a otorgar crédito a un empresario, socio de una unión, si ésta garantiza el pago de las aceptaciones de aquel.*

*Puesto que la garantía elegida es a base de aceptaciones, las disposiciones del crédito se amparan con letras de cambio mediante las cuales el socio (girador) ordena a la unión (girada) que pague en la fecha o en el plazo que consigna la letra. La Unión asume la obligación, que implica el otorgamiento de la garantía, a partir del momento en que firman las letras en calidad de "aceptante". Tal firma puede ocurrir antes de que el socio las entregue al banco o al proveedor, o con posterioridad según exigencia de éstos.*

*Antes de firmar las aceptaciones la Unión se protege celebrando con sus socios un contrato de apertura de crédito donde se estipula que la forma de ejercerlo es mediante aceptaciones y quizá, también, que por cada aceptación el socio acreditado habrá de suscribir pagarés a favor de la Unión por idéntico monto y vencimiento. Tal protección es indispensable debido a que, por sí sola, la letra de cambio confiere derecho de cobro del girado (la Unión) en contra del girador (el socio).*

*En éstos contratos por lo general se pacta que los intereses corran a partir del vencimiento de los pagarés, por ser, teóricamente, las fechas en que la Unión hará desembolsos de efectivo para cubrir las letras respectivas.*

*Aunque las uniones no perciben intereses durante la vigencia de las aceptaciones, a cambio de ello se benefician cobrando una comisión por servicio.*

*En la actualidad es poco usual que entre particulares se recurra a la letra de cambio para amparar operaciones de préstamo-crédito, debido a que no es un título diseñado especialmente para ese objeto y entre sus diferentes inconvenientes destaca el que, por disposición de la Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito, en esos documentos, se tendrá por no escrita cualquiera estipulación de intereses o cláusula penal, por lo que se corre riesgo de tener capital improductivo en caso de no pago en su vencimiento.*

*No sucede lo mismo con las "Aceptaciones Bancarias" (documentos aceptados por instituciones de crédito) pues gozan de muy aceptable acogida entre la clientela bancaria y bursátil por razón de su probada liquidez y buen rendimiento.*

*Avales:* El aval es la forma especialmente prevista por la Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito para garantizar parcial o totalmente operaciones contraídas a través de letras de cambio o pagarés. Es, por lo tanto, la manera más aconsejable para que las uniones garanticen créditos contraídos por sus socios en favor de terceros.

Para el efecto sólo es necesario anotar en el cuerpo del documento la leyenda "por aval de...(nombre del socio avalado)" seguida del nombre y firmas de la Unión. Si el aval es parcial, lo cual es permitido por la Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito, y obviamente deberá anotarse también la cantidad avalada.

En virtud del aval el beneficiario del documento tiene la posibilidad de exigir el pago al avalado o al avalista, según lo prefiera. Ahora bien, si quien paga es el avalista, éste obtiene acción cambiaria, o sea, derecho de cobra del avalado.

Por ésta razón, tratándose de otorgamiento de avales no es estrictamente indispensable, a diferencia de las aceptaciones, que las Uniones celebren contratos de apertura de crédito con sus socios avalados, pues el documento rescatado es suficiente para que puedan ejercer su acción de cobro. Aunque por otras razones es posible que sea necesaria la celebración de esos contratos, entre otras causas: porque los documentos no estipulen intereses (caso de las letras de cambio); los estipulen a tasas menores de las que impone la Unión; porque ésta requiera el establecimiento de garantías a su favor; porque así lo exige la naturaleza de los créditos (avío, refaccionario; etc.); para establecer los plazos y forma de pago o reintegro; etc.

Al igual que en el otorgamiento de aceptaciones, las Uniones acostumbran cobrar: una comisión por sus servicios de aval, e intereses a partir de las fechas en que se vean precisadas efectuar desembolsos de efectivo.



Fianzas: Este nuevo instrumento se ha implementado por la necesidad común en muchos de los empresarios que no cuentan con una garantía real aceptable por la Unión. Es entonces cuando se recurre a una fianza de crédito. Nacional financiera para tal efecto ha establecido convenios con cuatro afianzadoras: Afianzadora Insurgentes, Afianzadora Mexicana, Afianzadora La Guardiania y Afianzadora Capital, mismas que al aceptar la operación actúan como un aval para la misma.

Existen diferencias de fondo y forma entre el aval y la fianza, pero puede decirse que son dos las fundamentales:

1. En el caso de la fianza opera lo que en términos jurídicos se conoce como "beneficio de orden y excusión", o sea que primeramente debe actuarse a aplicarse al pago de la obligación los bienes del obligado directo y sólo en segundo termino, los del fiador para cubrir la parte no solventada por aquel. Recordando que a el aval las obligaciones del avalado y del avalista son autónomas, así que el acreedor tiene la posibilidad de reclamar el total de la obligación y actuar contra cualquiera de ellos en el orden que prefiera.
2. La obligación del avalista es valida aún cuando la obligación garantizada sea nula por cualquier causa, en tanto que la fianza no será valida si la obligación principal resulta nula.

## VI.2 FINANCIEROS.

*Como se ha mencionado anteriormente la Unión de Crédito nace del acuerdo de voluntades de un grupo, ya sean agricultores o ganaderos, de industriales o comerciantes o bien empresas prestadoras de servicios; y dicho acuerdo fundamentalmente, implica la unión de sus esfuerzos, mediante la aportación de capital, para poder obtener créditos y ayuda en sus operaciones.*

*De la existencia de la Unión resulta un beneficio para los socios, que consiste en la posibilidad de obtener créditos mas favorables, ya sea porque la propia Unión les facilita el dinero, o bien, porque les facilita garantías o avales independientemente de que puedan realizar operaciones de descuento.*

*Aún cuando la ley no es especifica en éste sentido, la Unión de Crédito nace para que sus socios puedan ser auxiliados mediante la obtención de dinero en condiciones mas favorables que las de mercado, de ahí resulta que las operaciones de préstamo, la unión sólo pueda realizarlas con sus socios y que éstos reciban dinero de acuerdo con el capital que han aportado.*

*Los beneficios financieros que de ésta situación se derivan son evidentes y claro es, que van a depender de la forma en que se trabaje, la Unión y su capital, así como de la manera en que pueda obtener dicha institución dinero, de fondos del gobierno federal (Nafin), de algún otro fondo, o de instituciones de crédito.*

### VI.3 TÉCNICOS

*Frecuentemente se puede observar que industriales en pequeño o comerciantes en pequeño, tienen costos superiores a los normales, porque no pueden comprar los insumos que requieren en cantidades suficientes para obtener mejores condiciones de compra.*

*En éstos casos es evidente que si varios comerciantes o productores unen sus esfuerzos de manera de poder comprar en común lo que necesitan, podrán obtener mejores condiciones. Este beneficio es posible mediante las Uniones de Crédito, porque éstas pueden encargarse de comprar los insumos en cantidades apreciables, traspasando a los socios las ventajas que obtengan, salvo las comisiones o utilidades que se les permite, que son siempre pequeñas.*

*Así mismo, la Unión de Crédito puede realizar la transformación o el beneficio de los productos obtenidos por sus socios con el objeto de disminuir costos y obtener mejores precios.*

*De igual manera la Unión de Crédito debe de contar con un departamento especial que se dedique a éstos puntos indispensables para el buen desarrollo de sus asociados, en especial con técnicos especializados en áreas productivas que desempeñen funciones de servicio para brindar auxilio en el momento en que así se requiera.*

# Capítulo VII

## Caso Práctico

# *Servicio y Mantenimiento Profesional, S.A. de C.V.*

## *Proyecto de Inversión Cualitativo*

*Se proyecta invertir N\$ 500,000.00 de la siguiente forma:*

<i>a) Compra de Edificio para oficinas y Almacén de Materiales:</i>	<i>N\$ 378,687.00</i>
<i>b) Compra de equipo de transporte:</i>	<i>63,200.00</i>
<i>c) Compra de Mercancías:</i>	<i>58,113.00</i>
<i>T o t a l.....</i>	<i>N\$ 500,000.00</i>

*La adquisición del edificio, permitirá la concentración de las oficinas administrativas y el almacén de materiales, lo cual optimizará la operación, independientemente de evitar fugas al tener mayor control.*

*Se pretende adquirir un local en la planta alta del centro comercial ubicado en Fuentes de Anahuac y Paseos de Anahuac, denominado Centro Comercial Palmas Plaza, Municipio de Huixquilucan, Edo. de México, mismo que se especializará en artículos y servicios para el hogar.*

*La ubicación del inmueble tendrá que reflejar un beneficio*

*inmediato, ya que se buscó el sitio más adecuado.*

*Se contempla también la adquisición de Equipo de Transporte para atender debidamente la demanda que esperamos, al incrementarse nuestro número de clientes.*

*Se incrementará la existencia de mercancías en nuestro almacén, con el objeto de obtener mejores precios, dar mejor servicio, ofreciendo una respuesta de servicio inmediato, lo cual es esencial en nuestro giro, ya que somos una empresa de Mantenimiento, que atiende en muchas ocasiones servicios de emergencia.*

*En resumen, los recursos del crédito otorgarán a nuestra empresa beneficios adicionales a nuestro sistema de servicio inmediato, seguridad y comodidad; agregando un control de calidad y la estructura adecuada para la obtención de nuestras metas y utilidades que se señalan en el proyecto de crecimiento.*

***Servicio y Mantenimiento Profesional, S.A. de C.V.  
Lic. Enrique Heredia Ramírez***

*Servicio y Mantenimiento  
Profesional,  
S.A. de C.V.*

*Proyecto de Inversión Cuantitativo*

*Programa detallado de compras:*

<u>Fecha</u>	<u>Concepto</u>	<u>Importe</u>
Enero 96	Local en planta alta sup. 33.53 mts	N\$ 378,687.00
Enero 96	Camioneta Mca. Chevrolet Cheyenne St. Modelo 1994	63,200.00
	<b>Subtotal</b>	<b>N\$ 441,887.00</b>

*Compra de Mercancías:*

Enero 96	<i>Impermeabilizantes:</i>	
	Acitron	N\$ 9,705.00
	Fester	12,000.00
	Imperquimia	7,408.00

*Febrero 96 Pintura:*

<i>Comex</i>	<i>N\$ 7,500.00</i>
<i>Sherwin Williams</i>	<i>3,000.00</i>
<i>Corev</i>	<i>2,000.00</i>

*Material Eléctrico y de plomería:*

<i>Cable</i>	<i>N\$ 5,000.00</i>
<i>Balastras</i>	<i>3,000.00</i>
<i>Tubo Conduit</i>	<i>1,500.00</i>
<i>Tabl. Termo Magn.</i>	<i>4,000.00</i>
<i>Tubo de Cobre</i>	<i>2,000.00</i>
<i>Tubo Galvanizado</i>	<i>1,000.00</i>

*Subtotal* *N\$ 58,113.00*

*Total* ..... *N\$ 500,000.00*



# *Servicio y Mantenimiento Profesional, S.A. de C.V.*

## *Memorandum Curricular*

### *Introducción:*

*Con el presente Curriculum pretendemos dar una visión suficientemente clara de lo que es y hace Servicio y Mantenimiento Profesional, S.A. de C.V. y así mismo se pueda formar un juicio objetivo.*

*La información contiene aspectos de:*

- Constitución*
- Ramo de Actividad*
- Forma de Organización*
- Capacidad y Experiencia Técnicas*

### *Constitución:*

*Servicio y Mantenimiento Profesional, S.A. de C.V., es una empresa completamente mexicana, constituida en Octubre de 1993, mediante Escritura Pública No. 98000, otorgada ante la fe del Notario Público No. 123 del Distrito Federal. La Constitución de la Sociedad incluye las facultades para suscribir títulos y operaciones de crédito y para funcionar como aval en operaciones de crédito.*

*El Objetivo de la Sociedad es proporcionar de una manera integral, toda clase de mantenimiento de inmuebles, como puede ser Residencial, Industrial, de Urbanizaciones, así como de algunos bienes muebles, tales como Equipos Industriales, Equipos de Proceso, etc. Todo esto surge de haber detectado la necesidad insatisfecha en el mercado metropolitano, estableciendo a través de Servicio y Mantenimiento Profesional, una empresa de servicio de calidad.*

*Los principales objetivos de Servicio y Mantenimiento Profesional, S.A. de C.V. son:*

- 1. Establecer en México una empresa de Servicio para su casa o negocio.*
- 2. Proporcionar un servicio 100% confiable.*
- 3. Proporcionar un servicio del más alto nivel técnico, respaldando sus trabajos con la garantía anual.*
- 4. Ofrecer un servicio que cumos más estrictos lineamientos de seguridad.*
- 5. Ofrecer comodidad al cliente, ya que con una sólo llamada éste tendrá a su disposición, un agente de ventas, una cuadrilla de mantenimiento o un supervisor.*
- 6. Obtener la completa satisfacción del cliente después de cada uno de los trabajos realizados.*

**Ramo de Actividad:**

*Tomando en cuenta la cada día más creciente necesidad de que la realización de labores relacionadas con el Mantenimiento se lleve a cabo cumpliendo con todos los lineamientos de seguridad y confianza, se consideró conveniente la creación de una empresa que diera los servicios a inmuebles residenciales, de oficinas y comerciales, así como al mantenimiento especializado requerido en el área industrial.*

**Clases de servicios que ofrece Servicio y Mantenimiento Profesional, S.A. de C.V.:**

*Esta empresa se forma pensando en la necesidad de contar con un servicio que resolviera de forma efectiva y segura los problemas que cotidianamente se presentan en cualquier inmueble que sea residencial, oficinas o industrial, considerando las necesidades que este tipo de inmuebles tienen en cuestiones de mantenimiento nuestra empresa ofrece:*

**1. Póliza anual de servicio.**

*Como innovación, nuestra empresa ofrece sus servicios a través de la adquisición de una póliza, cuya cobertura abarca la reparación y puesta en operación de todas sus instalaciones, garantizando los trabajos realizados por un año.*

*La póliza de Mantenimiento abarca las siguientes partidas:*

- a) Instalaciones Hidráulicas*
- b) Instalaciones Sanitarias*
- c) Instalaciones de Gas*
- d) Herrería y Cancelería*
- f) Carpintería*
- g) Cerrajería*

*Con la adquisición de una póliza de servicio y durante la vigencia de la misma, el cliente queda protegido en cuanto al servicio de mano de obra, materiales de aporte, herramienta y equipo menor, en todos los trabajos que consistan en la reparación de cualquier desperfecto que se presente en la operación de los sistemas y partes incluidas en el contrato.*

**2. Membresía anual de servicio de emergencia.**

*Para poder ofrecer un servicio más completo basado en las necesidades de nuestros clientes, la empresa, pone a disposición del cliente un*

*innovador servicio de emergencia, mediante el cual nuestros clientes, quedan protegidos en caso de suscitarse las siguientes eventualidades:*

- a) Fugas de Agua*
- b) Fugas de Gas*
- c) Cortos Circuitos*
- d) Ruptura de Vidrios*
- e) Descompostura de Puertas y Ventanas*
- f) Cerrajería*

### *3. Trabajos Especiales.*

*Como un servicio adicional, se ofrece sin costo la cotización de trabajos especiales que no se encuentren contenidos dentro de una póliza de servicio como pueden ser:*

- a) Impermeabilizaciones*
- b) Pintura Exterior e Interior*
- c) Ampliaciones*
- d) Remodelaciones*
- e) Instalaciones*
- f) Y cualquier necesidad de servicio para inmuebles*

#### *Capacidad y Experiencia Técnica:*

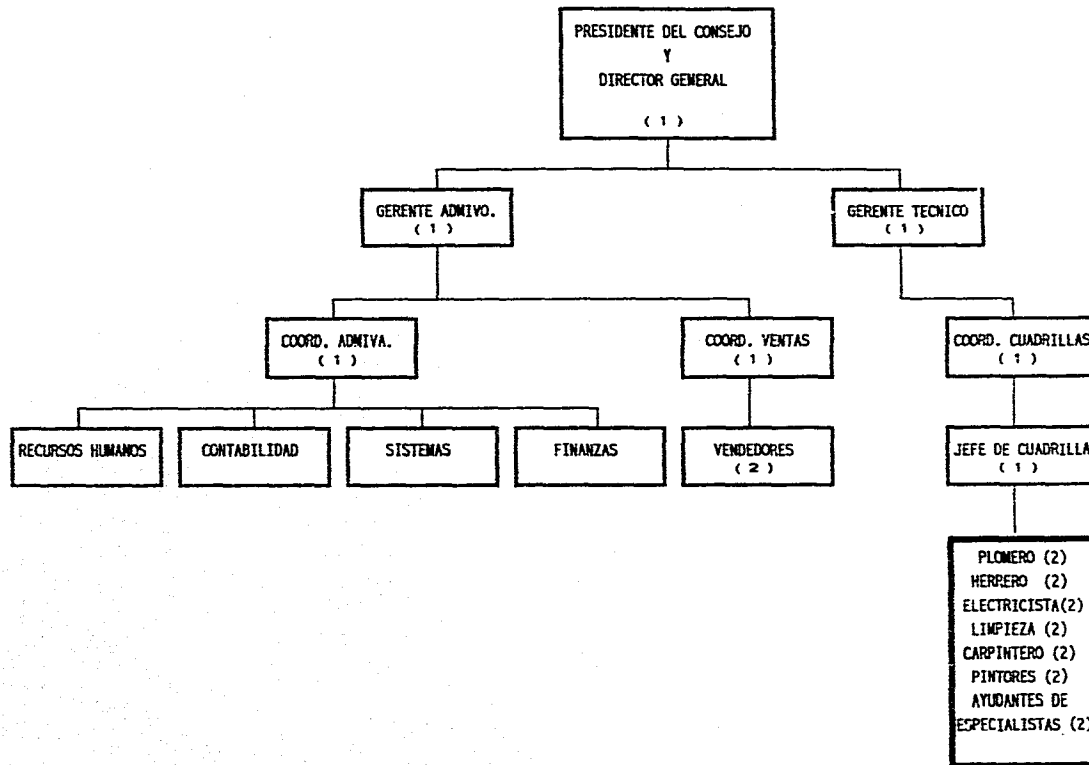
*Dado que Servicio y Mantenimiento Profesional, S.A. de C.V., es una empresa de reciente creación, la capacidad técnica y de organización queda debidamente sustentada con la experiencia de sus principales ejecutivos y técnicos.*

*Como estrategia para dar a conocer la empresa, se decidió realizar una promoción a través de Tarjetas de Crédito en el Area Metropolitana, habiendo obtenido con esto una excelente respuesta, lo que ha permitido iniciar operaciones con una plataforma razonable de clientes.*

*Además se tiene contemplado ofrecer este tipo de servicio en otras plazas, proporcionando servicios de reparaciones de emergencia o bien aisladas por medio de la adquisición de membresías.*

SERVICIO Y MANTENIMIENTO PROFESIONAL, S.A. DE C.V.

ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL



## FORMATO DE REGISTRO

<b>CLAVE</b>		<b>PROMOTOR ALICIA BACA/JESUS PEREA</b>
<b>NOMBRE O RAZON SOCIAL</b>	<b>SERVICIO Y MANTENIMIENTO PROFESIONAL, S.A. DE C.V.</b>	
<b>DOMICILIO:</b>	<b>AV. COLONIA DEL VALLE No. 135</b>	<b>CDL. DEL VALLE</b>
<b>GIRO:</b>	<b>SERVICIOS DE MANTENIMIENTO</b>	<b>TELEFONO: 5 85 89 89</b>
		<b>FAX: 5 65 89 89</b>

TIPO DE CREDITO	DESCRIPCION	SOLICITADO		AUTORIZADO			
		IMPORTE	PLAZO		IMPORTE	PLAZO	
			AÑOS	GRACIA		AÑOS	GRACIA

**HABITACION O AYO**

TIPO DE CREDITO	DESCRIPCION	IMPORTE	AÑOS	GRACIA	IMPORTE	AÑOS	GRACIA
MATERIAS PRIMAS O SERVICIOS	COMPRA DE MATERIALES	68,113	5	1			
GASTOS DIRECTOS							
GASTOS INDIRECTOS							

**REFACCIONARIO**

TIPO DE CREDITO	DESCRIPCION	IMPORTE	AÑOS	GRACIA	IMPORTE	AÑOS	GRACIA
MOQUINARIA LOCAL	COMPRA DE EDIFICIO PARA OFICINAS Y ALMACEN DE MATERIALES	378,687	7	1.5			
MOBILIARIO O EQUIPO	COMPRA DE EQUIPO DE TRANSPORTE	63,200	7	1.5			
NAVE INDUSTRIAL							

**REESTRUCTURACION DE PASIVOS**

PROVEEDORES	IMPORTE	AÑOS	GRACIA	IMPORTE	AÑOS	GRACIA
BANCOS						

## REFERENCIAS

### REFERENCIAS BANCARIAS

BANCO	SUCURSAL	No. DE CUENTA	CREDITO VIGENTE
BANCOMER	VALLE	256987-9	CHEQUES
CONFA	VALLE	356987-4	CHEQUES

### REFERENCIAS PERSONALES

NOMBRE	OCUPACION	TELEFONO	TIEMPO DE CONOCERLO
LIC. RAUL SAMANO	COMERCIANTE	5 25 65 47	5 AÑOS
ARQ. HECTOR REYES A.	ARQUITECTO	2 35 69 87	5 AÑOS
ING. SILVIA RODRIGUEZ	ING. EN SISTEMAS	3 65 98 77	15 AÑOS

LUGAR Y FECHA  
MEXICO, D.F. NOVIEMBRE, 1995

SERV. Y MANTTO. PROF.  
S.A. DE C.V.



## FORMATO DE INFORMACION COMPLEMENTARIA

NOMBRE O RAZON SOCIAL:

SEVICIO Y MANTENIMIENTO  
PROFESIONAL, S.A. DE C.V.

FECHA DE ELABORACION:

DICIEMBRE, 1995

### 2.1. PRINCIPALES PROBLEMAS QUE AFRONTA LA EMPRESA

FALTA DE LIQUIDEZ, NO HAY SUFICIENTE CAPITAL DE TRABAJO  
PARA CUBRIR LOS COMPROMISOS INMEDIATO LO QUE PROVOCA  
QUE NO SE PUEDAN CUBRIR PEDIDOS INTERESANTES

### 2.2 PERSONAL EMPLEADO

PERSONAL	ADMINISTRATIVO	TECNICOS	OBREROS		EVENTUAL	TOTAL
			CALIFICADOS	NO CALIFICADOS		
ACTUAL	10	10	3			23
PROYECTADO	15	18	5			38

### 2.3 DATOS FINANCIEROS

CAPITAL ACTUAL:	(SOCIAL)	N\$	50,000
INGRESOS EJERCICIO ANTERIO	(MENSUAL)	N\$	69,197

### ASPECTOS DE FOMENTO:

- A) PRODUCE O VENDE BIENES DE CONSUMO BASICO: SI \_\_\_\_\_ NO X
- B) SUS SERVICIOS SON DE CONSUMO POPULAR: SI \_\_\_\_\_ NO X
- C) REQUIERE EQUIPO ANTICONTAMINANTE: SI \_\_\_\_\_ NO X
- D) HA SOLICITADO APOYO FINANCIERO ANTERIORMENTE CON RECURSOS DE NAFIN O DE LOS FONDOS QUE ADMINISTRA: SI \_\_\_\_\_ NO X
- E) HA OBTENIDO APOYO DE OTROS FONDOS DE FOMENTO SI \_\_\_\_\_ NO X
- CUALES: \_\_\_\_\_
- F) REEMPLAZARA MAQUINARIA, EQUIPO O MOBILIARIO: SI \_\_\_\_\_ NO X
- G) RESOLVERA CUELLOS DE BOTELLA: SI X NO \_\_\_\_\_
- H) DESCONCENTRARA SUS INSTALACIONES: SI X NO \_\_\_\_\_
- I) INTEGRARA SUS PROCESOS PRODUCTIVOS COMERCIALES O DE SERVICIOS: SI X NO \_\_\_\_\_

### JUSTIFICACION DEL FINANCIAMIENTO:

INDIQUE BREVEMENTE LA RAZON POR LA QUE SOLICITA EL APOYO FINANCIERO CON RECURSOS DE NAFIN.

POR EL ACCESO A TASAS BLANDAS Y PLAZOS CONVENIENTES DE ACUERDO A LA PLANEACION FINANCIERA DE MI EMPRESA.

FIRMA DEL ACREDITADO

FIRMA DE LA INSTITUCION INTERMEDIARIA

SERVICIO Y MANTENIMIENTO  
PROFESIONAL, S.A. DE C.V.

UNION DE CREDITO, S.A. DE C.V.

## FORMATO DE CONTRATACION

### DATOS GENERALES DEL SOCIO:

NOMBRE O RAZON SOCIAL:	SERVICIO Y MANTENIMIENTO PROFESIONAL, S.A. DE C.V.		
REPRESENTANTE ANTE LA UNION:	LIC. ENRIQUE HEREDIA RAMIREZ		
DOMICILIO:	AV. COLONIA DEL VALLE No. 135 COL. DEL VALLE		
R.F.C.	HERE-550729	NACIONALIDAD:	MEXICANO
ESTADO CIVIL:	CASADO	BAJO REGIMEN:	SOCIEDAD CONYUGAL
TEL. CASA:	5 89 78 95	TEL. OFICINA:	5 85 89 99

### DATOS GENERALES DEL OBLIGADO SOLIDARIO O AVAL:

NOMBRE O RAZON SOCIAL:	LIC. ENRIQUE HEREDIA RAMIREZ		
REPRESENTANTE ANTE LA UNION:	LIC. ENRIQUE HEREDIA RAMIREZ		
DOMICILIO:	AV. COYOACAN No. 325		
R.F.C.	HERE-550729	NACIONALIDAD:	MEXICANO
ESTADO CIVIL:	CASADO	BAJO REGIMEN:	SOCIEDAD CONYUGAL
TEL. CASA:	5 89 78 95	TEL. OFICINA:	5 85 89 99

### DATOS GENERALES DEL OBLIGADO SOLIDARIO O AVAL:

NOMBRE O RAZON SOCIAL:	SRA. SUSANA CASTRO DOMINGUEZ		
REPRESENTANTE ANTE LA UNION:	LIC. ENRIQUE HEREDIA RAMIREZ		
DOMICILIO:	AV. COYOACAN No. 325		
R.F.C.	CADS-601207	NACIONALIDAD:	MEXICANO
ESTADO CIVIL:	CASADA	BAJO REGIMEN:	SOCIEDAD CONYUGAL
TEL. CASA:	5 89 78 95	TEL. OFICINA:	5 85 89 99

## RELACION PATRIMONIAL

BIENES:

VALOR APROXIMADO

INMUEBLE UBICADO EN:

1,500,000

AV. COYOACAN No. 325

DATOS DEL REGISTRO PUBLICO:

DE LA PROPIEDAD:

LIBRO 1 FOJAS 15 FOLIO 32569

DEL COMERCIO:

FOLIO 569874

OTROS BIENES:

MENAJE DE CASA

100,000

AUTOMOVILES

100,000

TOTAL

1,700,000

DECLARO BAJO PROTESTA DE DECIR VERDAD, MANIFIESTO QUE LOS DATOS ANTES MENCIONADOS SON CORRECTOS Y VERACES.

NOMBRE Y FIRMA

SERVICIO Y MANTENIMIENTO PROFESIONAL, S.A. DE C.V.

**SERVICIO Y MANTENIMIENTO PROFESIONAL S.A. DE C.V.**  
**ESTADO DE POSICION FINANCIERA HISTORICA**

CONCEPTO	1993	1994	1995
<b>ACTIVO CIRCULANTE</b>			
CAJA Y BANCOS	9,500	121,750	54,338
CLIENTES	17,299	22,299	122,299
INVENTARIOS	15,477	27,251	27,251
DEUDORES DIVERSOS	8,400	9,400	9,400
ACCIONES Y VALORES	0	0	
<b>TOTAL ACTIVO CIRCULANTE</b>	<b>50,676</b>	<b>180,700</b>	<b>213,288</b>
<b>ACTIVO FIJO</b>			
EDIFICIO	0	0	0
DEP. ACUM. EDIFICIO. 5%	0	0	0
EQUIPO DE TRANSPORTE	50,000	50,000	50,000
DEP. ACUM. E. TRANSP. 20%	(1,250)	(11,250)	(11,250)
EQUIPO DE OFICINA	32,600	32,600	32,600
DEP. ACUM.E. OFNA. 10%	(551)	(3,811)	(3,811)
MAQUINARIA Y EQUIPO	14,711	14,711	14,711
DEP. ACUM. MAQ./EQPO. 10%	(184)	(1,655)	(1,655)
EQUIPO DE COMPUTO	12,174	12,174	12,174
DEP. ACUM.E. COMPUTO 25%	(380)	(3,423)	(3,423)
<b>TOTAL ACTIVO FIJO</b>	<b>107,120</b>	<b>89,346</b>	<b>89,346</b>
<b>ACTIVOS DIFERIDOS</b>			
DEPOSITOS EN GARANTIA	1,196	1,196	1,196
<b>TOTAL ACTIVO DIFERIDO</b>	<b>1,196</b>	<b>1,196</b>	<b>1,196</b>
<b>TOTAL ACTIVO</b>	<b>158,992</b>	<b>271,242</b>	<b>303,830</b>
<b>PASIVO CIRCULANTE</b>			
PROVEEDORES	9,254	9,254	9,254
ACREEDORES	3,286	3,286	3,286
OBLIGACIONES POR PAGAR	0	0	16,590
OTROS PASIVOS	1,575	1,575	1,575
<b>TOTAL PASIVO CIRCULANTE</b>	<b>14,115</b>	<b>14,115</b>	<b>30,705</b>
<b>PASIVO LARGO PLAZO.</b>			
DOC. POR PAGAR L.P.	0	0	0
<b>TOTAL PASIVO A L. PLAZO</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
<b>TOTAL PASIVO</b>	<b>14,115</b>	<b>14,115</b>	<b>30,705</b>
<b>CAPITAL</b>			
CAPITAL SOCIAL	50,000	50,000	50,000
FUTUROS AUM. DE CAPITAL	81,038	120,325	120,325
UTILIDADES ACUM. EJER. ANT.	0	13,839	86,802
UTILIDAD EJER. EN CURSO	13,839	72,963	15,998
<b>TOTAL CAPITAL</b>	<b>144,877</b>	<b>257,127</b>	<b>273,125</b>
<b>TOTAL PASIVO Y CAPITAL</b>	<b>158,992</b>	<b>271,242</b>	<b>303,830</b>

**SERVICIO Y MANTENIMIENTO PROFESIONAL S.A. DE C.V.  
ESTADOS DE RESULTADOS HISTORICO**

<b>CONCEPTO</b>	<b>1993</b>	<b>1994</b>	<b>1995</b>
VENTAS TOTALES.	69,197	561,264	533,250
COSTO DE VENTAS	34,599	280,636	319,950
<b>UTILIDAD BRUTA</b>	<b>34,598</b>	<b>280,628</b>	<b>213,300</b>
GASTOS DE ADMINISTRACION	6,920	56,128	53,325
GASTOS DE VENTA	13,839	112,250	106,650
GASTOS FINANCIEROS	0	0	0
<b>UTILID. ANTES DE IMPUESTOS</b>	<b>13,839</b>	<b>112,250</b>	<b>53,325</b>
I.S.R. Y P.T.U.	0	39,287	37,327
<b>UTILIDAD NETA</b>	<b>13,839</b>	<b>72,963</b>	<b>15,998</b>

## ANALISIS VERTICAL

## VALORES ABSOLUTOS (NS)

CONCEPTO	1993	1994	1995
ACTIVO CIRCULANTE	50,676	180,700	213,288
ACTIVO FIJO NETO	107,120	89,346	89,346
ACTIVO DIFERIDO	1,196	1,196	1,196
ACTIVO TOTAL	158,992	271,242	303,830
PASIVO CIRCULANTE	14,115	14,115	30,705
PASIVO FIJO	0	0	0
PASIVO TOTAL	14,115	14,115	30,705
CAPITAL SOCIAL	50,000	50,000	50,000
CAPITAL CONTABLE	144,877	257,127	273,125
VENTAS NETAS	69,197	561,264	533,250
COSTO DE VENTAS	34,599	280,636	319,950
GASTOS DE OPERACION	20,759	168,378	159,975
GASTOS FINANCIEROS	0	0	0
UTILIDAD BRUTA	34,598	280,628	213,300
UTILIDAD (PERDIDA) NETA	13,839	72,963	15,990

## VALORES RELATIVOS. (%)

1993	1994	1995
31.87%	66.62%	70.20%
67.37%	32.94%	29.41%
0.75%	0.44%	0.39%
100.00%	100.00%	100.00%
100.00%	100.00%	100.00%
0.00%	0.00%	0.00%
100.00%	100.00%	100.00%
34.51%	19.45%	18.31%
100.00%	100.00%	100.00%
100.00%	100.00%	100.00%
50.00%	50.00%	60.00%
30.00%	30.00%	30.00%
0.00%	0.00%	0.00%
50.00%	50.00%	40.00%
20.00%	13.00%	3.00%

## RAZONES FINANCIERAS

CONCEPTO	1993	1994	1995
LIQUIDEZ MEDIATA (NS)	3.59	12.80	6.95
LIQUIDEZ INMEDIATA (NS)	2.49	10.87	6.06
CAPITAL DE TRABAJO (NS)	36,561	166,585	182,583
ROT. DE CUENTAS POR COBRAR (VECES)	4.00	25.17	4.36
DÍAS INVERSION EN CARTERA (DÍAS)	22.50	14.50	62.61
APALANCAMIENTO (VECES)	0.10	0.05	0.11
MARGEN UTILIDAD BRUTA (%)	50.00%	50.00%	40.00%
MARGEN UTILIDAD NETA (%)	20.00%	13.00%	3.00%
RENTABILIDAD SOBRE CAPITAL (%)	9.55%	28.38%	5.86%
RENTABILIDAD SOBRE ACTIVOS (%)	8.70%	26.90%	5.27%

## *Bases de Elaboración de la Información Financiera.*

1. *Las ventas se calculan multiplicando el promedio de ventas mensual durante 1995 (N\$ 59,250), por la inflación que se dio durante 1994 (7.05 %), Por la inflación esperada durante 1995 (58.16 %, tomando en cuenta que el promedio mensual a Marzo de 1995 fue de 4.84%) Por el incremento en ventas planeado (20 %); dando como resultado un nivel de ventas mensual de N\$ 120,379.00 y en forma anualizada de N\$ 1,444,548.00, manteniéndose constante este calculo durante los primeros cinco años del crédito, en los siguientes años se incrementan 10 % anual.*
2. *El costo de ventas se mantiene al mismo nivel que se presento durante 1993, 1994, 50 % sobre las ventas totales.*
4. *Los gastos financieros se calculan a la tasa nafin mas cuatro puntos adicionales, tomando como base la publicada para 1995 73.56%, la cual se mantiene para todos los años proyectados.*
4. *Los gastos de venta y de administración se ubican en un 15% y 7% respectivamente ambos sobre las ventas.*
5. *El I.S.R. Y el P.T.U. , Representan un 45 % de la utilidad antes de impuestos, los cuales se liquidan al año siguiente.*
6. *El activo fijo se deprecia de acuerdo a lo estipulado en la ley del I.S.R.*



7. *Las ventas al contado y a crédito, durante el período 1995-1999 representan un 75 % y el 25% respectivamente, para el período 2000-2002 se ubican en el 60 y 40%, en el mismo orden, de las ventas a crédito el 50% se cobra en el mismo año y el resto se cobra al año siguiente.*
8. *Las utilidades se reinvierten en su totalidad.*
9. *La porción circulante del pasivo a largo plazo, se integra por el importe del crédito obtenido que se liquidara en cada año, el resto del crédito se refleja a largo plazo.*

SERVICIO Y MANTENIMIENTO PROFESIONAL S.A. DE C.V.  
 TABLA DE AMORTIZACION PARA CREDITO DE HABILITACION

PLAZO: 60 MESES CON 12 MESES DE GRACIA.

TASA:

73.56 % + 4

MES	MES	CAPITAL INSOLUTO	INTERESES	AMORT. DE CAPITAL	IMPORTE PAGO
1	nov-95	58,113.00	3,756.04	0.00	3,756.04
2	dic-95	58,113.00	3,756.04	0.00	3,756.04
3	ene-96	58,113.00	3,756.04	0.00	3,756.04
4	feb-96	58,113.00	3,756.04	0.00	3,756.04
5	mar-96	58,113.00	3,756.04	0.00	3,756.04
6	abr-96	58,113.00	3,756.04	0.00	3,756.04
7	may-96	58,113.00	3,756.04	0.00	3,756.04
8	jun-96	58,113.00	3,756.04	0.00	3,756.04
9	jul-96	58,113.00	3,756.04	0.00	3,756.04
10	ago-96	58,113.00	3,756.04	0.00	3,756.04
11	sep-96	58,113.00	3,756.04	0.00	3,756.04
12	oct-96	58,113.00	3,756.04	0.00	3,756.04
13	nov-96	58,113.00	3,271.76	1,210.69	4,482.45
14	dic-96	56,902.31	3,203.60	1,210.69	4,414.29
15	ene-97	55,691.62	3,135.44	1,210.69	4,346.13
16	feb-97	54,480.93	3,067.28	1,210.69	4,277.97
17	mar-97	53,270.24	2,999.11	1,210.69	4,209.80
18	abr-97	52,059.55	2,930.95	1,210.69	4,141.64
19	may-97	50,848.86	2,862.79	1,210.69	4,073.48
20	jun-97	49,638.17	2,794.63	1,210.69	4,005.32
21	jul-97	48,427.48	2,726.47	1,210.69	3,937.16
22	ago-97	47,216.79	2,658.31	1,210.69	3,869.00
23	sep-97	46,006.10	2,590.14	1,210.69	3,800.83
24	oct-97	44,795.41	2,521.98	1,210.69	3,732.67
25	nov-97	43,584.72	2,090.61	1,210.69	3,301.30
26	dic-97	42,374.03	2,032.54	1,210.69	3,243.23
27	ene-98	41,163.34	1,974.47	1,210.69	3,185.16
28	feb-98	39,952.65	1,916.40	1,210.69	3,127.09
29	mar-98	38,741.96	1,858.32	1,210.69	3,069.01
30	abr-98	37,531.27	1,800.25	1,210.69	3,010.94

**SERVICIO Y MANTENIMIENTO PROFESIONAL S.A. DE C.V.**  
**TABLA DE AMORTIZACION PARA CREDITO DE HABILITACION**

**PLAZO: 60 MESES CON 12 MESES DE GRACIA.**

**TASA:**

**73,56 % + 4**

MES	MES	CAPITAL INSOLUTO	INTERESES		AMORT. DE CAPITAL	IMPORTE PAGO	
31	may-98	36,320.58	1,742.18		1,210.69	2,952.87	
32	jun-98	35,109.89	1,684.10		1,210.69	2,894.79	
33	jul-98	33,899.20	1,626.03		1,210.69	2,836.72	
34	ago-98	32,688.51	1,567.96		1,210.69	2,778.65	
35	sep-98	31,477.82	1,509.89		1,210.69	2,720.58	
36	oct-98	30,267.13	1,451.81		1,210.69	2,662.50	
37	nov-98	29,056.44	1,030.54		1,210.69	2,241.23	
38	dic-98	27,845.75	987.60	19,149.54	1,210.69	2,198.29	
39	ene-99	26,635.06	944.66		1,210.69	2,155.35	
40	feb-99	25,424.37	901.72		1,210.69	2,112.41	
41	mar-99	24,213.68	858.78		1,210.69	2,069.47	
42	abr-99	23,002.99	815.84		1,210.69	2,026.53	
43	may-99	21,792.30	772.90		1,210.69	1,983.59	
44	jun-99	20,581.61	729.96		1,210.69	1,940.65	
45	jul-99	19,370.92	687.02		1,210.69	1,897.71	
46	ago-99	18,160.23	644.08		1,210.69	1,854.77	
47	sep-99	16,949.54	601.14		1,210.69	1,811.83	
48	oct-99	15,738.85	558.20		1,210.69	1,768.89	
49	nov-99	14,528.16	515.27		1,210.69	1,725.96	
50	dic-99	13,317.47	472.33	8,501.90	1,210.69	1,683.02	
51	ene-00	12,106.78	429.39		1,210.69	1,640.08	
52	feb-00	10,896.09	386.45		1,210.69	1,597.14	
53	mar-00	9,685.40	343.51		1,210.69	1,554.20	
54	abr-00	8,474.71	300.57		1,210.69	1,511.26	
55	may-00	7,264.02	257.63		1,210.69	1,468.32	
56	jun-00	6,053.33	214.69		1,210.69	1,425.38	
57	jul-00	4,842.64	171.75		1,210.69	1,382.44	
58	ago-00	3,631.95	128.81		1,210.69	1,339.50	
59	sep-00	2,421.26	85.87		1,210.69	1,296.56	
60	oct-00	1,210.57	42.93	2,361.61	1,210.57	1,253.50	
	<b>TOTALES</b>		<b>113,971.11</b>	<b>113,971.11</b>	<b>58,113.00</b>	<b>58,113.00</b>	<b>172,084.11</b>

**SERVICIO Y MANTENIMIENTO PROFESIONAL S.A. DE C.V.**  
**TABLA DE AMORTIZACION PARA CREDITO REFACCIONARIO**

**PLAZO: 84 MESES CON 18 MESES DE GRACIA.**

**TASA:**

**73,56 % + 4**

MES	MES	CAPITAL INSOLUTO	INTERESES	AMORT. DE CAPITAL	IMPORTE PAGO
1	nov-95	441,887.00	28,560.63	0.00	28,560.63
2	dic-95	441,887.00	28,560.63	0.00	28,560.63
3	ene-96	441,887.00	28,560.63	0.00	28,560.63
4	feb-96	441,887.00	28,560.63	0.00	28,560.63
5	mar-96	441,887.00	28,560.63	0.00	28,560.63
6	abr-96	441,887.00	28,560.63	0.00	28,560.63
7	may-96	441,887.00	28,560.63	0.00	28,560.63
8	jun-96	441,887.00	28,560.63	0.00	28,560.63
9	jul-96	441,887.00	28,560.63	0.00	28,560.63
10	ago-96	441,887.00	28,560.63	0.00	28,560.63
11	sep-96	441,887.00	28,560.63	0.00	28,560.63
12	oct-96	441,887.00	28,560.63	0.00	28,560.63
13	nov-96	441,887.00	24,878.24	0.00	24,878.24
14	dic-96	441,887.00	24,878.24	0.00	24,878.24
15	ene-97	441,887.00	24,878.24	0.00	24,878.24
16	feb-97	441,887.00	24,878.24	0.00	24,878.24
17	mar-97	441,887.00	24,878.24	0.00	24,878.24
18	abr-97	441,887.00	24,878.24	0.00	24,878.24
19	may-97	441,887.00	24,878.24	6,695.26	31,573.50
20	jun-97	435,191.74	24,501.29	6,695.26	31,196.55
21	jul-97	428,496.48	24,124.35	6,695.26	30,819.61
22	ago-97	421,801.22	23,747.41	6,695.26	30,442.67
23	sep-97	415,105.96	23,370.47	6,695.26	30,065.73
24	oct-97	408,410.70	22,993.52	6,695.26	29,688.78
25	nov-97	401,715.44	19,268.95	6,695.26	25,964.21
26	dic-97	395,020.18	18,947.80	6,695.26	25,643.06
27	ene-98	388,324.92	18,626.65	6,695.26	25,321.91
28	feb-98	381,629.66	18,305.50	6,695.26	25,000.76
29	mar-98	374,934.40	17,984.35	6,695.26	24,679.61
30	abr-98	368,239.14	17,663.20	6,695.26	24,358.46

**SERVICIO Y MANTENIMIENTO PROFESIONAL S.A. DE C.V.  
TABLA DE AMORTIZACION PARA CREDITO REFACCIONARIO**

**PLAZO: 84 MESES CON 18 MESES DE GRACIA.**

**TASA:**

**73,56 % + 4**

MES	MES	CAPITAL INSOLUTO	INTERESES		AMORT. DE CAPITAL		IMPORTE PAGO
31	may-98	361,543.88	17,342.05		6,695.26		24,037.31
32	jun-98	354,848.62	17,020.91		6,695.26		23,716.17
33	jul-98	348,153.36	16,699.76		6,695.26		23,395.02
34	ago-98	341,458.10	16,378.61		6,695.26		23,073.87
35	scp-98	334,762.84	16,057.46		6,695.26		22,752.72
36	oct-98	328,067.58	15,736.31		6,695.26		22,431.57
37	nov-98	321,372.32	11,398.00		6,695.26		18,093.26
38	dic-98	314,677.06	11,160.55	194,373.35	6,695.26	80,343.12	17,855.81
39	ene-99	307,981.80	10,923.09		6,695.26		17,618.35
40	feb-99	301,286.54	10,685.63		6,695.26		17,380.89
41	mar-99	294,591.28	10,448.17		6,695.26		17,143.43
42	abr-99	287,896.02	10,210.71		6,695.26		16,905.97
43	may-99	281,200.76	9,973.25		6,695.26		16,668.51
44	jun-99	274,505.50	9,735.80		6,695.26		16,431.06
45	jul-99	267,810.24	9,498.34		6,695.26		16,193.60
46	ago-99	261,114.98	9,260.88		6,695.26		15,956.14
47	sep-99	254,419.72	9,023.42		6,695.26		15,718.68
48	oct-99	247,724.46	8,785.96		6,695.26		15,481.22
49	nov-99	241,029.20	8,548.50		6,695.26		15,243.76
50	dic-99	234,333.94	8,311.04	115,404.79	6,695.26	80,343.12	15,006.30
51	ene-00	227,638.68	8,073.59		6,695.26		14,768.85
52	feb-00	220,943.42	7,836.13		6,695.26		14,531.39
53	mar-00	214,248.16	7,598.67		6,695.26		14,293.93
54	abr-00	207,552.90	7,361.21		6,695.26		14,056.47
55	may-00	200,857.64	7,123.75		6,695.26		13,819.01
56	jun-00	194,162.38	6,886.29		6,695.26		13,581.55
57	jul-00	187,467.12	6,648.83		6,695.26		13,344.09
58	ago-00	180,771.86	6,411.38		6,695.26		13,106.64
59	scp-00	174,076.60	6,173.92		6,695.26		12,869.18
60	oct-00	167,381.34	5,936.46		6,695.26		12,631.72

**SERVICIO Y MANTENIMIENTO PROFESIONAL S.A. DE C.V.**  
**TABLA DE AMORTIZACION PARA CREDITO REFACCIONARIO**

**PLAZO: 84 MESES CON 18 MESES DE GRACIA.**

**TASA:**

**73,56 % + 4**

MES	MES	CAPITAL INSOLUTO	INTERESES		AMORT. DE CAPITAL		IMPORTE PAGO
61	nov-00	160,686.08	5,699.00		6,695.26		12,394.26
62	dic-00	153,990.82	5,461.54	81,210.76	6,695.26	80,343.12	12,156.80
63	ene-01	147,295.56	5,224.08		6,695.26		11,919.34
64	feb-01	140,600.30	4,986.62		6,695.26		11,681.88
65	mar-01	133,905.04	4,749.17		6,695.26		11,444.43
66	abr-01	127,209.78	4,511.71		6,695.26		11,206.97
67	may-01	120,514.52	4,274.25		6,695.26		10,969.51
68	jun-01	113,819.26	4,036.79		6,695.26		10,732.05
69	jul-01	107,124.00	3,799.33		6,695.26		10,494.59
70	ago-01	100,428.74	3,561.87		6,695.26		10,257.13
71	sep-01	93,733.48	3,324.41		6,695.26		10,019.67
72	oct-01	87,038.22	3,086.96		6,695.26		9,782.22
73	nov-01	80,342.96	2,849.50		6,695.26		9,544.76
74	dic-01	73,647.70	2,612.04	47,016.73	6,695.26	80,343.12	9,307.30
75	ene-02	66,952.44	2,374.58		6,695.26		9,069.84
76	feb-02	60,257.18	2,137.12		6,695.26		8,832.38
77	mar-02	53,561.92	1,899.66		6,695.26		8,594.92
78	abr-02	46,866.66	1,662.20		6,695.26		8,357.46
79	may-02	40,171.40	1,424.75		6,695.26		8,120.01
80	jun-02	33,476.14	1,187.29		6,695.26		7,882.55
81	jul-02	26,780.88	949.83		6,695.26		7,645.09
82	ago-02	20,085.62	712.37		6,695.26		7,407.63
83	sep-02	13,390.36	474.91		6,695.26		7,170.17
84	oct-02	6,695.10	237.45	13,060.16	6,695.10	66,952.44	6,932.55
<b>TOTALES</b>			<b>1,124,894.81</b>	<b>1,124,894.81</b>	<b>441,887.00</b>	<b>441,887.00</b>	<b>1,566,781.81</b>

SERVICIO Y MANTENIMIENTO PROFESIONAL S.A. DE C.V.  
ESTADO DE POSICION FINANCIERA PROFORMA.

1995 A 2002

CONCEPTO	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
<b>ACTIVO CIRCULANTE</b>								
CAJA Y BANCOS	167,980	18,133	2,697	57,953	157,721	170,396	338,063	602,539
CLIENTES	45,142	180,569	180,569	180,569	180,569	317,801	349,581	384,539
INVENTARIOS	85,364	122,546	214,615	226,473	255,069	238,899	243,000	229,627
DEUDORES DIVERSOS	23,812	39,055	88,406	113,061	105,848	135,997	143,454	126,931
ACCIONES Y VALORES	50,000	50,000	50,000	50,000	50,000	50,000	50,000	50,000
<b>TOTAL ACTIVO CIRCULANTE</b>	<b>372,298</b>	<b>410,303</b>	<b>536,286</b>	<b>628,056</b>	<b>749,207</b>	<b>913,093</b>	<b>1,124,097</b>	<b>1,392,635</b>
<b>ACTIVO FIJO</b>								
EDIFICIO	378,687	378,687	378,687	378,687	378,687	378,687	378,687	378,687
DEP. ACUM. EDIFICIO. 5%	(18,934)	(37,868)	(56,802)	(75,736)	(94,670)	(113,604)	(132,538)	(151,472)
EQUIPO DE TRANSPORTE	113,200	113,200	113,200	113,200	113,200	113,200	113,200	113,200
DEP. ACUM. E. TRANSP. 20 %	(33,890)	(56,530)	(79,170)	(101,810)	(113,200)	(113,200)	(113,200)	(113,200)
EQUIPO DE OFICINA	32,600	32,600	32,600	32,600	32,600	32,600	32,600	32,600
DEP. ACUM.E. OFNA. 10 %	(7,071)	(10,311)	(13,591)	(16,851)	(20,111)	(23,371)	(26,631)	(29,891)
MAQUINARIA Y EQUIPO	14,711	14,711	14,711	14,711	14,711	14,711	14,711	14,711
DEP. ACUM. MAQ./EQUIPO. 10 %	(3,126)	(4,597)	(6,068)	(7,539)	(9,010)	(10,481)	(11,952)	(13,423)
EQUIPO DE COMPUTO	12,174	12,174	12,174	12,174	12,174	12,174	12,174	12,174
DEP. ACUM.E. COMPUTO 25 %	(6,466)	(9,509)	(12,174)	(12,174)	(12,174)	(12,174)	(12,174)	(12,174)
<b>TOTAL ACTIVO FIJO</b>	<b>481,885</b>	<b>432,537</b>	<b>383,567</b>	<b>337,262</b>	<b>302,207</b>	<b>278,542</b>	<b>254,877</b>	<b>231,212</b>
<b>ACTIVOS DIFERIDOS</b>								
DEPOSITOS EN GARANTIA	1,196	1,196	1,196	1,196	1,196	1,196	1,196	1,196
<b>TOTAL ACTIVO DIFERIDO</b>	<b>1,196</b>	<b>1,196</b>	<b>1,196</b>	<b>1,196</b>	<b>1,196</b>	<b>1,196</b>	<b>1,196</b>	<b>1,196</b>
<b>TOTAL ACTIVO</b>	<b>855,379</b>	<b>844,036</b>	<b>921,049</b>	<b>966,514</b>	<b>1,052,610</b>	<b>1,192,831</b>	<b>1,380,170</b>	<b>1,624,043</b>
<b>PASIVO CIRCULANTE</b>								
PROVEEDORES	50,244	50,244	50,244	13,672	0	0	0	0
ACREEDORES	20,000	0	0	0	0	0	0	0
OBLIGACIONES POR PAGAR	16,418	11,284	40,823	85,928	126,255	162,607	199,078	236,382
PORCION CIRCL. PASIVO L.P.	0	2,421	68,090	94,871	94,871	92,450	80,343	66,952
<b>TOTAL PASIVO CIRCULANTE</b>	<b>86,662</b>	<b>63,949</b>	<b>159,158</b>	<b>194,471</b>	<b>221,126</b>	<b>255,057</b>	<b>279,421</b>	<b>303,535</b>
<b>PASIVO LARGO PLAZO.</b>								
DOC. POR PAGAR L.P.	500,000	497,579	429,488	334,617	239,745	147,296	66,952	0
<b>TOTAL PASIVO A L. PLAZO</b>	<b>500,000</b>	<b>497,579</b>	<b>429,488</b>	<b>334,617</b>	<b>239,745</b>	<b>147,296</b>	<b>66,952</b>	<b>0</b>
<b>TOTAL PASIVO</b>	<b>586,662</b>	<b>561,528</b>	<b>588,646</b>	<b>529,088</b>	<b>460,872</b>	<b>402,352</b>	<b>346,374</b>	<b>303,535</b>
<b>CAPITAL</b>								
CAPITAL SOCIAL	50,000	50,000	50,000	50,000	50,000	50,000	50,000	50,000
FUTUROS AUM. DE CAPITAL	81,038	81,038	81,038	81,038	81,038	81,038	81,038	81,038
UTILIDADES ACUM. EJER. ANT.	117,612	137,679	151,470	201,365	306,388	460,700	659,441	902,759
UTILIDAD EJER. EN CURSO	20,067	13,791	49,895	105,023	154,312	198,742	243,318	288,912
<b>TOTAL CAPITAL</b>	<b>288,717</b>	<b>282,508</b>	<b>332,403</b>	<b>437,426</b>	<b>591,738</b>	<b>798,479</b>	<b>1,033,797</b>	<b>1,222,709</b>
<b>TOTAL PASIVO Y CAPITAL</b>	<b>855,379</b>	<b>844,036</b>	<b>921,049</b>	<b>966,514</b>	<b>1,052,609</b>	<b>1,192,831</b>	<b>1,380,171</b>	<b>1,624,043</b>

SERVICIO Y MANTENIMIENTO PROFESIONAL S.A. DE C.V.  
ESTADOS DE RESULTADOS PROFORMA

1995 A 2002

CONCEPTO	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
VENTAS TOTALES.	361,137	1,444,548	1,444,548	1,444,548	1,444,548	1,589,003	1,747,903	1,922,693
COSTO DE VENTAS	180,569	722,274	722,274	722,274	722,274	794,501	873,952	961,347
UTILIDAD BRUTA	180,569	722,274	722,274	722,274	722,274	794,501	873,952	961,347
GASTOS DE ADMINISTRACION	25,280	101,118	101,118	101,118	101,118	111,230	122,353	134,589
GASTOS DE VENTA	54,171	216,682	216,682	216,682	216,682	238,350	262,185	288,404
GASTOS FINANCIEROS	64,633	379,399	313,755	213,523	123,907	83,572	47,017	13,060
UTILID. ANTES DE IMPUESTOS	36,485	25,875	90,718	190,951	180,567	361,348	442,396	525,294
I.S.R. Y P.T.U.	16,418	11,284	40,823	85,928	126,255	162,607	199,078	236,382
UTILIDAD NETA	20,067	13,791	49,895	105,023	154,312	198,742	243,318	288,912



SERVICIO Y MANTENIMIENTO PROFESIONAL S.A. DE C.V.  
FLUJOS DE EFECTIVO PROFORMA.

1995 A 2002

CONCEPTO	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
SALDO INICIAL	54,338	167,980	18,133	2,697	57,953	157,721	170,396	338,063
<b>INGRESOS:</b>								
VENTAS AL CONTADO	270,853	1,083,411	1,083,411	1,083,411	1,083,411	953,402	1,048,742	1,153,616
CREDITO UNION DE CREDITO	500,000	0	0	0	0	0	0	0
COBRANZA VENTAS A CREDITO	167,441	225,711	361,137	361,137	361,137	498,369	667,381	734,119
<b>TOTAL DE INGRESOS:</b>	<b>992,632</b>	<b>1,477,102</b>	<b>1,462,681</b>	<b>1,447,245</b>	<b>1,502,501</b>	<b>1,609,492</b>	<b>1,886,520</b>	<b>2,225,798</b>
<b>EGRESOS:</b>								
GASTOS DE ADMINISTRACION	25,280	101,118	101,118	101,118	101,118	111,230	122,353	134,589
GASTOS DE VENTAS	54,171	216,682	216,682	216,682	216,682	238,350	262,185	288,404
GASTOS FINANCIEROS	64,633	379,399	313,755	213,523	123,907	83,572	47,017	13,060
APLICACION DEL CREDITO	500,000	0	0	0	0	0	0	0
COSTO DEL SERVICIO	180,569	722,274	722,274	722,274	722,274	794,501	873,952	961,347
PAGO DE ISR Y PTU	0	16,418	11,284	40,823	85,928	126,255	162,607	199,078
AMORTIZACION CREDITO	0	23,077	94,871	94,871	94,871	85,186	80,343	26,781
<b>TOTAL DE EGRESOS:</b>	<b>824,652</b>	<b>1,458,968</b>	<b>1,459,995</b>	<b>1,389,292</b>	<b>1,344,780</b>	<b>1,439,095</b>	<b>1,548,457</b>	<b>1,623,259</b>
<b>EFFECTIVO DISPONIBLE</b>	<b>167,980</b>	<b>18,133</b>	<b>2,697</b>	<b>57,953</b>	<b>157,721</b>	<b>170,396</b>	<b>338,063</b>	<b>602,539</b>

SERVICIO Y MANTENIMIENTO PROFESIONAL S.A. DE C.V.  
CEDULA DE VENTAS

1995 A 2002

CONCEPTO	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
VENTAS TOTALES	361,137	1,444,548	1,444,548	1,444,548	1,444,548	1,589,003	1,747,903	1,922,693
VENTAS AL CONTADO	270,853	1,083,411	1,083,411	1,083,411	1,083,411	953,402	1,048,742	1,442,020
VENTAS A CREDITO (CLIENTES)	90,284	361,137	361,137	361,137	361,137	635,601	699,161	769,077
COBRANZA ACTUAL	45,142	180,569	180,569	180,569	180,569	317,801	349,581	384,539
COBRANZA ANTERIOR	122,299	45,142	180,569	180,569	180,569	180,569	317,801	349,581
COBRANZA VENTAS A CREDITO	167,441	225,711	361,137	361,137	361,137	498,369	667,381	734,119

1.ª PARTE ANÁLISIS VERTICAL				
VALORES ABSOLUTOS (NS)				
CONCEPTO	1 1995	2 1996	3 1997	4 1998
ACTIVO CIRCULANTE	372,298	410,303	536,286	628,056
ACTIVO FIJO NETO	481,885	432,537	383,567	337,262
ACTIVO DIFERIDO	1,196	1,196	1,196	1,196
ACTIVO TOTAL	855,379	844,036	921,049	966,514
PASIVO CIRCULANTE	86,662	63,949	159,158	194,471
PASIVO FIJO	500,000	497,579	429,488	334,617
PASIVO TOTAL	586,662	561,528	588,646	529,088
CAPITAL SOCIAL	50,000	50,000	50,000	50,000
CAPITAL CONTABLE	268,717	282,508	332,403	437,426
VENTAS NETAS	361,137	1,444,548	1,444,548	1,444,548
COSTO DE VENTAS	180,569	722,274	722,274	722,274
GASTOS DE OPERACION	79,459	317,801	317,801	317,801
GASTOS FINANCIEROS	64,633	379,399	313,755	213,523
UTILIDAD BRUTA	180,569	722,274	722,274	722,274
UTILIDAD (PERDIDA) NETA	20,067	13,791	49,855	105,023

VALORES RELATIVOS (%)				
1995	1996	1997	1998	
43.52%	48.61%	58.23%	64.98%	
56.34%	51.25%	41.64%	34.89%	
0.14%	0.14%	0.13%	0.12%	
100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	
14.77%	11.39%	27.04%	36.76%	
85.23%	88.61%	72.96%	63.24%	
100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	
18.61%	17.70%	15.64%	11.43%	
100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	
100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	
50.00%	50.00%	50.00%	50.00%	
22.00%	22.00%	22.00%	22.00%	
17.90%	26.26%	21.72%	14.78%	
50.00%	50.00%	50.00%	50.00%	
5.56%	0.95%	3.45%	7.27%	

RAZONES FINANCIERAS				
CONCEPTO	1995	1996	1997	1998
LIQUIDEZ MEDIATA (NS)	4.30	6.42	3.37	3.23
LIQUIDEZ INMEDIATA (NS)	3.04	3.89	1.47	1.48
CAPITAL DE TRABAJO (NS)	285,636	346,354	377,128	433,584
ROT. DE CUENTAS POR COBRAR (VECES)	8.00	8.00	8.00	8.00
DIAS INVERSION EN CARTERA (DIAS)	45.63	45.63	45.63	45.63
APALANCAMIENTO	0.69	0.67	0.64	0.55
ENDEUDAMIENTO	2.18	1.99	1.77	1.21
MARGEN UTILIDAD BRUTA (%)	50.00%	50.00%	50.00%	50.00%
MARGEN UTILIDAD NETA (%)	5.56%	0.95%	3.45%	7.27%
RENTABILIDAD SOBRE CAPITAL (%)	7.47%	4.88%	15.01%	24.01%
RENTABILIDAD SOBRE ACTIVOS (%)	2.35%	1.63%	5.42%	10.87%

**2.ª PARTE**  
**ANÁLISIS VERTICAL** **VALORES ABSOLUTOS (NS)**

CONCEPTO	1999	2000	2001	2002
ACTIVO CIRCULANTE	749.207	913.093	1.124.097	1.393.635
ACTIVO FIJO NETO	302.207	278.542	254.877	231.212
ACTIVO DIFERIDO	1.196	1.196	1.196	1.196
ACTIVO TOTAL	1.052.610	1.192.831	1.380.170	1.626.043
PASIVO CIRCULANTE	221.126	255.057	279.421	303.335
PASIVO FIJO	239.745	147.296	66.952	0
PASIVO TOTAL	460.872	402.352	346.374	303.335
CAPITAL SOCIAL	50.000	50.000	50.000	50.000
CAPITAL CONTABLE	591.738	790.479	1.033.797	1.312.709
VENTAS NETAS	1.444.548	1.589.003	1.747.903	1.922.693
COSTO DE VENTAS	722.274	794.501	873.952	961.347
GASTOS DE OPERACION	317.801	349.581	384.539	422.993
GASTOS FINANCIEROS	123.507	83.572	47.017	13.060
UTILIDAD BRUTA	722.274	794.501	873.952	961.347
UTILIDAD (PERDIDA) NETA	154.312	198.742	243.318	288.912

**VALORES RELATIVOS. (%)**

	1999	2000	2001	2002
	71.18%	76.55%	81.45%	85.71%
	28.71%	23.35%	18.47%	14.22%
	0.11%	0.10%	0.09%	0.07%
	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%
	47.98%	63.39%	80.67%	100.00%
	52.02%	36.61%	19.33%	0.00%
	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%
	8.45%	6.33%	4.84%	3.78%
	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%
	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%
	50.00%	50.00%	50.00%	50.00%
	22.00%	22.00%	22.00%	22.00%
	8.58%	5.26%	2.69%	0.68%
	50.00%	50.00%	50.00%	50.00%
	10.68%	12.51%	13.92%	15.03%

**RAZONES FINANCIERAS**

CONCEPTO	1999	2000	2001	2002
LIQUIDEZ MEDIATA (NS)	3.39	3.58	4.02	4.59
LIQUIDEZ INMEDIATA (NS)	1.76	2.11	2.64	3.42
CAPITAL DE TRABAJO (NS)	528,060.11	658,036.25	844,676.04	1,090,300.38
ROT. DE CUENTAS POR COBRAR (VECES)	8.00	5.00	5.00	5.00
DIAS INVERSION EN CARTERA (DIAS)	45.63	73.00	73.00	73.00
APALANCAMIENTO (VECES)	0.44	0.34	0.25	0.19
ENDEUDAMIENTO (%)	77.88%	50.90%	33.51%	22.93%
MARGEN UTILIDAD BRUTA (%)	50.00%	50.00%	50.00%	50.00%
MARGEN UTILIDAD NETA (%)	10.68%	12.51%	13.92%	15.03%
RENTABILIDAD SOBRE CAPITAL (%)	25.08%	25.14%	23.54%	21.84%
RENTABILIDAD SOBRE ACTIVOS (%)	14.66%	16.66%	17.63%	17.77%

**DEPARTAMENTO DE ANALISIS FINANCIERO**

**PRESENTACION A COMITE DE CREDITO**

**INFORME DE ANALISIS FINANCIERO**

**I.- DATOS GENERALES**

PRESENTACION A COMITE DE CREDITO      125      PROMOTOR:      ALICIA BACA JESUS PEREA      DFTO. DE PROMOCION AREA METROPOLITANA

NOMBRE O RAZON SOCIAL:      SERVICIO Y MANTENIMIENTO PROFESIONAL S.A. DE C.V.      FECHA DE CONSTITUCION:      OCTUBRE 1991  
 FECHA DE ALTA EN S.H.C.F.:      OCTUBRE DE 1991  
 ACTIVIDAD:      MANTENIMIENTO ESPECIALIZADO EN INMUEBLES, MUEBLES RESIDENCIALES, OFICINAS Y COMERCIALES

DOMICILIO OFICINA:  
 CALLE:      AV. COLONIA DEL VALLE      NUMERO:      135      COLONIA:      DEL VALLE  
 DELEGACION O MUNICIPIO:           ESTADO:      D.F.

DOMICILIO PLANTA:  
 CALLE:      \*\*\*\*\*      NUMERO:      \*\*\*\*\*      COLONIA:      \*\*\*\*\*  
 DELEGACION O MUNICIPIO:      \*\*\*\*\*      ESTADO:      \*\*\*\*\*

ASPECTOS GENERALES DE LA EMPRESA:  
 TAMAÑO DE LA EMPRESA:      PEQUEÑA  
 VENTAS NETAS ULTIMO EJERCICIO:      313,250      PERSONAL EMPLEADO:      23  
 (POR LO MENOS 9 MESES)  
 ANTIGÜEDAD EN EL MERCADO:      2 AÑOS  
 REPRESENTANTE ANTE LA UNIÓN:      LIC. ENRIQUE HEREDIA RAMIREZ

**II.- SOLICITUD DE CREDITO**

a) CREDITO

IMPORTE SOLICITADO:      NS      500,000.00      TIPO DE CREDITO:      HABILITACION Y REAFIANCIARIO  
 VALOR TOTAL DEL PROYECTO:      NS      500,000.00      DESTINO DEL CREDITO:      INSTALACIONES FISICAS, EQ. DE TRANSPORTE  
 PLAZO SOLICITADO:      60/12 MESES      84/18 MESES      Y CAPITAL DE TRABAJO

b) DESCRIPCION DE LAS GARANTIAS OFRECIDAS

PLAZO PROPUESTO POR ANALISIS:      EL MISMO

1a.  
 CALLE:      AV. COYOACAN      NUMERO:      323      COLONIA:      COYOACAN  
 DELEGACION O MUNICIPIO:      COYOACAN      ESTADO:      D.F.

VALOR PROPUESTO POR EL F.A.:      1,500,000.00  
 VALOR DETERMINADO EN VISITA OCULAR:      1,350,000.00

2a.  
 CALLE:           NUMERO:           COLONIA:           ESTADO:           DELEGACION O MUNICIPIO:           VALOR PROPUESTO POR EL F.A.:           VALOR DETERMINADO EN VISITA OCULAR:           AVALS PROPUESTOS:

NOMBRE:      LIC. ENRIQUE HEREDIA RAMIREZ  
 PATRIMONIO CON VALOR DE:      1,300,000.00  
 NOMBRE:      SRA. SUSANA CASTRO DOMINGUEZ  
 PATRIMONIO CON VALOR DE:      1,300,000.00

**CONDICIONES Y OBSERVACIONES DEL COMITE DE CREDITO**

SE DIRIGEN CHEQUES A NOMBRE DE LOS PROVEEDORES PARA VERIFICAR EL ESTRICTO CUMPLIMIENTO DE LA NORMATIVIDAD ESTABLECIDA POR NAFIN

**AUTORIZACION**

FECHA:      DICIEMBRE 05      NUMERO DE SESION:      125      APROBADO:      X      RECHAZADO:      \_\_\_\_\_

**III.- ANTECEDENTES**

SERVICIO Y MANTENIMIENTO PROFESIONAL, S.A. DE C.V., SE CONSTITUYE COMO UNA EMPRESA MEXICANA EN OCTUBRE DE 1993 MEDIANTE ESCRITURA PUBLICA NO 98900 EL OBJETIVO ES PRESTAR TODA CLASE DE SERVICIOS DE MANTENIMIENTO A INMUEBLES, YA SEAN RESIDENCIALES, INDUSTRIALES Y DE ORGANIZACIONES

**IV.- PARTICIPACION ACCIONARIA**

NOMBRE DE LOS SOCIOS	Nº ACCIONES	VALOR	PORCENTAJE	NACIONALIDAD
LIC. ENRIQUE HEREDIA RAMIREZ	15	15,000	30%	MEXICANA
SRA. SUSANA CASTRO DOMINGUEZ	15	15,000	30%	MEXICANA
ING. ALBERTO HEREDIA CASTRO	7	7,000	14%	MEXICANA
ING. TANIA HEREDIA CASTRO	7	7,000	14%	MEXICANA
SRA. CONSUELO RAMIREZ VDA. DE HEREDIA	6	6,000	12%	MEXICANA
	50	50,000	100%	

a) **MERCADO**  
EMPRESAS, INDUSTRIA, PUBLICO EN GENERAL

b) **COMPETENCIA**  
EXISTEN POCAS EMPRESAS EN EL MERCADO QUE BRINDEN UNA GAMA DE SERVICIOS INTEGRALES PARECIDA.

c) **PRINCIPALES PRODUCTOS O SERVICIOS**  
MANTENIMIENTO DE BIENES INMUEBLES

**V.- DESCRIPCION DEL PROYECTO**

SE PRETENDIÓ LA ADQUISICION DE UN LOCAL. N°	378,687.00
EQUIPO DE TRANSPORTE	63,200.00
CAPITAL DE TRABAJO	58,113.00
<b>TOTAL</b>	<b>599,999.99</b>

**VII.- COMENTARIOS SOBRE LAS BASES DE ELABORACION DE LAS PROYECCIONES**

1. RESPECTO DE LAS VENTAS, COSTOS Y GASTOS MUESTRAN UN COMPORTAMIENTO PROMEDIO EN RELACION A SUS DATOS HISTORICOS MOSTRANDO CIFRAS CONSERVADORAS
2. LAS TASAS DE REFERENCIA PARA EL PROYECTO SON LAS APLICADAS A MEDIADOS DE 1995
3. LO CUAL HACE QUE EL PROYECTO SE CASTIGUE MAS

**VIII.- COMENTARIOS**

1. SE TRATA DE UNA EMPRESA DE RECIENTE CREACION QUE OFRECE UN TIPO DE SERVICIO UNICO EN SU TIPO
2. CUENTA CON UN MERCADO CAUTIVO MUY AMPLIO, ADEMAS DE QUE PIENSA ANUNCIARSE POR MEDIO DE LAS TARJETAS DE CREDITO, UNA FORMA DE PROMOCION INNOVADORA
3. EL CREDITO ESTA TOTALMENTE GARANTIZADO, DISMINUYENDO ASI EL RIESGO PARA LA UNION.
4. EN LAS PROYECCIONES FINANCIERAS SE OBSERVA QUE SE ESTA UTILIZANDO UNA TASA DE INTERES SUPERIOR A LA QUE ACTUALMENTE SE MANEJA EN EL MERCADO, LO CUAL HACE QUE EL PROYECTO SE CASTIGUE MAS
5. LA ADQUISICION DEL LOCAL EN EL CENTRO COMERCIAL ESPECIALIZADO LE PERMITIRA UNA MEJOR LOGISTICA EN EL MANEJO DE SUS OPERACIONES
6. LA AMPLIA EXPERIENCIA DE SUS EJECUTIVOS GARANTIZARA EL EXITO DEL PRESENTE ESTUDIO.

**IX.- CONCLUSION FINAL**

DE ACUERDO A LA INFORMACION PRESENTADA PARA EL PRESENTE ESTUDIO SE DETERMINA QUE CUENTA CON VIABILIDAD TECNICA, ADMINISTRATIVA Y FINANCIERA PARA PODER LOGRAR CON EXITO EL PROYECTO, POR LO CUAL SE CONSIDERA EN ESTE COMITE APROBADO

<b>ANALIZO:</b> L.C.A. RAFAEL TENA MARTINEZ	<b>REVISO:</b> L.A.E. GUILLERMO AGUILAR DORANTES
--	---

# Conclusiones

## CONCLUSIONES

*En vista de que la actividad económica de México está sustentada en las micro, pequeñas y medianas empresas y enfocándonos a la figura de las Uniones de Crédito como una alternativa financiera en busca de soluciones que lleven a la estabilidad esperada en éste sector, el desarrollo del tema nos lleva a las siguientes consideraciones:*

- I. *La figura de las Uniones de Crédito como entidades financieras no es un concepto nuevo, nacional e internacionalmente, por lo que el período comprendido de 1989 - 1994 es considerado una época de auge apoyada por la política Salinista, que marca una apertura comercial internacional, buscando que la planta productiva nacional sea más competitiva.*

*Dicho apoyo hizo que no se obtuviera un desarrollo, sino un crecimiento desmedido del concepto, haciendo de éste una modalidad financiera de época.*

- II. *Atendiendo al concepto de "Unión de Crédito" y considerándola como Organización Auxiliar del Crédito, determinamos que son sociedades constituidas con objetivos específicos y reguladas por leyes creadas para tal figura, lo que permite a éstas organizaciones brindar a sus asociados beneficios que otras instituciones no ofrecen, ya sean financieras, cooperativas o de algún otro tipo.*
- III. *Los beneficios que ofrece una Unión de Crédito, no se limitan tan sólo a la obtención de un financiamiento, ya que además está facultada para prestar servicios de caja y tesorería, tomar a su cargo la administración de actividades en específico, promover empresas para comercializar los productos de los asociados, venta de productos de los mismos, realizar compras en común, etc.*



*Por lo que una Institución de éste tipo permite el desarrollo de los asociados, proporcionando opciones viables a cada tipo de empresa.*

- IV. Sin duda alguna el beneficio más solicitado de una Unión de Crédito es la obtención de un financiamiento, en cualquiera de sus modalidades y es aquí en donde interviene Nacional Financiera, ya que al no contar con recursos propios suficientes para hacer frente a la demanda, se accede a aquellos fondos creados para el impulso de la micro, pequeña y mediana empresa con costos financieros menores a los ofrecidos en el mercado.*
- V. Nacional Financiera descuenta una parte importante de sus recursos en Uniones de Crédito, que como ya se había mencionado, son impulsadas por la política Salinista de la época. A través de éstas organizaciones, los empresarios mexicanos con proyectos de inversión en puerta y facilidades otorgadas durante éste período solicitan financiamientos que hoy constituyen un monto considerable de la cartera total de Nafin.*
- VI. Los programas de financiamiento, cubren todos aquellos huecos existentes en las empresas y que pueden ser causa de un cuello de botella, o bien del freno al desarrollo óptimo organizacional.*
- VII. Un aspecto central en la obtención de un financiamiento es la planeación adecuada, la elaboración de un proyecto de inversión que soporte la realidad empresarial y que sea la exacta medida de la empresa, sensibilizándolo a cualquier situación fortuita o esperada posible, lo que hará más real la presentación de un expediente de crédito en la Institución Financiera.*

*Igualmente de parte de la Unión de Crédito, debe de ser considerada la integración de un expediente de crédito, ya que el determinar a una persona sujeta de apoyo crediticio significa el futuro de la Institución tal como se planteó en el desarrollo de la presente tesis; los recursos son federales, otorgados a través de Nafin, mismos que tienen que ser liquidados oportunamente, lo*

*que hace que para el intermediario exista un alto riesgo en el otorgamiento de dichos financiamientos.*

*VIII Estas consideraciones nos hacen llegar a la necesidad de una evaluación oportuna y certera de cada proyecto de inversión, a la importancia de la planeación, la presentación de estados financieros veraces y soportados con información comprobable, la realización de un análisis técnico, así como otros aspectos legales de importancia.*

*Este punto es en particular delicado, ya que en el afán de conseguir financiamientos rápidamente, mucha información suele ser falsificada o bien pre-elaborada para llegar al objetivo buscado, razonamiento que nos lleva a destacar la importancia de un adecuado análisis financiero y un dictamen certero que lleve implícita una labor de investigación minuciosa.*

*El mayor problema de las Uniones de Crédito en la actualidad es precisamente la fragilidad de sus departamentos, la falta de capacitación, actualización y experiencia de quienes en cada área se desempeñan, por lo que muchos de los créditos son otorgados fácilmente sin tener soporte firme.*

*Los recursos en éstos casos han sido otorgados absorbiendo la Institución el mayor riesgo, lo que debilita la estructura de las Uniones de Crédito.*

*IX. De esencial importancia, igualmente, es dar seguimiento a cada proyecto de inversión, contar con una evaluación técnica, financiera, administrativa y operativa que determine documental y físicamente si las inversiones han sido canalizadas adecuadamente.*

*Con dicha comprobación se determinará si los recursos obtenidos a través de la Unión de Crédito, predescontados con Nafin, han sido aplicados en el proyecto de inversión original.*

*Este es uno de los problemas más graves de las Uniones de Crédito, en la actualidad existen empresas que han desviado importes considerables en usos distintos de los plasmados en sus proyectos de inversión, lo que hace que tanto al empresario como a la Institución intermediaria se les califique con muy bajo nivel y las empresas corran el riesgo de ser betadas, perdiendo el acceso a todo beneficio crediticio a través de Nafin o bien, en el caso de las Uniones de Crédito, de hacerse acreedor a una disminución considerable de las facultades autónomas hasta perder la autorización para funcionar como Unión de Crédito en el peor de los casos.*

- X. *Si bien se ha mencionado el beneficio crediticio como el principal de los que ofrece una institución de éste tipo, no hay que olvidar que los servicios adicionales, esencia del concepto de las Uniones de Crédito, son los que hacen de ésta misma una sociedad en particular especial, con beneficios que no se encontrarían en alguna otra Institución y que son pocas las Uniones de Crédito que, ya sea de reciente creación o bien con historia en el mercado, se preocupan por fortalecer la gama de servicios a ofrecer al asociado.*

*Como es bien sabido, la situación económica-financiera por la que ha atravesado el país durante los años de 1994-1995, considerada de crisis, ha hecho que las tasas de interés se incrementen de una forma desmedida, llegando a su punto máximo durante los meses de abril, mayo y junio de 1995, época durante la que, tras de venir arrastrando una carga financiera que se hace cada vez más pesada por la contracción de mercado existente, crea un desconcierto total entre aquellas personas que mantienen un crédito con alguna institución.*

*La situación, por todos conocida, acarrea duros problemas como lo son el desempleo, delincuencia, problemas cambiarios, cierre de empresas, aumento de tasas de interés, bajas en la bolsa y por supuesto la elevación en las carteras vencidas, entre otros.*

*Las Uniones de Crédito no se libran de ésta situación, a pesar de que trabajan con tasas consideradas como preferenciales, recursos federales, plazos convenientes y facilidades con que no se contaba anteriormente. Se marca cada vez más una crisis en el funcionamiento de éste tipo de Instituciones, la micro empresa es la más afectada dentro de éste proceso, por lo que las Uniones de Crédito absorben gran parte del riesgo generado por las carteras vencidas que aumentan desmedidamente.*

*Todo ello despierta la inquietud del Gobierno, mismo que indica a la Comisión Nacional Bancaria y de Valores supervise minuciosamente la actividad de las Uniones de Crédito. Una vez que termina la época Salinista, durante el gobierno del presidente Zedillo se disminuye el presupuesto destinado a la derrama crediticia a través de Nacional Financiera y no se brinda el mismo apoyo a éste tipo de instituciones, con lo que se detiene su rápido crecimiento.*

*A finales de 1994 y principios de 1995, se detiene el fondeo a través de Nacional Financiera para las Uniones de Crédito, lo que hace que éstas continúen realizando actividades únicamente de recuperación y no de colocación de nuevos recursos.*

*Esta situación comienza a empeorar cuando la cartera vencida se hace incontrolable.*

*Las investigaciones comienzan a llegar a fondo y en el mes de Junio de 1995 se dan las primeras intervenciones de tipo gerencial por la Comisión Nacional Bancaria y de Valores a dos de las más importantes Uniones de Crédito en el país, dada la existencia de operaciones fraudulentas, tales como empresas inexistentes, deterioro en manejos internos, falta de controles, cartera vencida en exceso, documentos falsos, etc. Con todo ello el resto de las Uniones, son examinadas a mayor detalle, previendo se den situaciones similares.*

*Hoy día, existen Uniones de Crédito, que han soportado éste tipo de circunstancias, basándose en la esencia del concepto que hace nacer a éste tipo de sociedad. En consecuencia de éstas circunstancias, se crea la*

*Asociación Nacional de Uniones de Crédito, cuyo fin es encontrar vías alternas de solución para aquellos empresarios socios de una Unión de Crédito, ampliando con ello las posibilidades para obtener beneficios inmediatos, fortaleciendo el "unionismo", buscando mejorar las condiciones en las que participan éste tipo de instituciones en el Sistema Financiero Mexicano, en especial con la Comisión Nacional Bancaria y de Valores y Nafin.*

*La Asociación Nacional de Uniones de Crédito, consciente de la problemática actual, ha propuesto a la CNBV detener todas las auditorías entregando en contra la documentación necesaria para evaluar la viabilidad de operación de las Uniones de Crédito, igualmente, propone que todos los funcionarios de éste tipo de Instituciones, invariablemente cuenten con estudios profesionales y amplia experiencia en el ámbito financiero fortaleciendo con ello su estructura y operación, retomando la idea original de éstas sociedades.*

*Bien cierto es, que la época de auge de éstas Instituciones ya concluyó, sin embargo, la figura cuenta con bases firmes y determinadas que pueden hacer llegar el apoyo financiero, técnico, administrativo y operativo oportunamente a las empresas solicitantes.*

*Dadas las consideraciones anteriores, concluimos que, las Uniones de Crédito, enfocándonos en sentido estricto a su definición y forma legal, son una alternativa financiera a través de recursos de Nafin, obteniendo el empresario a través de ésta beneficios integrales, respuesta a sus necesidades y con todo ello posibilidades óptimas de desarrollo.*

# Bibliografía

## B I B L I O G R A F I A

*William, Beranek*  
*Administración del Capital de Trabajo*  
Edit. ECASA  
1a. edición  
México, D.F.  
1983

*Levin, Ricardo*  
*Enfoques Cuantitativos a la Administración*  
Edit. CECSA  
1a. Edición  
México, D.F.

*Espinoza Villarreal, Oscar*  
*El Impulso a la Micro, Pequeña y Mediana Empresa*  
Edit. Fondo de Cultura Económica  
1a. Edición  
México, D.F.  
1994

*Nacional Financiera, S.N.C.*  
*Uniones de Crédito*  
Edit. Nacional Financiera, S.N.C.  
Unica Edición  
México, D.F.  
1991

*Aguirre Mora, Octavio*  
*Ingeniería Financiera*  
*Edit. Tecnología Directiva*  
*Unica Edición*  
*México, D.F.*  
*1989*

*Aguirre Mora, Octavio*  
*Manual del Financiero*  
*Edit. Tecnología Directiva*  
*Unica Edición*  
*México, D.F.*  
*1992*

*Pereña Brand, Jaime*  
*Dirección y Gestión de Proyectos*  
*Edit. Díaz de Santos*  
*Unica Edición*  
*Madrid, España*  
*1991*

*Baca Urbina, Gabriel*  
*Formulación y Evaluación de Proyectos*  
*Edit. Mc Graw Hill*  
*Ultima Edición*  
*México, D.F.*  
*1993*

*Gallardo Cervantes, Juan*  
*Apuntes y notas sobre formulación y evaluación de*  
*proyectos*  
*Curso Nacional Financiera, S.N.C.*  
*México, D.F.*  
*1994*



*Departamento del D.F.  
Guía para el Inversionista en la Ciudad de México  
Sría. General de Planeación y Evaluación,  
Dirección General de Fomento Económico  
México, D.F.  
1994*

*Nacional Financiera, S.N.C.  
Criterios Generales para el Descuento de Recursos  
Dirección Regional Ciudad de México  
México, D.F.  
1994*

# Apéndice

**COSTO PORCENTUAL PROMEDIO DE CAPTACION (C.P.P.)**

ENERO	25.48	32.34	50.29	55.95	47.17	68.55	95.89	122.54	49.37	42.08	27.11	18.98	22.79	13.22	29.87	40.18
FEBRERO	25.98	33.43	54.24	55.16	47.33	70.30	96.20	135.88	48.70	44.87	25.71	18.22	22.72	11.96	35.98	
MARZO	26.59	33.67	56.16	53.11	49.36	71.79	96.25	117.16	47.30	47.15	24.29	16.60	21.31	11.53	56.82	
ABRIL	26.91	34.39	57.21	51.10	51.83	73.48	95.79	81.03	46.91	47.20	23.62	15.75	20.16	14.16	70.26	
MAYO	27.22	36.26	58.14	50.12	53.76	75.02	94.79	60.59	49.15	42.62	23.10	15.56	19.75	17.03	57.86	
JUNIO	27.66	39.59	58.63	50.38	54.22	76.97	93.76	46.76	51.97	35.18	21.79	16.01	18.68	17.18	46.39	
JULIO	28.42	43.23	58.73	50.69	57.00	81.36	92.91	40.72	51.50	33.05	20.99	18.07	17.36	17.82	41.42	
AGOSTO	29.50	46.42	58.23	50.93	59.06	84.40	92.15	39.90	38.12	31.27	20.55	19.54	16.91	17.16	37.10	
SEPTIEMBRE	30.45	47.88	57.78	50.60	60.98	87.72	91.02	39.90	35.24	31.11	21.72	20.16	16.18	16.73	34.61	
OCTUBRE	31.22	45.99	57.14	49.34	62.29	91.48	90.30	40.03	37.40	31.52	21.29	21.86	15.57	15.96	37.08	
NOVIEMBRE	31.77	45.51	56.82	48.31	63.39	94.19	92.37	41.65	39.51	29.56	20.52	21.79	16.62	16.34	47.54	
DICIEMBRE	31.81	46.12	56.44	47.54	65.66	95.33	104.29	45.48	40.11	29.23	19.95	22.76	14.68	16.96	46.54	

**TASA DE INTERES INTERBANCARIA PROMEDIO (T.I.I.P.)**

OCT 19	17.3878		ENE 05	39.6917		MZO 23	91.0501		JUN 08	53.6291		AGO 24	36.5957		DIC	58.09
OCT 26	18.1140		ENE 12	44.7329		MZO 30	88.6234		JUN 15	49.0920	52.17527	AGO 31	38.5838		ENE	47.97
NOV 02	18.2720		ENE 19	51.7716	45.3987	ABR 06	88.8560		JUN 22	46.8788		SEP 07	36.0896			
NOV 09	17.4490		ENE 26	48.2700		ABR 13	88.7992		JUN 29	44.0504		SEP 14	35.3380			
NOV 16	18.6669	18.1283	FEB 02	45.9614		ABR 20	88.8157	88.8236	JUL 06	43.9363		SEP 21	34.3533	35.2603		
NOV 23	21.6992		FEB 09	46.9611		ABR 27	70.8594		JUL 13	44.9588		SEP 28	35.1583			
NOV 30	20.3447		FEB 16	49.0369	47.3198	MAY 04	69.6259		JUL 20	42.9083	43.93447	OCT 05	41.0868			
DIC 07	19.7863		FEB 23	74.1250		MAY 11	62.3900		JUL 27	39.6960		OCT 12	42.8125			
DIC 14	20.1714	20.1008	MZO 02	66.1167		MAY 18	58.4024	63.4728	AGO 03	37.4452		OCT 19	42.4197	42.1063		
DIC 21	32.3750		MZO 09	74.6451		MAY 25	51.6927		AGO 10	37.6915		OCT 26	43.9427			
DIC 28	39.7428		MZO 16	109.7160	83.4826	JUN 01	53.8047		AGO 17	37.5184	37.5517	NOV 02	47.8894			

**TASA NAFIN (T.N.F.)**

ABRIL	60.16	JUNIO	51.92	AGOSTO	39.21	OCTUBRE	34.16	DICIEMB	45.12	FEBRERO	43.43
MAYO	73.56	JULIO	43.41	SEPTIEMB	34.68	NOVIEM	39.47	ENERO	54.00		

ANEXO 2

TIPO DE CREDITO	SITUACION DE LA DEUDA	MONTO AL QUE SE APLICA LA TASA	TASA DE INTERÉS ANUAL	DESDE	HASTA
TARJETA DE CREDITO	CARTERA AL CORRIENTE	PRIMEROS N\$5,000.00	38.5% + IVA	sep-95	sep-96
	CARTERA EN INCUMPLIMIENTO O LITIGIOSO	PRIMEROS N\$5,000.00	38.5% + IVA	CONVENIO DE REESTRUCTURACION	sep-96
CREDITOS AL CONSUMO Y PERSONALES	ACREDITADOS AL CORRIENTE	PRIMEROS N\$30,000.00	34% + IVA	sep-95	sep-96
	ACREDITADOS NO AL CORRIENTE	PRIMEROS N\$30,000.00	34% + IVA	FIRMA DE LA CARTA DE INTENCION SUJETO A QUE SE SUSCRIBE AL CONVENIO DE REESTRUCTURACION	sep-96
CREDITOS A EMPRESAS	ACREDITADOS AL CORRIENTE EN PESOS O EN UDIS	PRIMEROS N\$200,000.00	25%	sep-95	sep-95
	ACREDITADOS NO AL CORRIENTE	PRIMEROS N\$200,000.00	25%	FIRMA DE LA CARTA DE INTENCION SUJETO A QUE SE SUSCRIBE EL CONVENIO DE REESTRUCTURACION	sep-95
CREDITO A LA VIVIENDA	ACREDITADOS AL CORRIENTE EN PESOS O EN UDIS	PRIMEROS N\$200,000.00	6.5% REAL EL PRIMER AÑO 8.75% REAL AÑOS SIGUIENTES	FIRMA DEL CONVENIO DE REESTRUCTURACION EN UDIS	12 MESES DESPUES DE LA REESTRUCTURACION

\* FUENTE: BANCO DE MEXICO