



UNIVERSIDAD NACIONAL  
AUTÓNOMA DE  
MÉXICO

00661

15  
29

**TESIS PARA OBTENER EL GRADO DE  
MAESTRÍA EN ADMINISTRACIÓN DE  
ORGANIZACIONES**

**INTERMEDIARIOS FINANCIEROS  
NO BANCARIOS  
UNA ALTERNATIVA DE FINANCIAMIENTO  
PARA LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA  
EMPRESA EN MÉXICO (1989-1994)**

**SILVIA POMAR FERNÁNDEZ**

**TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN**

1996

**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.

## **AGRADECIMIENTOS:**

*Con amor a mi esposo  
Martín que siempre me  
brindó su apoyo,  
cariño y comprensión.*

*Al tesoro más hermoso de mi  
vida: mis hijos, Gerardo y  
Rodrigo que siempre mostraron  
respeto y cariño.*

*Todo mi agradecimiento a  
quienes me dieron la vida e  
hicieron posible la  
realización de este trabajo:  
mis padres M<sup>a</sup> Eugenia y  
Salvador.*

*Al maestro Eduardo  
Villegas Hernández por su  
asesoría y el apoyo que  
siempre me brindó para la  
realización de este trabajo.*

*A mis amigos y  
familiares que siempre  
me alentaron para la  
realización de la tesis.*

*A Edith Melgarejo Castrejón  
por su apoyo en la búsqueda  
de información y la captura.*

# ÍNDICE

INTRODUCCIÓN .....	6
<b>CAPÍTULO 1: METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACION</b>	
I. Panteamiento del problema.....	8
II. Objetivos.....	9
III. Justificación del tema de estudio.....	10
IV. Antecedentes Teóricos.....	11
V. Hipótesis.....	14
VI. Operacionalidad de las variables.....	15
VII. Descripción de la Metodología.....	15
<b>CAPÍTULO 2: PANORAMA GENERAL DE LA ECONOMÍA MEXICANA (1989-1994)</b>	
I. Política restrictiva .....	17
II. Programas de modernización y desarrollo .....	19
III. Modernización del Sistema Financiero .....	21
III.1 La Banca de Desarrollo .....	22
III.2 Grupos Financieros .....	23
<b>CAPÍTULO 3: FINANCIAMIENTO PARA LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA (MPyME) Y SU PROBLEMÁTICA</b>	
I. Problemática y características de la MPyME .....	26
II. Importancia del crédito en México .....	30
III. Importancia del sistema de la Banca Comercial como intermediario financiero.....	32
IV. Fuentes de financiamiento para la MPyME .....	35
<b>CAPÍTULO 4: LA BANCA DE DESARROLLO EN EL FINANCIAMIENTO A LA MPyME</b>	
I. Nacional Financiera .....	43
II. Banco de Comercio Exterior .....	51

## CAPÍTULO 5: ARRENDAMIENTO FINANCIERO Y PURO

I.	Antecedentes .....	57
II.	Concepto .....	58
III.	Modalidades .....	60
IV.	Ventajas y desventajas .....	62
V.	Requisitos .....	64
VI.	Aspectos fiscales y contables .....	65
VIII.	Análisis estadístico (1989-1994) .....	68

## CAPÍTULO 6: FACTORAJE FINANCIERO

I.	Antecedentes .....	77
II.	Concepto .....	78
III.	Modalidades .....	78
IV.	Ventajas y desventajas .....	80
V.	Aspectos fiscales y contables .....	81
VI.	Análisis estadístico (1989-1994) .....	85

## CAPÍTULO 7: UNIONES DE CRÉDITO

I.	Antecedentes .....	90
II.	Concepto .....	90
III.	Modalidades .....	91
IV.	Ventajas y desventajas .....	92
V.	Requisitos .....	93
VI.	Fuentes de financiamiento .....	96
VII.	Aspectos fiscales y contables.....	96
VIII.	Análisis estadístico (1989-1994) .....	97

## CAPÍTULO 8: ANÁLISIS COMPARATIVO Y OTRAS ALTERNATIVAS DE FINANCIAMIENTO

I.	<b>Análisis comparativo de Intermediarios Financieros</b>	
	<b>No Bancarios con la Banca Comercial y la</b>	
	<b>Banca de Desarrollo .....</b>	<b>102</b>
II.	<b>Otras Alternativas de Reciente Creación .....</b>	<b>106</b>
II.1	<b>Sociedades de Objeto Limitado .....</b>	<b>106</b>
II.2	<b>Mercado Intermedio como Financiamiento para la</b>	
	<b>Mediana Empresa .....</b>	<b>109</b>

## CAPITULO 9: ANALISIS DE CASO

I.	Antecedentes.....	116
II.	Situación Actual.....	116
III.	Proceso Productivo.....	119
IV.	Proyecto de Inversión.....	120
V.	Análisis Financiero.....	129
VI.	Análisis del Crédito Bancario.....	144
VII.	Análisis del Crédito por Arrendamiento .....	147
VIII.	Análisis del Efecto Contable .....	150
IX.	Análisis del Efecto Fiscal.....	161
X.	Análisis del Efecto financiero.....	162

CONCLUSIONES FINALES .....	167
----------------------------	-----

ANEXOS.....	173
-------------	-----

BIBLIOGRAFÍA.....	185
-------------------	-----

## INTRODUCCIÓN

En México como en varios países del mundo, la micro pequeña y mediana empresa (MPyME) contribuyen en gran medida al desarrollo del país. De acuerdo con análisis elaborados por el INEGI y Nacional Financiera, del total de las organizaciones industriales, comerciales y de servicios, el 98% son MPyME, y de éstas, el 97% son micro.

Siempre ha sido el sector con más necesidades, tanto financieras como tecnológicas, y en la situación que actualmente vive el país, se vuelve imperioso cubrir estas necesidades, no sólo para salir adelante, sino para estar en condiciones de competir ante una economía globalizada.

Ante esta situación, gobierno e iniciativa privada han tratado de crear condiciones de financiamiento para aumentar la productividad y competitividad de las empresas.

Si bien a lo largo de la historia el otorgamiento del crédito ha sido poco accesible para el micro y pequeño empresario, actualmente este problema se ha agudizado por el incremento en las tasas de interés y las garantías que solicitan la Banca Comercial y la Banca de Desarrollo.

Para finales de los ochentas empiezan a funcionar más activamente otros intermediarios financieros no bancarios que constituyen una alternativa de financiamiento para la MPyME. Estos intermediarios adquieren tal importancia que al reprivatizarse la banca empiezan a formar parte de los grupos financieros.

Bajo este marco de antecedentes y deseando que lo aquí vertido pueda ser de utilidad, el presente trabajo se divide en nueve capítulos.

Se empieza con uno de metodología conteniendo planteamiento del problema, objetivos, operacionalidad de las variables y un marco teórico.

En el segundo se presenta un panorama general de la economía mexicana en el periodo "salinista", así como los antecedentes que influyeron en sus políticas.

En el tercero se caracteriza a la micro, pequeña y mediana empresa evidenciando su problemática y sus ventajas. Abordando también la importancia del crédito y las fuentes de financiamiento existentes para este sector.

En el capítulo cuarto se hace un estudio de la participación de Nacional Financiera como principal promotora y fuente de recursos para los intermediarios no bancarios, así como su actuación en el financiamiento otorgado para el periodo analizado a través de la banca y los intermediarios independientes, analizando también la participación de Bancomext, como fondeador en menor medida de los intermediarios financieros no bancarios.

A continuación en los capítulos quinto, sexto y séptimo se analiza el arrendamiento financiero y puro, el factoraje financiero y las uniones de crédito; describiendo sus características,

modalidades de cada uno, ventajas y desventajas, así como las implicaciones fiscales y contables que tienen cada uno de estos intermediarios.

En el capítulo ocho se hace un análisis comparativo de los intermediarios financieros bancarios y no bancarios, con el fin de determinar si el crecimiento en el periodo analizado, en proporción al otorgado por la banca es similar. Además se dan a conocer otras alternativas de financiamiento creadas recientemente.

Finalmente se hace un análisis de caso de una empresa a la cual se le presentan dos alternativas de financiamiento, préstamo bancario y arrendamiento financiero, las cuales son analizadas desde el punto de vista del efecto contable, fiscal y financiero que tiene cada uno de ellos, para determinar cual de los dos conviene utilizar.

# CAPÍTULO 1

## METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN

### I. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

De acuerdo con varios estudios realizados por el Centro de Estudios Económicos del sector privado A. C., por Clemente Ruiz Durán<sup>1</sup>, y varios investigadores independientes a través de encuestas se ha detectado que uno de los principales problemas a los que se enfrentan las empresas es el del financiamiento.

El total de encuestas realizadas por Ruiz fue de 129 en tres ramas industriales: metalme-cánica, confección y plásticos, en ellas se detectó que debido a la falta de un esquema de financiamiento que alcance a todos los grupos de empresarios, el 87% utilizan para inversión en maquinaria y equipo o expansión de la planta el margen de utilidades, el 84% se financian con recursos propios para la adquisición de activos fijos, comentando que utilizan limitada-mente a la Banca Comercial por tramitación excesiva y por el alto costo del dinero.

El 82.7% financia con recursos propios su capital de trabajo y mencionan que utilizan limi-tadamente los créditos gubernamentales por desconocimiento de su existencia, del tipo de programas, de los procedimientos y por el exceso de trámites.

Debido a que la mayoría de las empresas mexicanas pertenecen al sector de la MPyME, al empleo que generan, y a su aportación al PIB, uno de los retos de la economía mexicana según Clemente Ruiz Durán en los noventas fue ampliar la base empresarial que sustentaría el desarrollo sostenido, dentro de un esquema de mayor equidad, este objetivo se busco du-rante muchas décadas a través de la micro y pequeña empresa y se pensó que esto podría lograrse debido a las transformaciones que pretendía realizar el país para lograr una integra-ción competitiva a la economía globalizada.

Uno de los problemas detectados en las encuestas realizadas por los investigadores es la desinformación o desconocimiento de otras alternativas de financiamiento como las arrenda-doras, las empresas de factoraje o las uniones de crédito, por lo que frecuentemente acuden a la banca comercial como única alternativa para financiarse, a pesar de que estas institucio-nes contemplan como mercado potencial a la gran empresa la cual generalmente si es sujeta de crédito.

---

1 Clemente Ruiz Durán, es coautor de los libros *Cambios en la estructura industrial y el papel de las micro, pequeñas y medianas empresas en México*, y *Potencial Tecnológico de la micro y pequeña empresa en México* editados por Nacional Financiera en 1992 y 1993 respectivamente.

Es importante que el empresario perteneciente a la MPyME conozca que ventajas, desventajas y efectos financieros y fiscales tendrá si utiliza las diferentes alternativas de financiamiento, que ofrecen los intermediarios financieros no bancarios, para que de acuerdo a sus necesidades y perspectivas elija la más adecuada para su empresa.

Las preguntas que surjen ante todo esto son:

- 1.- ¿Realmente estos intermediarios representan una ventaja financiera ?
- 2.- ¿Qué implicaciones contables y fiscales representan para los empresarios la utilización de estas fuentes de financiamiento?
- 3.- ¿ Los intermediarios financieros no bancarios se han convertido en una opción real de financiamiento para el micro, pequeño y mediano empresario?.

## **II. OBJETIVOS**

### **OBJETIVO GENERAL**

Determinar si las fuentes de crédito que proporcionan los intermediarios financieros no bancarios, objeto de la investigación, representan una alternativa real de financiamiento para la micro, pequeña y mediana empresa.

### **OBJETIVOS ESPECIFICOS**

- 1.- Determinar cómo los cambios originados por la situación económica del país han propiciado que el Sistema Financiero Mexicano se modernice dando mayor importancia a la MPyME, creando así diversos mecanismos de apoyo.
- 2.- Mostrar las fuentes de financiamiento internas y externas en forma general a las que pueden acudir las MPyME.
- 3.- Evaluar las funciones que desempeña la Banca de Desarrollo como uno de los pilares en el apoyo a la MPyME, así como analizar cual es su crecimiento real en cuanto al financiamiento otorgado por tamaño de empresa sector y montos, para determinar la efectividad en el otorgamiento del crédito.
- 4.- Realizar un análisis detallado sobre otras opciones reales de financiamiento que han tenido un gran auge en los noventa como son el arrendamiento puro, el arrendamiento financiero, el factoraje y las uniones de crédito en su aspecto de conceptualización, ventajas y desventajas de utilizarlos, requisitos y sus repercusiones contables y fiscales, para determinar los costos de oportunidad.
- 5.- Hacer un análisis del desarrollo de los intermediarios financieros no bancarios, para determinar el crecimiento o decrecimiento en el apoyo a las empresas por el periodo 1989-1994.

6.- Realizar un análisis de caso en donde se comparen las alternativas de financiamiento: un préstamo directo a través de la banca y la utilización del arrendamiento financiero, con el fin de determinar el efecto contable, fiscal y financiero en cada uno de ellos.

### III. JUSTIFICACION DEL TEMA

De acuerdo con estudios realizados por Nacional Financiera, la Secretaría de Comercio y algunos centros especializados en investigación y por experiencia propia, en la MPyME uno de los problemas a los que siempre se ha enfrentado y sobre todo en la actualidad es el de liquidez y falta de recursos, para operar y crecer, para cubrir estas deficiencias el empresario se enfrenta ante la necesidad de requerir financiamiento.

Existen diversas fuentes de financiamiento en el mercado financiero a las cuales este sector puede acudir, pero es muy restringido el crédito para ellos.

Dentro de los propósitos del Programa Nacional de Financiamiento del Desarrollo (PRO-NAFIDE) 1990-1994, se plantea la necesidad de apoyar a este sector por ser el más desprotegido. Es en esta época cuando surgen diversas modificaciones al Sistema Financiero Mexicano, así como el apoyo para el fortalecimiento o creación de diversas instituciones financieras.

Esta investigación pretende analizar las fuentes de financiamiento pertenecientes a intermediarios no bancarios específicamente arrendadoras, empresas de factoraje y uniones de crédito, desde el punto de vista de las posibilidades de acceder al crédito, y detectar cuales son sus repercusiones financieras y fiscales.

Además determinar si el apoyo de financiamiento otorgado por los intermediarios financieros cumple con las expectativas del sexenio 1989-1994 ya que es el periodo en que se pretendió canalizar recursos para el sector de la MPyME.

Esta es una investigación descriptiva ya que en un estudio de este tipo "no se puede llegar a conclusiones muy específicas del fenómeno, sin embargo, cuando el investigador realiza este estudio obtiene un mayor conocimiento del mismo, pero sólo pretende describir las características más importantes del mismo en lo que respecta a su operación frecuencia y desarrollo"<sup>2</sup>.

Como parte de lo que se va a analizar es el comportamiento del apoyo financiero de 1989 a 1994 existe otra clasificación de investigación que depende del tiempo, en este caso se aplicaría el estudio longitudinal, es decir se analizan los resultados del fenómeno después de un determinado periodo.

---

2 Pícks, y López A. L. Como investigar en ciencias sociales Ed. trillas 5a. edición México 1994.

En virtud de que el 97% del mercado de intermediarios financieros no bancarios se encuentran apoyados por NAFIN según datos proporcionados por Oscar Espinoza Villarreal en su libro *El Impulso a la micro, pequeña y mediana empresa*, además de que esta institución es la única que proporciona la información clasificada por tamaño de empresa, consideré tomar como verídica la información proporcionada por esta institución y por lo tanto que las variables de cartera vigente, vencida y capital contable proporcionada por diversas instituciones financieras son factibles para determinar que el crecimiento o decrecimiento en estos renglones se debe al apoyo o falta de apoyo al sector analizado.

#### IV. ANTECEDENTES

Es en el sexenio pasado (1989-1994) en donde dentro de las políticas contenidas en el Plan Nacional de Desarrollo (PND) se tenía como objetivo alcanzar mayores niveles de desarrollo económico y bienestar social, con una mejor distribución del ingreso y la participación conjunta del estado y del sector público, privado y social.

Sobre esta base se pretendía buscar equidad y equilibrio brindando mayor atención a las empresas más desprotegidas, las micro y pequeñas por lo que derivado del PND se crean otros programas para fomentar este apoyo como el Programa Nacional de Modernización Industrial y de Comercio Exterior y el de Modernización y Desarrollo de la Industria micro, pequeña y mediana (1991-1994).

De acuerdo con la necesidad de modernizar el Sistema Financiero para apoyar a la MPyME, Nacional Financiera tiene un cambio estructural en donde se ofrece un esquema de apoyo integral para las empresas constituidas por :

- 1.- Crédito ágil y oportuno para financiar capital de Trabajo adquirir tecnología, así como para invertir en equipo que combata la contaminación.
- 2.- Garantías complementarias a las que ofrecen las propias empresas para acceder al crédito institucional.
- 3.- Financiamiento por innovación y desarrollo tecnológico en apoyo de la conversión de la planta productiva"<sup>3</sup>.

Según el presidente de Nacional Financiera en ese sexenio antes se destinaban 95 centavos de cada peso al financiamiento de cuatro o cinco grupos de empresas grandes y en 1993 se destinaba el 98% a la micro, pequeña y mediana empresa. Una de las acciones para lograr esto fue que NAFIN decidió alentar la creación y fortalecimiento de una red de intermediarios especializados para canalizar los recursos a los estratos de la micro, y pequeña empresa, con esto ya no se dependerá únicamente de la Banca Comercial y de la banca de desarrollo.

---

3 Oscar Espinoza Villarreal, *El impulso a la micro pequeña y mediana empresa* Fondo de Cultura Económica, México 1993.

En relación con lo anterior se han realizado diversas investigaciones para determinar las necesidades y características que presenta este sector, encontrándose las siguientes:

a) En un estudio realizado por el INEGI y Nacional Financiera (1992) en donde se obtuvo como resultados que sólo el 23% de las microempresas y casi el 50% de las pequeñas y medianas solicitaron crédito en los seis meses previos a la realización del estudio. El 50% de los negocios más pequeños y el 71% de los pequeños y medianos han dirigido sus solicitudes de crédito a la banca comercial y señalaron que las principales dificultades fueron la complejidad de los requerimientos y las elevadas garantías.

b) De acuerdo con una investigación realizada por Martín Abreu Beristain<sup>4</sup> en donde se establece cuál es la eficiencia de NAFIN en la micro, pequeña y mediana empresa se menciona que NAFIN es la institución que más apoya a este sector a través de diversos instrumentos.

En este estudio se realizaron 340 encuestas en donde el 60% contestó que no había requerido de financiamiento por las siguientes causas: falta de información (6.58%), altas tasas de interés (18.70%), demasiado papeleo (8.33%) o por necesitar demasiados requisitos (11.52%).

En cuanto al tipo de financiamiento el 14.79% lo solicitó para adquirir bienes, el 2.53% utilizó factoraje y el 6.33% arrendamiento financiero.

Se comenta que en muchos casos el crédito no se concede entre otras causas por: el bajo nivel de capacitación del empresario, por los bajos montos solicitados, requisitos y garantías insuficientes. El crédito en muchos casos se solicita en forma inapropiada por ejemplo se solicita un crédito a corto plazo para la adquisición de bienes de capital o viceversa.

De acuerdo con los resultados se observó que el 46.36% utilizan los recursos para capital de trabajo y el 27.81% para activos fijos, lo que demuestra el problema de liquidez que tienen estas empresas.

c) En el libro *Potencial Tecnológico de la Micro y Pequeña Empresa en México* publicado por Nacional Financiera, Clemente Ruiz Durán y Mitsuhiro Kagami, realizaron una investigación para evaluar el potencial de desarrollo tecnológico en este sector para lo cual levantaron 129 encuestas en tres ramas industriales; mecánica, confección y plásticos; en su capítulo cuarto analiza las preguntas en cuanto a financiamiento e impacto de los programas gubernamentales, en el que se comenta lo siguiente:

Para 1991, en promedio las empresas del sector analizado autofinanciaban el 84% de su inversión y el 83% de su capital de trabajo, en los últimos años han acudido en mayor

---

<sup>4</sup> Martín Abreu Beristain es maestro en administración titular de la UAM Iztapalapa, en el departamento de Economía, publicación encontrada en la biblioteca de BANCOMEXT 1994.

proporción a la banca comercial pero existe una actitud de pesimismo debido a que las tasas de interés son altas, existe una tramitación excesiva y un acceso limitado a los créditos.

También se detectó que existe un gran desconocimiento de los programas gubernamentales, ya que de la muestra sólo el 6% utilizaba financiamiento de estas instituciones y solo el 15% contesto estar bien informado sobre este tipo de programas.

## **DEFINICIÓN DE TÉRMINOS BÁSICOS**

Por la estructura de los capítulos algunos de estos conceptos estan definidos dentro de cada uno de ellos, por lo que solamente definire aquellos que no se encuentran explicitos en el texto.

Cuando se habla de fuentes de financiamiento se entiende como las operaciones activas que tienen las instituciones financieras con las personas que acuden a ellas para solicitar un préstamo.

Son operaciones activas porque para la institución representan un derecho sobre el dinero que se está dando al solicitante.

Existe una gran variedad de alternativas de crédito a las que puede tener acceso, diferenciándose unas de otras por el costo, requisitos y trámites a realizar.

El costo es la cantidad que se paga al acreedor por el uso del dinero, los factores que pueden integrarlo son:

1. Tasa de interés. - que es la tasa que nos ofrece el intermediario.
2. Comisiones que pueden ser: *a)* Por apertura, lo cual se liquida en el momento del otorgamiento de la línea de crédito; *b)* Por disposición, se liquida al momento de disponer de la línea de crédito; y *c)* Por reciprocidad, son cantidades mínimas que debe mantenerse en chequera y de la que no se puede disponer; y
3. Gastos adicionales. - son los que se realizan al momento de la contratación del crédito como avalúos, trámites notariales, dictámenes, avisos de oferta pública, etcétera.

Cuando se habla de liquidez el término se refiere al capital de trabajo que es la diferencia entre sus activos circulantes (caja, bancos, cuentas por cobrar, inversiones, inventarios) y sus pasivos a corto plazo es decir los que tienen vencimiento en menos de un año (proveedores, impuestos, acreedores etcétera). Cuando la empresa solo tiene recursos para pagar sus deudas a corto plazo o solamente para pagar sus gastos inmediatos, entonces la empresa no tiene liquidez.

Es importante mencionar que las empresas pueden tener capital de trabajo positivo pero esto no quiere decir que tenga recursos para realizar sus pagos, esto puede suceder cuando su saldo en cuentas por cobrar es muy alto o tiene exceso de inventarios, es decir no tiene efectivo para realizar sus pagos. Este problema no es solo actual, ha existido por mucho tiempo, agravándose más cuando hay una crisis económica en un país.

Los intermediarios financieros no bancarios son instituciones que realizan operaciones especializadas de crédito que no realiza la banca comercial o de desarrollo como parte principal de sus operaciones. Estas instituciones forman parte de las organizaciones auxiliares de crédito de las que considere más importantes a las arrendadoras, empresas de factoraje y uniones de crédito como instituciones que apoyan a la MPyME.

Actualmente la banca proporciona estos servicios a través de intermediarios que dependen de ella como Arrendadora Bancomer, Arrendadora Banamex, Factoring Serfin, Factoraje Bancomer, etcétera.

## **V. HIPÓTESIS**

### **HIPÓTESIS DE TRABAJO**

- H.1. Los intermediarios financieros no bancarios como fuente de financiamiento representan ventajas financieras para la empresa.
- H.2. Los intermediarios financieros no bancarios como fuente de financiamiento representan ventajas fiscales para la empresa.
- H.3. Hay otras alternativas en el sistema financiero para obtener recursos por lo tanto el apoyo para este sector fue también otorgado por las empresas de factoraje, arrendadoras financieras y uniones de crédito.

## **VI. OPERACIONALIDAD DE LAS VARIABLES**

Para comprobar las hipótesis se utilizaron como variables las siguientes:

Dependiente:	Financiamiento
Independiente:	Arrendamiento
	Factoraje
	Uniones de Crédito

Para determinar las ventajas fiscales y financieras se utilizaron los siguientes indicadores.

Interés                      Acumulación para el impuesto sobre la renta,

impuesto al activo y el impuesto al valor agregado.

Depreciación      Como deducción de las utilidades  
Deuda                Como parte del componente inflacionario y acumulación para efecto del impuesto al activo

Liquidez            Efecto en la realización del pago de la deuda.

Para determinar el desarrollo de estas alternativas de financiamiento se utilizaron los siguientes indicadores:

Inversión neta    Un incremento en la inversión, refleja un aumento en la demanda.

Cartera neta        Muestra el aumento o disminución en el financiamiento.

Cartera vigente    Es la cantidad prestada a la fecha.

Cartera vencida   Representa el monto no recuperado en el crédito.

Capital Contable En la medida que crezca este renglón, las restricciones para otorgar el crédito pueden variar.

## **VII. MÉTODO DE RECOPIACIÓN, ANÁLISIS Y EVALUACIÓN DE INFORMACIÓN**

En esta investigación se tienen varios objetivos para los cuales se realizaron diversos pasos:

*1.-* Se recopiló información de libros, periódicos y revistas, así como la obtención de datos proporcionados por las siguientes instituciones:

- a)* Comisión Nacional Bancaria
- b)* Nacional Financiera
- c)* Asociación Mexicana de Empresas de Factoraje, A.C.
- d)* Asociación Mexicana de Arrendadoras Financieras, A.C.
- e)* Banco de México
- f)* Hemerotecas
- g)* Bibliotecas
- h)* Secretaría de Hacienda y Crédito Público

2.- Para determinar las ventajas fiscales y financieras que existen en la utilización de estos intermediarios financieros se realizó lo siguiente:

*a)* Recopilación de información de revistas de:

- Contaduría Pública

- Información Dinámica de Consulta (IDC)

*b)* Análisis de artículos de la ley del Impuesto sobre la Renta, Impuesto al Valor Agregado e Impuesto al Activo.

*c)* Análisis de caso en donde se determinará el efecto contable, fiscal y financiero por la utilización de crédito bancario y un crédito a través de arrendamiento.

3.- Para determinar el desarrollo de los intermediarios financieros no bancarios se realizaron los siguientes pasos:

*a)* Se obtuvo información estadística de las instituciones anteriormente mencionadas por los años de 1989-1994.

*b)* Considerando que la base de comparación es 1994, se indexaron todas las cifras a esa fecha tomando como base el índice nacional de precios al consumidor que es el parámetro que el gobierno considera para determinar la inflación anual.

*c)* Se determinó índice de crecimiento anual tomando como base la Inversión neta, la cartera neta, cartera vigente, cartera vencida y capital de trabajo.

*d)* El índice de crecimiento anual de los intermediarios financieros no bancarios se compararon con los de la banca comercial y de desarrollo, para determinar las tendencias de cada una.

*e)* Para el caso de NAFIN se tomó como base la información estadística proporcionada por la institución y se compararon anualmente para determinar su tendencia.

## CAPÍTULO 2

### PANORAMA GENERAL DE LA ECONOMÍA MEXICANA (1989-1994)

#### I.- POLÍTICA RESTRICTIVA

**E**n virtud de que la política económica que rige la actividad de un país es de primordial importancia para el funcionamiento, crecimiento y desarrollo de una organización y de que en el último sexenio se orientó a la superación de los principales obstáculos que limitaban el crecimiento económico de México, considero necesario analizar las estrategias que se han planteado desde 1940, destacando los puntos importantes hasta 1989.

De 1940 a 1970 el crecimiento económico de México se considera que fue balanceado y sostenido, la tasa inflacionaria en la primera mitad del periodo no excedió al 10% y fue menor al 5% en la segunda mitad.

En la década de los cuarentas a pesar del proceso de industrialización, el Estado tuvo un papel fundamental en su desarrollo, existió un extenso marco regulatorio en donde se limitaron los flujos de capital disponibles por lo que la importación de bienes de consumo era reducida, pero para fomentar el crecimiento del desarrollo empresarial se permitió la importación de bienes de capital con el objeto de desarrollar la producción nacional de bienes de consumo.

Las instituciones creadas en las décadas de 1920 y 1930 como el Banco de México (Banxico) y Nacional Financiera (NAFIN), jugaron un papel fundamental en el desarrollo y en el apoyo de la estabilidad de la economía del país. El crecimiento del ahorro interno se combinó con la obtención de préstamos al exterior con el fin de financiar el déficit del sector público y la balanza de pagos, la política de tipo de cambio fijo desde 1954 significó un ancla para la política monetaria y fiscal.

A principios de la década de los setentas el desarrollo económico empezó a tener problemas, la tasa de crecimiento de la economía y la generación de empleos comenzaron a disminuir. Los esfuerzos para compensar una detención en la economía mundial y las presiones para satisfacer las demandas sociales y políticas llevaron al gobierno a intervenir en mayor medida. En el corto plazo esta intervención estimuló el crecimiento económico, sin embargo el desbalance creado por el creciente gasto público aunado con un atraso en las ganancias del sector público originaron un déficit fiscal y altos niveles en la deuda pública principalmente la externa. Además el incremento en las tasas de interés reales desalentaron el ahorro privado.

A medida que el periodo de la inflación de un solo dígito llegó a su fin, en 1973, el tipo de cambio real del peso empezó a subir y por consiguiente la acumulación de la deuda externa. Para 1976 el desequilibrio macroeconómico ya no era sostenible, la confianza del sector

privado fue nula, y el 31 de agosto el gobierno decide dejar el peso mexicano flotar como parte de un programa de estabilización.

A principios de los ochentas, el colapso de los precios del petróleo y las altas tasas de interés llevaron al país a una de sus peores crisis económicas.

El *shock* financiero de 1982 lejos de ser solo un problema de liquidez trajo a la superficie problemas estructurales serios heredados de la década anterior.

En 1983 México implementa profundas reformas económicas, el país trató los problemas de estancamiento económico e inestabilidad de precios al reformar y reforzar sus finanzas públicas, por medio de la apertura de la economía y llevar exitosamente tanto a los grupos empresariales como a los laborales a acordar una serie de pactos de estabilización para disminuir la inflación, también se establecieron negociaciones para reestructurar la deuda externa.

La estrategia económica desde 1983 tiene dos objetivos fundamentales: estabilización y reforma estructural.

El Estado interviene directamente en diversos sectores productivos e indirectamente a través de diversas regulaciones, limitaba sus posibilidades de contribuir al desarrollo del país, por lo que se hizo necesario reconsiderar las relaciones entre el Estado y la Sociedad.

Los elementos clave de cambio estructural y ajuste económico que se iniciaron a finales de 1982 se consideran para 1987, durante el periodo 1987-1989 el ajuste a las finanzas públicas fueron profundas en donde se introducen reformas estructurales, se realiza un esfuerzo colectivo involucrando la cooperación de los grupos empresariales y laborales con el Gobierno, a través de la adopción del Pacto de Solidaridad Económica, teniendo como principal objetivo disminuir la inflación, sin originar un descenso en la producción.

México atravesaba a finales de los ochentas una nueva realidad. "En lo interno la existencia de un amplio aparato regulatorio y la política de subsidios inhibía la competencia y el mejoramiento de la eficiencia productiva, además el Estado estaba presente en un elevado número de actividades. En lo externo la intensidad de la competencia y la velocidad con la que se han desarrollado e incorporado nuevas tecnologías al proceso productivo contemporáneo, han marcado una tendencia hacia la globalización de las economías"<sup>5</sup>.

A finales de 1988 todavía los niveles de inflación eran elevados lo que amenazaba la viabilidad del aparato productivo y a la sociedad, las tasas de inversión bajas, y la herencia de los años anteriores limitaba el crecimiento de la economía generando fuertes desequilibrios en el sector externo.

---

5 "Criterios Generales de la Política Económica para 1994", en *El Mercado de Valores*, Año LIV, Febrero 1994, pp. 3-39.

Debido a lo anterior las estrategias económicas establecidas desde 1989 han sido:

- 1) La reducción de la deuda pública, provocando que los recursos se destinaran a la inversión pública en lugar de ser transferidos al exterior.
- 2) La transformación de la economía para canalizar los recursos a los sectores más productivos, desde el punto de vista económico y social.
- 3) Como reforma estructural, se adoptaron medidas en el aspecto fiscal, financiero, la apertura comercial, la desregulación y la desincorporación de empresas públicas, y reformas al campo y el sistema educativo.

## **II.- PROGRAMAS DE MODERNIZACIÓN Y DESARROLLO: COMO POLÍTICAS PARA EL DESARROLLO DE LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA (MPYME)**

Durante los setentas como resultado del auge petrolero, se incrementaron los recursos financieros y la política de sustitución de importaciones se modificó, siendo en esta década que se publican los primeros programas industriales como el Plan Nacional de Desarrollo (PND) (1978-1982), con el fin de promover el desarrollo de los sectores prioritarios. Uno de los problemas que se presentaron en el esquema de sustitución de importaciones es la utilización excesiva de divisas que en lugar de fomentar una integración interna mayor o un mayor nivel de exportaciones, lo que provocó fue un déficit considerable en la balanza de pagos.

Para subsanar lo anterior y promover en mayor medida la exportación y la desaparición de subsidios al inicio de los noventas aparece el Programa Nacional de Modernización Industrial y de Comercio Exterior (1990-1994), este programa apoya al PND (1989-1994), el cual señala como reto el reiniciar el crecimiento económico con estabilidad de precios y mejorar productivamente el nivel de vida de los mexicanos. Por lo que la finalidad del programa es colaborar con los propósitos del plan de acuerdo a los siguientes objetivos:

- a) Propiciar el crecimiento de la industria nacional mediante el fortalecimiento de un sector exportador con altos niveles de competitividad.
- b) Lograr un desarrollo industrial más equilibrado, propiciando una adecuada utilización regional de los recursos productivos.
- c) Promover y defender los intereses comerciales de México en el exterior.
- d) Crear empleos más productivos e incrementar el bienestar de los consumidores<sup>6</sup>.

---

6 *Diario Oficial de Federación*, 24 de enero de 1990.

Otro programa que apareció para apoyar las directrices del PND es el Programa Nacional de Financiamiento del Desarrollo (PRONAFIDE) 1990-1994 que plantea la necesidad de incrementar el volumen de recursos destinados a la inversión productiva a través de los siguientes objetivos:

**a)** Elevar el ahorro público consolidando el esfuerzo fiscal desarrollado en materia de ingresos y egresos y orientando la participación del sector público en el ámbito financiero de acuerdo con las necesidades y las prioridades que vaya estableciendo el desarrollo económico de la nación.

**b)** Estimular el ahorro mediante el otorgamiento de una remuneración adecuada a los ahorradores, la modernización del sistema financiero, el establecimiento de mecanismos que favorezcan el desarrollo del ahorro contractual, y la conformación paulatina de un marco fiscal que propicie el ahorro frente al consumo"<sup>7</sup>.

Uno de los sectores prioritarios para el desarrollo de la economía de nuestro país es la MPyME, ya que el mayor número de empresas mexicanas pertenecen a este sector (98%).

Con el propósito de contribuir a superar los problemas operativos y de mercado y favorecer la instalación, operación y crecimiento de estas empresas se crea el Programa para la Modernización y Desarrollo de la Industria Micro, Pequeña y Mediana 1991-1994 teniendo como objetivo general el fomento a la industria micro, pequeña y mediana, y como objetivos específicos:

**a)** Fortalecer su crecimiento mediante cambios cualitativos en las formas de comprar, producir y comercializar a efecto de consolidar su presencia en el mercado interno e incrementar su concurrencia en los mercados de exportación.

**b)** Elevar el nivel tecnológico y de calidad.

**c)** Profundizar las medidas de desregulación, descentralización y simplificación administrativa.

**d)** Fomentar su establecimiento en todo el territorio, coadyuvar al desarrollo regional, apoyar la desconcentración y preservación del medio ambiente.

**e)** Promover la creación de empleos productivos y permanentes, con base en sus menores requerimientos de inversión por unidad de empleo.

---

7 DOF el 17 de diciembre de 1990, en *El Mercado de Valores*, núm. 2, Enero 15, 1991.

f) Propiciar la inversión en el sector social para fomentar las actividades manufactureras"<sup>8</sup>.

### **III.- MODERNIZACIÓN DEL SISTEMA FINANCIERO**

En los últimos años de la década de los ochentas se gestaron cambios decisivos en el Sistema Financiero Internacional, se transformaron los mecanismos de financiamiento en un entorno mundial de valorización, internacionalización, competencia, desregulación y liberación

A partir de 1988 el gobierno mexicano inició el programa de estabilización macroeconómica a través de la concertación de una serie de "pactos" entre los sectores laboral, empresarial y gubernamental, con lo que se logró reducir la inflación del 159% en 1987 al 11.9% en 1992, la tasa más baja en veinte años. Estos pactos fueron acompañados por una serie de medidas orientadas a sanear las finanzas públicas y a liberar al sector financiero con el propósito de modernizarlo; entre estas medidas se encontraba la Privatización y Liberación de los bancos, así el 2 de mayo de 1990 el Presidente de la República anuncia la iniciativa de reforma constitucional, teniendo como finalidad restablecer el régimen mixto de banca y crédito, para septiembre de 1990 se constituyó el Comité de Desincorporación Bancaria; en donde se reprivatizan los 18 bancos existentes, 17 de los cuales se encontraban entre los 100 más grandes de América Latina (pasando de 8 mil accionistas a más de 130 mil); la privatización se inició en 1991 y finalizó en 1994 con la venta de Bancen.

Para la realización de este proceso se realizan cambios en el marco jurídico, se expiden las leyes de Instituciones de crédito y se regulan a las Agrupaciones Financieras, además se reforma los artículos 28, 75 y 123 constitucionales para tener un régimen mixto en la propiedad de los bancos. Estas medidas también tuvieron como objetivo dotar a los bancos de plena autonomía en sus decisiones operativas, asimismo, se liberaron las siguientes medidas:

#### **A) FIJACIÓN DE TASAS Y PLAZOS**

La banca estaba restringida en la fijación de las tasas pasivas las cuales tenían un tope máximo, también los plazos tanto de las operaciones pasivas como activas; estas restricciones fueron eliminadas.

Así los bancos tienen la libertad de colocar prácticamente el 100% de sus recursos, teniendo que cumplir con ciertos porcentajes de capitalización y generando reservas preventivas en función de la calidad de sus carteras de crédito.

#### **B) ELIMINACIÓN DEL ENCAJE LEGAL**

Por mucho tiempo los recursos que captaban los bancos estuvieron sujetos a un encaje legal, en donde cada peso que recibían como depósito debían tener invertido en el Banco de México 70 centavos. Esto limitaba la movilización de su dinero, el encaje legal fue sustituido por

---

8 *El Mercado de Valores*, núm. 6, Marzo 15, 1991.

un coeficiente de liquidez que equivalía a 30 centavos de cada peso depositado. Estas restricciones desaparecieron y únicamente se mantuvo una restricción de un coeficiente del 15% de la captación de moneda extranjera en el Banco de México.

### **C) ELIMINACIÓN DE CAJONES SELECTIVOS DE CRÉDITO**

Los llamados cajones de crédito también limitaban a los bancos sobre qué hacer con el dinero que tenían para el otorgamiento de préstamos, ya que las autoridades obligaban a que ciertos porcentajes de los recursos fueran canalizados a diversas actividades en específico, por ejemplo: proyectos agrícolas o de infraestructura. Con esta restricción, a finales de los ochentas los bancos podían canalizar libremente un porcentaje menor al 30% de sus recursos. Hoy en día pueden decidir sobre la colocación del 100% de sus recursos en moneda nacional.

Con este proceso de liberación y modernización financiera se perseguía incrementar el ahorro interno y externo y lograr un uso más productivo y eficiente por parte de los bancos para apoyar el crecimiento económico; logrando así el acceso de la población a mejores servicios financieros, con mayor disponibilidad del crédito pero a menores costos; fortalecer las instituciones financieras bancarias y no bancarias y generar en estas una competencia que les permitiera responder a las demandas del desarrollo económico; todas estas medidas establecieron las bases para propiciar la adopción de tecnología, servicios modernos y explotar nuevos campos de operación por parte del Sistema Bancario Nacional para ir acorde con las tendencias de globalización de los sistemas financieros internacionales.

### **III.1 LA BANCA DE DESARROLLO**

En este marco de reformas financieras en nuestro país el papel de la banca de desarrollo ha sido redefinido, ya que hasta antes de la modernización la banca de fomento se concentraba en las grandes empresas de los sectores públicos y privados siendo Bancomext el que otorgaba mayor crédito al sector privado; en la actualidad lo han reorientado hacia los sectores con problemas de acceso al crédito: el agrícola, el de las empresas pequeñas y medianas, el exportador y el de la vivienda de interés social.

El cambio estructural de la banca de desarrollo adquirió un lugar protagónico en el modelo de la modernización del Sistema Financiero, entre las principales reformas podemos mencionar las siguientes:

- a)** Se convierte en banca de segundo piso para garantizar la solidez financiera de la banca de fomento. Así como eliminar riesgos crediticios, además con esta iniciativa se trató de hacer llegar a más usuarios los créditos otorgados por Nacional Financiera, es decir tener una mayor cobertura a las demandas de financiamiento a través de la banca múltiple.
- b)** La promoción de la banca ya no se basa en las tasas subsidiadas, sino en la disponibilidad y oportunidad del crédito en los plazos de acuerdo al crédito, y los montos en función de las características del proyectos que presente el solicitante del crédito.

c) En 1991 se modifica la Ley de Instituciones de Crédito en donde se encuentra un capítulo específico de la banca de fomento, emitiéndose posteriormente los lineamientos orgánicos.

d) Se promovió la formación y el fortalecimiento de nuevos intermediarios financieros no bancarios, como Uniones de Crédito, sociedades de ahorro y préstamo, sociedades financieras de objeto limitado, Arrendadoras Financieras y Empresas de Factoraje, siendo la mayoría fondeadas por Nacional Financiera.

e) La capacidad de financiamiento que recibe del exterior ha permitido que la banca de desarrollo canalice recursos, a costos internacionales, a empresas que de otro modo no obtendrían acceso a los mercados internacionales de capital.

### III.2 GRUPOS FINANCIEROS

La creación de una zona de libre comercio de bienes, servicios y capitales permite que México enfrente situaciones adecuadas, el sector de servicios representa las dos terceras partes de la economía de los países que conforman el Tratado de Libre Comercio (TLC), es por ello que la actividad financiera adquiere gran importancia.

Dentro de los acuerdos a los que se llegaron en las negociaciones del TLC se señalan cinco aspectos:

1. La propiedad del sistema de pagos se asegura en manos mexicanas.
2. Una protección adecuada al sistema financiero de nuestro país.
3. Acceso a los mercados financieros de Estados Unidos y Canadá.
4. Mayor competitividad en el crédito que beneficiará a los usuarios por el menor costo del capital.
5. El establecimiento de mecanismos de consulta internacionales"<sup>9</sup>.

Ante lo anterior siendo el financiamiento uno de los factores determinantes en la acumulación de capital, se debe adaptar a los cambios entre los tres intermediarios más importantes; los bancos, casas de bolsa y las aseguradoras.

---

9 *Contaduría Pública*, "El Tratado de Libre Comercio y los Servicios Financieros", Año 22, núm. 262, Junio, 1994, pp. 46-49.

En la banca existen dos tendencias importantes: la globalización y la universalización. La primera es aquella en que el mercado de cualquier empresa lo constituyen los países del mundo, se produce donde se tiene la mejor ventaja; por costos, tecnología o cualquier otra variable. La segunda tendencia que pretende México lograr es donde se espera que todos los servicios se ofrezcan en una misma institución con diferentes ventanillas para cada tipo de servicio que requiera con el fin de que el cliente no pierda tiempo y se agilice la operación. Para iniciar ese proceso nuestro país permite la integración de Grupos Financieros que aun cuando no estén dentro de la misma institución pertenecen al mismo grupo, permitiendo que los clientes utilicen los servicios que ofrece el grupo de acuerdo a sus necesidades<sup>10</sup>.

Con la firma del Tratado de Libre Comercio la formación de los Grupos Financieros vino a ser más apremiante. México buscó un plazo suficiente para abrir su sector financiero y dar tiempo a que se consolidaran los nuevos Grupos Financieros y se estabilizara la economía (reducción en la inflación, estabilización del tipo de cambio y tasas de interés equiparables a las de EUA).

Los Grupos Financieros tuvieron como objetivo, ser las primeras asociaciones de intermediarios financieros de distinto tipo que se comprometían a seguir políticas comunes y a responder conjuntamente de sus pérdidas.

Bajo esta forma los bancos mexicanos pretenden reducir sus costos de operación, su margen de intermediación financiera y ofrecer una tecnología más avanzada a sus diferentes clientes para la prestación de servicios financieros además esta estructura de las instituciones financieras agrupadas en asociaciones permitirá que estas tengan ventajas que no tendrán los intermediarios extranjeros que ofrezcan sus servicios ya que no están constituidos de esta forma.

La tendencia que siguen los mercados financieros es a la integración de servicios financieros, ya que cada vez más han penetrado en mercados internos y externos pudiendo también fondearse en cualquiera de ellos o ambos aun cuando todavía existen limitaciones para hacerlo para ambas partes.

Las instituciones bancarias para poder responder a la competencia han realizado reformas en su interior en donde además de la captación se enfoca al crédito a la micro empresa, crédito agropecuario y fondos de fomento, se establece la banca hipotecaria, se crea la banca especializada en donde se realizan operaciones de casa de bolsa, arrendamiento y factoraje.

La transición de cambio en el Sistema Financiero Mexicano (SFM) es todavía incompleta, ya que todavía contamos con un sistema de proteccionismo, en donde las diferencias entre las tasas activas y pasivas es todavía elevada. En realidad la participación de la banca extran-

---

<sup>10</sup> Rosa M<sup>a</sup> Ortega O. y Eduardo Villegas, *La Industria y las finanzas en el México Actual*, UAM, México, 1995, pp. 41-68.

jera ayudaría a reducir el costo del dinero y por lo tanto incrementaría el financiamiento. lo que favorecería a la economía de nuestro país.

Ante todo esto se piensa que para elevar el nivel de eficiencia y competitividad se requiere un mayor esfuerzo en las siguientes áreas:

1. Definir su nicho de mercado y especializarse en él;
2. Un cambio de actitud, orientado hacia el mercado; conceptualización del cliente como un servicio integrado;
3. Resultados en función de la rentabilidad;
4. Ingresos por servicios contra ingresos por márgenes;
5. Inversión en tecnología y sistemas para toma de decisiones internas y dirigidas a ofrecer una mejor atención a su clientela;
6. Inversión en capacitación y entrenamiento del personal;
7. Innovar en productos y servicios; y
8. Racionalizar la apertura de sucursales"<sup>11</sup>.

---

11 *Ejecutivos en Finanzas*, "México ante la apertura", Año XX, núm. 3, México, Marzo, 1991, pp. 18-28

## CAPÍTULO 3

### FINANCIAMIENTO PARA LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA (MPyME) Y SU PROBLEMÁTICA

#### I.- PROBLEMÁTICA Y CARACTERÍSTICAS DE LA MPyME

En los años recientes la industria ha experimentado contracción de la demanda interna, baja inversión, presiones inflacionarias y restricciones de crédito. Sin embargo el subsector de la MPyME en algunas ramas de actividad y regiones no solo se mantuvo sino que el ritmo de crecimiento en el número de establecimientos fue mayor al de la gran empresa pues mientras en este creció a una tasa promedio anual del 4.16%, las más grandes lo hicieron al 3.37 como se observa en la tabla 3.1.

**TABLA 3.1**  
ESTADÍSTICAS DE LA INDUSTRIA MANUFACTURERA

ESTRATO	ESTABLECIMIENTOS					TMCA*
	1989	1990	1991	1992	1993	
MICRO	81,332	92,556	99,695	101,446	99,279	4.49
PEQUEÑA	18,281	19,685	20,279	19,895	18,633	2.77
MEDIANA	3,209	3,266	3,364	3,297	3,164	3.00
SUBSECTOR IMPM	102,822	115,507	123,338	124,638	121,076	4.16
GRANDE	2,279	2,386	2,427	2,367	2,270	3.37
T. NACIONAL	105,101	117,893	125,765	127,005	123,346	4.14

ESTRATO	PERSONAL OCUPADO					TMCA*
	1989	1990	1991	1992	1993	
MICRO	338,304	384,465	412,389	415,757	402,224	4.30
PEQUEÑA	690,927	737,230	756,650	740,870	696,195	2.60
MEDIANA	500,866	512,280	524,447	510,398	493,040	3.08
SUBSECTOR IMPM	1,530,097	1,633,975	1,693,486	1,667,025	1,591,459	3.15
GRANDE	1,575,515	1,635,629	1,676,931	1,601,142	1,542,905	3.57
T. NACIONAL	3,105,612	3,269,604	3,370,417	3,268,167	3,134,364	3.36

\* Tasa Media de Crecimiento Anualizada

FUENTE: Dirección General de la Industria Mediana y Pequeña, y Desarrollo Regional con datos del IMSS

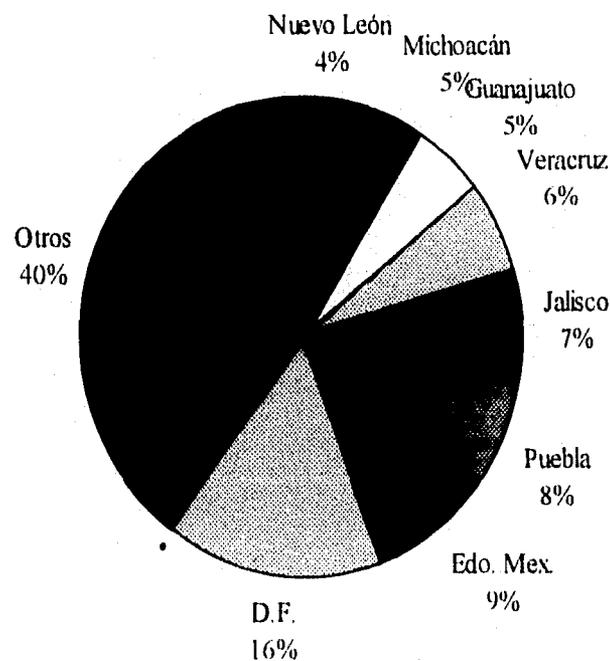
El desarrollo industrial alcanzado por México en las últimas décadas descansa en gran medida sobre el avance y consolidación de un importante número de pequeñas y medianas empresas que por sus características constituyen un elemento indispensable para lograr la conformación de un aparato productivo más integrado en todos los niveles, hoy en día este sector aunado al micro empresarial representa la mayoría de los establecimientos de la actividad económica, en México.

Según resultados de un estudio realizado por NAFIN y el Instituto Nacional de Estadística Geografía e Informática (INEGI) concluido en febrero de 1993, la población de MPyME ascendió a un millón 316 mil 952 empresas, ubicadas en todo el país, que representan el 98% del total de empresas en el país, de las cuales el 97% son micro y el restante 3% está repartido entre la pequeña y mediana empresa, como podemos corroborarlo en los datos de la tabla 3.1, en donde 123 mil 346 establecimientos de la industria manufacturera 121 mil 76 corresponden a este sector y sólo 2 mil 270 son grandes empresas.

La MPyME representa una gran fuerza generadora de empleo. A nivel nacional el total de empleos en la industria manufacturera en 1993 como se muestra en la tabla 3.1 era de 3 millones 134 mil 364, de los cuales el 51% es personal contratado por la MPyME. Podemos observar también que mientras en la gran empresa hubo una disminución en el empleo del 2% por el periodo de 89 a 93, en el sector se incrementó el 4%.

La MPyME ha generado el 43% de la producción manufacturera, distribuyéndose regionalmente en las 32 entidades federativas, en cerca de 456 ciudades representadas como se muestra en la gráfica 3.1

**GRÁFICA 3.1**  
**Distribución Regional de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa**



Según publicación en el Diario Oficial de la Federación (DOF) la Ley Federal de Micro Industria, define a la MPyME como unidades económicas que a través de la organización del trabajo y bienes materiales o incorpóricos de que se sirvan, se dediquen a las actividades comerciales, prestación de servicios o transformación de bienes.

Para determinar el tamaño de empresas la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (SECOFI) se basa en el número de trabajadores y el monto de ventas el cual podrá ser modificado y publicado en el DOF cada vez que lo considere necesario

De acuerdo con la publicación del DOF con fecha 3 de diciembre de 1993, se considera como micro empresa a los negocios que manejan un máximo de 900 mil nuevos pesos anuales para la zona "A" (D.F. y Estado de México) como nivel de ventas y que tiene de uno a 15 empleados como máximo. De la misma forma se define como pequeña empresa a los negocios que manejan 9 millones de nuevos pesos por ventas anuales y de 16 a 100 empleados. Una mediana empresa se considera cuando su nivel de ventas anuales es mayor a 20 millones de nuevos pesos y el número de empleados se ubica en el rango de 101 a 250.

Las actividades a las que se dedican van desde talleres unipersonales y de tipo familiar hasta unidades productivas con altos estándares de organización. Estas empresas casi cubren todas las actividades manufactureras, más del 60% están en las ramas de alimentos, productos metálicos, prendas de vestir, editorial e imprenta y minerales no metálicos.

Este segmento de la economía muestra características muy heterogéneas, sin embargo, podemos establecer tendencias caracterizando a la MPyME.

El tamaño de la empresa y su estructura administrativa le ofrece una ventaja competitiva con las grandes empresas para tareas específicas, la estructura administrativa característica de la micro empresa es la de un individuo y un grupo de ayudantes, denominada por Newman "modelo de hombre orquesta".

"La forma más simple de estructura organizacional es la de un individuo clave y un grupo de ayudantes; la figura central está al tanto de los detalles de lo que está sucediendo y da instrucciones personales a sus ayudantes sobre que es lo que debe hacer... las organizaciones dominadas por un solo individuo pueden cambiar su estrategia rápidamente si el cambio está dentro de la capacidad y los intereses de la persona central"<sup>12</sup>.

De esta estructura característica de la micro y pequeña empresa surgen ventajas respecto a empresas de gran tamaño, algunas de ellas son:

**Flexibilidad tecnológica.** - Generalmente su inversión en activos fijos destinados a maquinaria son a menor escala, de ahí su factibilidad al cambio. Lo anterior facilita la rees-

12 William Newman, *Planeación estratégica y subsistema dirección*. Saber, México, D.F.

tructuración al representar una inversión significativamente menor, en comparación con las inversiones de la gran empresa en este rubro.

**Mayor capacidad para aprovechar los recursos locales.** - Son empresas de carácter local que aprovechan en mayor medida los recursos cercanos a las mismas.

**Dependen en menor medida de las importaciones.** - El número de empresas de este sector cuyos productos requieren de materia prima de importación es muy reducido, dado el alto costo de capital necesario para importar materias primas.

**Capacidad para utilizar adecuadamente el recurso humano.** - Las empresas de este sector se caracterizan por tener relaciones laborales estrechas como consecuencia del número reducido de empleados que laboran, además también se caracterizan por ser organizaciones familiares, cuyo eje central es el empresario, el cual labora como hombre orquesta.

**Mayor posibilidad de especializarse en un proceso o producto.** - Las micro y pequeñas empresas pueden especializar su actividad a determinado proceso o artículo lo cual fortalece su competitividad.

**Mayor capacidad de adaptación a los cambios y oportunidades de mercado.** - Una ventaja derivada de la flexibilidad tecnológica es su capacidad de adaptación a los nuevos requerimientos del mercado, en este contexto un cambio en el diseño de determinado producto puede ser consecuencia de un cambio tecnológico más fácil de realizar.

A pesar de las ventajas anteriores las cuales surgen principalmente por su estructura administrativa, la micro empresa debe afrontar diversos problemas originados en algunos casos por el mismo factor. Los problemas más característicos de las micro empresas son:

**Familiaridad.** - En muchas ocasiones la micro empresa es conformada por una familia siendo el gerente general el jefe de ésta, lo anterior resulta una desventaja porque las decisiones importantes corresponden a la jerarquía de la familia y no al beneficio de la organización, además no existe una división clara entre las utilidades o los salarios de los empresarios con el capital de la empresa, desviándose los recursos de esta a otras actividades.

**Limitada capacidad de negociación.** - La limitada organización aunada a una deficiente gestión administrativa limitan su capacidad de negociación.

**Escasa cultura tecnológica.** - El nivel tecnológico empleado se caracteriza por ser bajo. La maquinaria empleada es rústica y poco competitiva.

**Improvisación y carencia de controles de calidad.** - Un bajo nivel tecnológico limita el control de calidad, lo cual reduce la competitividad de ese sector.

**Marginación respecto a los apoyos institucionales.** - Las relaciones con instituciones gubernamentales o privadas son estrechas, los empresarios de este sector se caracterizan por

evitar al máximo este tipo de relaciones, por desconocimiento de la actividad y procedimientos de cada institución.

**Falta de garantías para acceder al crédito.**- Son empresas con un restringido capital lo cual les impide cumplir con las garantías requeridas para la obtención de crédito, que generalmente tiene una relación 2 a 1.

**Falta de cultura empresarial.**- El empresario característico de las micro empresas planea con una visión a corto plazo, preocupándose por los problemas inmediatos de la organización, adquiriendo el financiamiento que más conoce, lo cual no implica que este sea realmente el adecuado a sus necesidades.

La atención de las cuestiones de corto plazo no es el único reto para este segmento del aparato productivo. La apertura plantea nuevos desafíos en materia de calidad y competitividad, ante el creciente flujo de importaciones y la entrada de empresas extranjeras con amplia experiencia a nivel internacional. Esto coloca a muchas pequeñas entidades empresariales en riesgo de desaparecer.

Para poder ser competitivo en muchos casos se requiere de recursos monetarios, para modernizar su tecnología, producir, vender, capacitarse, etcétera. El planear un financiamiento no consiste en indagar los requisitos necesarios para un crédito con determinado intermediario con anterioridad, implica conocer todas las alternativas que ofrecen los intermediarios y evaluar cual es la más conveniente para las necesidades de la organización.

## **II.- IMPORTANCIA DEL CRÉDITO EN MÉXICO**

Los noventas han sido años en los que las MPyME se han enfrentado a graves problemas que les han ocasionado en algunos casos la necesidad de cerrar, aun así muchas de ellas han subsistido tratando de salir adelante.

Dentro de los principales problemas existen algunos originados por su necesidad de competir por lo que tienen que ofrecer productos de mayor calidad y precio, necesitan forzosamente abarcar un mercado más amplio para poder crecer, pero para lograr esto en muchos casos se requiere de una tecnología más avanzada. Ante este panorama la pregunta que surge es: ¿Qué tipo de política económica podría contribuir a que se diera un cambio en este tipo de empresas?, si consideramos que el principal soporte de la política gubernamental han sido los apoyos financieros, es indudable que un elemento fundamental es la masificación del crédito.

Una de las cosas que se demanda en cuanto al crédito es el de menores tasas de interés para lo cual se han tenido que incorporar nuevos intermediarios financieros, los cuales en muchos casos son desconocidos por las empresas.

En virtud de que una de las actividades de las Instituciones financieras es la de otorgar crédito, considero necesario hablar de la importancia que este tiene.

## *EVOLUCIÓN*

La banca nace en Babilonia hace cuatro mil años. Es hasta el siglo VI a.C. donde se ven los primeros ejemplares de monedas de metal precioso respaldadas por un Estado soberano, estos bienes en esta época estaban custodiados por los sacerdotes en sus templos, por la confianza que representaba para sus fieles.

Por la gran cantidad de valores custodiados surgió a través del tiempo la idea con autorización expresa de sus propietarios, de que estos bienes pudieran ser prestados a los comerciantes, productores y artesanos cuya actividad comercial era intensa.

El primer paso en relación con el crédito lo dio Babilonia, basando sus decisiones para otorgarlo en el buen nombre del sujeto de crédito y las garantías que lo respaldaban.

La palabra crédito proviene del latín "credere" en virtud de que se basaba en la confianza, pero esto no bastaba para asegurar que el dinero prestado sería devuelto, por lo que para disminuir el riesgo se adiciona la posibilidad de una garantía real.

Esta forma de otorgar el crédito se extendió pasando por Asia, Fenicia, Egipto, Grecia, Bizancio y Roma.

El descubrimiento de América y la creación del Balance de la partida doble traen un cambio en la doctrina y por consiguiente en los hábitos de los banqueros.

Todo lo anterior trajo como consecuencia, que el crédito ya no se basara solo en el buen nombre y las garantías, sino que también se considerara dentro de la evaluación cual era la situación económica y financiera, ya no solo de la persona sino también de su negocio. Desde este momento se empieza a considerar la doctrina del crédito como las 3 C's del crédito: Conducta, Capacidad y Capital.

Es entonces que el banquero empieza a valorar la conducta moral del sujeto de crédito, su capacidad para conducir adecuadamente un negocio y tener el capital suficiente para solventar su deuda todo esto para evaluar si eran sujetos de crédito.

Con los avances a través del tiempo y sobre todo después de la segunda guerra mundial, aparece la característica del fenómeno llamado "mercado", y es cuando aparece la cuarta C "Condiciones" que corresponde a la inserción del sujeto de crédito en el mercado, es decir su posición dentro del sector económico.

Con la teoría del flujo de caja de George Scott aparece la utilización del mismo por los banqueros, donde el sujeto debía responder a dos preguntas ¿Para qué quiere el dinero? y ¿Con qué lo va a pagar?, es decir la liquidez de la empresa que permitiera garantizar el pago del préstamo, y con esto aparecen los créditos a corto plazo, de acuerdo a la capacidad de pago.

El deseo de los banqueros por seguir aumentando su mercado al hacer crecer rápidamente sus activos hicieron que se escapara de sus manos el control de los recursos incrementando

el riesgo es así como surge la necesidad de reestructurar la doctrina del crédito, se establece el llamado "proceso de crédito" dividido en dos principios Mercado Objetivo y Custodia de Cartera.

El mercado objetivo consiste en dividir en segmentos en función a su homogeneidad individual con esto se excluyen a aquellos sujetos que no alcancen los estándares de riesgos establecidos por la institución otorgante de acuerdo a sus políticas.

Custodia de cartera es donde aparece la figura del Ejecutivo de cuenta, quien es el responsable de decidir una vez evaluado si se otorga el crédito, hasta que este es pagado o recuperado, es el que tendrá la relación directa del cliente detectando no solo sus necesidades crediticias, sino que evaluará sus otras necesidades de productos financieros.

### **III.- LA IMPORTANCIA DEL SISTEMA DE LA BANCA COMERCIAL COMO INTERMEDIARIO FINANCIERO**

La banca constituye uno de los sectores más importantes dentro del sector financiero del país; por eso a continuación mencionaré la evolución que ha tenido, hasta hacerla funcionar en la actualidad con tendencias a una banca universal especializada.

A principios de la década de los cuarentas, el gobierno promueve a través de medidas legislativas la reestructuración de la banca del país bajo el criterio de especialización de funciones creándose así Instituciones Nacionales de Crédito con objeto de apoyar sectores primordiales en el desarrollo de nuestro país.

De los sesentas a inicios de los setentas, cuando opera la banca especializada, es un proceso de génesis de muchas instituciones que con el tiempo se convirtieron en el soporte de un sistema bancario más complicado, para tratar de responder a las necesidades cada vez más complejas de la economía.

La estructura de la banca hacia inicios de los setentas ya no satisfacía las necesidades del capital financiero, ni de desarrollo del país, por lo que a partir de estas fechas las autoridades introdujeron dos disposiciones legales que eliminaron el concepto de banca especializada:

1. La creación de Grupos Financieros integrados, los cuales se convirtieron en agrupaciones de instituciones de crédito con nexos patrimoniales de importancia, que fueron obligados a seguir una política financiera, un ejemplo de esto fue Bancomext.
2. La creación de la banca múltiple en 1974. Instituciones con todo tipo de instrumentos para allegarse de recursos a plazos y en mercados diferentes. De acuerdo con la Ley Bancaria de 1974, la banca múltiple tenía como objetivos fundamentales:

a) La evolución de la banca que permitiese dentro de cada grupo bancario una mayor coordinación en sus políticas y operaciones para funcionar con mayor eficiencia.

b) La posibilidad de que surgieran nuevas instituciones bancarias múltiples mediante la fusión de pequeñas instituciones bancarias lo que mejoraría su situación competitiva frente a los grandes grupos.

Todo esto trajo como consecuencia la concentración de los recursos en un reducido grupo de instituciones bancarias, asentándose la tendencia monopólica del SFM. La Nacionalización de la Banca. De ser relativamente independiente y autosuficiente en su historia pos-revolucionaria, las finanzas públicas y por consiguiente la economía mexicana se volvieron dependientes debido a dos factores externos y fuera de control del país, una de ellas el precio del petróleo y otra las tasas de interés internacionales.

Los tres años anteriores a la Nacionalización fueron los más difíciles, para la economía mexicana, reflejándose entre otras cosas en un total deterioro de sus finanzas externas e internas, situándose ante necesidades crecientes de recursos, tanto para sufragar el gran déficit del sector público como para pagar la deuda externa.

La captación de recursos por parte de la banca mostró una tendencia decreciente y la fuga de capitales hacia el exterior se convirtió en algo cotidiano, se creó una intensa ola especulativa que trajo como consecuencia un proceso de descapitalización de la economía, se incrementó el gasto turístico y la compra de bienes suntuarios por parte de los sectores de mayores ingresos.

Ante tantos problemas y presiones en 1982 se agudiza el problema y con ello el déficit público y el de la balanza de pagos, después de una devaluación de casi el 100% en febrero, el costo de servicios de la deuda se incremento al doble, el único recurso del gobierno fue la emisión de circulante, durante 1982 crece la tasa anual del 32% al 62%, al final del año la tasa de inversión se incrementó al 98.8% y el déficit del PIB llegó al 7.6%.

Es así cuando se consideró que los empresarios privados a los que se les concesionó la banca habían obtenido ganancias de la explotación del servicio y que debía evitarse que el dinero aportado por el público no siguiera concentrándose en otorgar crédito a unos cuantos seleccionados, la situación se hacia cada día más crítica y es por eso que el 1° de septiembre de 1982 se anuncia la disposición de Nacionalizar la Banca, con ello se pretendía principalmente:

1.- Eliminar el punto de referencia ideológico en el que los banqueros y sus ideas e intereses se habían constituido, tanto en el sector público y privado.

2.- Se abría la posibilidad de dialogar y articular programas de fomento y desarrollo con los empresarios.

3.- Surgía la posibilidad de que la política económica se liberara del estrecho margen de maniobra y reducido espacio que los intereses de la banca le había impuesto durante mucho tiempo.

4.- Introducción de una serie de reformas a la operación del servicio público de la banca y crédito que era difícil llevar a la práctica en un sistema privado.

5.- Facilitaría el control cambiario, la política monetaria, hacia posible innovar los instrumentos y la mecánica de captación de recursos por parte de la banca.

En 1985 se repite el fenómeno de 1982 cuando al bajar la economía y aumentar la inflación los instrumentos de protección se vuelven atractivos.

Nuevamente se ve involucrado el petróleo y al perder ingresos se acude a los mercados de crédito internacionales, ejerciéndose presión sobre las tasas de interés. La problemática de la política económica de 1987 fue la devaluación del tipo de cambio controlado del 148%.

La presión sobre los precios internos ocasionados por la acelerada devaluación del peso en 1986, fue la causa de una inercia inflacionaria en 1987, por lo tanto no se pudo romper el círculo vicioso inflación-déficit-inflación, como pretendía la Nacionalización.

### **LA REPRIVATIZACIÓN**

El 2 de mayo de 1990, el Presidente de la República anunció la iniciativa de reforma constitucional teniendo como finalidad restablecer el régimen mixto de banca y crédito, teniendo como objetivo ampliar la participación de la sociedad fortaleciendo el capital y modernizando las instituciones bancarias consolidando su posición en el SFM y ampliando su capacidad de respuesta a los ahorradores y al sector productivo.

Se plantea la necesidad de reorientar la asignación de los recursos dando respuesta a las necesidades sociales, en donde el crédito llegaría a usuarios que en ese momento no eran atendidos por la banca, lo que fomentaría el desarrollo de los polos económicos que influyen en el bienestar del país, los créditos se concederían atendiendo la viabilidad de los proyectos más que las garantías y se otorgarían en forma suficiente, oportuna y a plazos adecuados y costos competitivos.

Se tenía el propósito de ampliar el acceso y mejorar la calidad de los servicios de banca y crédito en beneficio colectivo, evitando subsidios, privilegios y abusos.

Este proceso tendería a acelerar el crecimiento del país permitiendo enfrentar el problema de desempleo y el reto al que se enfrentaría ante la apertura comercial.

La razón económica de la reprivatización fue que no existía dinero suficiente para afrontar los gastos que daban sustento al desarrollo económico sano y sostenido debido a que las

reservas internacionales y la balanza comercial seguirían bajando, había insuficiencia de divisas y la inversión extranjera era baja.

El 15 de septiembre de 1990 se modificaron los artículos 28 y 123 de la Constitución con el fin de establecer el régimen mixto en la prestación de servicios de banca y crédito.

Se llevó a cabo el proceso de desincorporación convirtiendo a los bancos en Sociedades Anónimas, siendo estos y la banca de desarrollo los únicos que podrían prestar servicio de banca y crédito y se propuso que las instituciones provenientes del exterior pudieran establecer sucursales en nuestro país.

Desde finales de 1989 el SFM fue objeto de profundas reformas a su legislación con el objetivo de promover un desarrollo equilibrado y ofrecer a los usuarios un mejor servicio.

Una vez concluida la reforma constitucional el Congreso aprueba la iniciativa de la Ley de Instituciones de Crédito y las Agrupaciones Financieras en 1992.

De acuerdo con la nueva ley el servicio de banca y crédito pueden prestarlo las instituciones privadas como las de participación estatal, pero a través de la banca comercial. Se prohíben también las operaciones de complacencia y se regulan sus relaciones con empresas industriales, comerciales y de servicios.

Se regulan las Agrupaciones Financieras respondiendo a la aparición mundial de la banca universal, en la cual se reúne todo un conglomerado de servicios financieros en un solo grupo.

La globalización y modernización de la economía como contraparte la globalización y modernización del sistema financiero, permite que los intermediarios financieros en México funcionen en un ambiente de mayor competencia.

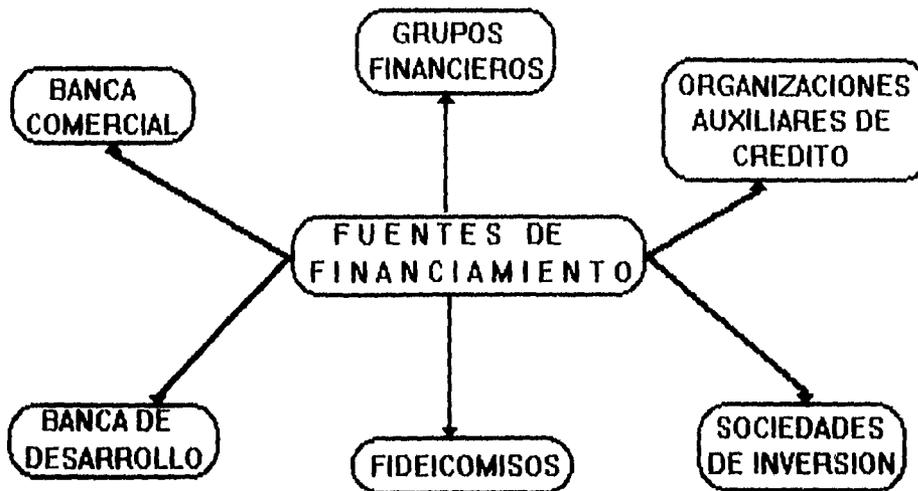
#### **IV.- FUENTES DE FINANCIAMIENTO PARA LA MPyME**

Uno de los principales problemas para la MPyME es el del financiamiento en muchos casos porque no cumple con los requisitos para ser otorgados, no cuenta con garantías suficientes, las altas tasas de interés, les dan largas para darles una solución o porque los plazos de pago son muy cortos.

Aun así para que este sector pueda subsistir, crecer y desarrollarse tiene necesidades de financiamiento, por lo cual requiere del conocimiento de la diversidad de instituciones a las que pueda acudir como las que se muestran en la figura 3.1.

La Banca Comercial, es el lugar donde acuden en primera instancia por ser el lugar donde tienen sus cuentas de cheques.

FIGURA 3.1



Con la reciente liberación de la banca se ha incrementado la competitividad entre el mismo sistema bancario y otros intermediarios, los mismos bancos fijan las tasas de interés de rendimientos, así como cuentan con libertad para establecer el cobro de servicios.

Debido a la competencia existente entre los bancos además de los créditos que vienen otorgando desde hace tiempo, se han creado una serie de fuentes de financiamiento en las que las tasas, requisitos y garantías varían de acuerdo a la necesidad y plazo de los mismos.

En los cuadros 3.1, 3.2 y 3.3 se comentarán los principales créditos otorgados por la banca para cubrir principalmente las necesidades de capital de trabajo, recursos que son necesarios para cubrir el ciclo comercial que normalmente no pasa de seis meses. Aunque existen empresas con un ciclo mayor que pueden ser considerados de mediano plazo.

También se muestran las principales fuentes de financiamiento a largo plazo para aquellas empresas que quieren alcanzar niveles de competitividad, y por lo tanto necesitan financiar nuevos proyectos o modernizarse. Estos créditos se amortizan en varios periodos por lo que la capacidad de pago estará en función de los flujos de efectivo o las utilidades.

La participación de la banca comercial en el financiamiento de inversiones permanentes sobre todo para el sector que se está tratando, ha venido perdiendo importancia relativa debido a tres aspectos que son:

- "1. La aparición de otros intermediarios financieros no bancarios, que compiten por los recursos a largo plazo y que propician el desarrollo equilibrado del sistema, promoviendo la competencia entre sus integrantes y la mayor eficiencia del sector.

2. La tendencia mundial hacia la bursatilización de los riesgos de crédito, que fondea a las operaciones no solo con instrumentos de deuda sino que también lo hace con emisión de capital.

### CUADRO 3.1

#### Créditos a corto plazo

Tipo de Crédito	Destino	Características	Monto recomendado del préstamo
Directo	Para acumulación de inventarios, cubrir gastos extraordinarios	Tiene el carácter de quirografario por no tener garantías, se pide firma de aval normalmente serán los principales socios de la empresa.	Porcentaje que sobre el capital de trabajo se considere adecuado y como máximo la tercera parte del capital contable.
Prendario	Capital de trabajo	Opera con garantía prendaria que puede ser documento, materia prima, artículos terminados o cualquier bien que satisfaga el ciclo productivo.	El valor de la prenda es mayor al importe del crédito, la proporción depende de la facilidad de realización de los bienes.
Descuentos mercantiles	Apoya el capital de trabajo para contar con liquidez propia.	Al documentarse las operaciones se tienen títulos de crédito que pueden negociarse y obtener el pago anticipado mediante el descuento de una cantidad y un interés por el tiempo que falta por vencer. El cedente es responsable ante el banco si no se realiza el cobro.	Dependerá del volumen de sus operaciones. El plazo que se concede a los clientes. La diversidad del papel. El conocimiento de las firmas conocidas por su solvencia. Que el costo de financiamiento pueda ser absorbido por la empresa solicitante.
Operaciones de factoraje	Capital de trabajo	Están dirigidos a empresas que tengan derecho de crédito que estén por vencer documentadas por contrarrecibos, facturas, letras de cambio, pagaré, originados por la venta de bienes o servicios. La cesión de derechos de crédito implica una venta de activos. Por lo general se solicita una fianza. Las Empresas de Factoraje pueden fundarse mediante el mercado de valores.	Depende del tipo de documento que se cede, si es título de crédito y a cargo de un comprador calificado.
Cuenta corriente	Para adquirir o transformar inventarios, financiar clientes y pagar obligaciones a corto plazo.	Línea de crédito que se abre a favor del acreditado para que pueda disponer de recursos con un límite autorizado y dentro de la vigencia del contrato.	Capacidad de pago de acuerdo al ciclo de operación. Se evalúa la liquidez y el ciclo financiero (días inventario-días clientes).

### CUADRO 3.2

#### Créditos a mediano plazo

Tipo de crédito	Destino	Características	Monto recomendado del préstamo
Habilitación o avío	Para compra de materias primas, pago de mano de obras y otros insumos necesarios para producir.	Son créditos específicos destinados a financiar actividades productivas que tiene que desarrollarse en el tiempo, cantidad y lugar preciso, siendo las inversiones que se realizan con el importe del crédito la garantía del mismo.	El flujo que se genera con las erogaciones necesarias para producir el bien. Ingresos por ventas. Moralidad y situación financiera del deudor.
Tarjeta empresarial	Para capital de trabajo sin exceder el crédito de 3 años y 5 para la adquisición de maquinaria y equipo.	Se controla a través de una cuenta de cheques donde se depositan las disposiciones a ejercer.	El monto estará en función al importe de las ventas netas.

### CUADRO 3.3

#### Créditos a largo plazo

Tipo de crédito	Destino	Características	Monto recomendado del préstamo
Refaccionario	Para maquinaria y equipo, unidades de transporte, construcción de naves industriales.	Se otorga mediante la garantía de maquinaria, equipo, terrenos, construcciones, edificios. Se documenta con pagares.	El valor de la garantía. Capacidad y solvencia económica y moral.
Hipotecario	Para la consolidación de pasivos o enfrentar problemas de carácter financiero.	Se garantiza con un bien inmueble.	En función de la capacidad de pago. El valor de la garantía por un porcentaje.
Hipotecario inmobiliario	Para la adquisición de un bien inmueble, ampliación o construcción de vivienda.	Se garantiza con un bien inmueble.	Capacidad de pago. Valor de la garantía por un porcentaje.
Arrendamiento financiero.	Para la producción, reestructuración de pasivos, allegarse de maquinaria y equipo en general.	Se otorga el uso de un bien a cambio del pago de una renta, teniendo opción al finalizar el plazo del contrato de ser transmitido la propiedad del bien.	En función de su capacidad de pago de acuerdo a sus flujos de efectivo.

3. La disminución de la captación a plazos y la reducción de los márgenes de intermediación en la banca comercial por una parte, y la conservación de sus costo de estructura por otra, han propiciado que el ahorro se canalice a actividades más rentables y que están más acordes con el plazo de los recursos captados"<sup>13</sup>.

Con la constitución de los grupos se pretende dar un mejor servicio al autorizar a sus integrantes a ofrecer los servicios que prestan los demás agrupados.

Para su constitución y operación la Secretaría de Hacienda y Crédito Público (SHCP) es la institución encargada de regularlos. El 18 de julio de 1990 se publicó en el DOF la Ley para regular a las Agrupaciones Financieras y las Reglas Generales para la constitución y funcionamiento de los Grupos Financieros, de las cuales en su artículo segundo fracción IV define como grupo "al integrado por una sociedad controladora, por las entidades financieras y por las empresas, que obtengan la autorización de la Secretaría para constituirse y funcionar como Grupo Financiero...".

Estos grupos están integrados por una sociedad controladora o por alguna de las entidades que se encuentran en la figura 3.2 Cada grupo se formará de por lo menos de tres entidades financieras, en el caso de instituciones de seguros cuando participen dos de ellas estas deberán considerarse como una entidad.

Las funciones que tiene cada una de las entidades financieras que pueden formar parte del grupo, en forma independiente son:

- 1.- La Banca Múltiple esta dedicada al ejercicio habitual y profesional de banca y crédito en las ramas de depósito, ahorro financiero, hipotecario, fiduciario y servicios conexos.
- 2.- Las Casas de Cambio son sociedades anónimas cuyo objeto social esta restringido a la compraventa de divisas así como otras actividades que sean compatibles.
- 3.- Las Instituciones de Fianzas son las que otorgan fianzas, que es un contrato por el cual una persona se compromete con el acreedor a pagar por el deudor, la misma prestación o una equivalente o inferior, en igual o distinta especie si este no lo hace.
- 4.- De acuerdo con el Código de Comercio "en el contrato de Seguros, la empresa aseguradora se obliga mediante una prima a resarcir un daño o pagar una suma de dinero al verificarse la eventualidad prevista en este". En

---

13 Alejandro Hernández de la Portilla y Miguel Angel Celis H. *Sistemas actuales de financiamiento*, ECASA, México, 1993.

FIGURA 3.2



ocasiones si un bien va a servir de garantía en algún préstamo se solicita este asegurado.

5.- Las Operadoras de Sociedades de Inversión tienen por objeto la adquisición de valores y documentos para diversificar riesgos con recursos provenientes del público inversionista mediante la colocación de las acciones representativas de su capital social.

6.- Las Sociedades de Inversión de Capitales son las que proporcionan financiamiento bajo la forma de capital y no de crédito para reforzar la estructura financiera de las empresas sobre todo pequeñas y medianas y proporcionarles recursos a largo plazo y favorecer su capitalización.

7.- Los Almacenes Generales de Depósito de acuerdo al artículo 11 de la Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares de Crédito (LOAAC) tienen por objeto el almacenamiento, guarda y conservación de bienes o mercancías y la expedición de certificados de depósito y bonos de prenda. Estos bonos de prenda podrán servir como garantía en el caso de ser necesario para que se otorgue un préstamo.

8.- Las Empresas de Factoraje de acuerdo con el artículo 45 de la LOAAC fracción I las define como la actividad en la que mediante contrato que celebre la empresa de factoraje financiero con sus clientes personas morales o físicas que realicen actividades empresariales, la primera adquiera de los segundos los derechos de crédito relacionados a proveedores de bienes, de servicios o ambos, con recursos provenientes de las operaciones pasivas.

9.- Las Arrendadoras Financieras de acuerdo con el artículo 25 de la LOAAC a través de un contrato de arrendamiento financiero, la arrendadora financiera se obliga a adquirir determinados bienes y a conceder su uso o goce temporal, a plazo forzoso, a una persona física o moral, obligándose ésta a pagar como contraprestación, que se liquidará en pagos parciales, según convenga, una cantidad de dinero determinada o determinable, que cubra el valor de adquisición de los bienes, las cargas financieras y los demás accesorios.

A cualquiera de estas instituciones pertenecientes al grupo puede acudir una persona física o moral, en donde dependiendo del tipo de préstamo que se requiera y las características del acreedor será canalizado para ser atendido en la forma que más le convenga.

Los Almacenes Generales de Depósito, las Arrendadoras Financieras y las Empresas de Factoraje son instituciones que son consideradas como Organizaciones Auxiliares de Crédito reconocidas por la Ley del mismo nombre como tales, además de las Sociedades de Ahorro y Préstamo y las Uniones de Crédito.

Por lo que a las Sociedades de Ahorro y Préstamo se refiere su objeto es captar recursos únicamente de sus socios, convirtiéndose en un pasivo para la sociedad por lo que queda obligada a cubrir el capital y en su caso los intereses originados de la inversión o recursos captados por préstamos otorgados entre los mismos socios.

Las Uniones de Crédito son instituciones formadas por aportaciones de sus socios que se unen con el objeto de realizar compras, ventas, adquisición de bienes en común y principalmente obtener financiamiento para sus socios.

Los fideicomisos en donde se administran recursos de terceras personas actualmente controlados por las instituciones bancarias están orientados a apoyos especializados, teniendo como fines:

"1.- Fortalecer el ahorro interno, favorecer una mayor formación de capital, canalizar los recursos financieros a las prioridades de desarrollo nacional, reorientar las relaciones financieras con el exterior, financiamiento especializado de proyectos a largo plazo, apoyo asistencial a zonas y grupos de bajos ingresos; así como promover la inversión reestructurando financiamiento al capital de riesgo"<sup>14</sup>.

Los fideicomisos que apoyan a la MPyME son:

Fideicomiso	Objetivo
FIDEC	Apoyo al comercio.

14 Perdomo, Moreno, *Administración Financiera de Inversiones*, ECASA, México, 1990, p. 211.

FIRA	Apoyo a los productores del campo.
FIFOMIN	Fomento minero.
FONATUR	Para apoyo al turismo.
FONART	Destinado al apoyo de las artesanías.

## CAPÍTULO 4

### LA BANCA DE DESARROLLO EN EL FINANCIAMIENTO A LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA

#### I.- NACIONAL FINANCIERA

**B**ajo el esquema de modernización financiera los papeles de la Banca Comercial y de Fomento (Desarrollo) se redefinieron dando mayor importancia a los sectores privado y social con el objeto de fortalecer su desarrollo.

El acceso al financiamiento de la MPyME a través de la Banca Comercial es limitado por lo que a la Banca de Desarrollo se le ha encomendado la atención a los proyectos prioritarios para el impulso, la recuperación y la modernización económica.

La banca de desarrollo orienta su atención principalmente a sectores estratégicos, cuyos proyectos de inversión presentan características de riesgo o periodo de maduración que los hacen poco atractivos para la banca comercial.

La principal institución como banca de fomento es Nacional Financiera (NAFIN), la cual ha desempeñado una función trascendental en la promoción de las actividades productivas del país y dentro del SFM.

NAFIN surge desde 1934, y ha pasado por varias etapas durante su existencia caracterizándose cada una de ellas por la orientación que tenía la estrategia y política económica del gobierno de acuerdo a sus necesidades.

NAFIN como columna de sistema crediticio, entró en un proceso de cambio estructural que se dividió en 3 etapas:

1.- en 1989 la reestructuración;

2.- en 1991 la consolidación;

3.- en 1992 el crecimiento.

Dentro de los aspectos más importantes de dicha reestructuración se encuentran:

1.- Ampliar su campo de acción, para atender además de la industria al comercio y a los servicios;

- 2.- Reorientar su apoyo preferentemente a la micro, pequeña y mediana empresa en los sectores privado y social.
- 3.- Poner a la disposición de los empresarios, conjuntos de programas básicos de apoyo que cubren las necesidades potenciales de la modernización económica.
- 4.- Apoyar a un mayor número de empresarios, en territorio nacional, además de poder multiplicar clientes, recursos y operaciones de la banca comercial al convertirse en banca de segundo piso.
- 5.- Fortalecer la institución mediante la transferencia y capitalización de pasivos a cargo de empresas del gobierno federal que eliminaron los privilegios en las concesiones de los créditos, se agilizó la recuperación de la cartera vencida, así como la incorporación del patrimonio de los fondos de fomentos integrados"<sup>15</sup>.

A NAFIN se le ha encomendado la tarea de impulsar a la MPyME a través de medidas como:

- 1.- Alargar sus plazos crediticios vía el redescuento;
- 2.- Otorgar garantías;
- 3.- Apoyo técnico y capacitación empresarial;
- 4.- Invertir en capital de riesgo;
- 5.- Fomentar la inversión productiva;
- 6.- Apoyar el desarrollo del mercado de capitales y lograr que la empresa mediana participe en él.

NAFIN tiene dos conductos para canalizar su respaldo:

- 1.- Aportación de capital.- Apoyo con capital accionario para aquellas empresas que tienen proyectos de alto mérito, durante la etapa inicial de construcción e inicio de operaciones, esto es con un carácter de temporalidad retirándose la institución posteriormente cuando la empresa se recupere.
- 2.- Otorgamiento de garantías.- Se otorgara para activar proyectos de inversión prioritaria que otras instituciones consideran de alto riesgo o de fines improductivos como los casos

---

15 NAFIN, "Informe Anual 1991", NAFIN, México, 1991, p. 23.

de investigación y desarrollo tecnológico, mejoramiento del medio ambiente o desconcentración industrial.

Actualmente NAFIN otorga el financiamiento a la MPyME no en función a las garantías como persona o empresa, sino a la viabilidad del proyecto. Esto se realiza mediante tres esquemas:

1.- Semiautomático de garantía.- orientado a los intermediarios bancarios garantizando hasta el 50% del crédito.

2.- Garantía con fianza.- para empresas que no cuentan con garantías tradicionales, siendo la garantía para las afianzadoras bienes no inmobiliarios como vehículos, maquinaria, etcétera.

3.- Descuento crediticio.- es la canalización indirecta de los recursos a través de los intermediarios bancarios y no bancarios.

La operación de descuento crediticio se concentra en siete programas de promoción y desarrollo que son:

- 1) Programa de Apoyo a la Micro y Pequeña Empresa (PROMYP).
- 2) Programa de Modernización.
- 3) Programa para la Infraestructura y Desconcentración Industrial.
- 4) Programa de Apoyo al Desarrollo Tecnológico.
- 5) Programa para el Mejoramiento del Medio Ambiente.
- 6) Programa para Estudios y Asesorías.
- 7) Programa de Participación con el Programa de Solidaridad.

Dentro de los cambios NAFIN dejó de operar directamente con las empresas, como ya se mencionó anteriormente, con esto deja de ser competidora de la banca comercial convirtiéndose en su aliada.

El Programa Impulso fue el último implementado en este periodo, el cual apoya a Empresas Integradoras, fomentando con ello la asociación empresarial, para su constitución NAFIN aportara el 25% del capital cuando se trate de la asociación con empresas extranjeras, siempre y cuando la inversión se realice en México.

Los métodos que se establecieron para el funcionamiento del programa impulso son:

1.- Reestructuración financiera.- a través de convertir el crédito quirografario a crédito de fomento, reestructuración de pasivos; financiamiento a largo plazo para aportación accio-

naria y financiamiento a trabajadores para que se conviertan en accionistas de la empresa donde laboran.

2.- Utilización del Mercado de Valores.- con el crédito bursátil y como mercado intermedio de valores. NAFIN apoya con hasta 500 millones de nuevos pesos para las empresas pequeñas y medianas que acudan al mercado de valores.

Dentro del PROMYP se opera un instrumento que ha sido de gran ayuda para el sector, denominado Tarjeta Empresarial que fue diseñado para financiar el capital de trabajo, lo cual les permite solventar sus compras y pagos a corto plazo permitiéndole estabilizar sus pagos, por este instrumento según cifras de NAFIN se otorgaron en 1993 5 mil 83 millones de nuevos pesos para 25 mil 110 empresas, representando el 20% del apoyo del programa.

Pero la banca comercial era insuficiente para atender toda la demanda, por lo que fue necesario apoyar la creación y desarrollo de intermediarios financieros no bancarios a través de los cuales fuera posible canalizar los recursos a los estratos de la micro y pequeña empresa y, al mismo tiempo, que estos intermediarios participaran en el proceso de evaluación del crédito.

Financiando como banca de segundo piso se permitió ampliar el servicio aprovechando las casi 4 mil 500 ventanillas del sistema bancario de primer piso.

La red de intermediación está integrada de la forma siguiente:

1.- Arrendadoras.- apoya en el crédito refaccionario, permitiendo disminuir las garantías, el fondeo de largo plazo, permite a las arrendadoras ampliar su atención a la MPyME, de esta forma disminuye el incumplimiento de las empresas, ya que al estar apoyadas permiten esquemas de amortización de capital e intereses acorde con la generación de recursos, además de que se otorgan plazos de gracia.

2.- Factoraje.- se otorga el financiamiento en función a la empresa que otorgó el papel, factura o contrarrecibo que se presenta para su descuento que normalmente son de mayor tamaño al de la empresa que esta solicitando el crédito, con apoyo de NAFIN disminuyen los requisitos tanto de documentación como de garantías.

3.- Uniones de Crédito.- se multiplica la capacidad de apoyo financiero a los socios, al utilizar el fondeo disminuyen los requisitos de información o garantía que deben presentarse en la evaluación del crédito.

Para fortalecer a las uniones NAFIN instrumentó en febrero de 1993 un programa especial que abarca: la capacitación, sistemas de informática y equipo de oficina, compras en común, adquisición y modernización de instalaciones y mayor agilidad y capacidad de operación<sup>16</sup>.

4.- Entidades de fomento.- son fideicomisos que apoyan a empresas que cuentan con insuficientes garantías según la banca comercial.

En 1991 se promueve la constitución de los fideicomisos para apoyo a los micro empresarios. Los cuales son una figura de asociación resolver problemas de financiamiento, asistencia técnica y capacitación.

A principios de 1994 se formaron tres fideicomisos triple A con las firmas de Palacio de Hierro, Herdez y Grupo Maseca, que por su capacidad y solvencia, operan como intermediarios de Nacional Financiera, canalizando sus recursos a sus clientes y proveedores.

5.- Sociedades de ahorro y préstamo.- son sociedades que tienen como fin estimular y promover el ahorro, teniendo la opción de financiarse. Se prestan cantidades pequeñas y a corto plazo.

NAFIN promueve la incorporación de estas sociedades que surgieron como cajas de ahorro, a su red de intermediarios financieros.

El total de intermediarios financieros bancarios y no bancarios que operan con NAFIN pasó de 87 en 1989 a 549 en 1994, de los cuales se encontraban en operación 464, de estos las Uniones de Crédito pasaron en el mismo periodo de 40 a 274, las entidades de fomento de 26 a 139, los bancos comerciales de 21 a 26 y se incorporaron a la red 57 Arrendadoras Financieras, 53 Empresas de Factoraje y 3 fideicomisos AAA, como se muestra en la tabla 4.1

Como podemos observar a raíz de los cambios la red de intermediarios financieros no bancarios creció de 1989 a 1994 en un 792%, formando parte algunos de ellos de los Grupos Financieros y otros operando de manera independiente.

Para 1994 la banca múltiple ha canalizado 68.9% del total de recursos de Nacional Financiera, en tanto que las Uniones de Crédito han canalizado el 17.9%, las entidades de fomento 1.7%, las arrendadoras 2.8% y las Empresas de Factoraje 8.7%, lo que representa un apoyo total de los intermediarios financieros no bancarios del 31.1%, como podemos observar en tabla 4.2.

Aun cuando el principal intermediario es la banca comercial vemos que la canalización de recursos pasó del 97.2% en 1989 al 96.84% en 1994, observando por el contrario un incre-

16 Oscar Espinosa, Villareal, *Impulso a la Micro, Pequeña y Mediana Empresa*. Fondo de Cultura Económica, México, 1993, p. 73.

**TABLA 4.1**  
Red de intermediarios financieros registrados en Nafin

	1989	1990	1991	1992	1993	1994 *
Intermediarios bancarios	21	22	23	25	25	26
Intermediarios no bancarios	66	105	245	388	477	523
Uniones de Crédito	40	75	121	172	237	274
Entidades de Fomento	26	29	59	115	134	139
Empresas de Factoraje	0	0	28	52	51	53
Arrendadoras Financieras	0	1	37	49	55	57
<b>Total Intermediarios</b>	<b>87</b>	<b>127</b>	<b>268</b>	<b>413</b>	<b>502</b>	<b>549</b>

\* Enero-Septiembre

FUENTE: Pronuario de información sobre operaciones de segundo piso (1989-1994), NAFIN.

**TABLA 4.2**  
Derrama crediticia por intermediario financiero  
(millones de nuevos pesos)

	1989		1990		1991		1992		1993		1994	
	Monto	%	Monto	%	Monto	%	Monto	%	Monto	%	Monto	%
Intermediarios bancarios	1.995	96.84%	2.462	87.06%	10.821	89.41%	17.823	76.43%	23.293	66.78%	27.481	68.98%
Intermediarios no bancarios	65	3.16%	366	12.94%	1.282	10.59%	5.497	23.57%	11.586	33.22%	12.357	31.02%
Uniones de Crédito	44	2.14%	127	4.49%	745	6.16%	2.181	9.35%	5.676	16.27%	7.116	17.86%
Empresas de Factoraje	0	0.00%	0	0.00%	170	1.40%	1.186	5.09%	3.523	10.10%	3.470	8.71%
Arrendadoras Financieras	0	0.00%	209	7.39%	217	1.79%	1.669	7.16%	1.339	3.84%	1.099	2.76%
Entidades de Fomento	21	1.02%	30	1.06%	150	1.24%	461	1.98%	1.048	3.00%	672	1.69%
<b>Total Intermediarios</b>	<b>2.060</b>	<b>100.00%</b>	<b>2.828</b>	<b>100.00%</b>	<b>12.103</b>	<b>100.00%</b>	<b>23.320</b>	<b>100.00%</b>	<b>34.879</b>	<b>100.00%</b>	<b>39.838</b>	<b>100.00%</b>

FUENTE: El Mercado de Valores, num. 15, septiembre 1993 p. 35.

mento del 3.2% al 31.1% en el mismo periodo a través de los intermediarios financieros no bancarios, lo que demuestra la importancia que han adquirido estos intermediarios en el financiamiento de las empresas.

Se dice que la mejor atención a la micro y pequeña empresa en los estados de menor desarrollo relativo, se ha dado a través de los intermediarios financieros no bancarios, ya que la cobertura de la banca es insuficiente en estos estratos y entidades federativas.

La cantidad de recursos otorgados no es tan representativa como el número de empresas que se han apoyado en los últimos años, como podemos ver en la tabla 4.3 ha ido creciendo año con año, siendo el crecimiento más representativo de 1990 a 1991 en 303.5% y de 1991 a 1992 del 71%, vemos que aun cuando el problema para obtener financiamiento es grande, el número de empresas a las que se les otorgó es cada vez mayor.

Del total de empresas financiadas en 1989 el 54.6% fue para la micro, el 38% para la pequeña y el 7.4% para la mediana y grande, y para 1993 el 56.2% fue para la micro, el 41.5% fue para la pequeña y tan solo el 2.3% para la mediana y grande; con esto vemos que efectivamente NAFIN está apoyando más a este sector, como se observa en la tabla 4.4

Ver gráficas de los cuadros al final del capítulo.

**TABLA 4.3**  
Empresas apoyadas por intermediario financiero

	1989	1990	1991	1992	1993	1994 *
Bancos	9,941	11,100	44,459	70,470	79,931	63,993
Uniones	523	969	4,168	10,006	20,279	32,733
Factoraje	0	0	457	1,694	3,606	4,234
Arrendamiento	0	2	331	2,524	4,889	3,326
Entidades de Fomento	992	1,713	5,201	10,568	22,977	15,398
<b>Total</b>	<b>11,456</b>	<b>13,784</b>	<b>54,616</b>	<b>95,262</b>	<b>131,682</b>	<b>119,684</b>

\* enero-septiembre

Nota: el número de empresas en algunos casos se duplica en virtud de que una misma empresa puede ser apoyada por más de una institución

**TABLA 4.4**  
Empresas apoyadas por tamaño

	1989		1990		1991		1992		1993	
	Nº	%	Nº	%	Nº	%	Nº	%	Nº	%
Micra	6,255	54.64%	7,484	54.30%	28,976	52.10%	58,872	61.80%	74,005	56.20%
Pequeña	4,353	38.03%	5,707	41.41%	25,361	45.60%	34,294	36.00%	54,648	41.50%
Mediana	604	5.28%	482	3.50%	667	1.20%	953	1.00%	1,317	1.00%
Grande	235	2.05%	110	0.80%	611	1.10%	1,143	1.20%	1,712	1.30%
<b>Total</b>	<b>11,447</b>	<b>100.00%</b>	<b>13,783</b>	<b>100.00%</b>	<b>55,615</b>	<b>100.00%</b>	<b>95,262</b>	<b>100.00%</b>	<b>131,682</b>	<b>100.00%</b>

FUENTE: El Mercado de Valores, núm. 15, septiembre 1993 p. 37.

## **ENTIDADES DE FOMENTO**

NAFIN como banca de desarrollo le ha dado un gran apoyo a la formación de las Entidades de Fomento, con el fin de permitir que las microempresas tengan la posibilidad de obtener financiamiento, que la banca comercial les negaba por insuficiencia de garantías.

Como observamos en las tablas anteriores, el número de intermediarios se incrementó de 26 en 1989 a 139 en 1994, y por ello considero importante mencionarlas en un apartado especial dentro de este capítulo.

Desde 1983 se constituyen los primeros fideicomisos que selectivamente otorgaban garantías para que las microempresas obtuvieran financiamiento a través de la banca comercial. El fideicomiso que estaba destinado a este apoyo era el FOGAIN, que también funcionó como intermediario financiero directo.

Estos fideicomisos también tenían la tarea de dar capacitación y asistencia técnica.

A principios de 1991 NAFIN promueve la creación de fideicomisos con participación privada dedicados a la atención integral del microempresario.

Los empresarios pueden participar en la creación de Entidades de Fomento y resolver sus problemas de financiamiento, asistencia técnica y capacitación, de acuerdo a reglamentación determinada por NAFIN.

Los objetivos de estas instituciones son:

1.- Promover los servicios de capacitación, asistencia técnica y apoyo financiero a la microempresa con recursos de NAFIN, que otorga la entidad de fomento a través del PROMYP, mediante una zonificación que abarca el área del DF.

2.- Dar a conocer las normas generales y el proceso operativo a que deberán apegarse para la tramitación del crédito.

Los tipos de crédito que se otorgan son: el de habilitación o avío con un plazo máximo de tres años y el refaccionario hasta cinco años; ambos cuentan con seis meses de gracia y el monto máximo no deberá exceder N\$500,000.00.

Las tasas de interés que se aplicarán son: C.P.P. más 6 puntos porcentuales, para los créditos otorgados hasta el 9 de marzo de 1994 y de C.P.P. más 4 puntos porcentuales a partir del 10 de marzo de 1994, publicado en el DOF.

Los gastos que deberá cubrir el microempresario en la tramitación de su crédito será por los siguientes conceptos:

1.- Corredor público.

- 2.- Inscripción en el Registro Público.
- 3.- Investigación de crédito.
- 4.- Elaboración de contrato.
- 5.- Curso de capacitación.
- 6.- Fondo de contingencia equivalente al 10% del crédito.
- 7.- Seguro de vida (NAFIN absorbe el costo del seguro, cuando el crédito sea menor de N\$100,000 00)

Las garantías que se solicitan para el otorgamiento del crédito, deberán cubrir una proporción de 2 a 1, para ambos financiamientos, encontrándose libres de gravamen y que aseguren la recuperación de los mismos.

## **II.- BANCO DE COMERCIO EXTERIOR**

La exportación ante el reto de la globalización se ha convertido en una de las actividades más importantes para el desarrollo del país.

Una de las instituciones que actualmente está apoyando a la MPyME para que tenga la posibilidad de exportar es el Banco de Comercio Exterior (Bancomext), que por los objetivos que persigue está considerada como banca de desarrollo y al igual que NAFIN opera como banca de segundo piso empleando intermediarios financieros bancarios y no bancarios.

El objetivo de Bancomext no es solo apoyar al exportador final, sino a toda aquella empresa que contribuye en la obtención del producto final que se va a exportar, es decir, a los proveedores, maquiladores que son considerados como exportadores indirectos.

Dentro de los apoyos que proporciona están:

- 1.- Capital de trabajo.- para producción, acopio y existencia de productos a exportar, pago de impuestos de importación.
- 2.- Proyectos de inversión.- para adquisición de maquinaria y equipo, construcción, ampliación.
- 3.- Desarrollo tecnológico.- para adquisición de tecnología de punta, estudios de factibilidad.
- 4.- Comercialización.- instalación y operación de bodegas, equipo de transporte y apoyo a todas las operaciones de comercio exterior.
- 5.- Promoción y difusión.- apoyo para la realización de campañas publicitarias para promover el producto, asesoría para detectar nichos de mercado.

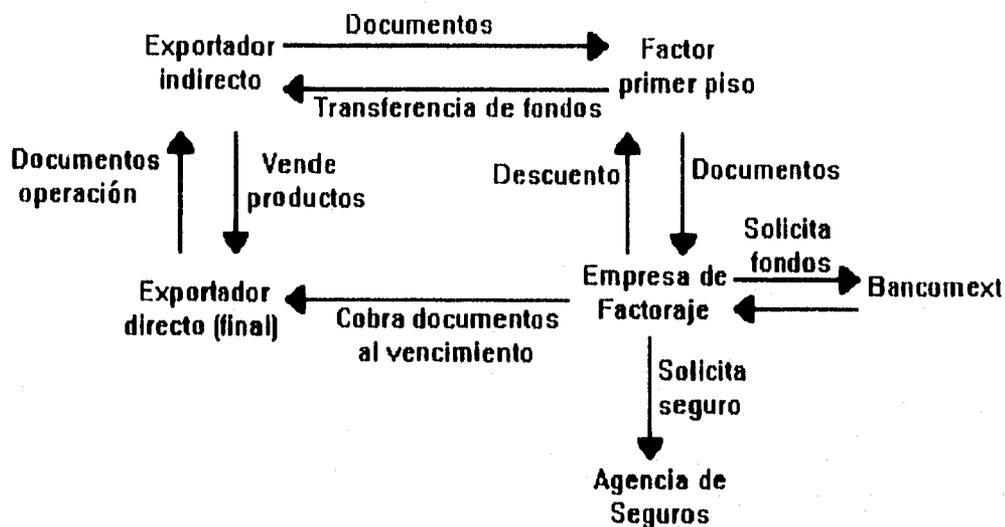
6.- Garantías de pago inmediato e incondicional.- para el apoyo de los intermediarios en caso de falta de pago de pequeñas y medianas empresas y agilizar la autorización del crédito.

Para apoyar en mayor medida a la MPyME, Bancomext ha creado otros mecanismos de apoyo como la tarjeta de crédito al exportador, esto es con el propósito de que la empresa que todavía no cuenta con la estructura necesaria para que se le otorgue el crédito por la banca comercial, la utilice. Esta tarjeta opera utilizando como intermediaria a la banca afiliada a Carnet.

Bancomext también utiliza el apoyo de los intermediarios financieros no bancarios de la forma siguiente:

1.- Factoraje.- Bancomext crea una empresa de factoraje o se afilia con otras empresas con las que comparte el riesgo, la experiencia en análisis del crédito y el fondeo.

El mecanismo que se sigue es el siguiente:



2.- Uniones de Crédito.- se apoya a uniones que estén realizando exportaciones a través de sus asociados o por si mismas como exportadores directos o indirectos.

Para que Bancomext asigne sus recursos a la unión necesita cumplir con los requisitos financieros como un capital social mínimo, tener utilidades, un límite de cartera vencida, tener manuales de políticas de crédito; y requisitos administrativos como tener programas de capacitación a su personal, una organización estructurada, contar con manuales de organización y comprobar la experiencia de su personal.

3.- Arrendamiento.- Bancomext fondea a las empresas de arrendamiento que otorguen bienes en renta a empresas exportadoras directas o indirectas.

En 1990 Bancomext financió 4 mil 405 empresas (2 mil 65 nuevos clientes), principalmente medianas y pequeñas, 63% más que en 1989. En este mismo año el banco puso a disposición de la comunidad exportadora e importadora del país créditos por 13 mil 579 millones de dólares, 10% más que el año anterior.

Del crédito total otorgado en 1990, 87% se canalizó a través de la banca comercial y de los fideicomisos de fomento. El 13% restante se canalizó de manera directa otorgando recursos a proyectos de exportación para ampliar la capacidad instalada.

En 1991 se establecieron nuevos mecanismos financieros que facilitaron y ampliaron el acceso al crédito a un número mayor de empresas exportadoras. Tales mecanismos fueron: el Financiamiento Automático de Cartera de Exportación (FACE) que utiliza recursos obtenidos del exterior; el Programa de Importaciones a Exportadores (PROFIME) otorgando financiamiento de importaciones mensuales realizadas por exportadores; la Tarjeta de Crédito Exporta, que brindaba acceso inmediato a los recursos financieros del Bancomext para capital de trabajo y para exportadores indirectos; y el Factoraje.

“De esta forma, se otorgaron recursos a 3 mil 398 empresas nuevas, en gran parte medianas y pequeñas, con lo que ascendieron a 6 mil 783 las empresas atendidas<sup>17</sup>”.

En este mismo año, Bancomext concedió financiamiento por 14 mil 601 millones de dólares. Asimismo, el banco incrementó en 26% las garantías concedidas a la exportación, situación que facilitó a las empresas medianas pequeñas y micro el acceso al financiamiento.

Como resultado del dinamismo de la demanda del crédito, en 1992 Bancomext otorgó apoyo con recursos propios por 9 mil 912 millones de dólares, 14% más que el año anterior.

Los avances obtenidos en simplificar el acceso al crédito y en apoyar a las empresas medianas y pequeñas condujeron a un aumento del 26% en el número de usuarios de crédito, que llegaron a 8 mil 563.

Del financiamiento total concedido en 1992, 82% se canalizó por medio de la banca comercial, 8% a través de otros intermediarios financieros y sólo el 10% se otorgó directamente.

La incorporación de intermediarios financieros distintos de la banca comercial, facilitó el acceso de nuevas empresas, en especial de las pequeñas y medianas, a los recursos crediticios del banco. Hasta 1992 se habían incorporado 19 uniones de crédito, 30 arrendadoras financieras y 19 empresas de factoraje.

Siguiendo el objetivo de ampliar la participación de la banca comercial y otros intermediarios financieros no bancarios, Bancomext canalizó el crédito durante 1993 a través de 21 bancos,

17 Banco de Comercio Exterior. *Informe Anual*. México, 1991.

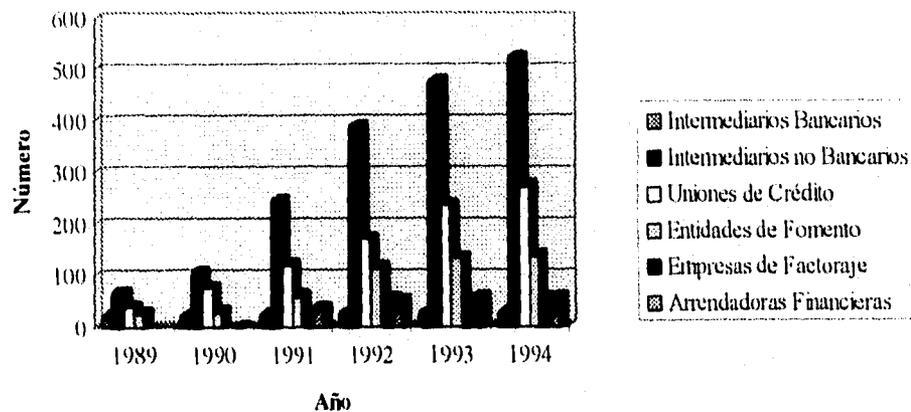
23 arrendadoras financieras, 33 empresas de factoraje y 26 uniones de crédito. Como resultado, Bancomext se consolidó como banca de segundo piso al canalizar 90.7% del financiamiento a través de intermediarios financieros.

Durante este año, Bancomext canalizó recursos por 14 mil 604 millones de dólares, cifra 47% superior a la de 1992.

“Se redujeron las tasas de interés de los principales productos financieros conforme a las necesidades de las industrias y se crearon nuevos mecanismos de crédito. Ello permitió que la institución continuara ofreciendo tasas de interés y plazos competitivos internacionalmente, que aunados a una mejor coordinación con las instituciones financieras logró duplicar, en relación a 1992, el número de usuarios para alcanzar 14 mil 907”<sup>18</sup>

### GRÁFICA 4.1

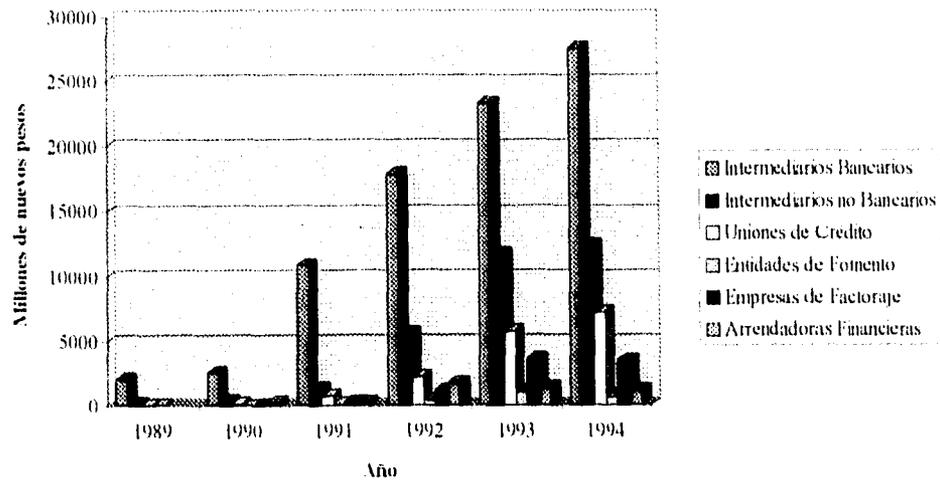
#### Red de intermediarios financieros



FUENTE: Prontuario de Información Sobre Operaciones de Segundo Piso (1989-1994), NAFIN

## GRÁFICA 4.2

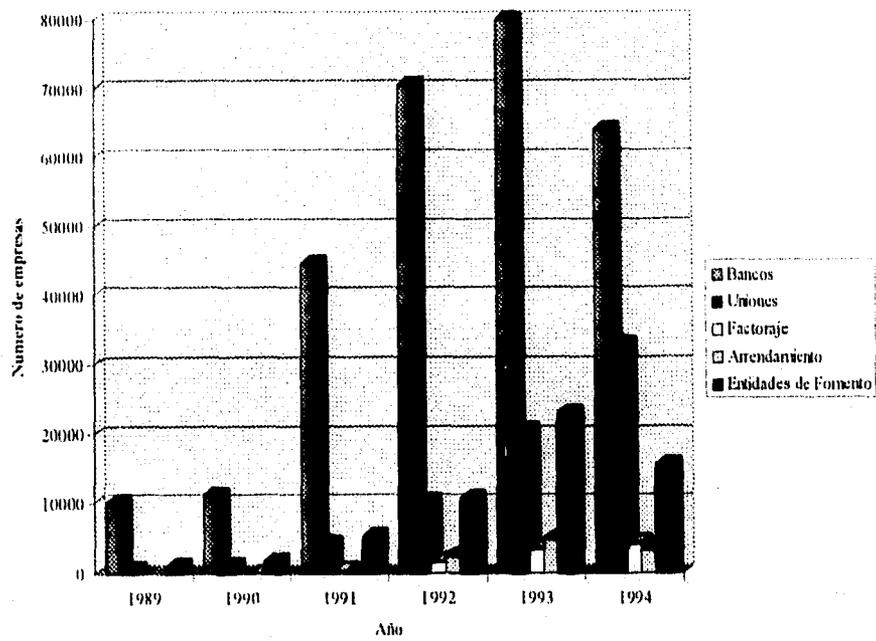
### Derrama crediticia por intermediario financiero

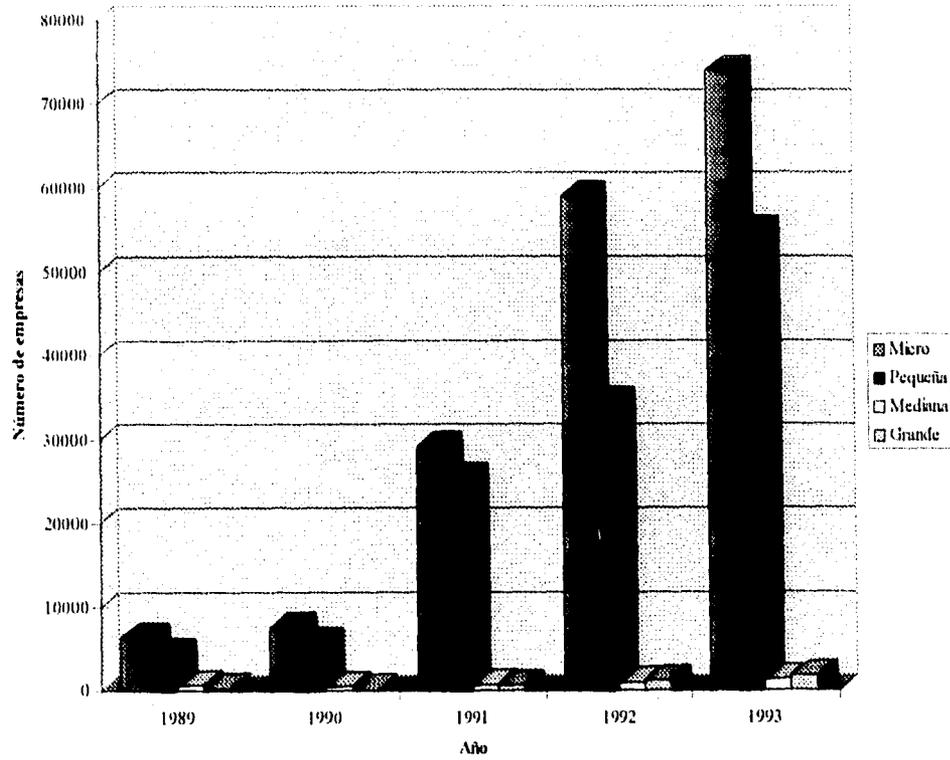


FUENTE: El Mercado de Valores, núm. 15, Septiembre de 1993, p. 35.

## GRÁFICA 4.3

### Empresas apoyadas por intermediario financiero



**GRÁFICA 4.4****Empresas apoyadas por tamaño**

## CAPÍTULO 5

### ARRENDAMIENTO FINANCIERO Y PURO

**L**as arrendadoras han jugado en los últimos años un papel muy importante en el desarrollo de las empresas, ya que les permite no distraer sus recursos y mantener su liquidez. Es por ello que forma una parte esencial de la cultura financiera del inversionista.

Las arrendadoras han mostrado ser organismos eficientes que han canalizado recursos a las pequeñas y medianas empresas.

A continuación se estudiarán aspectos relevantes en cuanto al arrendamiento se refiere.

#### I. ANTECEDENTES

El arrendamiento tiene su origen como fuente de aprovechamiento de bienes o servicios de capital, se remonta a los tiempos del antiguo Egipto, en donde los faraones otorgaban en arrendamiento las tierras a sus súbditos. Otro antecedente es el de la Grecia Clásica, donde existieron los arrendamientos a perpetuidad, garantizados por el gobierno de Atenas sobre las pertenencias.

El antecedente más reciente es a principios de la década de los cincuenta en Estados Unidos de Norteamérica. Su nacimiento obedeció a necesidades financieras de los arrendatarios que a través de rentar bienes, obtenían su utilización, sin ser propietarios y con un menor desembolso de recursos. M.D.P. Boothe Jr., inventó la técnica para afrontar necesidades urgentes de maquinaria de su empresa, mediante la adquisición de bienes de equipo, susceptible de ser utilizado por diversas empresas que se dedicaran a la misma rama, sin que tuvieran que invertir nuevos capitales en dicha adquisición, esta empresa, para poder realizarlo, fue apoyada por el Banco de América, dando origen a la United States Leasing Corporation.

Esta operación pasó a Europa bajo la denominación de *Leasing* y es utilizada en Francia, Alemania, Italia y España. En otros países el *leasing* no ha sido reglamentado pero existen empresas que lo practican, en su mayoría filiales de bancos y grandes Grupos Financieros.

El mecanismo en Europa es que la empresa que necesita bienes de equipo, se dirige a la empresa que practica el *leasing*, exponiendo sus necesidades de equipo, celebrándose un contrato de arrendamiento financiero sobre los bienes que comprará la sociedad *leasing* para uso de la arrendataria. La duración del contrato coincide con la vida útil del equipo. Esta operación sin inmovilización de fondos, usa por regla general el equipo más útil, que previo acuerdo expreso, puede reemplazarse antes del término del contrato, por lo que en dicho momento sea de más interés. Durante la vigencia del contrato o en su terminación, la arrendataria puede optar por la compra de la maquinaria, con la consiguiente deducción en el precio de compra de las cantidades entregadas hasta ese momento por concepto de alquiler. En México las Arrendadoras Financieras empezaron a funcionar con base en la Ley General de

Sociedades Mercantiles, las Instituciones de Crédito obtuvieron la autorización de la SHCP para adquirir acciones de las Arrendadoras Financieras sujetas a dos condiciones:

- 1) Las acciones tenían que ser nominativas, y
- 2) Que a partir de la fecha de adquisición de las acciones, las Arrendadoras Financieras automáticamente debían pasar bajo la inspección y vigilancia de la Comisión Nacional Bancaria y de Seguros, reglamentando su constitución, administración y operación dentro del marco jurídico de la Ley Bancaria.

La primera empresa de este tipo, se constituyó el 4 de septiembre de 1961 bajo la denominación social de Interamericana de Arrendamiento, S.A.

A principios de los setentas la empresa pionera en el negocio de arrendamiento fue Impulsora de Equipo de Oficina, S.A. (IEOSA). En esos mismos años se constituyen las primeras Arrendadoras Financieras bancarias, mediante la adquisición de bancos locales y extranjeros de la forma siguiente:

- 1.- Arrendadora Bancomer con Manufacturer Hanover Leasing Corp.
- 2.- Arrendadora Banamex con Citicorp.
- 3.- Arrendadora Internacional con Societe General.
- 4.- Arrendadora Comermex con Bank of América.

Se establecieron otras Arrendadoras Financieras como simples Sociedades Anónimas, hasta que se introdujo el arrendamiento financiero como operación auxiliar de crédito.

En la década de los setentas, el arrendamiento tuvo un crecimiento muy acelerado, concentrando su cartera principalmente en la industria de la construcción y del autotransporte, fondeándose principalmente en dólares.

## **II.- CONCEPTO**

El término arrendamiento proviene de la palabra "Leasing" que en español significa arrendar, alquilar o dar en arriendo. Las arrendadoras son intermediarias que destinan sus recursos para apoyar la expansión productiva.

La LOAAC define a las Arrendadoras Financieras en su artículo 25, como se mencionó anteriormente. En el artículo 27 del mismo ordenamiento, se complementa la definición que se refiere a que una vez terminado el contrato, el arrendador deberá adoptar alguna de las siguientes opciones terminales:

- "1.- Comprar los bienes a un precio inferior a su valor de adquisición, que quedará fijado en el contrato. En caso de que no se haya fijado, el precio debe

ser inferior al valor de mercado a la fecha de compra, conforme a las bases que se establezcan en el contrato.

2.- Prorrogar el plazo para continuar con el uso o goce temporal, pagando una renta inferior a los pagos periódicos que venía haciendo, conforme a las bases que se establezcan en el contrato.

3.- Participar con la arrendadora financiera en el precio de la venta de los bienes a un tercero, en las proporciones y términos que se convengan en el contrato".

En Argentina la circular CONAU-I (Contabilidad y Auditoría) del 1-VIII-81 el Banco Central incluyó en el activo de las entidades financieras el rubro "bienes en locación financiera" que definió como los bienes de capital (muebles e inmuebles) arrendados a terceros, especialmente adquiridos por la entidad por encargo de éstos, por los que el arrendatario abona periódicamente y durante el plazo estipulado un precio y dispone del derecho unilateral de ejercer la opción de compra pagando el valor residual previamente establecido.

La Ley No. 7132 del 26 de octubre de 1983 en Brasil, considera arrendamiento mercantil el negocio jurídico realizado entre una persona jurídica en calidad de arrendadora y una persona física o jurídica en calidad de arrendataria y que tenga por objeto el arrendamiento de bienes adquiridos por la arrendadora, siguiendo especificaciones de la arrendataria para uso propio de ésta.

El Código Civil Artículo 2398 lo define como un contrato consensual, bilateral y oneroso, que una persona se obliga por cierto tiempo, y a cambio de una retribución a procurar el uso o goce de una cosa.

El Código Fiscal de la Federación (artículo 15) lo define así: Arrendamiento Financiero es el contrato por el cual se otorga el uso o goce temporal de bienes tangibles, siempre que se cumpla con los siguientes requisitos:

1.- Debe celebrarse por escrito.

2.- Consignar expresamente el valor del bien objeto de la operación, y,

3.- Que se establezca una tasa de interés o la mecánica para determinarla aplicable para determinar los pagos.

Debe establecerse un plazo forzoso que sea igual o superior al mínimo para deducir las inversiones en los términos que dispongan las leyes fiscales o cuando el plazo sea menor tener cualquiera de las operaciones mencionadas en el artículo 27.

Por lo tanto se puede concluir que el arrendamiento financiero es un contrato por medio del cual la arrendadora está obligada a: adquirir determinados bienes tangibles, y otorgar su uso

o goce temporal, en un plazo forzoso, a cambio de una contraprestación, que se liquidará en pagos parciales, debiendo ser ésta equivalente o mayor al valor del bien.

### III.- MODALIDADES Y ELEMENTOS

En el arrendamiento financiero pueden darse las siguientes clases:

1. De acuerdo al objeto arrendado se puede dividir en:

a) Sobre inmuebles. Caso poco común pero existe la posibilidad de celebrarlo.

b) Sobre muebles. Es el más utilizado y sobre todo los bienes de capital, es decir, los que se utilizan para producir bienes o los de consumo duradero.

c) Sobre derechos. Como una patente, una marca, una concesión.

2. Respecto a las personas que intervienen en la relación en:

a) Directo. Cuando el arrendador es el productor, fabricante o vendedor del bien.

b) Indirecto. Si el productor o propietario original del bien es una persona distinta del arrendador financiero<sup>19</sup>

Dentro de las modalidades del arrendamiento se encuentra el financiero y el puro, teniendo características que los hacen similares y otras en las que difieren como se comenta a continuación.

Son similares porque:

1.- Ambos contratos son bilaterales existiendo el arrendador, el arrendatario y el bien objeto de contrato.

2.- El objeto bien del contrato puede ser activos propios, equipo de aportación, plantas industriales inmuebles y equipo en el extranjero.

3.- Se determina rentas periódicas en pago del uso o goce temporal del bien, así como se fija el plazo forzoso el cual es irrevocable.

En cuanto a sus diferencias tenemos:

---

<sup>19</sup> Arce Gargolla Javier. *Contratos atípicos*. Trillas. 2ª edición, México, D.F.

### **ARRENDAMIENTO FINANCIERO**

- 1.- Implica menor incertidumbre, ya que admite un valor de rescate del activo al momento de celebrar el contrato.
- 2.- Hay menor liquidez ya que el arrendatario incluye el valor del principal en los pagos.
- 3.- Menos costo ya que el valor de rescate es simbólico.
- 4.- El bien puede depreciarse, normalmente se concentra en equipo de transporte, industrial, de oficina o inmobiliario.
- 5.- La renta incluye capital, intereses y en algunos casos gastos de mantenimiento.
- 6.- El arrendatario asume la responsabilidad de mantener en buenas condiciones el bien.
- 7.- Al final de la vigencia del contrato se puede optar por la compra, participar del beneficio en caso de enajenación a terceros o prorrogar el contrato a una renta más baja.
- 8.- El arrendatario puede seleccionar el bien a arrendar.
- 9.- Regulado por la LOAAC.
- 10.- El contrato es generalmente de naturaleza mercantil.
- 11.- Contable y financieramente implica mayor dificultad.

### **ARRENDAMIENTO PURO**

- 1.- Es mayor la incertidumbre, al no determinar el valor de rescate al término del contrato.
- 2.- Los flujos de pago pueden excluir parte del valor del principal lo que proporciona al arrendatario mayor liquidez.
- 3.- Más costoso ya que implica un pago significativa al concluir el contrato, si se decide a comprar el bien.
- 4.- Se orienta a bienes inmuebles o automóviles, la renta se considera como un gasto disminuyendo la carga fiscal.
- 5.- Las rentas no involucran intereses implícitamente.
- 6.- El arrendador es quien asume la responsabilidad de cubrir los gastos de instalación, seguros, mantenimiento y reparaciones.
- 7.- No se pacta opción al firmar el contrato. Si se prevé una opción terminal se considera como arrendamiento financiero.

8.- El arrendador posee el bien, por lo que el arrendatario deberá aceptar las condiciones en que se encuentre el bien.

9.- Regulado en el Código Civil.

10.- El contrato generalmente es de naturaleza civil.

11.- Es sencillo su control contable y fiscal.

Los elementos que intervienen en la realización del contrato de arrendamiento cualquiera que sean sus modalidades son:

1) Personales: las partes que realizan el contrato son la arrendadora financiera que es la propietaria o arrendador y el arrendatario que es quien hará uso del bien a cambio del pago de una renta.

2) Reales:

a) El bien. Debe ser susceptible de darse en arrendamiento, es decir que se pueda otorgar su uso o goce.

b) El precio. Debe ser en dinero y la totalidad de los pagos debe ser superior al valor del bien. el contrato debe establecer el pago de intereses en el caso de arrendamiento financiero que puede variar o ser diferente en distintos periodos de tiempo.

c) Pagars. La arrendataria podrá suscribir uno o varios pagars que cubran el precio pactado.

d) El Plazo Forzoso. Este es básico para determinar el precio sobre todo para el caso del arrendamiento financiero en donde al final se ejercita la opción de compra, además de que el bien tiene uso o goce temporal.

3) Formales. El contrato debe otorgarse por escrito y notificarse ante notario público, corredor o cualquier otro fedatario público, lo cual en la práctica no es tan utilizado.

#### **IV.- VENTAJAS Y DESVENTAJAS**

En virtud de que el arrendamiento es considerado como una fuente de financiamiento accesible para el micro, pequeño y mediano empresario es conveniente mencionar las ventajas y desventajas que este contrato representa:

## VENTAJAS

1) En cuanto al financiamiento.- se evita distraer recursos que pueden ser utilizados en otras áreas conservando su capital de trabajo, lo que hace posible mantener la capacidad de crédito; se otorga el 100% del financiamiento ya que no se pide ninguna cantidad adicional, o saldo compensatorio, son financiamientos a largo plazo siendo su límite máximo la vida fiscal del bien, normalmente la garantía es el mismo bien arrendado, o son menores a las exigidas en otro tipo de contratos. Al no invertir en efectivo, y hacerse pagos de rentas en el futuro si hay inflación se estarán realizando pagos con dinero castigado, beneficiando esto al arrendador.

2) En cuanto al equipo.- permite la modernización del equipo, sobre todo en aquellos que se desgastan en un plazo más corto, con esto existe la posibilidad de que al término del plazo el bien se cambie por uno más avanzado tecnológicamente.

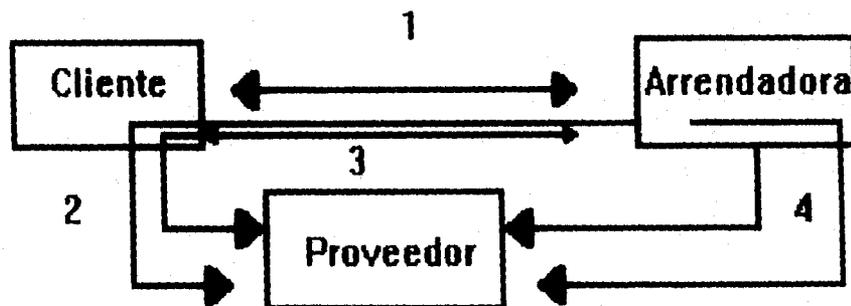
## DESVENTAJAS

1) En cuanto a financiamiento.- además de pagar los intereses como en cualquier otro financiamiento, se paga el porcentaje que representa la utilidad de la arrendadora; las instituciones de crédito, proveedores, acreedores, etcétera, y se analizan los estados financieros y el hecho de que algunos bienes arrendados no aparezcan en la información podría traer problemas en la contratación de un crédito.

2) En cuanto al equipo.- En algunos casos las arrendadoras ponen limitaciones en cuanto al uso del bien.

Para el arrendador si el equipo no lo compra el arrendatario puede ser obsoleto y tener dificultad para venderlo o rentarlo, además de que puede ser regresado con defectos técnicos que implicarían un costo.

El flujo de operación <sup>20</sup> del arrendamiento financiero es el siguiente:



20 *Arrendamiento financiera*, Serie 8, Cultura Bancaria y Financiera, Banca Cremi, 1992, p. 47.

1. El cliente acude a la arrendadora en donde se establecen las bases de la operación. El cliente entrega la documentación respectiva para que la arrendadora efectúe el análisis de viabilidad.
2. Si se acepta el crédito el cliente acude al proveedor que más le convenga, avisa a la arrendadora para que contacte con el proveedor.
3. La arrendadora da al cliente la orden de compra para que la lleve al proveedor siempre y cuando el arrendatario haya firmado el contrato y realizado los pagos correspondientes.
4. La arrendadora paga al proveedor por la adquisición del bien.

## V.- REQUISITOS

La documentación que se requiere para el arrendamiento financiero es<sup>21</sup>:

PERSONA FÍSICA	PERSONA MORAL
1. Registro Federal de Contribuyentes.	1. Solicitud de Crédito.
2. Tres últimos comprobantes de ingresos.	2. Acta constitutiva.
3. Última declaración anual.	3. Última acta si no hay modificaciones de estatutos.
4. Comprobante de domicilio.	4. Acta de poderes de los representantes de la empresa.
5. Acta de nacimiento, pasaporte o cartilla de servicio militar.	5. Datos de inscripción en el registro público de comercio.
6. Relación patrimonial actualizada y firmada.	6. Estados financieros.
7. Avaluos, presentando relación patrimonial con datos de inscripción en el registro público de la propiedad.	7. Relaciones analíticas de las principales cuentas de activo y pasivo.
	8. Flujo de caja por el plazo de arrendamiento.
	9. Declaración anual del ISR e IVA, de los dos últimos ejercicios y los últimos pagos provisionales.
	10. Avaluos.

21 Angel Torres Jiménez. "Arrendamiento Financiero". *El Empresario*. México, D.F., febrero 1993, p. 20.

## VI.- ASPECTOS FISCALES Y CONTABLES

En virtud de que uno de los objetivos de este trabajo es determinar las opciones de financiamiento para la MPyME a través de los intermediarios financieros no bancarios, sólo se tratarán los efectos que tiene para el arrendatario, las diversas obligaciones que un contrato de arrendamiento implica fiscal y contablemente.

En el aspecto fiscal tenemos que son varias las implicaciones que se tienen, en los siguientes cuadros se mencionan los artículos que tienen que ver con el arrendamiento.

### IMPUESTO SOBRE LA RENTA

ART.	CONCEPTO
7-A-terc. y cuarto párr.	Concepto de intereses en los contratos de arrendamiento financiero.
7-B-fracc. II, III y V	Determinación del componente inflacionario de los créditos o deudas en el arrendamiento financiero.
41	Reglas aplicables a la depreciación.
44 Y 45	Tasas de depreciación.
46	Otras reglas aplicables a la depreciación.
48	Monto original de la inversión en arrendamiento financiero.
50	Tratamiento de opciones terminales en arrendamiento financiero.
51	Deducción inmediata de inversiones.
51-A	Reglas para ejercer la opción de la deducción inmediata.
155	Contrato de arrendamiento financiero celebrado en el extranjero.

### IMPUESTO AL ACTIVO

ART.	CONCEPTO
5	Deudas disminuibles en arrendamiento financiero.
14	Definición de conceptos generales.

### REGLAMENTO DEL IMPUESTO AL ACTIVO

ART.	CONCEPTO
5-A	Bienes en arrendamiento financiero.

### IMPUESTO AL VALOR AGREGADO

ART.	CONCEPTO
4	Requisitos para el acreditamiento.
24 Y 26	Momento de causación del IVA en importaciones.

**CÓDIGO FISCAL DE LA FEDERACIÓN**

ART.	CONCEPTO
14	Enajenación de bienes.
15	Concepto de arrendamiento financiero

**IMPUESTO SOBRE ADQUISICIÓN DE BIENES INMUEBLES**

ART.	CONCEPTO
2	Exención en contratos de arrendamiento financiero.

**LEY GENERAL DE ORGANIZACIONES Y ACTIVIDADES AUXILIARES DE CRÉDITO**

ART.	CONCEPTO
25	Definición del contrato de arrendamiento financiero.
27	Opciones terminales en un contrato de arrendamiento financiero.

De acuerdo con el artículo 48 de la Ley del Impuesto sobre la Renta (LISR) el arrendamiento debe tomar como valor original de la inversión la que se hubiera pactado en el contrato por lo que de acuerdo con los artículos 45 y 46 la depreciación se calculará sobre ese monto, con esto también le son aplicables los artículos 41 al 47 y 51 y 51A.

El tratamiento terminal del contrato tiene diversas implicaciones si el arrendatario adquiere el bien o prorroga el contrato de acuerdo con el artículo 50 el importe de la opción se incrementa al monto original de la inversión. Si hay participación por la venta, será deducible la diferencia entre los pagos y la cantidad deducida, restando el ingreso por la enajenación sin incluir intereses.

Para efectos del artículo 7A se considera como interés la diferencia entre el total de pagos y la cantidad que se dedujo y, de acuerdo con el artículo 7B los intereses a cargo deberán compensarse con el componente inflacionario con el objeto de determinar si existe interés deducible o ganancia inflacionaria.

De acuerdo con el artículo 50 si se transfiere la propiedad o se prorroga el contrato el importe acordado se incrementará al monto original y la deducción se hará por ese valor por el tiempo que falta por deducir y si se enajena será deducible la diferencia entre los pagos y la cantidad deducida, restando el ingreso por la enajenación.

En cuanto al impuesto al activo se considera de acuerdo con el artículo 5A que el bien forma parte del activo del arrendatario aun cuando el propietario sea el arrendador.

Las deudas con el arrendador no se disminuyen del valor del activo, ya que no son deducibles las deudas contraídas con el sistema financiero o sus intermediarios (Artículo 5A).

Si un bien es importado por el arrendador a él le corresponderá el pago de IVA y si lo hace el arrendatario el podrá acreditarlo.

De acuerdo con el artículo 2 del Impuesto sobre Adquisición de Bienes Inmuebles no se pagará este impuesto si el arrendatario opta por ejercer la compra.

A continuación se presenta un cuadro en donde se establecen las implicaciones fiscales y financieras para el arrendamiento puro y financiero, en donde se pueden apreciar que a pesar de que para el financiero son mayores, éste es el más utilizado en México, sobre todo por las ventajas que representa al término del contrato y la deducción del bien.

## IMPLICACIONES FISCALES Y FINANCIERAS

### Cuadro comparativo

#### Arrendamiento financiero y arrendamiento puro (enfoque arrendatario)

	Arrendamiento	
	Financiero	Puro
Propiedad fiscal del bien	Si	No
Causa del impuesto al activo	Si	No
Depreciación fiscal del activo fijo	Si	No
Depreciación financiera del activo fijo	Si	No
Deducción del pago de rentas	No	Si
Propiedad legal del bien	No	No
Pago inmediato del iva del valor del bien	Si	No
Tasa de interés más alta	No	Si
Control contable más sencillo	No	Si
Opción de compra al término del contrato	Si	No
Venta al término del contrato a valor simbólico	Si	No
Deducción de automóviles al 100%	No	No
Efecto carga financiera deducible al 100%	Si	No
Genera base de componente inflacionario	Si	No
Se considera financiamiento	Si	No
Plazo mínimo del contrato 6 meses	No	Si
Se estipula valor del bien	Si	No
Se estipulan intereses	Si	No
Se estipulan rentas	Si	Si
Disminuyen la base de PTU	Si	Si
Pago de seguros del bien objeto de arrendamiento por el arrendatario	Si	Si
Opción de compra a favor de un tercero a valor de mercado	Si	No

Arrendadoras Financieras registradas en la Comisión Nacional Bancaria a Diciembre de 1993.

Probursa, Bancomer, Vector, Finamex, Banobras, Internacional, Pragma, Obsa, Atlántico, Banamex, Sofimex, Multi Arrendadora, Fina Rent, Dinámico Serfin, Financiera del Norte, Estrategia, Alfa, Financiera Monterrey, Quadrum, Margen, Dina, Somex, Abarende (Arenda), Del Bajío, Chapultepec, Financiera Reforma, Bancen, Fina Arrenda, Invermexico (ASFIN), Prime, Plus, Lease, Finac, Atlas, Banorte, Mexicana, Banorie, Comermex, Grupo Arrendador Capital, Promex, Afin, Unión, Integral del Norte, Ultra Arrenda, Magna, Inverlat, Integral, Value, Bancreser, Imexa, Valmex (Cremi), Asecam, Lefact, Havre, Arka, Multiva.

Como podemos observar el número de arrendadoras ha ido creciendo, debido al auge que se les ha dado en los últimos años.

Algunas de estas instituciones forman parte de Grupos Financieros y algunas han cambiado de nombre o desaparecido.

## VII. ANÁLISIS ESTADÍSTICO (1989-1994)

El presente apartado tiene como propósito la presentación y análisis de datos numéricos relativos al desempeño de las Arrendadoras Financieras, con el fin de proporcionar información sustancial que nos llevará a aceptar o rechazar la hipótesis planteada al inicio de la presente investigación.

Las variables que serán manejadas son las siguientes: en primer lugar, se analizará la Inversión Neta, que en el caso de las Arrendadoras se divide en Arrendamiento Financiero y Arrendamiento Puro, esta variable es fundamental para observar el crecimiento de las instituciones en estudio, ya que el incremento en las inversiones refleja a su vez un incremento en la demanda de dicho tipo de financiamiento.

En segundo lugar se analizará lo referente a la Cartera Neta de las citadas instituciones, por una parte nos referiremos a la Cartera Vigente que, como complemento de la variable anterior, mostrará la tendencia que muestran, principalmente las empresas, hacia recurrir cada vez más al financiamiento por medio de intermediarios financieros no bancarios, y como consecuencia de ello, el correspondiente incremento en la cartera de dichas instituciones.

Por otra parte se analiza lo correspondiente a la Cartera Vencida, lo cual retoma gran relevancia si consideramos que en la actualidad éste es uno de los principales problemas a los que se enfrentan las instituciones financieras del país. En qué magnitud ha aumentado dicha variable anualmente y compararemos tal incremento con el crecimiento de las mencionadas instituciones y principalmente observaremos como ha cambiado año con año la composición de la cartera total para determinar el grado en que dichas organizaciones gozan o no de una situación financiera sana. Este punto es importante ya que la cartera vencida puede aumentar la cartera total, sin que por ello signifique que aumente realmente. Es por tal motivo que se compara el crecimiento de las dos, debiendo ser mayor el de la cartera total.

Por último, se analizará lo que se refiere al capital contable, esto con el objeto de observar igualmente el crecimiento, pero además con la finalidad de compararlo con la cartera vencida y poder así determinar si los citados intermediarios conservan una buena situación financiera y si realmente mantienen los recursos propios en inversiones redituables, ya que en la medida en que esto ocurra, las restricciones para otorgar crédito serán menores.

Con el fin de hacer más explícito el análisis, se tomaron como muestra los datos de las 10 principales arrendadoras que operan en México, presentándolos en tablas que contienen las cantidades convertidas a pesos corrientes (1994). Se presenta también una tabla de variaciones anuales que se refiere al incremento año con año de cada arrendadora en cada una de las variables en estudio para observar su comportamiento en el periodo citado.

Además presentamos una tabla que contiene el gran total de cada variable en cada año, es decir, tomando en cuenta todas las arrendadoras. También se incluye en dicha tabla un renglón que corresponde a la variación del total año con año y su diferencia con la inflación anual para determinar el crecimiento real, ello con el fin de dar mayor precisión a la información presentada y cifras más representativas para efectos del análisis.

La fuente de obtención de dichos datos fueron los Principales Indicadores Financieros de las Arrendadoras, publicados por la Asociación Mexicana de Arrendadoras Financieras, A.C., y el Boletín Estadístico de Arrendadoras Financieras, publicado por la Comisión Nacional Bancaria. A continuación presentamos los resultados obtenidos:

Este sector ha tenido un comportamiento favorable ante una mayor demanda, principalmente en el financiamiento para la adquisición de bienes de consumo duradero y de capital.

Durante el periodo analizado (1989-1994) el arrendamiento ha presentado un crecimiento considerable (676.2%). Como podemos observar en las tablas de inversión neta, es de 1990 a 1991 cuando se presenta el incremento real más notable de inversión en arrendamiento financiero (132.16%), dicha situación se debe a que es durante este periodo cuando se empieza a dar mayor impulso y promoción a la micro, pequeña y mediana empresa. En los años subsecuentes se mantiene dicho crecimiento, aunque en menor medida, siendo el incremento más bajo en el periodo 1992-1993 de 3.22%, ello como reflejo de la desaceleración en la actividad económica y su impacto en los proyectos de inversión de las empresas.

Por contra se puede explicar mejor si observamos la tabla de inversión en arrendamiento puro. En el periodo de 1992-1993 es cuando esta modalidad alcanza uno de los mayores niveles, presentando un incremento del 80.45%, cifra que es notablemente mayor a las de los años anteriores y siguientes, debido principalmente al auge que tomó en esos años el contrato de autofinanciamiento. Cabe mencionar que el arrendamiento puro constituye únicamente un 4.8% promedio de la inversión neta total para los años analizados, ello se debe principalmente a las ventajas que ofrece el arrendamiento financiero en comparación con el puro.

## INVERSIÓN NETA EN ARRENDAMIENTO FINANCIERO

(cantidades actualizadas a diciembre de 1994)

(miles de nuevos pesos)

Arrendadora	1989	1990	1991	1992	1993	1994
	Monto	Monto	Monto	Monto	Monto	Monto
Bancomer	495,440	1,431,100	2,446,931	2,907,761	2,928,441	3,131,740
Internacional	370,871	1,317,705	2,056,746	2,290,421	2,067,684	2,630,577
Banamex	327,197	811,122	1,176,292	1,668,260	2,314,043	1,416,714
Fin. Monterrey	232,684	510,319	946,898	937,666	371,709	133,273
Somex	377,941	413,683	785,731	804,360	479,525	642,091
Dinámico Serfin	199,940	610,318	622,935	897,725	1,450,092	1,592,523
Comerimex	79,013	241,904	590,544	709,346	477,803	351,236
Fin. Reforma	124,828	390,042	513,778	395,514	115,533	304,885
Atlas	168,476	386,749	522,213	726,944	792,774	893,646
Prime	258,149	374,403	481,222	568,828	571,981	559,298
<b>Total</b>	<b>3,078,226</b>	<b>8,067,705</b>	<b>13,983,580</b>	<b>18,509,723</b>	<b>20,588,366</b>	<b>23,893,070</b>
Variación	92.96%	162.09%	73.33%	32.37%	11.23%	16.05%
Inflación anual	19.70%	29.93%	18.79%	11.94%	8.01%	7.05%
Crecimiento real	73.26%	132.16%	54.53%	20.43%	3.22%	9.00%
Arrendadora	Var. anual	Var. anual	Var. anual	Var. anual	Var. anual	Var. anual
Bancomer	58.53%	188.85%	70.98%	18.83%	0.71%	6.94%
Internacional	1.10%	255.30%	56.09%	11.36%	-9.72%	27.22%
Banamex	50.04%	147.90%	45.02%	41.82%	38.71%	-38.78%
Fin. Monterrey	30.35%	119.32%	85.55%	-0.97%	-60.36%	-64.15%
Somex	0.55%	9.46%	89.94%	2.37%	-40.38%	33.90%
Dinámico Serfin	244.90%	205.25%	2.07%	44.11%	61.53%	9.82%
Comerimex	78.31%	206.16%	144.12%	20.12%	-32.64%	-26.49%
Fin. Reforma	476.13%	212.46%	31.72%	-23.02%	-70.79%	163.89%
Atlas	72.29%	129.56%	35.03%	39.20%	9.06%	12.72%
Prime	112.08%	45.03%	28.53%	18.20%	0.55%	-2.20%

FUENTE: Elaboración personal con base en los principales indicadores financieros de la Asociación Mexicana de Arrendadoras Financieras A.C.

No obstante la diferencia entre la inversión en arrendamiento financiero y arrendamiento puro, este último también ha mostrado un crecimiento notable durante el periodo en estudio, incrementándose en 507.38% de 1989 a 1994.

En cuanto a las principales Arrendadoras Financieras, podemos observar que la arrendadora que ha presentado mayor incremento anual en inversión ha sido Serfin, pasando del 244.9% en 1989 a 9.8% en 1994, la mayor baja fue en 1991 tendiendo a subir en los siguientes años, bajando nuevamente el último año, los años más difíciles fueron 1992 y 1993 como se ve en el comportamiento de inversión neta en la mayoría de las arrendadoras, en estos años fue cuando entraron los Grupos Financieros dejando en desventaja a los independientes.

En lo que se refiere al arrendamiento puro, la arrendadora que ha tenido mayor crecimiento ha sido Internacional, se observa una tendencia notablemente creciente en 1990 y 1993 (1254.03% y 156.30% respectivamente), alcanzando su nivel más bajo en 1994 con una disminución de 9.89%, año en que, si observamos el crecimiento real del gran total, tuvo una disminución del 0.27%.

## INVERSIÓN NETA EN ARRENDAMIENTO PURO

(cantidades actualizadas a diciembre de 1994)

(miles de nuevos pesos)

Arrendadora	1989	1990	1991	1992	1993	1994
	Monto	Monto	Monto	Monto	Monto	Monto
Bancomer	114,392	179,808	165,631	132,518	188,252	150,029
Internacional	3,574	48,393	71,008	148,247	379,950	342,379
Banamex	6,149	4,445	17,171	64,771	77,811	67,574
Fin. Monterrey	-	45	16,883	15,840	83,438	103,760
Somex	4,798	23,309	17,460	4,084	3,459	1,058
Dinámico Serfin	-	-	-	-	-	15,469
Comermex	79,013	12,346	12,938	9,861	5,269	563
Fin. Reforma	603	20,343	18,037	15,681	7,575	2,998
Atlas	-	-	-	-	-	-
Prime	4,735	7,661	6,140	5,395	8,626	12,536
<b>Total</b>	<b>168,212</b>	<b>353,886</b>	<b>521,054</b>	<b>630,384</b>	<b>956,777</b>	<b>1,021,685</b>
Variación	58.08%	110.38%	47.24%	20.98%	51.78%	6.78%
Inflación anual	19.70%	29.93%	18.79%	11.94%	8.01%	7.05%
Crecimiento real	38.38%	80.45%	28.45%	9.04%	43.77%	-0.27%
Arrendadora	Var. anual					
Bancomer	177.97%	57.19%	-7.88%	-19.99%	42.06%	-20.30%
Internacional	-94.70%	1254.03%	46.73%	108.78%	156.30%	-9.89%
Banamex	-16.16%	-27.71%	286.30%	277.21%	20.13%	-13.16%
Fin. Monterrey	0.00%	0.00%	37417.78%	-6.18%	426.76%	24.36%
Somex	2.72.3	385.81%	-25.09%	-76.61%	-15.30%	-69.41%
Dinámico Serfin	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%
Comermex	0.00%	-84.37%	4.80%	-23.78%	-46.57%	-89.31%
Fin. Reforma	-83.17%	32.73.63	-11.34%	-13.06%	-51.69%	-60.42%
Atlas	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%
Prime	9.09%	61.80%	19.85%	-12.13%	59.89%	45.33%

FUENTE: Elaboración personal con base en los principales indicadores financieros de la Asociación Mexicana de Arrendadoras Financieras A.C.

La tendencia a disminuir de ambos tipos de arrendamiento puede ser por causa del incremento en la cartera vencida, variable que se analizará más adelante, y que ha traído como consecuencia mayores restricciones para el otorgamiento de dicho financiamiento y por tanto la disminución en el volumen del mismo.

En lo que respecta a la cartera neta de arrendamiento, hemos observado un crecimiento real considerable, principalmente en los años de 1989 y 1990 (98.71% y 98.69% respectivamente), lo cual quiere decir que durante dicho periodo las empresas recurrieron en mayor

medida al financiamiento por arrendamiento. Cabe destacar que a partir de 1991 el crecimiento comienza a disminuir en forma considerable, siendo en este año del 51.28%, bajando hasta el 4.76% en 1993 y aumentando de nuevo, aunque en menor medida que en los primeros años, en 1994 un 8.53%.

### CARTERA NETA DE ARRENDAMIENTO

(cantidades actualizadas a diciembre de 1994)

(miles de nuevos pesos)

Arrendadora	1989	1990	1991	1992	1993	1994
	Monto	Monto	Monto	Monto	Monto	Monto
Bancomer	837,735	1,636,643	2,672,287	3,043,623	3,116,692	3,281,769
Internacional	600,900	1,400,084	2,156,604	2,453,363	2,457,844	2,977,132
Banamex	343,908	831,359	1,203,769	1,740,422	1,432,431	1,484,288
Fin. Monterrey	226,691	520,558	969,627	953,506	455,147	237,033
Somex	185,482	458,787	816,476	823,239	482,984	643,149
Dinámico Serfin	239,848	615,864	634,814	897,725	1,451,301	1,607,992
Comermex	109,889	255,282	603,603	719,437	675,818	351,199
Fin. Reforma	162,695	417,305	531,815	711,194	123,108	307,883
Atlas	181,871	388,226	522,585	727,073	792,808	893,646
Prime	286,570	395,131	488,029	574,785	580,607	571,834
<b>Total</b>	<b>3,753,714</b>	<b>8,581,851</b>	<b>14,595,857</b>	<b>19,118,399</b>	<b>21,599,425</b>	<b>24,918,931</b>
Variación	118.41%	128.62%	70.08%	30.99%	12.77%	15.58%
Inflación anual	19.70%	29.93%	18.79%	11.94%	8.01%	7.05%
Crecimiento real	98.71%	98.69%	51.29%	19.05%	4.76%	8.53%
Arrendadora	Var. anual	Var. anual	Var. anual	Var. anual	Var. anual	Var. anual
Bancomer	69.79%	95.37%	63.28%	13.90%	2.40%	5.30%
Internacional	23.61%	133.00%	54.03%	13.77%	0.18%	21.13%
Banamex	1109.10%	141.74%	44.80%	44.58%	-17.70%	3.62%
Fin. Monterrey	13.54%	129.63%	86.27%	-1.66%	-52.27%	-47.92%
Somex	-6.39%	147.35%	77.96%	0.83%	-41.33%	33.16%
Dinámico Serfin	324.30%	156.77%	3.08%	41.42%	61.66%	10.80%
Comermex	94.00%	132.31%	136.45%	19.19%	-6.06%	-48.03%
Fin. Reforma	536.53%	156.50%	27.44%	-22.68%	-70.06%	150.09%
Atlas	93.62%	113.46%	34.61%	39.13%	9.04%	12.72%
Prime	104.45%	37.88%	23.51%	17.78%	1.01%	-1.51%

FUENTE: Elaboración personal con base en los principales indicadores financieros de la Asociación Mexicana de Arrendadoras Financieras A.C.

Dicha tendencia se presenta en la gran mayoría de las arrendadoras estudiadas y la causa principal es la desaceleración en la actividad económica y su impacto en los proyectos de inversión de las empresas, ocasionando que los activos totales mostraran un menor dinamismo respecto a años anteriores.

Cabe mencionar en este punto que a diciembre de 1993, en el sector operaban 63 Arrendadoras Financieras, seis más que en 1992, de las cuales 55 eran fondeadas por Nacional Financiera. Del total, 18 pertenecían a Grupos Financieros en los que predominaban los bancos, 7 estaban integradas a Grupos Financieros bursátiles y 38 operaban en forma independiente, representando 39.4%, 6.9% y 53.7% de los activos totales del sector, respectivamente, lo que indica que la demanda por esta fuente se ha incrementado.

Es de notar el comportamiento de la cartera neta de la Arrendadora Financiera Reforma, la cual presentó notable crecimiento durante 1989 y 1990 (536.53% y 156.5%, respectivamente), disminuyendo en 1992 y 1993, aumentando de nuevo en 150.09% para 1994.

También resalta el hecho de que el mayor crecimiento y casi constante, aunque con tendencia a disminuir en 1994, es el correspondiente a la arrendadora Serfin, como se comentó en arrendamiento financiero.

Un aspecto contrastante con lo analizado anteriormente es el crecimiento desmedido de la cartera vencida, la cual registró el mayor incremento en 1989 (221.06%) año en que el crecimiento de la cartera total fue mayor, disminuyendo en 1990 pero volviendo a aumentar en gran medida para 1991 y 1992 (155.87% y 166.43% respectivamente) alcanzando en 1994 -29.93% 194.14 puntos menos. Dicha situación resulta lógica si observamos el notable incremento de financiamiento otorgado, tanto en arrendamiento financiero como en arrendamiento puro en los años anteriores que, aunado a los problemas de liquidez a los que se enfrentan las empresas mexicanas, principalmente las MPyME, ha provocado que las Arrendadoras Financieras enfrenten serios problemas para hacer cumplir a los arrendatarios con los contratos pactados.

Ello puede constituir la causa de la notable disminución en la inversión y cartera de arrendamiento durante los años de 1993 y 1994, además de que en esos años los créditos bancarios se incrementaron, ya que se crearon diversidad de tipos de financiamiento a los que podía acceder la MPyME.

Dicha disminución de la cartera de arrendamiento vencida se explica en virtud del mayor control de todas las modalidades de arrendamiento, así como del crédito.

Cabe destacar que a pesar de que en 1989 el porcentaje de cartera vencida era alto, en relación con la cartera total, representaba el 2.61%, tendiendo a subir cada año y para 1994 aumentó al 14.70%. Con ello podemos decir que las arrendadoras se enfrentan actualmente con problemas para recuperar sus carteras, situación que aqueja a la mayor parte de las instituciones del SFM por falta de liquidez de muchas empresas.

**CARTERA VENCIDA**  
(cantidades actualizadas a diciembre de 1994)  
(miles de nuevos pesos)

Arrendadora	1989	1990	1991	1992	1993	1994
	Monto	Monto	Monto	Monto	Monto	Monto
Bancomer	3,178	18,945	45,751	196,810	327,840	509,667
Internacional	16,375	13,605	26,015	158,159	324,143	473,261
Banamex	643	2,749	17,624	34,792	84,730	116,109
Fin. Monterrey	1,466	7,534	27,889	73,552	201,065	213,278
Somex	-	2,023	37,199	159,653	270,657	344,361
Dinámico Serfin	4,023	15,932	68,334	117,132	182,611	264,164
Comermex	2,175	2,263	7,187	28,229	34,669	69,817
Fin. Reforma	1,267	20,719	44,202	167,444	247,091	133,872
Atlas	2,425	3,791	9,391	19,964	45,807	46,087
Prime	2,429	8,275	33,513	41,293	108,228	112,792
<b>Total</b>	<b>98,197</b>	<b>175,101</b>	<b>480,933</b>	<b>1,338,776</b>	<b>2,733,568</b>	<b>3,662,370</b>
Variación	240.76%	78.32%	174.66%	178.37%	104.18%	33.98%
Inflación anual	19.70%	29.93%	18.79%	11.94%	8.01%	7.05%
Crecimiento real	221.06%	48.39%	155.87%	166.43%	96.17%	26.93%
Arrendadora	Var. anual	Var. anual	Var. anual	Var. anual	Var. anual	Var. anual
Bancomer	449.25%	496.13%	141.49%	330.18%	66.58%	55.46%
Internacional	251.54%	-16.92%	91.22%	507.95%	104.95%	46.00%
Banamex	0.00%	327.53%	541.11%	97.41%	143.53%	37.03%
Fin. Monterrey	10.69%	413.92%	270.18%	163.73%	173.36%	6.07%
Somex	0.00%	0.00%	1738.80%	329.19%	69.53%	27.23%
Dinámico Serfin	199.92%	296.02%	328.91%	71.41%	55.90%	44.66%
Comermex	27.60%	4.05%	217.59%	292.78%	22.81%	101.38%
Fin. Reforma	1258.12%	1535.28%	113.34%	278.82%	47.57%	-45.82%
Atlas	-23.33%	56.33%	147.72%	112.59%	129.45%	0.61%
Prime	353.52%	240.68%	304.99%	23.21%	162.10%	4.22%

FUENTE: Elaboración personal con base en los principales indicadores financieros de la Asociación Mexicana de Arrendadoras Financieras A.C.

**CAPITAL CONTABLE**  
(cantidades actualizadas a diciembre de 1994)  
(miles de nuevos pesos)

Arrendadora	1989	1990	1991	1992	1993	1994
	Monto	Monto	Monto	Monto	Monto	Monto
Bancomer	255,859	313,519	400,655	538,437	600,961	299,105
Internacional	167,455	198,873	240,660	303,654	336,165	297,444
Banamex	23,395	61,260	104,244	182,789	275,190	310,248
Fin. Monterrey	136,059	123,890	400,665	218,778	172,451	140,544
Somex	74,770	85,865	92,523	91,758	30,014	45,407
Dinámico Serfin	47,741	56,583	65,451	66,280	105,626	104,464
Comermex	21,593	22,467	25,597	35,042	16,072	14,733
Fin. Reforma	10,022	23,688	25,513	58,308	140,541	160,443
Atlas	100,416	110,426	128,895	150,854	167,551	174,412
Prime	31,991	79,686	114,525	106,165	81,940	79,230
<b>Total</b>	<b>1,049,755</b>	<b>1,382,199</b>	<b>1,969,342</b>	<b>2,609,282</b>	<b>3,587,667</b>	<b>3,744,725</b>
Variación	94.77%	31.67%	42.48%	32.50%	37.50%	4.38%
Inflación anual	19.70%	29.93%	18.79%	11.94%	8.01%	7.05%
Crecimiento real	75.07%	1.74%	23.69%	20.56%	29.49%	-2.67%
Arrendadora	Var. anual					
Bancomer	46.82%	22.54%	27.79%	34.39%	11.61%	-50.23%
Internacional	37.31%	18.76%	21.01%	26.18%	10.71%	-11.52%
Banamex	313.34%	161.85%	70.17%	75.35%	50.55%	12.74%
Fin. Monterrey	46.51%	-8.94%	223.40%	-45.40%	-21.18%	-18.50%
Somex	60.96%	14.84%	7.75%	-0.83%	-67.29%	51.29%
Dinámico Serfin	172.60%	18.52%	15.67%	1.27%	59.36%	-1.10%
Comermex	68.76%	4.05%	13.93%	36.90%	-54.14%	-8.33%
Fin. Reforma	324.66%	136.36%	7.70%	128.54%	141.03%	14.16%
Atlas	27.29%	9.97%	16.73%	17.04%	11.07%	4.09%
Prime	41.35%	149.09%	43.72%	-7.30%	-22.82%	-3.31%

FUENTE: Elaboración personal con base en los principales indicadores financieros de la Asociación Mexicana de Arrendadoras Financieras A.C.

**PORCENTAJE DE LA CARTERA VENCIDA  
EN RELACIÓN CON LA CARTERA TOTAL**

Arrendadora	1989	1990	1991	1992	1993	1994
	%	%	%	%	%	%
Bancomer	0.38	1.16	1.71	6.47	10.52	15.53
Internacional	2.72	0.97	1.21	6.45	13.19	15.90
Banamex	0.19	0.33	1.46	2.00	5.91	7.82
Fin. Monterrey	0.65	1.45	2.88	7.71	44.17	89.98
Somex	-	0.44	4.56	19.39	56.04	53.54
Dinámico Serfin	1.68	2.59	10.76	13.05	12.58	16.43
Comermex	1.98	0.89	1.19	39.20	5.13	19.88
Atlas	1.33	0.98	1.80	2.74	5.78	5.16
Prime	0.85	2.09	6.87	7.18	18.64	19.72
<b>Total</b>	<b>2.61</b>	<b>2.04</b>	<b>3.29</b>	<b>7.00</b>	<b>12.68</b>	<b>14.70</b>

FUENTE: Elaboración personal

Dicha tendencia se observa en todas las arrendadoras, siendo más acentuada en Financiera Monterrey y Somex, las cuales representan una cartera vencida en relación a la cartera total en 1993 y 1994 del 44.17% y 89.8%, en la primera y 56.04% y 53.54% en la segunda, lo que demuestra un problema grave en ambas arrendadoras.

Podemos decir, en general, comparando las dos carteras, que a pesar de que el crecimiento real de la cartera vencida es mayor, el porcentaje que representa de la cartera total no es tan representativo, por lo que, sobre todo en los primeros años, el apoyo por este medio aumentó.

En cuanto a la relación de la cartera vencida con el capital contable, la tendencia que observamos es hacia que, en el corto plazo, la cartera vencida supere al capital contable, ya que en 1989 el capital contable fue de N\$1'049,755 y la cartera vencida de N\$98,197 (9.3%), lo cual refleja una diferencia de 951 mil 558 nuevos pesos corrientes, para 1994, el capital contable ascendió a N\$3'744,725 y la cartera vencida llegó a N\$3'662,370 (97.8%), reduciéndose la diferencia a 82 mil 355 nuevos pesos corrientes, por lo que las arrendadoras presentan una situación financiera difícil, lo que ocasiona que se restrinja más el financiamiento y que sean más exigentes con los requisitos para otorgarlo.

## CAPÍTULO 6

### FACTORAJE FINANCIERO

**L**as MPyME, generalmente realizan sus ventas a crédito, esto incrementa sus cuentas por cobrar lo que ocasiona que su capital de trabajo disminuya. En los últimos años los problemas de liquidez de este sector se ha agravado, muchas de estas empresas son proveedoras de las grandes empresas, pero sus pagos no son al contado. Como una forma de resolver esta situación se ha desarrollado en mayor medida el factoraje, un mecanismo que permite recuperar las cuentas por cobrar cambiándolas por dinero en efectivo a través de una institución financiera.

Ante los hechos actuales, son pocas las opciones y el factoraje se ha convertido en otra alternativa en el cual se ofrecen servicios para lograr una mayor eficiencia en las cuentas por cobrar.

El *factoring* no es novedoso, pero es poco conocido en nuestro país, por lo que es importante mencionar cual ha sido su evolución.

#### I.- ANTECEDENTES

El factoraje nace con la comercialización se inicia en el periodo romano, cuando se realizaron grandes colonizaciones fue cuando se empezó a practicar, siendo los españoles, franceses, ingleses y portugueses los que le dieron auge; esto sucedió en los siglos XIV y XV, tiempo en el que se práctica como una operación de mercadeo.

Durante la Revolución Industrial de 1750 en Inglaterra, todo estaba listo para la explosión en la industria, sobre todo la textil. La producción a gran escala aumentó y los mercados se encontraban saturados por lo que surge la necesidad de exportar los excedentes, con esto aparecieron grandes factorías con fines específicos: Buscar los mercados tradicionales y los de ultramar dando los productos a consignación recibiendo a cambio anticipos de sus factorías.

Hacia el siglo XVII se involucra el continente Americano, y en el siglo XVIII nacen grandes agentes o factores, financiando las importaciones europeas, teniendo como actividad la asesoría y financiamiento.

El factor se encargaba de conseguir compradores de los productos del fabricante a cambio de un beneficio económico concentrándose en el los inventarios y documentos por cobrar, lo que constituía una garantía del cobro que le permitía al factor pagar de sus propias fuentes tales documentos al fabricante, dándole a éste una liquidez más inmediata, una forma de financiamiento donde el factor compraba los documentos por cobrar del fabricante y asumía el riesgo de la cobranza, quedando así el fabricante fuera de la relación comercial.

En el siglo XX deja de ser comisionista y sólo asesora y financia al comprador, hacia 1935 por la depresión económica el factor crece en número e importancia.

En México es en 1961 cuando se empieza a ver la posibilidad de compra de las cuentas por cobrar, al inicio de la década de los setentas es introducido por Banamex con razón social Factoring Banamex , S.A. de C.V.

Se institucionaliza en 1988 con la formación de la Asociación Mexicana de Empresas de Factoraje fecha en la que los créditos bancarios pasaban por sus peores momentos.

## **II.- CONCEPTO**

En la operación de factoraje existe una figura jurídica que es la cesión de derechos, la cual es conveniente definir.

La cesión de derechos es un contrato en el que una persona que será el cedente, transmite los derechos que tiene a cargo de sus clientes (cobro de facturas, documentos por cobrar) a otra llamada factor.

Etimológicamente el termino factoraje proviene del verbo facio que significa hacer, por lo que el factor es "como el que hace".

El artículo 45A de la LOAAC define al Factoraje como ya se mencionó anteriormente, y determina en sus diez fracciones las operaciones a las que están autorizadas las empresas que se dedican a esta actividad.

Según Factoraje Bancomer S.A. de C.V., es aquella actividad empresarial en la que participa una empresa de factoraje financiero con sus clientes, personas físicas o morales y en la cual la primera adquiere los derechos de crédito derivados de transacciones comerciales de los segundos, con obligación solidaria.

Aun cuando contablemente no se considera como financiamiento, podemos decir que el factoraje es una forma de obtener liquidez inmediata a través de la cesión de sus cuentas por cobrar a otra persona llamada factor, quien tendrá en su poder la documentación que le permitirá recuperar la deuda que tenía con la empresa cedente.

## **III.- MODALIDADES**

Existen diversas modalidades en el factoraje de acuerdo con el artículo 45B de la LOAAC se puede pactar el contrato de factoraje mediante las siguientes modalidades.

1.- Sin recursos o puro en donde el cliente o empresa cedente se deslinda totalmente de la obligación de responder si no pagan los deudores.

2.- Con recursos donde el cliente es solidario responsable de responder del pago oportuno.

En el factoraje con recursos se pueden dar dos formas: la cobranza delegada cuando la empresa se ocupa de la cobranza y traslada las cantidades al factor, y la cobranza directa cuando se entrega la documentación a la empresa de factoraje y ésta se encarga de cobrarle al cliente.

Además han surgido otras submodalidades como:

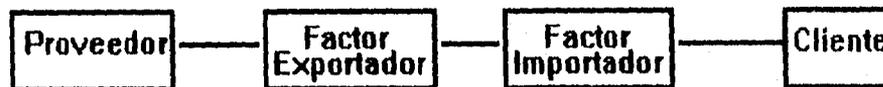
1.- Factoraje a proveedores.- en donde se celebran contratos de derechos de crédito constituidos a favor de proveedores de bienes o servicios de grandes cadenas comerciales, adquiriendo el factor normalmente sin recurso los derechos de crédito, el cual paga anticipadamente el importe total menos un diferencial por la compra de los documentos.

2.- Factoraje internacional.- en apoyo al importador y exportador en donde el factor realiza la cobranza en el país extranjero.

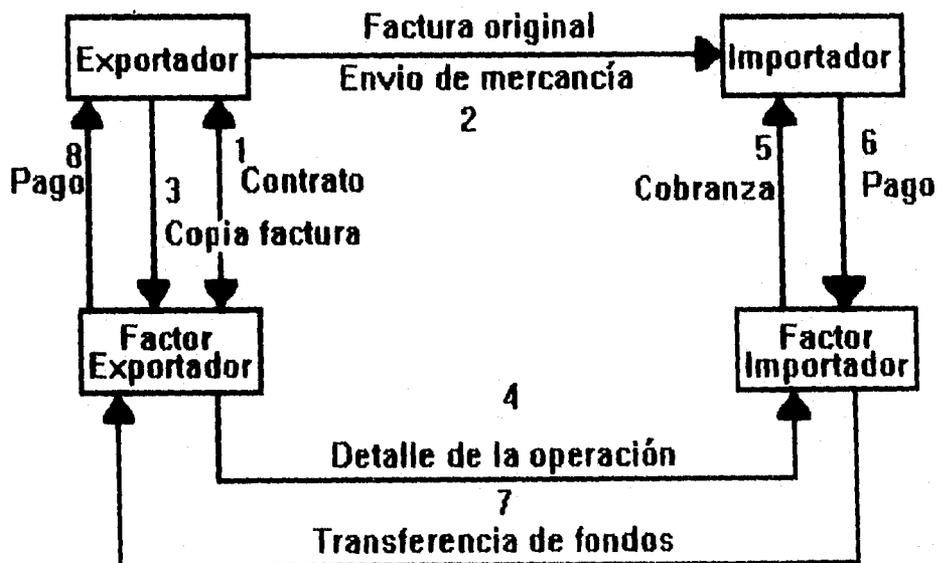
La forma más común en este servicio es subcontratando algunos servicios con el factor del país importador, por lo que la relación:



Se sustituye por:



La operación es como sigue:



ESTA TESIS NO DEBE  
SALIR DE LA BIBLIOTECA

El contrato entre el exportador y el factor exportador es para la administración de la cobranza internacional.

En la factura original se debe poner una leyenda en donde notifica al importador sobre la cesión de derechos de cobro de la factura.

El exportador solicita protección contra la insolvencia que pudiera tener el importador con el factor exportador, quien a su vez solicita investigue al importador, al factor importador, el cual autorizará el crédito responsabilizándose del pago.

Esta modalidad es una buena posibilidad para la realización de operaciones de comercio internacional, facilitando el crédito al importador.

La realización del contrato de factoraje como cualquier otra fuente de financiamiento implica un costo que ésta en relación con los siguientes elementos:

1. Honorarios por servicio de apertura de líneas de crédito que dependen de diversos factores como las condiciones del mercado en relación con el riesgo, la calidad de los compradores con los que está operando el cliente, el número de facturas, la concentración y rotación de la cartera, la calidad del producto y la distribución geográfica de los compradores principalmente.

2. El valor de descuento por pronto pago o el rendimiento de los anticipos, es decir el costo del dinero.

Los requisitos para obtener los beneficios del *factoring* son de acuerdo a Factor Feld y se mencionan a continuación:

1º Que los interesados vendan o produzcan bienes perecederos.

2º Que tengan por lo menos dos años en el mercado (no exigible en todos los casos).

3º Que tengan estados financieros dictaminados, no forzosamente en términos fiscales.

4º Que exista una razón de ser en el mercado, es decir, que tengan objetivos bien claros y metas fijas.

#### **IV.- VENTAJAS Y DESVENTAJAS**

Como ventajas se detectan las siguientes:

1) Convierte las ventas a crédito en ventas al contado.

2) Se agiliza el ciclo financiero, dándole a las empresas una estructura financiera más sana, pudiendo tener mayor posibilidad de crédito por otras fuentes ya que el movimiento es entre cuentas por cobrar y bancos, sin incrementar el pasivo.

3) Está destinado para pequeñas y medianas empresas por lo que generalmente no califican para créditos tradicionales.

4) El costo de oportunidad, en relación con el ahorro de tiempo que representa la función de crédito y cobranza y el tiempo que dedica la empresa para conseguir efectivo y cubrir sus necesidades.

5) La empresa de factoraje sustituye el análisis de crédito que tendrían que hacer las empresas para saber si vender a crédito o no, lo que origina un ahorro al prescindir de una buena parte del personal de cobranzas.

6) Al vender la cartera a una empresa de factoraje el registro contable de las cuentas por cobrar se simplifica, al concentrarse en un solo deudor.

7) Deducibilidad del costo financiero.

Aun cuando sus ventajas son muy buenas también presenta algunas desventajas:

1) Normalmente es un servicio con un costo sensiblemente más alto que la tasa básica de interés.

2) El factor tendrá acceso a información confidencial.

3) Es poco conocido por las MPyME.

## V.- ASPECTOS FISCALES Y CONTABLES

Contablemente se eliminan las cuentas documentadas que se ceden, por una cuenta que puede ser denominada FACTOR, dependiendo del contrato de factoraje, la cuenta desaparece si se transmite la propiedad de los documentos sin responsabilidad, si no es así se abren cuentas de orden por el pasivo contingente como sigue:

Garantía sobre cuentas por cobrar cedidas (factor) X

Cuentas cedidas por cobrar garantizadas X

Por el anticipo o pago total se afectan las siguientes cuentas:

Bancos X

Gastos financieros (descuento por pronto pago) X

Cuentas por cobrar X

Al cobrarse los créditos cedidos se cancelan las cuentas de orden.

Con todo esto al incrementarse el flujo de efectivo, convierte una partida tradicional de activo exigible en activo disponible.

En el aspecto fiscal tenemos las siguientes leyes y códigos que nos hablan de su tratamiento.

### ***IMPUESTO SOBRE LA RENTA***

ART.	CONCEPTO
7A	Tratamiento de los Intereses para la deducción.
7B	Determinación del componente inflacionario.
7B-III	Composición del Sistema Financiero.

### ***IMPUESTO AL ACTIVO***

ART.	CONCEPTO
5	Deudas disminuíbles.
6	Exenciones del impuesto.

### ***IMPUESTO AL VALOR AGREGADO (IVA)***

La empresa de factoraje esta exenta del pago de este, según lo señalan los artículos:

ART.	CONCEPTO
1 fracc. I y II	Obligaciones de pago.
9 fracc. VII	Enajenación exenta.
15	No se paga el impuesto en determinados servicios.

### ***CÓDIGO FISCAL DE LA FEDERACIÓN***

ART.	CONCEPTO
14 fracc. VIII	Variantes en el contrato de factoraje.

En cuanto al ISR como sabemos a partir de 1991, de acuerdo con los artículos 7A y 7B los intereses no son deducibles ni acumulables directamente de los impuestos, ya que debe compararse con el componente inflacionario de los pasivos y determinar si existe un interés deducible o acumulable, o una ganancia o pérdida inflacionaria.

Para las Empresas de Factoraje, según el artículo 7A existen tres formas de considerar el rendimiento del crédito.

*1) Interés.* - Es la ganancia derivada de los derechos de crédito adquiridos por Empresas de Factoraje financiero.

2) Descuento.- Es la ganancia de una operación de factoraje cuando la empresa de factoraje compra los derechos de crédito a sus clientes a un precio más bajo del valor nominal del documento.

3) El interés generado por los anticipos del factor al cliente, esto se da cuando la transmisión de los derechos de crédito no existen o se comprometen a su compra.

Las cuentas por cobrar objeto de un contrato de factoraje no deben formar parte para el cómputo del componente inflacionario de los créditos a que se refiere el artículo 7B. Esto no se aplica si el contrato es con mandato de cobranza o con cobranza delegada, así como en el caso de que los derechos de crédito sean a cargo de personas físicas, ya que la enajenación de las cuentas por cobrar, se consideran realizadas hasta el momento de cobro.

En el caso del cedente, de acuerdo con los artículos 7A y 7B los intereses (costo del financiamiento) se compararán con el componente inflacionario de las deudas obteniendo interés deducible o ganancia inflacionaria.

En cuanto al IA, en el caso del cliente, si al ceder las cuentas por cobrar se transmite la propiedad, el cliente no debe considerarlas como un activo financiero.

Si la cobranza se considera realizada hasta el momento del cobro como en el contrato de cobranza o cobranza delegada, así como a cargo de personas físicas, las cuentas por cobrar si se consideran para el cálculo del IA.

Para el deudor que tiene a su cargo los derechos de crédito que se transmiten con motivo del contrato hay ciertas implicaciones que de acuerdo con el artículo 5 determina que las deudas contratadas con empresas del país o extranjeras podrán deducirse si son deudas no negociables, y solo se podrán deducir las negociables en tanto no se notifique la cesión del crédito a favor de una empresa de factoraje.

En el caso de la empresa de factoraje, en virtud de que estas empresas de acuerdo con el artículo 7B de la LISR y con el artículo 6 y 14 de la Ley del Impuesto al Activo (LIA) las empresas que forman parte del sistema financiero no tienen obligación de pagar el impuesto. Entendiéndose que la composición del Sistema Financiero de acuerdo con el artículo 7B-III, de la LISR lo componen las instituciones de crédito, de seguros y fianzas, de almacenes generales de depósito, Arrendadoras Financieras, sociedades de ahorro y préstamo, Uniones de Crédito, Empresas de Factoraje financiero, casas de bolsa y casas de cambio, sean residentes en México o en el extranjero.

La Ley del Impuesto al Valor Agregado (LIVA) señala en su artículo I fracción I y II que están obligados al pago de impuesto por la enajenación de bienes y por prestar servicios personales independientes.

El artículo 9 fracción VII dice "no se pagará el impuesto en la enajenación de los siguientes bienes: documentos pendientes de cobro, no queda comprendida la enajenación del bien que ampara el documento.

El artículo 15 fracción X inciso B dice que no se pagará el impuesto por los servicios "Que deriven intereses y toda contraprestación distinta del principal que reciban o paguen las instituciones de crédito (Empresas de Factoraje financiero) en operaciones de financiamiento para las que requieran de autorización y por concepto de descuento en documentos pendientes de cobro, así como la comisiones de agentes y corresponsales de las instituciones de crédito por dichas operaciones".

Al no ser gravadas las operaciones de las Empresas de Factoraje, no podrá acreditarse el IVA que pagan.

El Código Fiscal de la Federación en su artículo 14 fracción VII dice que "se entiende por enajenación de bienes, la transmisión de derechos de crédito operada a través de un contrato de factoraje financiero en el momento de la celebración del contrato, excepto cuando se tramite a través de factoraje con mandato de cobranza o cobranza delegada, así como el caso de la transmisión de derechos de crédito a cargo de personas físicas, en los que se considera que hay enajenación hasta el momento de cobro de los créditos.

Se considera que la enajenación se realiza hasta el momento en que los derechos de crédito sean cobrados.

Para el caso fiscal, se considera factoraje con mandato de cobranza o de cobranza delegada de acuerdo con la decimotercera de las reglas básicas para la operación de Empresas de Factoraje financiero (publicado en el DOF el 16-I-91).

La regla dice "se contempla que la empresa de factoraje financiero, pueda delegar a terceros la administración y cobranza de los derechos de crédito objeto del contrato". Esto solo se dará en los casos que los clientes hayan establecido el contrato con recurso.

Las Empresas de Factoraje que funcionaban hasta 1993 son:

Factoring Serfín \*, Alfa Ingeniería de la Administración, Mex-Factor, Factoraje Bancomer\*, Factor Atlántico\*, Arkafac, Factor Obsa\*, Factor Feld, Finca Agil, Factoraje Probusa, Factor Mex, Factor Premier, Factoring Inverlat\*, Mesc. Sociedad Factoring, Corporativo Grupo Orven, Factoraje Banamex, Factoraje Atlas, Factor Facturas, Factor Quadrum de México, Factor Fin, Financiamiento Corporativo de Ventas, Factor Multiba, Dinámica Profact, Vector (Factor Mexicano del Norte), Factoring Internacional, Estrategia de Factoraje, Multiva Factoring, Factoring Invermexico, Factor Dinámico, Factor Industrial y Comercial, Multifac, Cominsa, Aba Factor, Bursafac, Factoring Havre, Aserfinco, Bolsa Mexicana de Descuento, Organización de operación factoring, Factor BCH, Factoraje Interacciones, Impulsora Factor, Servicios Financieros Múltiples, Factor Prime\*, Factor Banorte, Factoring Estratégico, Factor Cremi, Factor Profin de Occidente, Factoraje Mexicano Somex, Factor de Capitales\*, Factoring Anahuac, Factoraje Plus\*, Liquidez

Empresarial Factorizada, Fondo de Servicios de Factoring, Factoring Corporativo, Factor Margen, Factoraje Promex\*, Liquidez Inmediata Factorizada, Servicio de Factoraje de Oriente, Técnica Profesional de Inversiones, Factor Capital, IPSO Factoraje Especializado, Factor Monterrey, Factor Arme.

\* Forman parte de Grupos Financieros.

## VI. ANÁLISIS ESTADÍSTICO (1991-1994)

El segundo intermediario financiero analizado fueron las Empresas de Factoraje Financiero, tomando como base las mismas variables que en el caso de las Arrendadoras Financieras, agregando únicamente el Activo Total. El análisis está sustentado en la información obtenida de los Boletines estadísticos de Empresas de Factoraje Financiero, publicados por la Comisión Nacional Bancaria.

Cabe destacar que en este caso, el periodo en estudio será de 1991 a 1994, debido a que es durante este tiempo cuando comienzan a cobrar importancia sus operaciones.

En diciembre de 1992, el activo total del sector de factoraje financiero incrementó su saldo nominal en 3 mil 693.2 millones de nuevos pesos (mnp), en relación con el mismo mes del año anterior, lo que representó un avance en términos reales del 16.01%.

La causa de dicha situación fue el hecho de que en dicho periodo las reglas de operación emitidas incrementaron el requerimiento de capitalización global del 4.0 al 6.0%, dicha situación aunada a la incorporación de las Empresas de Factoraje a los Grupos Financieros, indujeron a cambios favorables en el funcionamiento de las empresas de este sector. El cambio más importante fue el reacomodo de las fuentes de fondeo, nacionales e internacionales, lo cual le permitió abatir costos financieros y disponer de crecientes recursos para destinarlos a su base principal de rentabilidad. Otro factor que favoreció a dicho crecimiento fue la promoción e impulso que comenzó a aumentar en gran medida para la Micro, Pequeña y Mediana Empresa durante dicho periodo.

Durante 1993 se introdujeron diversas adecuaciones a la LOAAC, tendientes a fortalecer la solidez y solvencia de las Empresas de Factoraje y propiciar un mayor desarrollo de sus servicios. De esta manera se les permitió la emisión de obligaciones subordinadas y títulos de crédito o derechos de factoraje; prestar servicios de administración; constituir depósitos y adquirir valores y acciones de empresas de servicios complementarios, entre otras atribuciones. A su vez, se estableció la posibilidad de que las instituciones de banca múltiple y banca de desarrollo realizaran operaciones de factoraje financiero.

No obstante lo anterior, la caída en el nivel de ventas de las empresas y entidades económicas suscitada en los años 1993 y 1994, incidió desfavorablemente en la actividad del factoraje financiero, precisamente por su función de apoyar al capital de trabajo de las mismas.

Así, entre diciembre de 1992 y diciembre de 1993, el saldo corriente de los activos totales del sector aumentó en 837.34 mnp, representando un crecimiento del 4.95%, que en términos

reales, en relación con la inflación, representó un decremento del 3.06%, asimismo, de diciembre de 1993 a diciembre de 1994, los activos aumentaron en 326.04 mnp, es decir, el 1.84%, lo que nos indica que el crecimiento es cada vez menor.

**ACTIVO TOTAL**  
(cantidades actualizadas a diciembre de 1994)  
(miles de nuevos pesos)

Empresa	1991	1992		1993		1994	
	Monto	Monto	Variación	Monto	Variación	Monto	Variación
Factoring Serfin	2,929,284	2,929,284	0.00%	2,674,505	-8.70%	2,671,796	-0.10%
Factoraje Bancomer	1,370,772	1,598,119	16.59%	1,728,865	8.18%	1,832,503	5.99%
Factor Obsa	1,111,726	1,736,803	56.23%	1,628,570	-6.23%	1,688,741	3.69%
Factoraje Bancrecor	430,816	508,168	17.95%	1,024,545	101.62%	1,208,528	17.96%
Banamex Factoraje	728,196	1,316,250	80.75%	773,876	-41.21%	1,152,948	48.98%
Factoraje Probursa	840,581	995,791	18.46%	927,365	-6.87%	994,715	7.26%
Factoring Inverlat	820,998	890,159	8.42%	1,127,866	26.70%	963,725	-14.55%
Factor Quadrum de México	503,025	570,199	13.35%	614,767	7.82%	696,029	13.22%
Factor Multibanco	438,904	138,330	-68.48%	131,936	-4.62%	127,894	-3.06%
Factoraje Internacional	392,751	63,282	-83.89%	60,794	-3.93%	67,450	10.95%
<b>Total</b>	<b>13,213,776</b>	<b>16,907,050</b>		<b>17,744,391</b>		<b>18,070,433</b>	
Variación		27.95%		4.95%		1.84%	
Inflación anual		11.94%		8.01%		7.05%	
Crecimiento real		16.01%		-3.06%		-5.21%	

FUENTE: Elaboración propia con base en los Boletines Estadísticos de Factoraje Financiero emitidos por la CNB.

Sin embargo, si hablamos del periodo global en estudio, observaremos un crecimiento real del 36.75%, de 1991 a 1994, lo cual no es muy significativo.

Componente notable del activo es la cartera de crédito directa, de la cual analizaremos en primer lugar lo que se refiere a Cartera de Factoraje Vigente. Esta variable muestra un comportamiento similar al de la anteriormente analizada, observando un crecimiento de 28.17% de 1991 a 1992, seguido de un 3.21% para 1993 y un decremento del 2.53% para 1994 viendo que el auge real lo tuvo en 1991 y 1992 que fue cuando se dió a conocer y tuvo muy buena acogida.

Podemos afirmar que el comportamiento mostrado por los activos se debió a la menor colocación de la cartera de crédito directo.

No debemos dejar de lado que, si bien en los últimos años la cartera de factoraje vigente ha mostrado cierta disminución, si tomamos como base 1991 y lo comparamos con 1994, observamos que durante el periodo se presentó un crecimiento del 28.94%.

El segundo punto a tratar dentro de la cartera directa es lo referente a la cartera vencida que, presenta una tendencia similar a la que muestra la cartera vigente, observando un incremento en términos reales del 77.6% 1991 a 1992 que es cuando más aumento el activo total, reduciéndose dicho incremento en los años siguientes, presentando el 50.8% en 1993 y llegando

**CARTERA DE FACTORAJE VIGENTE**  
(cantidades actualizadas a diciembre de 1994)  
(miles de nuevos pesos)

Empresa	1991	1992		1993		1994	
	Monto	Monto	Variación	Monto	Variación	Monto	Variación
Factoring Serfin	2,731,165	2,672,568	-2.15%	2,303,718	-13.80%	1,808,609	-21.49%
Factoraje Bancomer	1,306,043	1,503,691	15.13%	1,628,703	8.31%	1,741,497	6.93%
Factor Obsa	1,040,439	1,624,059	56.09%	1,495,396	-7.92%	1,418,799	-5.12%
Factoraje Bancrecer	379,974	491,100	29.25%	991,378	101.87%	1,101,594	11.12%
Banamex Factoraje	460,480	1,217,834	164.47%	670,050	-44.98%	1,031,917	54.01%
Factoraje Probusa	788,151	762,287	-3.28%	441,437	-42.09%	375,896	-14.85%
Factoring Inverlat	741,669	662,592	-10.66%	1,019,045	53.80%	703,259	-30.99%
Factor Quadrum de México	419,015	501,006	19.57%	549,628	9.70%	616,868	12.23%
Factor Multibanco	344,172	37,823	-89.01%	32,404	-14.33%	34,890	7.67%
Factoraje Internacional	365,484	37,961	-89.61%	31,462	-17.12%	30,211	-3.98%
<b>Total</b>	<b>11,554,845</b>	<b>14,809,449</b>		<b>15,285,371</b>		<b>14,898,956</b>	
Variación		28.17%		3.21%		-2.53%	
Inflación anual		11.94%		8.01%		7.05%	
Crecimiento real		16.23%		-4.80%		-9.58%	

FUENTE: Elaboración propia con base en los Boletines Estadísticos de Factoraje Financiero emitidos por la CNB.

**CARTERA DE FACTORAJE VENCIDA**  
(cantidades actualizadas a diciembre de 1994)  
(miles de nuevos pesos)

Empresa	1991	1992		1993		1994	
	Monto	Monto	Variación	Monto	Variación	Monto	Variación
Factoring Serfin	85,720	128,806	50.26%	338,808	163.04%	605,610	78.75%
Factoraje Bancomer	16,062	31,150	93.94%	44,685	43.45%	48,784	9.17%
Factor Obsa	56,716	92,342	62.81%	226,425	145.20%	278,941	23.19%
Factoraje Bancrecer	8,705	9,711	11.56%	10,905	12.30%	66,056	505.74%
Banamex Factoraje	1,430	4,536	217.20%	52,902	1066.27%	51,684	-2.30%
Factoraje Probusa	25,291	121,226	379.32%	154,495	27.44%	189,774	22.84%
Factoring Inverlat	14,233	12,716	-10.66%	70,542	454.75%	66,769	-5.35%
Factor Quadrum de México	15,737	22,680	44.12%	20,394	-10.08%	20,038	-1.75%
Factor Multibanco	7,999	13,390	67.40%	14,591	8.97%	16,890	15.76%
Factoraje Internacional	11,157	13,344	19.60%	20,639	54.67%	24,871	20.50%
<b>Total</b>	<b>430,692</b>	<b>816,334</b>		<b>1,296,386</b>		<b>1,684,025</b>	
Variación		89.54%		58.81%		29.90%	
Inflación anual		11.94%		8.01%		7.05%	
Crecimiento real		77.60%		50.80%		22.85%	

FUENTE: Elaboración propia con base en los Boletines Estadísticos de Factoraje Financiero emitidos por la CNB.

al 22.85% en 1994, porcentaje que es considerablemente más bajo esto debido al comportamiento analizado anteriormente.

Esta situación es importante debido a que el hecho de que la cartera vencida esté creciendo en menor medida, podrá contribuir a que los requisitos y condiciones para obtener este tipo de financiamiento sean menores y, por lo tanto, se vuelva accesible a mayor número de empresas.

Observando el comportamiento de las diferentes Empresas de Factoraje tomadas para el estudio, podemos apreciar que para 1994 en varias de ellas, la cartera vencida se redujo, tal es el caso de Factoring Inverlat, empresa que muestra la mayor disminución en el citado año (-5.35%), aunque también observamos algunas, cuyo problema de cartera vencida se acentuó para 1994, el ejemplo más notorio es Bancrecer que se incrementó en 505.73%.

Es importante destacar el fortalecimiento del capital contable del sector motivado por las reglas de capitalización establecidas; de esta forma, dicho rubro aumentó en 13.27% para 1992 y en 24.4% para 1993. En contraste observamos una tendencia decreciente en el año de 1994, reduciéndose en 11.39 puntos porcentuales en términos reales.

### CAPITAL CONTABLE

(cantidades actualizadas a diciembre de 1994)  
(miles de nuevos pesos)

Empresa	1991	1992		1993		1994	
	Monto	Monto	Variación	Monto	Variación	Monto	Variación
Factoring Serfin	134,149	232,024	72.96%	243,547	4.97%	227,522	-6.58%
Factoraje Bancomer	78,913	82,398	4.42%	106,242	28.94%	144,452	35.97%
Factor Obsa	78,913	82,398	4.42%	88,712	7.66%	83,560	-5.81%
Factoraje Bancrecer	19,897	31,708	59.36%	50,703	59.91%	67,465	33.06%
Banamex Factoraje	62,834	80,529	28.16%	103,995	29.14%	111,777	7.48%
Factoraje Probusa	27,284	27,081	-0.74%	28,229	4.24%	27,890	-1.20%
Factoring Inverlat	40,059	50,476	26.00%	51,242	1.52%	57,513	12.24%
Factor Quadrum de México	46,792	54,495	16.46%	65,874	20.88%	55,526	-15.71%
Factor Multibanco	14,442	15,299	5.93%	16,657	8.88%	16,890	1.40%
Factoraje Internacional	21,252	26,225	23.40%	27,041	3.11%	26,990	-0.19%
<b>Total</b>	<b>1,005,679</b>	<b>1,259,183</b>		<b>1,667,777</b>		<b>1,595,425</b>	
Variación		25.21%		32.45%		-4.34%	
Inflación anual		11.94%		8.01%		7.05%	
Crecimiento real		13.27%		24.44%		-11.39%	

FUENTE: Elaboración propia con base en los Boletines Estadísticos de Factoraje Financiero emitidos por la CNB.

Aunque se observa que en 1991 y 1992 el capital contable es mayor que el importe de la cartera vencida, en 1993 sólo es por un 28.65% y en 1994 sucede lo contrario, siendo superado el capital en un 5.55%, lo que muestra un gran problema de liquidez para las

Empresas de Factoraje, el cual no puede ser compensado con la aportación de los accionistas o las utilidades de cada una de ellos, por lo que en muchos casos para continuar operando, requieren de fondeos más altos, los cuales son difíciles de pagar.

Cabe mencionar que en 1991 se encontraban en operación 63 Empresas de Factoraje, de las cuales 14 eran de filiación patrimonial bancaria, 8 bursátiles y 41 libres. En dicho año, el mercado de factoraje se concentraba en 5 empresas que operaban el 44.1% del activo total del sector. Para diciembre de 1994 el número de empresas en operación fue el mismo (63), de las cuales 17 se encuentran dentro de Grupos Financieros bancarios, 4 en Grupos Financieros bursátiles y 36 independientes, a esa fecha, dichos segmentos representaban el 70.4%, 5.4% y 24.2% de los activos totales del sector, respectivamente. De las 63 empresas en operación 53 se encuentran fondeadas por NAFIN.

Un dato que nos ayuda a observar que las empresas han recurrido en mayor medida al Factoraje Financiero en los últimos años como alternativa de financiamiento, es el hecho de que para diciembre de 1990, las Empresas de Factoraje contaban con 4 mil 639 clientes; para 1991 con 7 mil 623; para 1992 con 11 mil 222; para 1993 con 15 mil 339 y para diciembre de 1994 ya contaban con 17 mil 581 clientes, lo cual representa un incremento del 278.98% en el número de clientes atendidos, de 1990 a 1994<sup>22</sup>.

En términos generales, podemos decir que a pesar de que el número de clientes atendidos ha crecido, en la realidad el crecimiento en monto ha disminuido sobre todo en los últimos años.

---

22 Información proporcionada por la Asociación Mexicana de Empresas de Factoraje, A.C.

## CAPÍTULO 7

### UNIONES DE CRÉDITO

**D**entro de los intermediarios financieros no bancarios este es uno de los que ha tenido mayor auge, ante una situación económica inestable en la que es cada vez más difícil el apoyo financiero, ya sea porque no se cumplen con los requisitos o con las garantías determinadas por la banca, las Uniones de Crédito surgen como una posibilidad para que los micro, pequeños y medianos empresarios a través de su respaldo obtengan financiamiento y en mejores condiciones de las que se ofrecen en el mercado financiero.

El 1º de diciembre de 1988 había únicamente 140 Uniones de Crédito; en mayo de 1994 se tenían 350, pero estas han existido desde hace tiempo como veremos a continuación.

#### I.- ANTECEDENTES

Su primer antecedente se encuentra en el movimiento cooperativista iniciado en Alemania a principios del siglo XIX estableciéndose agrupaciones obreras las cuales daban cuotas periódicas para construir un fondo el cual se utilizaba para prestar dinero a los miembros que lo requerían.

Después en Francia aparecen sociedades con características similares llamadas "cajas populares", en Italia surge el llamado "Banco de los Pobres", en Canadá surge en forma semejante en 1900 y en Estados Unidos se crea la primera Unión en 1909.

En México se reconoce jurídicamente en la Ley General de Instituciones de Crédito (LGIC) en 1932, otorgándosele el carácter de una Institución Auxiliar de Crédito, llamándosele "Uniones, Sociedades o Asociaciones de Crédito", la primera unión se autorizó el 17 de junio de 1941.

Después de varias modificaciones y habiendo hecho una evaluación del papel de estas sociedades en la economía del país se publica en 1978 la Ley General de Instituciones de Crédito y Organizaciones Auxiliares, en donde se le da a las uniones una configuración más dinámica en función del apoyo a los productores pequeños.

La última modificación a la Ley fue en 1992 quedando como Ley de Organizaciones y Actividades Auxiliares de Crédito (LOAAC).

#### II.- CONCEPTO

De acuerdo con los artículos 39, 40 y 41 las Uniones de Crédito son consideradas como organizaciones auxiliares de crédito, constituidas como Sociedades Anónimas de Capital Variable que agrupan a personas físicas y morales (micro, pequeñas y medianas) dedicadas a actividades agropecuarias, comerciales e industriales o mixtas, que por medio de la coope-

ración buscan resolver necesidades financieras en forma más directa y oportuna, en virtud de que tienen un mayor acercamiento al sistema financiero, así como otros beneficios derivados de actividades que realizan en común como abasto, comercialización y asistencia técnica.

La unión de crédito es un eficiente intermediario que tiene como objetivo a través de la asociación de MPyME realizar un trabajo en grupo para que mejoren su capacidad de negociación en los mercados financiero; adquisición de materia prima o insumos en común a mejores precios, comercialización de sus productos, logrando con todo esto ventajas económicas que individualmente sería difícil obtener, como una disminución en el costo y en el precio final del producto, lo que les permite ser más competitivos.

### **III.- MODALIDADES**

De acuerdo con el artículo 39 de la LOAAC sólo se autorizará la operación de las siguientes uniones:

- 1- Agropecuarias.- cuando los socios se dediquen a actividades agrícolas, ganaderas o ambas.
- 2- Industriales.- para industriales que se dediquen a la producción de bienes o presten servicios complementarios entre sí, siempre y cuando cuenten con un espacio físico donde tengan su taller o empresa.
- 3- Comerciales.- se agrupa a empresarios que se dediquen a la compra venta de bienes y servicios.
- 4- Mixtas.- formada por socios que se dediquen cuando menos a dos de las actividades mencionadas anteriormente, siempre y cuando las actividades de los miembros guarden alguna relación directa entre sí.

La Comisión Nacional Bancaria podrá autorizar alguna otra unión que aun cuando no se encuentre dentro de las señaladas anteriormente, considere que permiten satisfacer las necesidades de sus socios.

Existen factores determinantes que son recomendables como instrumentación para la formación de una unión de crédito cuando:

- 1.- Exista un grupo de MPyMEs, con necesidades comunes de recursos financieros y que individualmente no podrían ser sujetas de crédito ante la banca comercial.
- 2.- Que el grupo de empresas tenga altos costos financieros, por no haber obtenido un tratamiento oportuno y eficiente por parte de la banca comercial en términos de plazos y garantías.

- 3.- Que dichas empresas necesitan encauzar acciones conjuntas en materia de abasto, comercialización y de asistencia técnica.
- 4.- Que, asimismo, requieran de avales y garantías conforme a las disposiciones legales y administrativas de la banca.
- 5.- Que necesitan realizar operaciones de descuento, de manera ágil y expedita<sup>23</sup>.

## IV.- VENTAJAS Y DESVENTAJAS

### VENTAJAS

La formación de una Unión de Crédito ofrece a las MPyME las siguientes ventajas:

- 1) Convierte a sus socios en mejores sujetos de crédito, ya que además de que la unión se convertirá en su aval, es una forma más eficiente de transmitir el crédito, en lugar de que cada banco tenga que negociar con cada empresa, podrá hacerlo con la unión de crédito.
- 2) Garantiza a los socios el acceso a las fuentes de financiamiento y a un costo menor. En virtud de que hay conocimiento de la unión de las necesidades de financiamiento, pueden disminuir los requisitos de información o garantía que deben presentarse para evaluar las solicitudes de crédito.
- 3) Obtener un instrumento financiero donde puedan descontarse facturas y contrarrecibos sin contratiempo.
- 4) Pueden efectuarse en mejores condiciones compras en común de materia prima. En la compra al mayoreo disminuyen los costo, tanto los unitarios del producto como los fletes y en su caso los gastos de importación, lo que repercutiría en menores costos de fabricación y en el precio final del producto.
- 5) Permite consolidar la oferta de productos de las empresas asociadas y tener acceso a mercados que en forma individual no podrían abarcar.
- 6) A través de las instituciones financieras que las apoyan y de la propia unión pueden financiarse las ventas en común de las empresas asociadas, ya que en muchos casos los mercados imponen plazos para el pago de las mercancías.
- 7) La unión puede contratar servicios como el mantenimiento de sus instalaciones productivas, comerciales o de servicios, centros de servicios para el diseño competitivo de sus productos; establecimiento de organismos o instituciones complementarios para comer-

---

23 "Uniones de Crédito", *Cuadernos de Micro Empresa*, Nacional Financiera, México, 1991.

cialización o control de calidad, capacitación, despachos que les lleven su contabilidad, etcétera, lo que permitirá disminuir costos, incrementar su calidad y competitividad.

### **DESVENTAJAS**

Las desventajas que se pueden encontrar en las Uniones de Crédito son:

- 1) Existe una falta de cultura empresarial en los dirigentes de las empresas, lo que origina un desconocimiento de las ventajas que ofrecen las uniones a sus miembros.
- 2) Es difícil sensibilizar a los empresarios, ya que muchos piensan que es mejor arriesgarse solo, o creen que si se unen con otros que se dedican al mismo producto o ramo les quitará mercado, o se enterarán de lo que hacen y tratarán de copiarles, todo esto origina un gran temor al formar un grupo.
- 3) Para ser miembro de la unión es necesario aportar un capital el cual muchas ocasiones no tienen, lo que les impide formar parte de ella.
- 4) Algunas Uniones de Crédito se enfrentan en ocasiones a los siguientes problemas:
  - a) Tienen un capital muy reducido lo que les impide operar con utilidades que les permita soportar los castigos por cuentas incobrables.
  - b) Tampoco pueden pagar sueldos altos, por lo que el personal contratado en algunos casos no están bien preparado.
  - c) El fondeo es limitado lo que les impide apoyar adecuadamente a sus socios.
  - d) Su cartera vencida es muy alta.
  - e) Tienen deficiencias contables lo que les impide informar adecuadamente a la CNB que es quien las regula.
  - f) Las demandas de crédito son altas.
  - g) La productividad de los socios en algunos casos es baja.
  - h) El marco legal es estricto y restringido en el sentido de que exige un encaje legal, no se permite captación.

### **V.- REQUISITOS**

Uno de los requisitos para la formación de una unión de crédito es que los empresarios se unan aportando capital para recibir los beneficios que ésta ofrece, se han instrumentado una serie de pasos para promoverlas e integrarlas a través de NAFIN, de acuerdo con las fases siguientes:

**1- PLANEACIÓN.** - Se detectan necesidades de un grupo homogéneo y se les sensibiliza sobre las ventajas de la formación de una unión de crédito, para lo cual se establecen contactos con cámaras o asociaciones y se elaboran cuestionarios y programas para su constitución.

**2- PROMOCIÓN.** - Se realizan eventos con los empresarios seleccionados, se visitan y entrevistan y se llevan a cabo los trámites para obtener la autorización de la Comisión Nacional Bancaria.

**3- FORMALIZACIÓN.** - Se establece el consejo de administración, se deposita el 10% del capital social determinado en una institución de crédito, se nombra al apoderado legal, se recopilan los datos de los socios y se elabora el plan de trabajo.

Para formalizar la constitución de la unión de crédito se necesitan por lo menos 20 socios, por lo que es necesario que los mismos conozcan cuales son los requisitos y pasos para hacerlo.

**1.** Los socios deben radicar en la misma plaza o región donde la sociedad vaya a funcionar, y solo por excepción se podrá autorizar que radiquen en otra plaza.

**2.** Cada socio podrá ser propietario hasta del 10% del capital social, solo excepcionalmente y por un plazo máximo podrá tener más de esa cantidad siempre que no haya una concentración indebida de capital.

**3.** La aportación inicial de capital es de 150 millones de nuevos pesos, aportados en acciones nominativas.

**4.** Las uniones al estar constituidas como S.A. de C.V., por la operación como empresa se encuentran reguladas por la Ley de Sociedades Mercantiles, y como institución financiera se regula en la LOAAC.

**5.** Deberán presentar su solicitud de autorización ante la Comisión Nacional Bancaria, conteniendo: denominación social, rama, domicilio social, zona geográfica de operación, número de socios, duración de la sociedad, actividad de los accionistas, capital social, capital con derecho a retiro, sin derecho a retiro y capital pagado.

A la solicitud se acompañará la escritura constitutiva y estatutos y programa de trabajo.

Si un empresario quiere empezar a operar como socio de una unión, tiene dos opciones: formar la suya con otros 19 socios o adicionarse a una que ya existe.

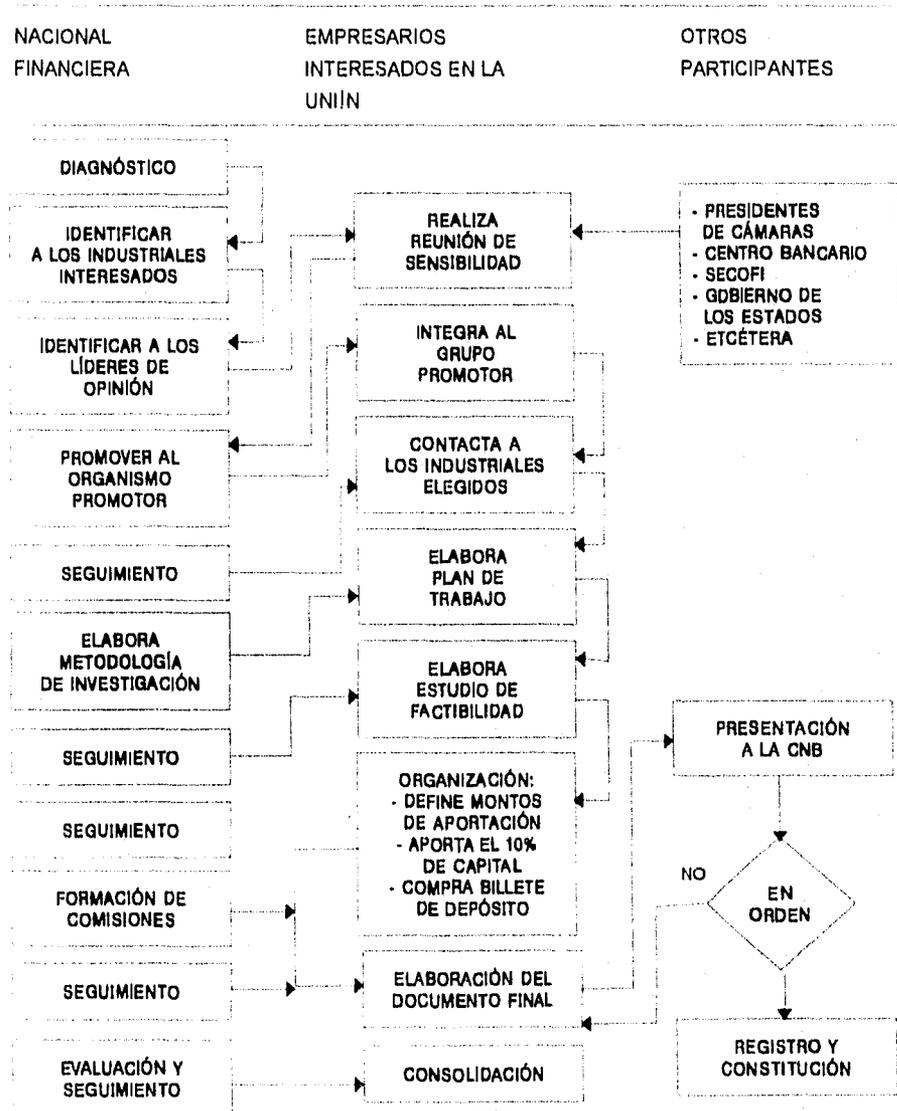
La segunda opción es más fácil, pues lo que tendrá que hacer es buscar la unión que más se adapte a sus necesidades y solo realizar una aportación de capital. De acuerdo con la ley por cada peso de aportación se puede solicitar financiamiento entre 20 y 40, el que se está utilizando más es de 20 a 1.

Lo único que se requiere para ser socio es contar con el capital de aportación, ser sujeto de crédito y la garantía que en la mayoría de los casos es de uno a uno.

Las Uniones de Crédito requieren de recursos para funcionar, los cuales provienen de sus socios o de fondeo de instituciones bancarias si forman parte de un grupo financiero dentro del cual se encuentra el banco, de bancos del exterior o de la banca de desarrollo.

Nacional Financiera es la institución que más ha fondeado a las Uniones de Crédito, además de que está fomentando la creación de las mismas, siempre y cuando cumplan con los lineamientos determinados para su creación, de acuerdo con el flujo de actividades que se muestra en la figura 7.1.

## CREACIÓN DE UNA UNIÓN DE CRÉDITO FLUJO DE ACTIVIDADES



## VI.- FUENTES DE FINANCIAMIENTO

Una de las funciones principales de las Uniones de Crédito es facilitar el acceso al financiamiento a sus empresas asociadas, para poder realizarlo inicialmente cuentan con la aportación de sus socios, pero para satisfacer las necesidades de todos sus miembros, requieren de recursos que pueden obtener de diversas formas, a través de:

- 1- Sus mismos socios.
- 2- Instituciones de crédito.
- 3- Instituciones de Seguros y Fianzas.
- 4- Instituciones financieras del exterior.
- 5- Sus proveedores.

Los préstamos a través de sus socios se pueden dar cuando ellos no requieren de préstamo, en ciertas épocas de operación de su empresa, y al contrario, tienen recursos libres que pueden invertir en la misma unión, obteniendo rendimientos mayores a los que conseguiría en algún otro tipo de inversión. Esta fuente de financiamiento para la unión de crédito es importante, ya que el costo de los recursos es más bajo y se evita depender del apoyo de terceros.

La banca comercial cuenta con diversos tipos de financiamiento a los que puede tener acceso la unión, entre los que se encuentran el descuento, el préstamo quirografario, habilitación, refaccionario o el crédito simple. Estos mismos tipos de financiamiento pueden ser otorgados por las uniones a sus socios.

De acuerdo con el artículo 40 fracción III de la LOAAC, las Uniones de Crédito podrán practicar con sus socios operaciones de descuento, préstamo y crédito de toda clase, reembolsables en plazos no mayores a cinco años o de quince cuando sea por créditos refaccionarios o hipotecarios, y todas las operaciones que practiquen para ser reembolsadas en un plazo superior a trescientos sesenta días, no podrá exceder del 80% de sus obligaciones, entendiéndose por éstas todos los saldos que integren el pasivo real de acuerdo al artículo 43 fracción III.

## VII. ASPECTOS FISCALES Y CONTABLES

La unión de crédito, al constituirse como Sociedad Anónima, tendrá las obligaciones fiscales que señalan las leyes respectivas y para las empresas que contraen deudas o invierten en ellas, existen las siguientes disposiciones:

### **IMPUESTO SOBRE LA RENTA**

Art.	Concepto
7B - III	Composición del Sistema Financiero.
134	Reglas para ganancia cambiaria e intereses.

**IMPUESTO AL ACTIVO**

Art.	Concepto
5	Deducción de deudas.
6	Exención.

**IMPUESTO AL VALOR AGREGADO**

Art.	Concepto
14 - fracc. IV-VI	Concepto prestación de servicios.
15 - fracc. X	Exención, intereses.

**CÓDIGO FISCAL**

Art.	Concepto
14 - A	Casos que no se consideran enajenación.
115 - Bis	Concepto de Sistema Financiero.

En la determinación del componente inflacionario de las deudas o créditos de acuerdo a la LISR, se multiplicará el factor de ajuste mensual por la suma del saldo promedio mensual de los que se hayan contraído con el Sistema Financiero, ya sea como residentes en el país o en el extranjero.

Según el artículo 134, los intereses y ganancias acumulables que se perciban de las Uniones de Crédito, se determinarán de acuerdo con el artículo 7B y no será deducible la pérdida inflacionaria que se obtenga en su caso.

Para la determinación del Impuesto al Activo hay posibilidad de deducir las deudas contratadas con empresas residentes en el país, pero no son deducibles las deudas contratadas con el Sistema Financiero o con su intermediación (artículo 5).

Las instituciones que forman parte del Sistema Financiero se encuentran exentas del pago del impuesto al activo (artículo 6), ya que al estar constituidas por empresarios son ellos los que tendrán la obligación de pagar este impuesto en función del giro que tenga cada uno de ellos.

De acuerdo a la LIVA, se considera prestación de servicios la mediación o la representación, así como la obligación de dar, de no hacer o de permitir asumida por una persona en este caso la unión de crédito, en beneficio de otra.

Dentro de la prestación de servicios el artículo 15 señala como exentos los intereses que deriven de un pago o sean recibidos por las Uniones de Crédito, el único caso en que se aplicará la exención es si el crédito es otorgado a través de tarjeta de crédito.

Según el Código Fiscal no se considera enajenación las operaciones de préstamo, siempre que se restituyan los bienes a más tardar al vencimiento de la operación y se otorguen de acuerdo a los lineamientos determinados por la SHCP.

En noviembre de 1994, NAFIN con el propósito de seguir apoyando a los intermediarios financieros no bancarios, dió a conocer la normatividad para regular su operación.

Para el caso de las Uniones de Crédito, destacan los siguientes aspectos:

1.- En el caso de apalancamiento sólo podrán contraer pasivos directos y contingentes hasta por 10 veces su capital contable, y NAFIN sólo canalizará a las uniones hasta el 5% de su cartera de crédito total.

2.- Deberán tener un capital social mínimo y pagado de 3 millones de nuevos pesos, y un mínimo de 50 socios, aun cuando en la Ley se habla de 20. El 39% de las uniones cumple con este requisito.

3.- Para el fondeo sólo el 50% podrá provenir de la banca de desarrollo, el 25% lo obtendrá de colocación de instrumentos en el mercado de valores o financiamiento bancario y el 25% restante de sus socios.

4.- La cartera vencida de la unión será hasta del 5% de su cartera total o inferior al 50% de su capital contable.

5.- Deberá presentar estados financieros mensuales, además de que deberán estar dictaminados anualmente.

## VIII.- ANÁLISIS ESTADÍSTICO (1989-1994)

El desempeño de las Uniones de Crédito se analizará tomando como base, en primer lugar, los activos totales en los diferentes años, lo cual nos dará una idea del crecimiento anual que han presentado dichas instituciones; también se presenta una tabla que refleja la composición de la cartera total de las Uniones de Crédito, con lo cual observaremos, por un lado el crecimiento en el otorgamiento del crédito, y por otro, compararemos dicho crecimiento con el de la cartera vencida para determinar si tal crecimiento de la cartera ha sido real<sup>24</sup>.

Se analizará también el comportamiento del capital contable, el cual reflejará el rendimiento real de las Uniones de Crédito.

El impulso a la creación de las Uniones de Crédito durante el periodo analizado, constituye un importante instrumento en la estrategia de diversificación y modernización financiera,

---

24 Cabe mencionar que debido a la escasez de información estadística se manejan únicamente cifras de 1989, 1992, 1993 y 1994.

que por sus características ha permitido ampliar y masificar el acceso a la MPyME a los servicios que ofrecen los intermediarios financieros.

Si observamos los activos totales durante los diferentes años encontraremos que, en el periodo de 1989 a 1992, éstos presentaron un crecimiento real del 327.01%. En el año de 1993, el saldo corriente de los activos totales del sector en su conjunto ascendió a 4 mil 917 mnp, monto superior en mil 976 mnp respecto a 1992, lo cual refleja un crecimiento del 67.19%. Para 1994 el crecimiento aumentó el 69.12%, lo cual indica un incremento de 1.93 puntos porcentuales, reforzando la tendencia al crecimiento.

**BALANCE CONDENSADO DEL TOTAL DEL SISTEMA DE UNIONES DE CREDITO**  
(Cantidades actualizadas a diciembre de 1994)  
(Miles de Nuevos Pesos)

	1989	1992	1993	1994
	Monto	Monto	Monto	Monto
<b>ACTIVO</b>	688,793	2,941,217	4,917,327	8,316,375
<b>PASIVO</b>	532,654	2,117,889	3,578,470	6,203,859
<b>CAPITAL</b>	156,139	823,328	1,338,861	2,733,289

	1992		1993		1994	
	Variación Anual (%)	Crecimiento Real (%)	Variación Anual (%)	Crecimiento Real (%)	Variación Anual (%)	Crecimiento Real (%)
<b>ACTIVO</b>	327.01	315.07	67.19	59.18	69.12	62.07
<b>PASIVO</b>	297.61	285.67	68.96	60.95	73.37	66.32
<b>CAPITAL</b>	427.30	415.36	62.62	54.61	104.15	97.10

En lo que se refiere a la cartera total, observamos igualmente, una tendencia marcada al crecimiento ya que de 1992 a 1993 presentó un crecimiento real de 405.43%, es en este periodo donde se le da mayor auge, ya que en 93 y 94, respecto de los años anteriores, creció solamente el 74.56% y 71.28%, respectivamente. Dicha situación refleja la aceptación de este tipo de intermediarios como alternativa para obtener financiamiento.

En cuanto a la cartera vencida observamos que de 1992 a 1993 tuvo un aumento representativo del 584.63%, año en que crecieron en mayor medida, destaca el crecimiento del saldo nominal de dicha variable (183 mnp) a una variación real anual en 1994 del 134.330%, lo cual refleja que las Uniones de Crédito, al igual que los demás intermediarios analizados, se enfrentan con problemas de incumplimiento de los participantes en las operaciones.

**DISTRIBUCIÓN DE CARTERA**  
(Cantidades actualizadas a diciembre de 1994)  
(Miles de Nuevos Pesos)

	1989	1992	1993	1994
	Monto	Monto	Monto	Monto
<b>CARTERA TOTAL</b>	386,810	1,955,067	3,412,783	5,845,55
<b>CARTERA VIGENTE</b>	355,422	1,740,176	2,930,762	4,716,03
<b>CARTERA VENCIDA</b>	31,388	214,891	482,021	1,129,52

	1992	Crecimiento Real (%)	1993	Crecimiento Real (%)	1994	Crecimiento Real (%)
	Variación Anual (%)		Variación Anual (%)		Variación Anual (%)	
<b>CARTERA TOTAL</b>	405.43	393.49	74.56	66.55	71.28	64.23
<b>CARTERA VIGENTE</b>	389.61	377.67	68.42	60.41	60.91	53.86
<b>CARTERA VENCIDA</b>	584.63	572.69	124.31	116.30	134.33	127.28

Un punto importante es el porcentaje de la cartera total que está ocupando la cartera vencida, ya que, al observar la tabla, podemos notar que presenta una tendencia a incrementarse pasando del 8.11% en 1989 al 10.99% en 1992, y alcanzando un 14.12% y 19.32 en 1993 y 1994 respectivamente. Esta situación refleja que, aunque los porcentajes son considerablemente menores a los que ocupa la cartera vigente (89.1%, 85.88% y 80.68% respectivamente), la cartera vencida representa una parte cada vez mayor de la cartera total, lo cual representa un problema de liquidez para las Uniones de Crédito, lo que las limita para seguir operando.

El capital contable aumentó considerablemente, presentando un incremento del 427.3% en 1992, 62.62 en 1993 y 104.15% en 1994, esto debido principalmente al incremento notable en el número de dichas instituciones y posiblemente al rendimiento obtenido por dichas instituciones.

Podemos observar que el mayor crecimiento en general de las Uniones de Crédito, se observa en 1992, esto debido a la ampliación y mejoramiento de las condiciones de los créditos concedidos a estas sociedades, principalmente vía NAFIN, ya que la participación de las uniones en relación con el apoyo total se incrementó del 2.10% en 1989 al 17.86% en 1994. Además, con las reformas a la Ley de Organizaciones y Actividades Auxiliares del Crédito en 1992,

se desregularon diversas operaciones de las Uniones de Crédito y se incorporaron nuevas atribuciones con las que se estimuló el fortalecimiento de su estructura financiera, destacando en estas últimas la emisión de papel comercial y el incremento de su base de endeudamiento. También se estableció que los asociados obtuvieran mayores financiamientos al poder participar en más de una de éstas organizaciones, aun cuando se localicen en diferentes plazas, e incrementar su participación a través de un mayor número de acciones.

Otro aspecto que impulsó el crecimiento fue la ampliación de las facilidades para constituir Uniones de Crédito mixtas además de promover y administrar comercializadoras. También se aumentó el monto de los créditos que los socios pueden obtener, en función de las garantías que ofrecen y se liberaron los montos y plazos de sus operaciones activas.

Otro factor que refleja el crecimiento de las Uniones de Crédito es el hecho de que, para diciembre de 1992 se incorporaron al sector 34 nuevas Uniones de Crédito, sumando un total de 211 organizaciones de las cuales 204 se encuentran fondeadas por NAFIN. Para el mismo mes de 1993, operaban 286 uniones, 75 más que en el año anterior, de las cuales más de la mitad pertenecen a la rama agropecuaria, y el resto se distribuyen entre los ramos industrial, comercial y de servicios.

Con lo anterior podemos afirmar que el sector de Uniones de Crédito ha tenido un gran dinamismo, ya que se ha constituido como una alternativa importante para impulsar el desarrollo de las MPyME que operan en los sectores agropecuario, industrial, comercial y de servicios.

## CAPÍTULO 8

### ANÁLISIS COMPARATIVO Y OTRAS ALTERNATIVAS DE FINANCIAMIENTO

#### I.- ANÁLISIS COMPARATIVO DE INTERMEDIARIOS FINANCIEROS NO BANCARIOS CON LA BANCA COMERCIAL Y LA BANCA DE DESARROLLO

**E**n el presente apartado se formularon tablas comparando el crecimiento en el financiamiento a los intermediarios financieros analizados con la banca comercial y la banca de desarrollo, evaluando la cartera total, como indicador de crecimiento de dichas instituciones y la cartera vencida que nos indicará qué tan sana es la cartera de cada tipo de institución y cuál tiene mayores problemas en este aspecto.

Durante los primeros años del periodo analizado, la banca comercial mostró una evolución favorable como resultado de la ampliación de los recursos disponibles para hacer frente a la creciente demanda de crédito. La administración de los fondos provenientes de la captación adicional y la liberación de recursos por parte del sector público permitieron a la banca aumentar en forma notable el crédito al sector privado.

Para 1993, el desempeño de la banca comercial estuvo marcado por la desaceleración en la actividad económica y la necesidad de las instituciones de eficientar su operación a fin de enfrentar en mejores condiciones la intensificación de la competencia interna y externa, ya que durante 1993 fueron autorizadas para operar 11 instituciones de crédito. A su vez, dentro del TLC, se contempla un periodo de transición que va del 1 de enero de 1994 al 1 de enero del 2000. En ese periodo la banca extranjera podrá participar en el sector mediante filiales o adquisiciones que en lo individual no podrán rebasar el capital neto autorizado del 1.5% sobre el capital neto agregado de todas las instituciones de la banca comercial.

Además, la mayor cautela en el otorgamiento de crédito junto con la decisión de las empresas de no ampliar su endeudamiento, ante la desaceleración económica y la reducción en el consumo de las familias, afectaron principalmente a las modalidades crediticias de corto plazo, por ejemplo, los créditos a las personas físicas, que tuvieron un importante aumento en 1992 (38.8%), reportaron un decremento del 10% en 1993, perdiendo presencia en la cartera.

En cuanto a la cartera total, observamos una tendencia similar hacia el crecimiento tanto en la banca comercial, como en las Arrendadoras Financieras, aunque el crecimiento presentado por estas últimas en el periodo de 1989 a 1991 supera al de la banca comercial, esto debido al impulso que se dio en este tiempo a los intermediarios como opción de financiamiento para la MPyME, basado en la ventaja que ofrecían dichas instituciones al ser menos los requisitos para ser sujeto de crédito, aunque observamos que del 92 al 94 el crecimiento es mayor

en la banca comercial, esto debido a que en este periodo es cuando el crédito al consumo ofrece muchas facilidades, por ejemplo en las tarjetas de crédito.

**CARTERA TOTAL**  
(Cantidades actualizadas a diciembre de 1994)  
(Miles de Nuevos Pesos)

ANO	BANCA COMERCIAL Monto	BANCA DE DESARROLLO Monto	ARRENDADORAS FINANCIERAS Monto	EMPRESAS DE FACTORAJE Monto	UNIONES DE CREDITO Monto	TOTAL Monto
1989	208,144	163,823	3,754		387	376,108
1990	253,266	129,768	8,582			391,616
1991	323,320	118,736	14,596	11,986		468,638
1992	410,750	134,330	19,118	15,626	1,955	581,779
1993	479,635	156,772	21,559	16,582	3,412	677,960
1994	548,177	176,585	24,919	16,583	5,846	772,110

ANO	BANCA	BANCA DE	ARRENDADORAS	EMPRESAS DE	UNIONES
	COMERCIAL CRECIMIENTO REAL (%)	DESARROLLO CRECIMIENTO REAL (%)	FINANCIERAS CRECIMIENTO REAL (%)	FACTORAJE CRECIMIENTO REAL (%)	DE CREDITO CRECIMIENTO REAL (%)
1989	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
1990	21.68	(20.79)	98.69	0.00	0.00
1991	27.66	(8.50)	51.28	0.00	0.00
1992	27.04	13.13	19.05	16.23	0.00
1993	16.77	16.71	4.76	(4.80)	66.55
1994	14.29	12.64	8.53	(9.58)	64.23

En cuanto a la cartera de la banca de desarrollo, durante 1990 y 1991 decreció en 20.79 y 8.5% respectivamente, recuperándose en los siguientes años (aumentando en 13.13% para 1992 y 16.71% para 1993), esto debido a la adopción de nuevos esquemas financieros y de operación que permitieron ampliar la cobertura de atención crediticia con mayor eficiencia y estrictos criterios de rentabilidad social y viabilidad económica. Dentro de las acciones que contribuyeron a incrementar el otorgamiento de crédito se encuentran la reducción en dos puntos porcentuales en las tasas activas de interés implementadas por NAFIN y BANCOMEXT, la puesta en marcha del Programa Especial de Impulso Financiero, con el cual NAFIN convierte los préstamos quirografarios en créditos de fomento y ofrece garantías complementarias.

En cuanto a las Empresas de Factoraje, creció en 1992 en 16.23% pero decrece en 1993 y 1994 debido a las facilidades de crédito que en ese tiempo concedió la banca comercial y de desarrollo por lo que requirió depositar sus cuentas por cobrar para obtener la liquidez

requerida, pero observamos que las Uniones de Crédito presentan un crecimiento real en 93 y 94 debido principalmente al auge que en esos años les dió la banca de desarrollo, que como ya comentamos, es su principal promotora y de la que obtiene el mayor fondeo.

Se realizó una comparación evaluando la proporción que representa la cartera de los diferentes intermediarios, en la cartera total, y pudimos observar, en el caso de las arrendadoras, una clara tendencia a aumentar, representando en 1989 únicamente el 1.0% y llegando en 1994 al 3.23%; ello indica un crecimiento en el financiamiento otorgado por dicho intermediario.

PORCENTAJE QUE REPRESENTAN LOS INTERMEDIARIOS DE LA CARTERA TOTAL

AÑO	BANCA COMERCIAL (%)	BANCA DE DESARROLLO (%)	ARRENDAMIENTO FINANCIERO (%)	EMPRESAS DE FACTORAJE (%)	UNIONES DE CREDITO (%)
1989	55.34	43.56	1.00		0.10
1990	64.67	33.14	2.19		
1991	68.99	25.34	3.11	2.56	
1992	70.60	23.09	3.29	2.69	0.34
1993	70.75	23.12	3.18	2.45	0.50
1994	71.00	22.87	3.23	2.15	0.76

En lo que se refiere a Empresas de Factoraje, presentan una proporción casi constante, yendo del 2.56%, en 1991, al 2.45%, en 1993, y 2.15, en 1994. En cuanto a las Uniones de Crédito, también aumenta, pasando del 0.34%, en 1992, al 0.76%, en 1994, reflejando con ello un crecimiento más lento que el de la banca comercial.

De la misma forma se comparó la proporción que ocupa la cartera total de los intermediarios, en relación con la banca de desarrollo, que es la que más apoyo brinda y forman parte de su cartera, los intermediarios financieros no bancarios, esta banca maneja ya una gran parte siendo mayor en 1989 y menor en 1994 (43.56% y 22.87%) al contrario de la banca comercial que pasó del 54.28% al 70.99 en el mismo periodo fue en este tiempo cuando se privatizaron los bancos y algunos de ellos formaron parte de de Grupos Financieros, lo que aumentó su operación.

La siguiente variable analizada fue la cartera vencida, donde cabe destacar que, en general los intermediarios presentan mayor crecimiento en los primeros años del periodo analizado, habiéndose incrementado la cartera vencida de las arrendadoras en un 174.86% y 178.38%, durante 1991 y 1992 fecha en que su cartera total era más alta, frente a un 68.69% y 71.67% de la banca comercial en los mismos años.

**CARTERA VENCIDA**  
(Cantidades actualizadas a diciembre de 1994)  
(Miles de Nuevos Pesos)

AÑO	BANCA COMERCIAL	BANCA DE DESARROLLO	ARRENDADORAS FINANCIERAS	EMPRESAS DE FACTORAJE	UNIONES DE CREDITO	TOTAL
	Monto	Monto	Monto	Monto	Monto	Monto
1989	3,518	8,997	98		31	12,644
1990	5,879	6,705	175			12,759
1991	9,917	2,560	481	430		13,388
1992	17,025	2,935	1,339	816	214	22,329
1993	26,074	4,556	2,734	1,296	482	35,142
1994	36,364	5,891	3,662	1,684	1,129	48,730

AÑO	BANCA	BANCA DE	ARRENDADORAS	EMPRESAS DE	UNIONES
	COMERCIAL	DESARROLLO	FINANCIERAS	FACTORAJE	DE CREDITO
	CRECIMIENTO REAL (%)				
1989					
1990	67.11	(25.48)	78.57		
1991	68.69	(61.82)	174.86		
1992	71.67	14.65	178.38	89.77	
1993	53.15	55.23	104.18	58.82	125.23
1994	39.46	29.30	33.94	29.94	134.23

Durante este periodo, el menor dinamismo del crédito se acompañó de una persistente problemática en la recuperabilidad de los créditos, propiciada principalmente por la desaceleración económica. Sin embargo, como resultado de políticas de otorgamiento de crédito más selectivas, de mejores controles administrativos, de la reestructuración de los adeudos y de la cancelación de créditos considerados irrecuperables, la evolución de la cartera vencida se vió atenuada en los últimos años.

Aunque en los últimos dos años (1993 y 1994) la tendencia general de la cartera vencida es a crecer en menor medida, esta situación se hace más notoria, tanto en las Arrendadoras Financieras, como en las Empresas de Factoraje que en 1992 a 1993 crecieron en 33.94% y 29.94%, respectivamente, incremento que es más bajo al presentado por la banca comercial y de desarrollo (39.46% y 29.30% en el mismo periodo), presentando el mayor problema las Uniones de Crédito con el 134.23%

Es necesario destacar el comportamiento de la cartera vencida en la banca de desarrollo, la cual durante 1989 y 1990 disminuyó en 25.48 y 61.82%, respectivamente, aumentando considerablemente en los años consecutivos, alcanzando el nivel más alto en 1993, con el 55.23%, recuperándose notablemente el último año, llegando al 29.36%.

Asimismo, se analizó el porcentaje que representa la cartera vencida en la cartera total de cada sector, observando que tanto en la banca comercial (principalmente debido al otorgamiento inmoderado y casi sin requisitos de tarjetas de crédito), como en las Arrendadoras

Financieras se presenta una tendencia a incrementar, siendo ésta mayor en las segundas, alcanzando el 14.7%, en 1994, contra el 6.63% correspondiente a la banca comercial. Las Empresas de Factoraje presentan similar comportamiento llegando al 10.15% en 1994. En definitiva, como ya se mencionó anteriormente, el problema más agudo lo enfrentan las Uniones de Crédito, cuya cartera vencida en 1994 representa el 19.32% de la cartera total.

PROPORCIÓN QUE OCUPA LA CARTERA VENCIDA DE LA CARTERA TOTAL

AÑO	BANCA COMERCIAL (%)	BANCA DE DESARROLLO (%)	ARRENDADORAS FINANCIERAS (%)	EMPRESAS DE FACTORAJE (%)	UNIONES DE CREDITO (%)
1989	27.82	71.16	0.78	0.00	0.25
1990	46.08	52.55	1.37	0.00	0.00
1991	74.07	19.12	3.59	3.21	0.00
1992	76.25	13.14	6.00	3.65	0.96
1993	74.20	12.96	7.78	3.69	1.37
1994	74.62	12.09	7.51	3.46	2.32

De la misma forma podemos afirmar que la banca de desarrollo es la que mantiene el nivel más bajo, representando su cartera vencida, únicamente el 3.34% de la cartera total (en 1994).

Lo anterior se puede observar en las siguientes gráficas de los intermediarios financieros no bancarios.

## II.- OTRAS ALTERNATIVAS DE RECIENTE CREACIÓN

### II.1 SOCIEDADES DE OBJETO LIMITADO

El proceso de modernización y las reformas financieras han dado origen a la autorización de las Sociedades de Objeto Limitado (Sofol), también conocidas como *Non-Bank-Banks*, pretendiéndose con esto aumentar el número de intermediarios en las diferentes especialidades y mercados que se atienden.

Estas sociedades también son denominadas como Intermediarios Financieros de Objeto Limitado o Intermediarios Financieros de Facultades Limitadas; este tipo de sociedades ya se encuentran en operación en América del Norte y en ciertos casos han alcanzado un renombre importante como son algunas emisoras de tarjetas de crédito no bancarias como la General Motors, Discover, AT&T y Ford Motor Credit Services. Destacan compañías de servicio con división de crédito, como American Express y han sobresalido también algunos promotores inmobiliarios con división hipotecaria.

El sector financiero mexicano, por lo tanto, requiere de la adecuación de su estructura en la operación de este tipo de intermediarios, es por esto que las autoridades del país han emitido las normas jurídicas y de operación a las que deben sujetarse estas instituciones.

La definición de intermediario financiero con facultades limitadas se refiere a las personas morales autorizadas por la SHCP que capten recursos provenientes de la colocación de instrumentos inscritos en el Registro Nacional de Valores e Intermediarios y otorguen créditos para determinada actividad o sector.

La mencionada Secretaría podrá establecer criterios de aplicación general conforme a los cuales se precise si hay o no captación de recursos del público. Las Sofol tendrán facultades limitadas para otorgar en forma separada créditos al consumidor, créditos hipotecarios y servicios de tarjeta de crédito, entre otros.

El marco regulatorio para este tipo de intermediario tiene como base las reglas generales emitidas el 14 de junio de 1993, a las cuales deberán sujetarse los intermediarios financieros con facultades limitadas. Por ejemplo, las sociedades deberán contar con un capital mínimo fijo totalmente suscrito y pagado, equivalente al 15% del importe del capital mínimo que determine las instituciones de banca múltiple. El objetivo fundamental es el de captar recursos a través de la colocación de instrumentos inscritos en el Registro Nacional de Valores para otorgar crédito a determinados sectores. El día 15 de julio de 1993 se publicó en el DOF la resolución que autoriza la constitución y operación de la primera sociedad de objeto limitado en México.

El establecimiento de este tipo de intermediarios quedó contemplado en el capítulo 14 del documento que circunscribe el TLC. En éste se determinó el acceso al mercado para los intermediarios financieros de cada uno de los tres países; en México la legislación permite la posibilidad, a través de la constitución de empresas filiales del mismo tipo que la extranjera, a inversionistas procedentes de los Estados Unidos y de Canadá, a efecto de que cuenten con el control accionario del intermediario financiero. Sin embargo, la apertura de este tipo de intermediación extranjera se dará gradualmente conforme con los lineamientos establecidos en el TLC.

En el caso de las Sofol, al no existir en México alguno establecido, para poder ser tomado como base en los lineamientos de las filiales extranjeras de objeto limitado, se estableció que la suma de los activos de dichas filiales no deberá exceder al 3% de la suma de los activos totales de las instituciones de crédito establecidas en México, y de los activos totales de los diversos tipos de instituciones financieras con facultades limitadas.

En agosto de 1993, en NAFIN, se inició el Programa de Fortalecimiento de los Intermediarios Financieros no Bancarios, a través de una serie de diagnósticos y evaluaciones integrales, que permiten ahora determinar con claridad los pasos a seguir con cada tipo de intermediario, buscando su fortalecimiento integral, administrativo, crediticio, jurídico, organizacional y financiero; estableciéndose programas específicos con objetivos y metas para cada intermediario en lo individual.

Este programa no busca reducir los apoyos de NAFIN a las empresas mexicanas, sino la consolidación y fortalecimiento de los intermediarios financieros no bancarios para apoyar a la MPyME. Reflejo de esto es que, a partir de 1993, el número de empresas apoyadas a través

de los intermediarios financieros no bancarios se duplicó con respecto al año anterior de 24 mil 792 a 51 mil 751.

En mayo de 1994 son cinco las Sofol autorizadas para constituirse y entrar en operación. De éstas, una se encargará de otorgar créditos hipotecarios, otra de proporcionar créditos al financiamiento inmobiliario, otra más se especializa en el financiamiento a las empresas vinculadas con el sector de comunicaciones y transportes y al sector de servicios. Sin embargo, frente a las mencionadas destacan más aquellas que se dedican al apoyo y financiamiento de la MPyME.

El nombre de estas cinco sociedades de objeto limitado es:

- 1.- Financiera Inmobiliaria, S.A. de C.V.
- 2.- Financiera Invertierra, S.A. de C.V.
- 3.- Financiera T.C., S.A. de C.V.
- 4.- Financiera Creativa, S.A. de C.V.
- 5.- Global, S.A. de C.V.

La importancia de las Sofol estará en función de la manera como sean aceptadas, sobre todo entre la competencia establecida. En el corto plazo, las ventajas de la Sofol son:

- 1.- "Poder ampliar la red de intermediarios para masificar el acceso a créditos.
- 2.- Continuar con la creación de nuevos intermediarios y la ampliación de expectativas de competencia crediticia.
- 3.- Lograr establecer una competencia, que con el paso del tiempo, será fructífera para el inversionista.
- 4.- Disminuir los requerimientos administrativos para el acceso a mayores créditos.
- 5.- Ayudar a perfeccionar, conforme transcurra el tiempo obligatorio, tanto el mercado como las opciones"<sup>25</sup>.

Entre las operaciones pasivas que las sofol pueden realizar están las de captar recursos, mediante ofertas públicas de valores de deuda en bolsa. Los títulos que coloca en la Bolsa son obligaciones subordinadas, quirografarias o hipotecarias, pagarés financieros y papel co-

---

25 *Expansión*, sección Opiniones Financieras, México, Mayo 11, 1994.

mercial, también pueden obtener crédito de la banca comercial nacional o extranjera. Las operaciones activas se dirigirán por su parte, hacia el otorgamiento de créditos al sector o actividad autorizada, la inversión en instrumentos financieros y la adquisición de bienes muebles e inmuebles para el desarrollo de su objeto social.

El 9 de marzo de 1994 se formó la Asociación Mexicana de Sociedades Financieras de Objeto Limitado (AMSFOL), su objetivo es establecer principios de autorregulación respecto a los porcentajes de capital, márgenes financieros y emisión de valores, entre otros aspectos.

Con el propósito de avanzar hacia la apertura del SFM, el día 31 de julio de 1994 concluyó la primer etapa de recepción de solicitudes de las instituciones financieras extranjeras que pidieron su autorización a la SHCP para su establecimiento en México; el paquete de solicitudes incluye a 12 sociedades de objeto limitado que son listadas a continuación:

### **SOCIEDADES DE OBJETO LIMITADO**

- |   |                             |
|---|-----------------------------|
| 1. Associates Corporation of North America, | 2. Caterpillar,             |
| 3. Ford Credit,                             | 4. G.E. Capital,            |
| 5. Chrysler,                                | 6. John Deere,              |
| 7. General Motors,                          | 8. Blazer Group,            |
| 9. Weyerhauser Mortgage,                    | 10. Beneficial,             |
| 11. CIT Group,                              | 12. IBM Credit Corporation. |

Fuente: *El Mercado de Valores*, Septiembre de 1994. núm. 9

Durante los años 1993 y 1994, la SHCP, autorizó 29 sociedades financieras de objeto limitado nacionales. En el futuro, tanto las Sofol como los *Non-bank Banks* serán importantes intermediarios que, al complementar los servicios de la banca tradicional, atenderán a sectores que han sido un tanto relegados y apoyarán el proceso de modernización financiera de nuestra economía.

## **II.2 EL MERCADO INTERMEDIO DE VALORES EN MÉXICO**

El mercado intermedio de valores surge en julio de 1993, creado por la Comisión Nacional de Valores (CNV), operando con la denominación de mercado de sección "B" o mercado intermedio.

El 12 de julio de 1993, el mercado inicia operaciones en la Bolsa Mexicana de Valores (BMV), para fomentar la capitalización y competitividad de empresas medianas en la generación de nuevas oportunidades de inversión, tanto nacionales como extranjeras, así como un medio para reestructurar financieramente a las empresas más viables.

En la incorporación de mecanismos para promover la liquidez mediante este proyecto, se desarrollan las siguientes etapas:

1. Estudio de factibilidad.
2. Conceptualización.

3. Concertación.

4. Marco regulatorio.

5. Mecánica de operación.

La mecánica de operación del mercado intermedio se basa en la modalidad de negociación continua o subasta que depende del nivel de operatividad de las empresas, esto permite que se hagan transacciones en un horario de entre las 11:00 y 11:59 horas, realizándose la subasta diaria electrónica a las 12:00 horas, donde debe existir un precio único que maximice el volumen de operación. La asignación de órdenes está de acuerdo con la prioridad en precio y en tiempo.

### **CARACTERÍSTICAS DEL MERCADO INTERMEDIO**

El concepto del mercado intermedio es la creación de una sección adicional automatizada de la BMV, en la que los requerimientos de inscripción y mantenimiento para las emisoras de las subsecciones "A" y "B" comparativamente son:

REGISTROS DE INSCRIPCIÓN	SUBSECCIÓN "A" (ACTUAL)	SUBSECCIÓN "B" (INTERMEDIO)
Historia de operación	3 años	3 años
Capital Contable	N\$100 Millones	N\$20 Millones
Utilidad Neta Promedio	Positiva	Positiva
Oferta Pública	5% del cap. Social Pagado*	30% del Cap. Social Pagado*
Número de Accionistas	200	200
* Después de la colocación		
REGISTRO DE MANTENIMIENTO	SUBSECCIÓN "A" (ACTUAL)	SUBSECCIÓN "B" (INTERMEDIO)
Capital Contable	N\$50 Millones	N\$100 Millones
Acciones distribuidas entre el Público	12% del Capital Social pagado	20% del Capital Social pagado
Número de Accionistas	100	50

Fuente: Comisión Nacional de Valores (CNV) "Aspectos Relevantes del Mercado Accionario Intermedio". Julio de 1994.

### **OBJETIVOS DEL MERCADO INTERMEDIO DE VALORES**

1.- Esta sección crea un mecanismo alternativo de financiamiento para la mediana empresa, así como estrategias que amplíen o disminuyan las oportunidades de los inversionistas y que fortalezcan las actividades de la Banca de Inversión.

2.- Mejora igualmente de los mecanismos de formación de precios dentro del Mercado de Valores.

3.- Estimulación del ahorro y su canalización eficiente dentro del Sistema Financiero.

- 4.- Diversificación de las alternativas de ahorro y financiamiento.
- 5.- Reducción de los costos de financiamiento.
- 6.- Impulso de la competitividad entre intermediarios.

#### ***REQUISITOS PARA INGRESAR AL MERCADO INTERMEDIO DE VALORES***

- 1.- Medianas empresas con alta solvencia y crecimiento potencial.
- 2.- Aptas para cotizar en la BMV.
- 3.- Sistemas de Administración Profesional.
- 4.- Procedimientos de información verídica y oportuna.
- 5.- Consejo de Administración íntegro en sus políticas y planes estratégicos.
- 6.- Un mínimo de 50 accionistas.
- 7.- Autorización de la BMV.
- 8.- Capital entre N\$20 y N\$100 mil.
- 9.- Acreditación de utilidades positivas promedio en tres años.
- 10.- Un mínimo de 100 acciones en oferta.
- 11.- Inscripción en el Registro Nacional de Valores e Intermediarios de la CNV.
- 12.- La oferta será pública y negociable.
- 13.- Las acciones serán emitidas en subasta única.
- 14.- Valuación de Activos Fijos.
- 15.- Las emisoras se encontrarán en régimen simplificado (determinando el contenido, la forma y periodicidad en su presentación).
- 16.- Información financiera básica trimestral y anual.
- 17.- Certificación por un Contador Público independiente registrado en la Dirección General de Auditoría Fiscal Federal.

Todos estos requisitos garantizan niveles de eficiencia en el mercado intermedio con los siguientes criterios.

- 1.- Calidad de los Valores a negociar.
- 2.- Divulgación adecuada de información sobre las emisoras.
- 3.- Orden y transparencia en las operaciones.
- 4.- Formación adecuada de precios.
- 5.- Complementariedad con el mercado accionario existente.
- 6.- Aprovechamiento de infraestructura disponible en el sistema bursátil.

### ***BENEFICIOS Y VENTAJAS EN EL MERCADO ACCIONARIO INTERMEDIO***

<b>BENEFICIOS</b>	<b>VENTAJAS</b>
- Obtener financiamiento de largo plazo (de la Bolsa Mexicana de Valores e Instituciones Bancarias)	- Aminorar riesgos de manipulación
- Incorporación de nuevos socios	- Reduce costos a intermediarios
- Aumento de su capital contable y por lo tanto de su liquidez.	- Obtención de recursos vía socios, no acreedores
- Preferencia para colocación de deuda a mejores costos y plazos	- Optimiza la mezcla de deuda-capital
	- Profesionalización de la administración
	- Mejora de la imagen y prestigio de la empresa

Además existen ventajas tanto para inversionistas como para intermediarios, que consisten en nuevas opciones de inversión, diversificación de la cartera, posicionamiento del mercado, diversificación de servicios y competitividad.

Principales Emisoras en el Mercado Intermedio a julio de 1994.

- 1.- "Controladora de Farmacias, S.A. de C.V. (COFAR).
- 2.- Médica Sur, S.A. de C.V. (MEDICA).
- 3.- Grupo Iconsa, S.A. de C.V. (GIGONSA).

4.- Ferrioni, S.A. de C.V. (FERRIONI).

5.- Grupo Profesional de Planeación y Proyectos, S.A. de C.V. (PYP).

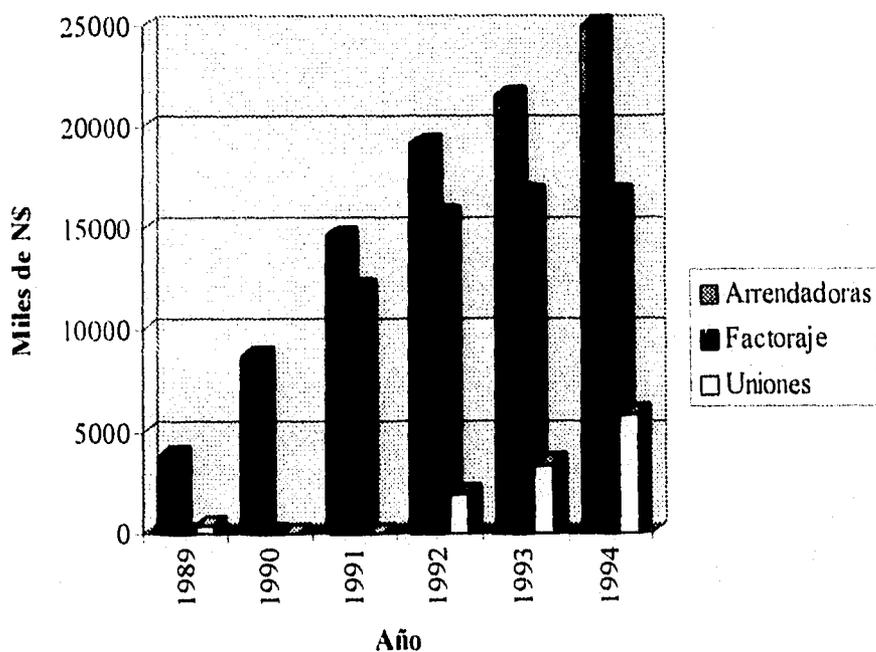
6.- Grupo Nutrisa, S.A. de C.V. (NUTRISA)<sup>26</sup>.

Estas empresas han generado 95 subastas en 244 días hábiles con un número de operaciones de 265 por un volumen negociado de 4.06 millones de acciones equivalentes a un importe de 21.5 millones de nuevos pesos.

Las empresas potenciales para ingresar al mercado intermedio se identifican a través de las necesidades de las empresas por medio de entrevistas directas con empresarios y la coordinación con organismos participantes en el Comité Consultivo de la BMV.

### GRÁFICA 8.1

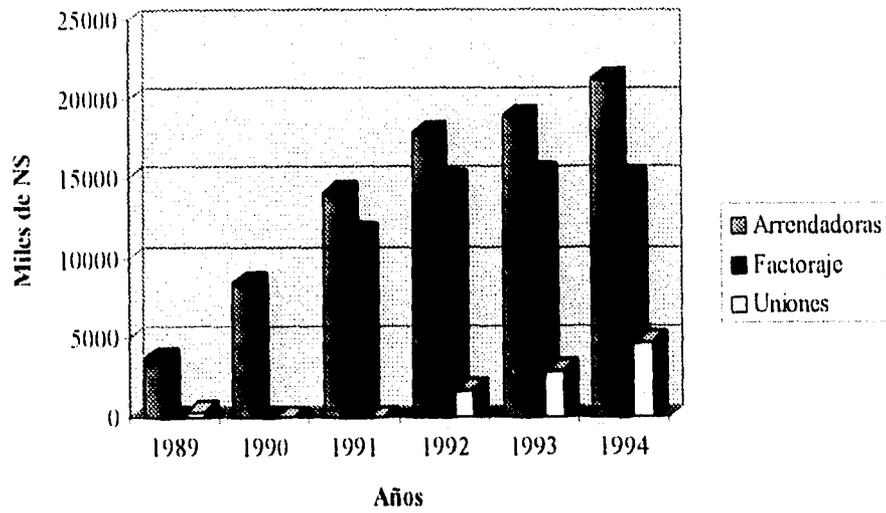
#### Inversión neta de los intermediarios financieros no bancarios



26 CNV. Aspectos Relevantes del Mercado Accionario Intermedio.

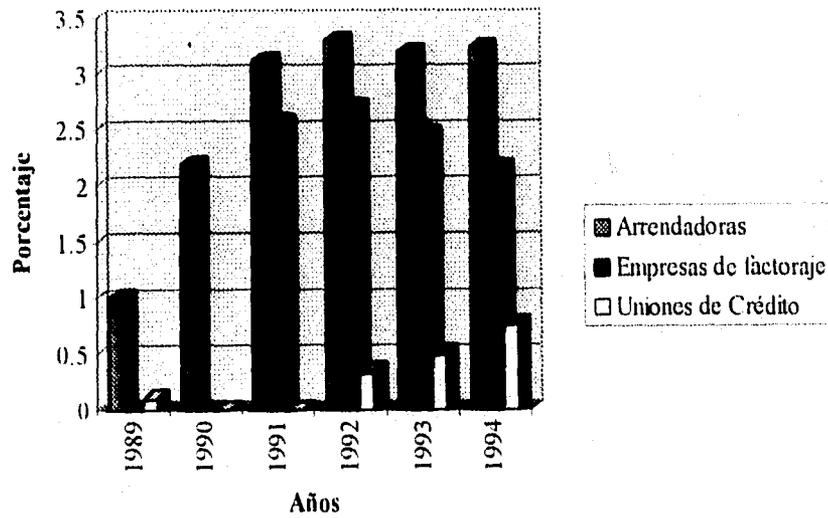
GRÁFICA 8.2

Cartera vigente de intermediarios financieros no  
bancarios



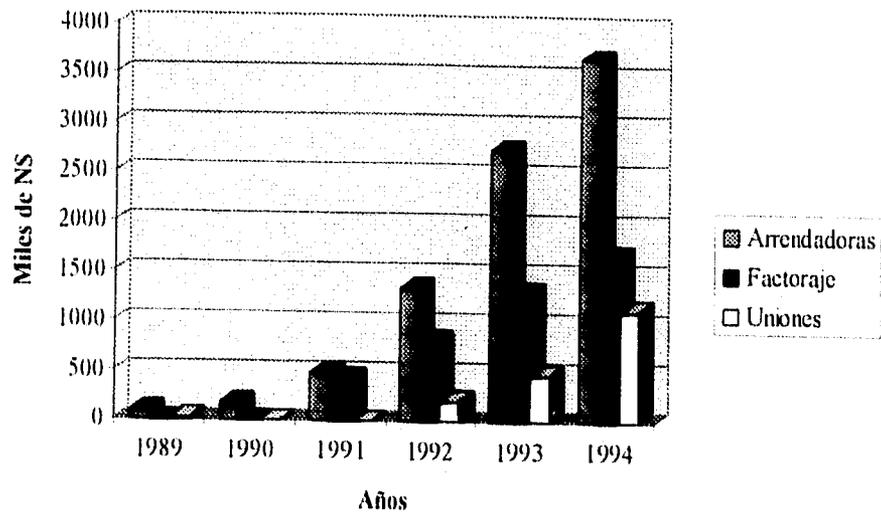
GRÁFICA 8.3

Porcentaje que ocupan los intermediarios  
financieros no bancarios de la cartera total



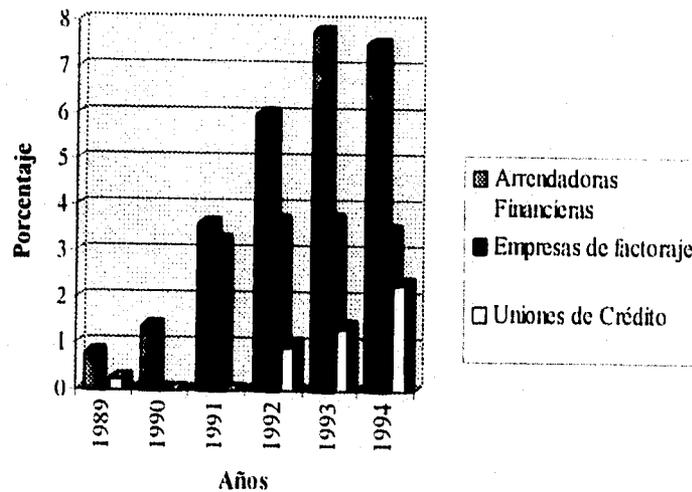
GRÁFICA 8.4

**Cartera vencida de intermediarios financieros no  
bancarios**



GRÁFICA 8.5

**Porcentaje que ocupan los intermediarios no  
bancarios de la cartera total**



## CAPÍTULO 9

### ANÁLISIS DE CASO

#### I.- ANTECEDENTES

La editorial "Impresos y Ediciones" tiene sus inicios en el año de 1989 como persona física con el mismo nombre, en esa época empezaba a generalizarse el uso de las computadoras en el área editorial. Su actividad estaba basada principalmente en el servicio de tipografía con un apoyo tecnológico que consistía en una fotomecánica (solo para tipografía), su equipo de trabajo también consistía de una impresora láser y una tarjeta de alta resolución cuyas inversiones fueron de ocho y cuatro millones de viejos pesos respectivamente, también tenía a su disposición cuatro computadoras. El personal con el que contaba era de 8 empleados, 3 ó 4 trabajadores eventuales flotantes, personal que realizaba trabajos o servicios que la empresa hacía frecuentemente como la tipografía.

En 1992 se constituye bajo el nombre de "Impresos y Ediciones" como sociedad anónima, el principal motivo que lo lleva a hacer este cambio fue el de tener una imagen más confiable a sus clientes. La rama a la cual pertenece esta empresa es a la de Imprenta y Editoriales y al sector que pertenece es al de Imprenta y Encuadernación.

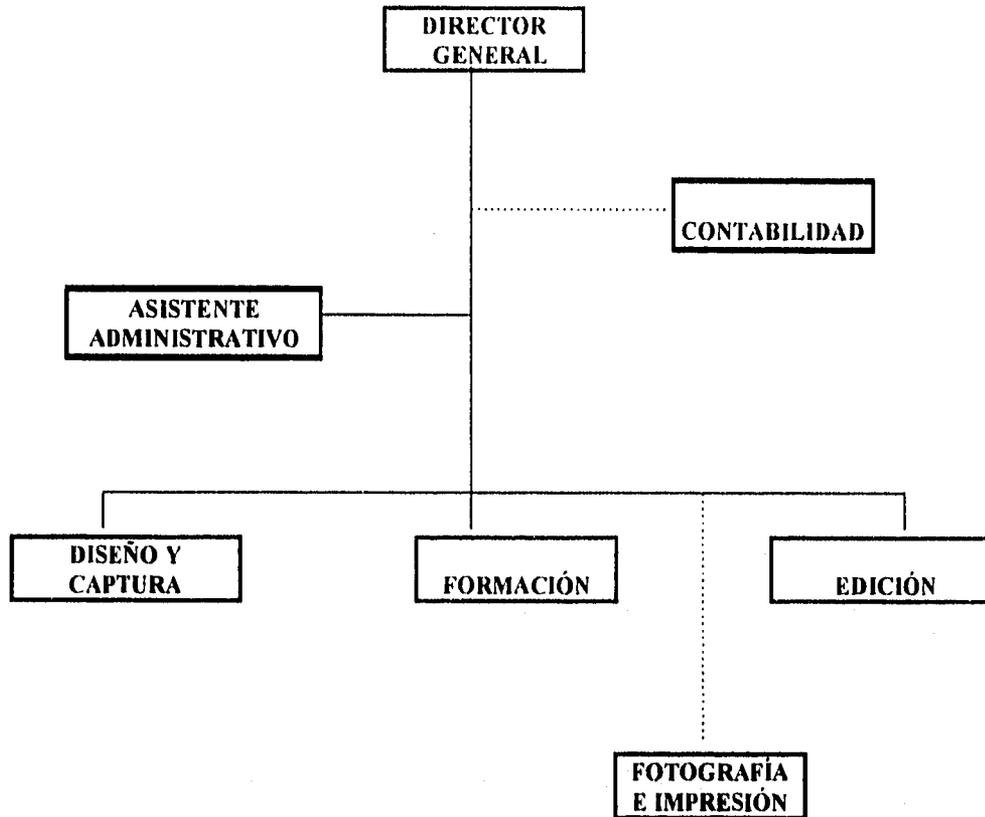
Un factor importante que ha favorecido la contracción de este sector es el hecho de que el uso de las computadoras se ha generalizado bajando considerablemente los precios de los servicios editoriales; en este aspecto la empresa ha tenido últimamente que competir con talleres caseros y como consecuencia mantener sus servicios a los precios del competidor. Toda esta situación ha originado que la empresa se vea en la necesidad de utilizar algunas estrategias que le permitan seguir desarrollándose, como la diversificación de sus servicios y alianzas estratégicas. También ha incurrido en mecanismos de subcontratación debido a que los servicios que presta la empresa son tan sólo una parte del proceso productivo, por lo que cuando algún cliente pide algún trabajo que implique todo el proceso productivo participan en él otras empresas, las cuales pueden ser micro, pequeñas, medianas y/o grandes; ya que la estructura que se forma entre una mediana y grande empresa y una micro permite participar en procesos productivos segmentados; también puede suceder que otras empresas ya sea por exceso de trabajo o que no cuentan con un departamento específicamente de diseño soliciten los servicios de la empresa.

#### II.- SITUACIÓN ACTUAL

Actualmente la empresa está constituida por dos socios con una participación de cincuenta y cincuenta, bajo la forma de Sociedad Anónima de Capital Variable, sus instalaciones se encuentran ubicada en Tenayuca 465-B esquina con Popocatepetl, Colonia General Anaya

en la Ciudad de México. El personal de base con el que cuenta actualmente son cinco empleados de planta de los cuales dos están en nomina y tres están contratados por honorarios.

### ORGANIGRAMA



Los servicios que ofrece la empresa son los siguientes:

- 1.- Edición y diseño de libros, revistas, informes, folletos, manuales, trípticos, carteles.
- 2.- Redacción, corrección de estilo, cotejo, marcaje, asesoría técnica para la edición de cualquier tipo de material.
- 3.- Captura, formación electrónica, armado y entrega de originales mecánicos con alta resolución.
- 4.- Elaboración de medios tonos, selecciones de color y negativos.
- 5.- Impresión en offset y acabados de alta calidad.
- 6.- Diseño de carteles, logotipo y tipografía adecuados para la elaboración de imágenes empresariales.

Y el equipo con el que cuenta para poder ofrecer los servicios anteriores es:

- 1.- Una fotocomponedora
- 2.- Tres computadoras 486.
- 3.- Una computadora 386 (con capacidad de memoria de mas de un Gigabite).
- 4.- Un fax módem de 9 mil 200 baudios.
- 5.- Una copiadora cannon MP 1200 (con ampliación de 20% y reducción de 70 %).
- 6.- Un scanner blanco y negro (digitalizador de imágenes) para texto e imagen.
- 7.- Una impresora láser jet III HP.
- 8.- Una tarjeta láser master de alta resolución (800 x 1000 puntos con 8 megas de memoria).
- 9.- Una impresora de matriz de punto.
- 10.- Una impresora de color por inyección de tinta.
- 11.- Dos mesas.
- 12.- Varios equipos para dibujo.

Los clientes actuales de "Impresos y Ediciones" son organizaciones, principalmente instituciones públicas que requieren servicios de publicidad y de medios de información en diferentes modalidades tales como el diseño, edición y tipografía de folletos, tripticos, empaques, libros, revistas y originales mecánicos; entre los principales clientes encontramos:

- 1.- Banca Serfin S.A.
- 2.- Centro de Estudios Filosóficos, Políticos y Sociales "Vicente Lombardo Toledano"
- 3.- Centro de Investigación de Estudios Avanzados del Instituto Politécnico Nacional.
- 4.- Comunicación Social de Ferrocarriles Nacionales de México.
- 5.- Delegación Coyoacán
- 6.- Editorial Grijalbo S. A. de C. V.
- 7.- Gobierno del Estado de México
- 8.- Meridiano 99.
- 9.- Programa Nacional de Solidaridad.
- 10.- Secretaria Nacional de Solidaridad.
- 11.- Secretaria de Desarrollo Social.
- 12.- Secretaria de Comunicaciones y Transportes

### III.- PROCESO PRODUCTIVO

La empresa está dedicada a la tipografía y el diseño, labora dentro de un sistema de producción en serie o en línea independientemente del tipo de producto o servicio que pueda ofrecer, algunas de las características observadas para el proceso son:

- 1.- Las cantidades a fabricar, por ejemplo la elaboración de un tríptico requiere de cierto tiraje mínimo.
- 2.- Sus procedimientos de fabricación son mecanizados e incluso semiautomáticos.
- 3.- Se requiere de la línea de producción de ensamble para realizar un producto.
- 4.- El volumen de producción por empleado es alto, trabajando incluso horas extras para lograrlo.
- 5.- La mano de obra en ciertas actividades no requiere de gran especialización.
- 6.- El nivel de inventarios suele ser mínimo para la seguridad de la continuidad de los procesos.
- 7.- Debe existir un sistema de mantenimiento periódico acorde al tipo de tecnología con que cuenta.

Para un mejor análisis de la planificación de los procesos productivos se considera adecuado realizar algunas actividades como :

- a) Evaluación de los recursos materiales, humanos y financieros para cada operación.
- b) Determinación de las operaciones, su independencia, tiempos y demoras en que se incide para cada proceso.

Las áreas en que se divide el proceso productivo son:

**ÁREA DE EDICIÓN.**- Esta es la que proporciona una parte del valor agregado al producto intangible, el proceso productivo se relaciona con las actividades de:

- 1.- Corrección de estilo.
- 2.- Corrección de ortografía.

**ÁREA DE DISEÑO Y CAPTURA.**- El área de diseño se considera como el verdadero valor agregado al trabajo realizado por la empresa, en los aspectos que incluyen :

- 1.- Marcado (Atributos del texto).
- 2.- Diseño del producto (portada, interiores, imágenes, etcétera).
- 3.- Formación y colocación de páginas en pantalla, con imagen y/o texto.

ÁREA DE FORMACIÓN Y SALIDA DE ORIGINAL.- En donde el gusto y la necesidad del cliente, y la experiencia del editor supervisan el trabajo propuesto hasta el momento de:

- 1.- Impresión.
- 2.- Prueba esquemática (DOMMY).
- 3.- Cotejo de paginas.
- 4.- Salida de original mecánico.

ÁREA DE FOTOGRAFÍA Y TRANSPORTE.- Dada la capacidad de la empresa en cuanto a tecnología y recursos se ve orillada a la subcontratación de estos servicios para lograr completar la transformación del producto, la cual incluye :

- 1.- Fotografía.
- 2.- Proceso de color (separación de negativos o selección de color).
- 3.- Retoque de negativos.
- 4.- Transportación de imagen a las láminas para impresión.

ÁREA DE IMPRESIÓN.- En este proceso se subcontratan otros servicios para entregar el trabajo en su totalidad, los cuales incluyen:

- 1.- Impresión por lote.
- 2.- Encuadernación.
- 3.- Dobladora.
- 4.- Cortado o suajado.

#### **IV.- PROYECTO DE INVERSIÓN**

Este sector se ha vuelto muy competitivo , debido a esto era necesaria la adquisición de tecnología más avanzada, por lo que la empresa pensó en la realización del siguiente proyecto:

El proyecto se enfocó a la adquisición de tecnología avanzada esta adquisición conllevaría a la modernización y superación tecnológica, asimismo daría una mayor calidad en la producción, se simplificaría el proceso productivo, lo cual tendría como consecuencia un aumento en la eficiencia, así como reducción en los costos con el fin de buscar nuevos nichos de mercado para incrementar el volumen de ventas.

Los nuevos nichos de mercado se encontrarían ya que se proporcionaría un servicio de maquilación de trabajo de fotomecánica, en virtud de que la mayoría de sus competidores no cuentan con esta maquinaria.

Con la adquisición de la fotocomponedora, la empresa ofrecería los mismos productos, pero con una mayor calidad, ahorrándose el proceso de maquila y el tiempo de entrega se disminuiría

Cuando la empresa adquiriera la fotocomponedora, el número de clientes aumentaría, ya que sus competidores no contarían con la maquinaria y las empresas en ocasiones requieren de productos con más de dos selecciones de color y de alta calidad, por esta razón sus competidores podrían ser sus clientes potenciales, lo cual es una ventaja porque se acapararía esa parte del mercado.

Para poder realizar el perfil de proyecto fue necesario conocer las características principales de la fotocomponedora las cuales eran:

### FOTOCOMPONEDORA

MODELO Y MARCA	ULTRE 72 E* (NUEVA)
RESOLUCIÓN	25060 dpi
IMPRESIÓN	133-150 l.p.p.
DIMENSIONES	11.5" x 20" prof x 28" alto
TEMPERATURA	18 <sup>o</sup> a 29 <sup>o</sup> C
HUMEDAD	45 a 85%
SALIDA	Película de 12"
MATERIAS PRIMAS	Película de 12" revelador y fijador
ADITAMENTO	CQR (Color, Quality Registration) RIP Software, Harlequin para windows. Interfase y cable
COSTO (DLS)	\$44,739
T.C. DLS* N\$	3.38
COSTO EN N\$	151,219
I.V.A. (10%) N\$	15,122
COSTO TOTAL	\$166,341

\* La marca es fotocomponedoras ULTRESETTER de RTI West Coast Office USA

Para la instalación y funcionamiento de la máquina ( equipo periférico ) se requirieron de los siguientes costos.

Procesadoras de Acceso Rápido dils \$ 5,195 + IVA

Procesadora de 17" , que incluye tanque de revelado, fijado y lavado \$ 19,315

Instalación dils \$750 + IVA

Instalación y Capacitación de la Fotocomponedora y Equipo Periférico ( RIP y Procesador) \$ 2,788

La inversión total está compuesta de la siguiente manera:

CONCEPTO	MONTO
INVERSIÓN FIJA	
Fotocomponedora	166,341.00
Procesadora	19,315.00
Instalación y Capacitación	2,788.00
Instalación de drenaje y agua	2,200.00
CAPITAL DE TRABAJO	5,173.00
TOTAL	195,817.00

La duración del proyecto sería de cuatro años debido principalmente al desarrollo de la computadora dentro del área editorial y los cambios en las necesidades de diseño con tecnología más avanzada.

En los siguientes cuadros se analizaron los procesos productivos de los principales productos antes de la adquisición de la maquinaria y los que se obtuvieron con la adquisición de la fotocomponedora, en donde se encontró un ahorro considerable de tiempo y calidad.

**PRODUCCIÓN DE LIBRO O REVISTA CON LA FOTOMECANICA**

Diagrama: 1-A      Producto: libro o revista      Responsable:  
 Proceso: Línea/pedido Tiraje: 1000      Núm de páginas: 120  
 Proceso: Fotomecánico      Lugar: Tenayuca # 457-B      Fecha:

Tiempo Mínimo	DESCRIPCIÓN
60	Recepción de texto original
1200	Corrección de estilo
360	Marcado de texto
1200	Captura en el disket
20	Revisión
1200	Diseño en pantalla
900	Formación de imagen en pantalla
240	Impresión para manejo interno
15	Archivo de documento
300	Corrección y cotejo de páginas
30	DOMMY (Prueba esquemática)
180	Formación y salida de original mecánico
1200	Revisión del cliente y editor
5	Traslado a área de fotografía
1460	Fotografía
15	Ampliación y/o reducción
3	Transporte a revelado
180	Revelado automático o manual
1440	Separación de negativos
180	Revisión, retoque o desecho de negativo
15	Traslado al área de transporte
300	Quemado de lámina y negativo
15	Espera o secado de lámina
15	Traslado a rodillos de impresión
15	Cambio de papel para la impresión
20	Impresión por color
15	Lavado de rodillos por cada tinta
120	Revisión de impresión y formación por lote
15	Traslado a mesas
480	Doblado de hojas
120	Formación de libros
20	Traslado a encuadernación
300	Pegado, cosido o engrapado
30	Traslado a cortadoras
180	Cortado de hojas y portada
30	Entrega
11878	TOTALES

## PRODUCCION DE LIBROS Y REVISTAS CON FOTOCOMPONEDORA

Diagrama: 1-B	Producto: Libro o Revista	Responsable
Proceso: Linea/pedido	Tiraje 1000	Núm de páginas 120
Proceso: En fotocomponedora	Lugar: Tenayuca 457-B	Fecha:

Tiempo Mínimo	DESCRIPCIÓN
60	Recepción de texto original
1200	Corrección de estilo
360	Marcado de texto
1200	Captura en el disket
20	Revisión
760	Diseño, corrección y cotejo de páginas en pantalla
900	Formación de imagen en pantalla
240	Impresión para manejo interno
15	Archivo de documento
30	Salida de original y negativos en fotocomponedora
180	Revisión del cliente y editor
15	Traslado al área de transporte
300	Quemado en lámina en negativo
15	Espera a secado de lámina
15	Traslado a rodillos de impresión
15	Cambio de papel para la impresión
20	Impresión por color
15	Lavado de rodillos por cada tinta
120	Revisión de impresión y formación por lote
15	Traslado a mesas
480	Doblado de hojas
120	Formación de libros
20	Traslado a encuadernación
300	Pegado, cosido o engrapado
30	Traslado a cortadoras
180	Cortado de hojas y portada
30	Entrega
6655	TOTALES

## PRODUCCIÓN TRÍPTICOS CON FOTOMECÁNICA

Diagrama: 2 A	Producto: Tríptico	Responsable
Proceso: Línea/pedido	Tiraje 1000	Núm de páginas
Proceso: Fotomecánico	Lugar: Tenayuca 457-B	Fecha:

Tiempo Mínimo	DESCRIPCIÓN
30	Recepción de texto original
20	Revisión del texto
60	Captura en el disket
90	Formación de imagen texto en pantalla
3	Impresión para manejo interno
1	Archivo de documento
1	Corrección y cotejo de páginas
30	DOMMY (Prueba esquemática)
1440	Formación y salida del original mecánico
30	Revisión del cliente y editor
10	Traslado a área de fotografía
1460	Fotografía
15	Ampliación y/o reducción
30	Transporte a revelado
180	Revelado automático o manual
1427	Separación de negativos
30	Revisión retoque o desecho de negativos
15	Traslado al área de transporte
30	Quemado de lámina en negativo
15	Espera a secado de lámina
15	Traslado a rodillos de impresión
15	Cambio de papel para la impresión
45	Impresión por color
20	Lavado de rodillos por cada tinta
20	Revisión de impresión y formación por lote
20	Traslado a mesas
120	Doblado de hojas
1	Traslado a cortadoras
15	Cortado de hojas
30	Entrega
5518	TOTALES

## PRODUCCION TRIPTICOS CON FOTOCOMPONEDORA

Diagrama: 2 B	Producto: Tríptico	Responsable
Proceso: Línea/pedido	Tiraje: 1000	Núm de páginas:
Proceso: En fotocomponedora	Lugar: Tenayuca # 457- B	Fecha:

Tiempo Mínimo	DESCRIPCIÓN
30	Recepción de texto original
20	Revisión de texto
60	Captura en el disket
90	Diseño, corrección y cotejo de página en pantalla
30	Formación de imagen en pantalla
3	Impresión para manejo interno
1	Archivo de documento
30	Salida de original y negativos en fotocomponedora
30	Revisión del cliente y editor
15	Traslado al área de transporte
30	Quemado de lámina en negativo
15	Espera a secado de lámina
15	Traslado a rodillos de impresión
15	Cambio de papel para la impresión
45	Impresión por color
20	Lavado de rodillos por cada tinta
20	Revisión de impresión y formación por lote
20	Traslado a mesas
120	Doblado de hojas
15	Traslado a cortadoras
15	Cortado de hojas
30	Entrega
669	TOTALES

## PRODUCCIÓN DE CARTEL CON FOTOMECANICA

Diagrama: 3 A	Producto: cartel	Responsable:
Proceso: Línea/ por pedido	Tiraje: 1000	Núm de páginas
Proceso: Fotomecánico	Lugar: Tenayuca # 457-B	Fecha:

Tiempo Mínimo	DESCRIPCIÓN
60	Recepción de texto original y de diseño
20	Scaneeo de imagen
120	Diseño y correlación en computadora
3	Impresión en láser para manejo interno
1	Archivo de documento
1	Transporte a mesa de luz
10	Colocación y cotejo de imagen de un texto
1440	Formación y salida de original mecánico
15	Revisión de cliente y editor
15	Traslado a área de fotografía
430	Fotografía
15	Ampliación y/o reducción
30	Transporte a revelado
180	Revelado automático o manual
1440	Separación de negativos
45	Revisión y retoque o desecho de negativo
15	Traslado al área de transporte
30	Quemado de lámina en negativo
15	Espera a secado de lámina
15	Traslado a rodillos de impresión
15	Cambio de papel para la impresión
45	Impresión por color
20	Lavado para rodillos para cada tinta
20	Revisión de impresión y formación por lote
20	Traslado a mesas
15	Traslado a cortadoras
15	Cortado de hojas
30	Entrega
3620	TOTALES

## PRODUCCION DE CARTEL CON FOTOCOMPOREDORA

Diagrama: 3 B                      Producto: Cartel                      Responsable:

Proceso: Línea/ por proyecto   Tiraje: 1000                      Núm de páginas:

Proceso: En Fotocomponedora Lugar: Tenayuca # 457-B                      Fecha:

Tiempo Mínimo	Actual DESCRIPCIÓN	Propuesto
60	Recepción de texto original y/o diseño	
20	Scaneeo de imagen	
120	Diseño, cotejo y corrección en computadora	
30	Formación de imagen en pantalla	
3	Impresión en láser para manejo interno	
1	Archivo de documento	
30	Salida de original y negativos en fotocomponedora	
15	Revisión del cliente y editor	
15	Traslado al área de transporte	
30	Quemado de lámina en negativo	
15	Espera a secado de lámina	
15	Traslado a rodillos de impresión	
15	Cambio de papel para la impresión	
45	Impresión por color	
20	Lavado de rodillos por cada tinta	
20	Revisión de impresión y formación por lote	
20	Traslado a mesas	
15	Traslado a cortadoras	
15	Cortado de hojas	
30	Entrega	
534	TOTALES	

Con esto se observó que implementando los procesos con fotocomponedora se lograría una reducción en los tiempos y movimientos de la producción.

Para el caso de cada diagrama se elaboró un cuadro que sintetiza los resultados.

CONCEPTO	Tiempo en fotomecánica	Tiempo en fotocomponedora	Reducción del tiempo
Libro o revista	11, 878 min, es decir 25 días	6,665 min, es decir 14 días	5, 223 min es decir 11 días
Triptico	5, 218 min, es decir 11 días	6,669 mín, es decir, 1.5 días	4,549 min, es decir 9.5 días
Cartel	3, 620 min, es decir 7.5 días	534 min, es decir 1 día	3,086 min, es decir 6.5 días
Caja	8, 232 min, es decir 17 días	240 min, es decir, 0.5 días	7,992 min, es decir 16.5 días

Los resultados arrojados confirmaron la viabilidad técnica ya que al reducir tiempos, se ampliaría la capacidad de producción que se traduce en tiempos de entrega más competitivos para atraer a más clientes con una mayor calidad y rapidez.

## **V.- ANÁLISIS DEL FINANCIAMIENTO**

Para adquirir la maquinaria se solicitó financiamiento presentándosele dos opciones: crédito directo a través de la banca o arrendamiento financiero por medio de una arrendadora, en virtud de que son dos formas de financiamiento comparables, se consideró lo que para cada una se requiere, para que el crédito sea otorgado, por lo que los gastos de apertura de crédito y la forma de pago son diferentes.

En ambos casos financieramente se solicitaron estados financieros de los años 1992, 1993 y al 31 de mayo de 1994, que fue la fecha en que se solicitó el financiamiento, y los flujos de efectivo proyectados al tiempo de vida útil del proyecto, por lo que a continuación se muestra la información presentada, así como el análisis del costo y efectos contables, fiscales y financieros.

### **SUPUESTOS DE INVERSIÓN PARA DETERMINAR LOS PRONÓSTICOS**

#### **INGRESOS:**

- A)* El precio actual del producto es de 76.50 incrementándose anualmente conforme a la inflación estimada.
- B)* Se espera vender anualmente mínimo 4,600 unidades el primer año, 5,000 el segundo y 6,000 anuales el tercero y el cuarto.

#### **EGRESOS:**

- A)* La inversión inicial del proyecto es de \$ 195,817
- B)* El costo de mano de obra se determinó con un incremento salarial anual del 25%.
- C)* Los costos de materia prima, gastos indirectos y gastos de operación se consideraron con un incremento anual promedio estimado del 40%.

A continuación se presentan el balance General, el Estado de Resultados y las cuentas colectivas de la empresa por el ejercicio de 1992, 1993 y a mayo de 1994

## PRESUPUESTOS

### COSTOS DE MATERIA PRIMA

Concepto	1	2	3	4
Película	73,768	103,276	144,586	202,421
Fijador	4,250	5,950	8,330	11,662
Revelador	11,088	15,523	21,732	30,425
Costo total	89,107	124,759	174,649	244,509

### COSTO DE MANO DE OBRA

Concepto	1	2	3	4
M Obra Actual	89,462	125,247	175,345	245,484
M Obra Nueva	37,500	52,500	73,500	102,900
Total de M Obra	126,962	177,747	248,845	348,384

### COSTOS INDIRECTOS

Concepto	1	2	3	4
Luz y Teléfono	14,507	20,310	28,434	39,807
Agua Potable	550	770	1,078	1,509
Arrendamiento l.	38,908	54,471	76,260	106,763
Total de Costos	53,965	75,551	105,772	148,079

### GASTOS DE OPERACION

Concepto	1	2	3	4
Varios	98,750	138,250	193,550	270,970

### PRESUPUESTO DE VENTAS

Concepto	1	2	3	4
UDS Vendidas	4,600	5,000	6000	6000
Precio de Venta	107.10	134	167.5	209
Ventas Totales	492,660	670,000	1'005,000	1'254,000

### FLUJO DE CAJA

CONCEPTO	0	1	2	3	4
<b>INGRESOS</b>					
Ventas		492,660	670,000	1'005,000	1'254,000
Venta de Equipo					9,791
<b>EGRESOS</b>					
Inversión	- 195,817				
Materia prima		89,107	124,759	174,649	244,509
Mano de obra		126,962	177,747	248,845	348,384
Gastos ind.		53,965	75,551	105,772	148,079
Gastos de op.		98,750	138,250	193,550	270,970
Intereses*		81,675	81,675	81,675	81,675
Total egresos	-195,817	450,459	597,982	804,491	1' 103,408
Flujo **		42,201	72,018	200,509	150,592
ISR y PTU		18,568	31,688	88,224	66,260
<b>FLUJO NETO</b>	<b>-195,817</b>	<b>23,633</b>	<b>40,330</b>	<b>112,285</b>	<b>84,332</b>

\*\* Flujo de fondo antes de impuestos y sin considerar el costo del financiamiento

\* Calculados al 25.03% que es el interés pactado al inicio del crédito

Calculo: 195,817

- \$81,675 anuales

Valor presente de una  
anualidad

IMPRESOS Y EDICIONES, S.A. DE C.V.

BALANCE GENERAL AL 31 DE DICIEMBRE DE 1992

Cuenta Activo			Cuenta Pasivo y Capital		
ACTIVO			PASIVO		
CIRCULANTE		%	CORTO PLAZO		%
CAJA	500.00	0.29	ACREEDORES	94,980.00	55.51
BANCOS	62,564.00	36.57	IMPUESTOS POR PAGAR	16,313.00	9.53
CLIENTES	38,086.00	22.26	PROVEEDORES	8,824.00	5.15
DEUDORES	11,780.00	6.88			
TOTAL CIRCULANTE	<u>112,930.00</u>	66.00	TOTAL CORTO PLAZO	<u>120,117.00</u>	70.21
FIJO					
MOBILIARIO Y EQUIPO	14,915.00	2.72			
DEPRECIACION MOBILIARIO Y EQUIPO	(1,350.00)	0.79			
EQUIPO DE COMPUTO	25,961.00	15.17			
DEPRECIACION EQ. COMPUTO	(7,633.00)	4.46	CAPITAL		
EQUIPO PERIFERICO DE COMPUTO	5,222.00	3.05	CAPITAL SOCIAL	50,000.00	29.22
DEPRECIACION EQ. PERIFERICO	(334.00)	0.19	Utilidad o Perdida	975.00	0.57
EQUIPO DE TRANSPORTE	18,000.00	10.52			
DEPRECIACION EQ. DE TRANSPORTE	(4,500.00)	2.63	TOTAL CAPITAL	<u>50,975.00</u>	29.79
TOTAL FIJO	<u>50,281.00</u>	29.39			
OIFERIDO					
PAGOS ANTICIPADOS	<u>7,881.00</u>	4.61			
SUMAS IGUALES	<u><u>171,092.00</u></u>	100.00	SUMAS IGUALES	<u><u>171,092.00</u></u>	100.00

## IMPRESOS Y EDICIONES, S.A. DE C.V.

## ANEXO CLIENTES AL 31/12/92

NOMBRE	IMPORTE	PORCENTAJE
AD-KRETIV	19,800.00	51.99%
UNIVERSIDAD LATINA DE AMERICA	7,480.00	19.64%
PROMOCIONES AZANCA	6,000.00	15.75%
FACULTAD DE PSICOLOGIA	3,059.00	8.03%
COMERCIAL TECNOLOGICA	1,247.00	3.27%
ARMANDO PEREZ CRISOSTOMO	233.00	0.61%
ADRIAN LOPEZ RAMIREZ	168.00	0.44%
PERLA FERNANDEZ A.	99.00	0.26%
TOTAL	38,086.00	100.00%

## ANEXO DEUDORES AL 31/12/92

NOMBRE	IMPORTE	PORCENTAJE
HECTOR PEREZ	6,155.00	52.25%
RICARDO TORRES ALCANTARA	3,125.00	26.53%
ENRIQUE DUPRE	2,500.00	21.22%
TOTAL	11,780.00	100.00%

## ANEXO MOBILIARIO Y EQUIPO AL 31/12/92

NOMBRE	IMPORTE	PORCENTAJE
COPIADORA CANON MODELO NP	5,500.00	36.88%
PORTANEGATIVOS Y LABORATORIO	5,382.00	36.08%
CAMARA HASSELBALD	1,727.00	11.58%
MESA PARA COMPUTADORA	762.00	5.11%
SILLA SECRETARIAL	450.00	3.02%
ENFRIADOR MC200	448.00	3.00%
LIBRERO	230.00	1.54%
MESA DE IMPRESORA	218.00	1.46%
MESA DE TRABAJO	198.00	1.33%
TOTAL	14,915.00	100.00%

## ANEXO EQUIPO DE COMPUTO AL 31/12/92

NOMBRE	IMPORTE	PORCENTAJE
COMPUTADORA ACERPOWER	7,854.00	30.25%
TARJETA CONT. LM AFM	5,702.00	21.96%
COMPUTADORA PRINTFORM MD	4,614.00	17.77%
MOTHERBOARD PROCESADOR 803	3,787.00	14.59%
DISCO DURO DEAGATE 80 MB	2,000.00	7.70%
COMPUTADORA EPSON	1,541.00	5.94%
COPY MAT. INTEL 80387	463.00	1.78%
TOTAL	25,961.00	100.00%

## ANEXO EQUIPO PERIFERICO AL 31/12/92

NOMBRE	IMPORTE	PORCENTAJE
IMPRESORA BJC 600	2,995.00	57.35%
IMPRESORA LX-300L	1,258.00	24.09%
TARJ. MULTIMEDIA	921.00	17.64%
MULTIPLEXOR	48.00	0.92%
TOTAL	5,222.00	100.00%

## IMPRESOS Y EDICIONES, S.A. DE C.V.

## ANEXO IMPUESTOS POR PAGAR AL 31/12/92

NOMBRE	IMPORTE	PORCENTAJE
I.S.R. HONORARIOS	916.00	5.62%
I.S.R. SUELDOS	2,352.00	14.42%
I.V.A. POR PAGAR	11,785.00	72.24%
I.M.S.S.	232.00	1.42%
2% S/NOMINAS	388.00	2.38%
SAR	183.00	1.12%
INFONAVIT	457.00	2.80%
TOTAL	<u>16,313.00</u>	100.00%

## ANEXO ACREEDORES AL 31/12/92

NOMBRE	IMPORTE	PORCENTAJE
AGUSTIN PRIETO	51,197.00	54.48%
ENCICLOPEDIA BRITANICA	19,160.00	20.39%
LUZ MARIA MARVAN G.	12,000.00	12.77%
CLAUDIA EUGENIA ROMERO D.	10,600.00	11.28%
ARMANDO PEREZ	1,023.00	1.09%
TOTAL	<u>93,980.00</u>	100.00%

## IMPRESOS Y EDICIONES, S.A. DE C.V.

ESTADO DE RESULTADOS DEL 1/ENE/92 AL 31/DIC/92

CUENTA	ACUMULADO	PORCENTAJE
INGRESOS		
INGRESOS	453,536.00	96.63%
OTROS INGRESOS	1,203.00	0.26%
VENTA COMPUTADORAS	14,620.00	3.11%
TOTAL	469,359.00	100.00%
EGRESOS		
COSTOS	124,804.00	26.59%
GASTOS	342,858.00	73.05%
OTROS GASTOS	722.00	0.15%
TOTAL	468,384.00	99.79%
UTILIDAD O PERDIDA	975.00	0.21%

RELACION DE GASTOS ACUMULADOS 31/DIC/92

NOMBRE	IMPORTE	%
SUELDOS	41,675.93	12.09%
HONORARIOS	132,380.28	38.50%
MANT. EQ. DE TRANS.	8,395.73	1.88%
LUZ Y TELEFONO	9,486.42	2.76%
I.M.S.S.	1,919.16	0.56%
DEP. EQUIPO DE COMPUTO	4,897.32	1.42%
REGALIAS DERECHO DE AUTOR	19,931.85	5.80%
GASOLINA	5,232.89	1.52%
SEGURD AUTO	869.60	0.25%
DEP. EQUIPO DE TRANSPORTE	2,700.00	0.79%
NO DEDUCIBLES	5,640.84	1.64%
PAPELERIA	25,328.86	7.37%
HORAS EXTRAS	4,257.32	1.24%
PRESTACION 1%	1,328.20	0.39%
MANT. EQUIPO DE COMPUTO	1,775.60	0.52%
RENTA INMUEBLE	27,500.00	8.00%
PASAJES	2,985.50	0.87%
DEP. MOBILIARIO Y EQUIPO	943.83	0.27%
PREMIO DE ASISTENCIA	350.56	0.10%
LIBROS Y REVISTAS	21,807.08	6.34%
2% S/NOMINAS	520.99	0.15%
DEP. EQUIPO PERIFERICO	200.43	0.06%
5% I.N.F.O.N.A.V.I.T.	774.25	0.23%
VIAJE	1,517.60	0.44%
FOTOCOPIAS	1,783.51	0.52%
2% SAR	309.89	0.09%
VARIOS	16,897.82	4.86%
AGUINALDO	3,248.98	0.94%
PRIMA VACACIONAL	341.99	0.10%
MULTAS Y RECARGOS	1,155.97	0.34%
TOTAL	343,858.00	100.00%

IMPRESOS Y EDICIONES, S.A. DE C.V.

BALANCE GENERAL AL 31/DIC/93

Cuenta		Activo	Cuenta	Pasivo y Capital	
ACTIVO			PASIVO		
CIRCULANTE			CORTO PLAZO		
		%			%
CAJA	500.00	0.22	ACREEDORES	104,462.37	46.25
BANCOS	54,000.72	23.91	IMPUESTOS POR PAGAR	6,895.93	3.05
CLIENTES	67,156.68	29.74	PROVEEDORES	18,788.59	8.37
DEUDORES	8,844.15	3.92			
TOTAL CIRCULANTE	<u>130,501.55</u>	57.79	TOTAL CORTO PLAZO	<u>130,146.89</u>	57.63
FIJO			CAPITAL		
MOBILIARIO Y EQUIPO	18,252.78	8.08	CAPITAL SOCIAL	50,000.00	22.14
DEPRECIACION MOBILIARIO Y EQUIPO	(2,868.35)	1.27	UTIL. DE EJER. ANT.	975.00	0.43
EQUIPO DE COMPUTO	44,257.19	19.60	Utilidad o Perdida	44,714.00	19.80
DEPRECIACION EQ. COMPUTO	(15,421.86)	6.83			
EQUIPO PERIFERICO DE COMPUTO	8,576.82	3.80	TOTAL CAPITAL	<u>95,689.00</u>	42.37
DEPRECIACION EQ. PERIFERICO	(2,668.16)	1.18			
EQUIPO DE TRANSPORTE	18,000.00	7.97			
DEPRECIACION EQ. DE TRANSPORTE	(8,100.00)	3.59			
TOTAL FIJO	<u>60,028.42</u>	26.58			
DIFERIDO					
PAGOS ANTICIPADOS	<u>35,305.92</u>	15.63			
SUMAS IGUALES	<u><u>225,835.89</u></u>	100.00	SUMAS IGUALES	<u><u>225,835.89</u></u>	100.00

## IMPRESOS Y EDICIONES, S.A. DE C.V.

ANEXO DE CLIENTES AL 31/12/93

NOMBRE	IMPORTE	PORCENTAJE
EDICIONES ERA, S.A.	23,000.00	34.25%
EDITORIAL GRIJALBO S.A.	12,776.96	19.03%
IMPRESIONES JET	10,644.00	15.85%
EDITORIAL Y DIST. LEO	5,970.00	8.89%
EDITORIAL LIBRA	5,035.00	7.50%
CEPPS VTE LOMBARDO T.	4,500.00	6.70%
FAC. DE CIENCIAS QUIMICAS	4,250.00	6.33%
FAC. DE CIENCIAS POLITICAS	980.72	1.46%
TOTAL	67,156.68	100.00%

ANEXO DEUDORES AL 31/12/93

NOMBRE	IMPORTE	PORCENTAJE
AGUSTIN PRIETO H.	6,302.50	71.26%
RICARDO TORRES ALCANTARA	2,000.00	22.61%
MIROSALBA ORTIZ	541.65	6.12%
TOTAL	8,844.15	100.00%

ANEXO MOBILIARIO Y EQUIPO AL 31/12/93

NOMBRE	IMPORTE	PORCENTAJE
COPIADORA CANON MODELO NP	5,500.00	30.13%
PORTANEGATIVOS Y LABORATORIO	5,382.00	29.49%
CAMARA HASSELBALD	1,727.00	9.46%
MESA DE TRABAJO	1,689.20	9.25%
ARMADOR DE NEGATIVOS	1,648.58	9.03%
MESA PARA COMPUTADORA	762.00	4.17%
SILLA SECRETARIAL	450.00	2.47%
ENFRIADOR MC200	448.00	2.45%
LIBRERO	230.00	1.26%
MESA DE IMPRESORA	218.00	1.19%
MESA DE TRABAJO	198.00	1.08%
TOTAL	18,252.78	100.00%

ANEXO EQUIPO DE COMPUTO 31/12/96

NOMBRE	IMPORTE	PORCENTAJE
COMPUTADORA APPEL 6205	18,298.19	41.34%
COMPUTADORA ACERPOWER	7,854.00	17.75%
TARJETA CONT. LM AFM	5,702.00	12.88%
COMPUTADORA PRINTAFORM MD	4,614.00	10.43%
MOTHERBOAR PROCESADOR 803	3,787.00	8.56%
DISCO DURO DEAGATE 80 MB	2,000.00	4.52%
COMPUTADORA EPSON	1,541.00	3.48%
COPY MAT. INTEL 80387	463.00	1.05%
TOTAL	44,257.19	100.00%

ANEXO EQUIPO PERIFERICO 31/12/93

NOMBRE	IMPORTE	PORCENTAJE
IMPRESORA EPSON	3,354.82	39.11%
IMPRESORA BJC 600	2,995.00	34.92%
IMPRESORA LX-300L	1,258.00	14.67%
TARJ. MULTIMEDIA	921.00	10.74%
MULTIPLEXOR	48.00	0.56%
TOTAL	8,576.82	100.00%

## IMPRESOS Y EDICIONES, S.A. DE C.V.

## ANEXO IMPUESTOS POR PAGAR 31/12/93

NOMBRE	IMPORTE	PORCENTAJE
I.S.R. HONORARIOS	1,920.82	27.85%
I.S.R. SUELDOS	2,530.53	36.70%
I.V.A. POR PAGAR	1,208.32	17.52%
I.S.R. EMPRESA	700.00	10.15%
I.M.S.S.	287.13	4.16%
2% S/NOMINAS	58.69	0.85%
SAR	54.41	0.79%
INFONAVIT	136.03	1.97%
TOTAL	<u>6,895.93</u>	100.00%

## ANEXO ACREEDORES AL 31/12/93

NOMBRE	IMPORTE	PORCENTAJE
AGUSTIN PRIETO	64,944.37	62.17%
JOSE L. CHICUA	15,895.00	15.22%
ANTONIO MOLES B.	11,000.00	10.53%
GABRIELA MARTINEZ	9,600.00	9.19%
ARMANDO PEREZ	3,023.00	2.89%
TOTAL	<u>104,462.37</u>	100.00%

## IMPRESOS Y EDICIONES, S.A. DE C.V.

ESTADO DE RESULTADOS DEL 1/ENE/93 AL 31/DIC/93

CUENTA	ACUMULADO	PORCENTAJE
INGRESOS		
INGRESOS	553,413.00	99.71%
OTROS INGRESOS	366.00	0.07%
NOTAS DE CREDITO	1,218.00	0.22%
TOTAL	554,997.00	100.00%
EGRESOS		
COSTOS	245,205.00	44.18%
GASTOS	263,884.00	47.55%
OTROS GASTOS	1,194.00	0.22%
TOTAL	510,283.00	91.94%
UTILIDAD O PERDIDA	44,714.00	8.06%

## RELACION DE GASTOS ACUMULADOS 31/12/93

NOMBRE	IMPORTE	%
SUELDOS	65,370.96	24.77%
HONORARIOS	84,060.73	31.86%
MANT. EQ. DE TRANS.	7,354.62	2.79%
LUZ Y TELEFONO	10,333.73	3.92%
I.M.S.S.	5,119.81	1.94%
DEP. EQUIPO DE COMPUTO	7,788.24	2.95%
GASOLINA	6,482.03	2.46%
SEGURO AUTO	3,139.63	1.19%
DEP. EQUIPO DE TRANSPORTE	3,600.00	1.36%
NO DEDUCIBLES	2,426.03	0.92%
PAPELERIA	22,267.61	8.43%
HORAS EXTRAS	4,380.88	1.66%
PRESTACION 1%	1,567.53	0.59%
MANT. EQUIPO DE COMPUTO	1,197.72	0.45%
RENTA INMUEBLE	15,062.31	5.71%
PASAJES	2,308.21	0.87%
DEP. MOBILIARIO Y EQUIPO	1,519.32	0.58%
PREMIO DE ASISTENCIA	847.21	0.32%
LIBROS Y REVISTAS	1,588.64	0.80%
2% S/NOMINAS	758.85	0.29%
DEP. EQUIPO PERIFERICO	2,334.11	0.88%
5% I.N.F.O.N.A.V.I.T.	993.04	0.38%
VIAJE	2,750.10	1.04%
FOTOCOPIAS	188.50	0.07%
2% SAR	398.39	0.15%
VARIOS	6,866.55	2.60%
AGUINALDO	2,341.79	0.89%
PRIMA VACACIONAL	524.85	0.20%
MULTAS Y RECARGOS	325.15	0.12%
TOTAL	263,884.44	100.00%

IMPRESOS Y EDICIONES, S.A. DE C.V.

BALANCE GENERAL AL 31/MAY/94

Cuenta Activo			Cuenta Pasivo y Capital		
ACTIVO			PASIVO		
CIRCULANTE			CORTO PLAZO		
		%			%
CAJA	500.00	0.14	ACREEDORES	143,497.38	41.27
BANCOS	126,710.01	36.45	IMPUESTOS POR PAGAR	2,189.74	0.63
CLIENTES	116,728.70	33.57	PROVEEDORES	21,580.54	6.21
DEUDORES	11,741.69	3.38	ANTICIPO CLIENTES	18,150.00	5.22
TOTAL CIRCULANTE	<u>255,680.40</u>	73.54	TOTAL CORTO PLAZO	<u>185,417.66</u>	53.33
FIJO					
MOBILIARIO Y EQUIPO	18,252.78	5.25			
DEPRECIACION MOBILIARIO Y EQUIPO	(3,629.90)	1.04			
EQUIPO DE COMPUTO	44,257.19	12.73	CAPITAL		
DEPRECIACION EQ. COMPUTO	(20,954.01)	6.03			
EQUIPO PERIFERICO DE COMPUTO	8,576.82	2.45	CAPITAL SOCIAL	50,000.00	14.38
DEPRECIACION EQ. PERIFERICO	(3,740.26)	1.07	UTIL. DE EJER. ANT.	45,689.00	13.14
EQUIPO DE TRANSPORTE	18,000.00	5.18	Utilidad o Perdida	66,575.75	19.15
DEPRECIACION EQ. DE TRANSPORTE	(9,600.00)	2.76		-----	46.67
TOTAL FIJO	<u>51,162.62</u>	14.71	TOTAL CAPITAL	162,264.75	
DIFERIDO					
PAGOS ANTICIPADOS	<u>40,839.39</u>	11.75			
SUMAS IGUALES	<u><u>347,682.41</u></u>	100.00	SUMAS IGUALES	<u><u>347,682.41</u></u>	100.00

## IMPRESOS Y EDICIONES. S.A. DE C.V.

## ANEXO DE CLIENTES AL 31/05/94

NOMBRE	IMPORTE	PORCENTAJE
INST. INTER. DE FILOSOFIA	25,890.00	22.18%
DESARROLLO GRAFICO EDITORIAL	20,356.90	17.44%
UNIDAD DE EDUC. CIENTIFICA	15,465.10	13.25%
EDITORIAL Y DIST. LEO	13,325.00	11.42%
EDITORIAL LIBRA	11,426.00	9.79%
CEPPS VTE LOMBARDO T.	10,479.70	8.98%
FAC. DE CIENCIAS QUIMICAS	10,256.00	8.79%
FAC. DE CIENCIAS POLITICAS	9,530.00	8.16%
TOTAL	116,728.70	100.00%

## ANEXO DEUDORES AL 31/05/94

NOMBRE	IMPORTE	PORCENTAJE
ENRIQUE DUPRE	7,520.20	64.05%
RICARDO TORRES ALCANTARA	2,680.49	22.83%
MIROSALBA ORTIZ	1,541.00	13.12%
TOTAL	11,741.69	100.00%

## ANEXO MOBILIARIO Y EQUIPO AL 31/05/94.

NOMBRE	IMPORTE	PORCENTAJE
COPIADORA CANON MODELO NP	5,500.00	30.13%
PORTANEGATIVOS Y LABORATORIO	5,382.00	29.49%
CAMARA HASSELBALD	1,727.00	9.46%
MESA DE TRABAJO	1,689.20	9.25%
ARMADOR DE NEGATIVOS	1,648.58	9.03%
MESA PARA COMPUTADORA	762.00	4.17%
SILLA SECRETARIAL	450.00	2.47%
ENFRIADOR MC200	448.00	2.45%
LIBRERO	230.00	1.26%
MESA DE IMPRESORA	218.00	1.19%
MESA DE TRABAJO	198.00	1.08%
TOTAL	18,252.78	100.00%

## ANEXO EQUIPO DE COMPUTO AL 31/05/94

NOMBRE	IMPORTE	PORCENTAJE
COMPUTADORA APPEL 6205	18,296.19	41.34%
COMPUTADORA ACERPOWER	7,854.00	17.75%
TARJETA CONT. LM AFM	5,702.00	12.88%
COMPUTADORA PRINTAFORM MD	4,614.00	10.43%
MOTHERBOARD PROCESADOR 386	3,787.00	8.56%
DISCO DURO DEAGATE 80 MB	2,000.00	4.52%
COMPUTADORA EPSON	1,541.00	3.48%
COPY MAT. INTEL 80387	463.00	1.05%
TOTAL	44,257.19	100.00%

## ANEXO EQUIPO PERIFERICO AL 31/05/94

NOMBRE	IMPORTE	PORCENTAJE
IMPRESORA EPSON	3,354.82	39.11%
IMPRESORA BJC 600	2,995.00	34.92%
IMPRESORA LX-300L	1,258.00	14.67%
TARJ. MULTIMEDIA	921.00	10.74%
MULTIPLEXOR	48.00	0.56%
TOTAL	8,576.82	100.00%

## IMPRESOS Y EDICIONES, S.A. DE C.V.

## ANEXO IMPUESTOS POR PAGAR AL 31/05/94

NOMBRE	IMPORTE	PORCENTAJE
I.S.R. HONORARIOS	773.40	35.32%
I.S.R. SUELDOS	406.01	18.54%
I.V.A. POR PAGAR	878.13	40.10%
I.M.S.S.	90.48	4.13%
2% S/NOMINAS	41.72	1.91%
TOTAL	<u>2,189.74</u>	100.00%

## ANEXO ACREEDORES AL 31/05/94

NOMBRE	IMPORTE	PORCENTAJE
AGUSTIN PRIETO	78,741.50	54.87%
JOSE L. CHICUA	25,897.15	18.05%
ANTONIO MOLES B.	18,150.00	12.65%
GABRIELA MARTINEZ	13,596.45	9.48%
ARMANDO PEREZ	7,112.28	4.96%
TOTAL	<u>143,497.38</u>	100.00%

## IMPRESOS Y EDICIONES, S.A. DE C.V.

ESTADO DE RESULTADOS DEL 1/ENE/94 AL 31/MAY/94

CUENTA	ACUMULADO	PORCENTAJE
INGRESOS		
INGRESOS	201,314.56	99.99%
OTROS INGRESOS	2,380.32	1.18%
NOTAS DE CREDITO	-2,383.44	-1.17%
TOTAL	201,331.44	100.00%
EGRESOS		
COSTOS	55,073.89	27.35%
GASTOS	79,087.33	39.28%
OTROS GASTOS	594.47	0.30%
TOTAL	134,765.69	66.93%
UTILIDAD O PERDIDA	66,575.75	33.07%

RELACION DE GASTOS ACUMULADOS 31/05/94

NOMBRE	IMPORTE	%
SUELDOS	24,484.00	30.96%
HONORARIOS	18,342.45	23.19%
MANT. EQ. DE TRANS.	625.00	0.79%
LUZ Y TELEFONO	2,758.28	3.49%
I.M.S.S.	1,120.74	1.42%
DEP. EQUIPO DE COMPUTO	5,532.15	6.99%
GASOLINA	3,152.04	3.99%
SEGURO AUTO	1,127.39	1.43%
DEP. EQUIPO DE TRANSPORTE	1,500.00	1.90%
NO DEDUCIBLES	468.00	0.59%
PAPELERIA	2,183.45	2.76%
HORAS EXTRAS	1,280.00	1.62%
PRESTACION 1%	419.10	0.53%
MANT. EQUIPO DE COMPUTO	895.00	1.13%
RENTA INMUEBLE	8,950.00	11.32%
PASAJES	353.00	0.45%
DEP. MOBILIARIO Y EQUIPO	760.55	0.96%
PREMIO DE ASISTENCIA	274.45	0.35%
LIBROS Y REVISTAS	213.60	0.27%
2% S/NOMINAS	225.92	0.29%
DEP. EQUIPO PERIFERICO	1,072.10	1.36%
5% I.N.F.O.N.A.V.I.T.	172.35	0.22%
VIAJE	235.78	0.30%
FOTOCOPIAS	421.66	0.53%
2% SAR	68.94	0.09%
VARIOS	157.38	0.20%
AGUINALDO	1,589.00	2.01%
PRIMA VACACIONAL	580.00	0.73%
MULTAS Y RECARGOS	125.00	0.16%
TOTAL	79,087.33	100.00%

## VI.- ANALISIS DEL CREDITO BANCARIO

(banca Serfin)

### Datos de la inversión:

Costo	\$195,817
Plazo	4 años
Amortización	mensual
Tasa de interés	variable, CPP+8 o tasa lider la más alta.
Fecha del crédito	mayo de 1994
Tasa a la fecha	17.03% +8 =25.03%

### Condiciones del Contrato:

1. Es un crédito directo que se realiza con garantía hipotecaria, propiedad del dueño de la empresa.
2. Se protocoliza ante notario público con un costo a cargo del acreditado por \$700.00
3. El financiamiento causa un interés anual a una tasa resultante de aumentar ocho puntos al costo porcentual promedio o la tasa lider en el mercado la que resulte más alta, fijada por el banco de México.
4. La tasa de interés pactada aumentará en dos puntos si el acreedor disminuye sus promedios mensuales en cuenta de cheques por abajo del 1% del importe del crédito o su saldo insoluto.
5. En virtud de que el equipo será adquirido en préstamo el productor de la maquinaria proporcionará el mantenimiento a través de la adquisición de un contrato anual con un costo de \$2,000.00.
6. Los costos de avalúo del bien que se deja en garantía, así como el costo de apertura de crédito los cuales ascienden a \$10,000.00 son a cargo del acreditado.

## AMORTIZACION DE LA DEUDA BANCARIA

ANO 1°	TASA DE INTERES	CAPITAL	INTERES	PAGO	TOTAL
JUNIO	25.18%	195,817.00	4,108.89	4,079.00	8,187.89
JULIO	25.82%	191,738.00	4,125.56	4,079.00	8,204.56
AGOSTO	25.16%	187,659.00	3,934.58	4,079.00	8,013.58
SEPTIEMBRE	24.73%	183,580.00	3,783.28	4,079.00	7,862.28
OCTUBRE	23.96%	179,501.00	3,584.04	4,079.00	7,663.04
NOVIEMBRE	24.34%	175,422.00	3,558.14	4,079.00	7,637.14
DICIEMBRE	24.76%	171,343.00	3,535.38	4,079.00	7,614.38
ENERO	37.87%	167,264.00	5,278.57	4,079.00	9,357.57
FEBRERO	43.98%	163,185.00	5,980.73	4,079.00	10,059.73
MARZO	64.82%	159,106.00	8,594.38	4,079.00	12,673.38
ABRIL	78.26%	155,027.00	10,110.34	4,079.00	14,189.34
MAYO	65.86%	150,948.00	8,284.53	4,079.00	12,363.53
TOTAL			64,878.43	48,948.00	113,826.43

ANO 2°	TASA DE INTERES	CAPITAL	INTERES	PAGO	TOTAL
JUNIO	54.39%	146,869.00	6,656.84	4,079.00	10,735.84
JULIO	49.42%	142,790.00	5,880.57	4,079.00	9,959.57
AGOSTO	45.10%	138,711.00	5,213.22	4,079.00	9,292.22
SEPTIEMBRE	42.61%	134,632.00	4,780.56	4,079.00	8,859.56
OCTUBRE	45.08%	130,553.00	4,904.44	4,079.00	8,983.44
NOVIEMBRE	55.54%	126,474.00	5,853.64	4,079.00	9,932.64
DICIEMBRE	51.35%	122,395.00	5,238.51	4,079.00	9,317.51
ENERO	42.68%	118,316.00	4,208.11	4,079.00	8,287.11
FEBRERO	40.10%	114,237.00	3,817.42	4,079.00	7,896.42
MARZO	43.62%	110,158.00	4,004.24	4,079.00	8,083.24
ABRIL	36.62%	106,079.00	3,237.18	4,079.00	7,316.18
MAYO	36.62%	102,000.00	3,112.70	4,079.00	7,191.70
TOTAL			56,907.42	48,948.00	105,855.42

ANO 3°	TASA DE INTERES	CAPITAL	INTERES	PAGO	TOTAL
JUNIO	42.00%	97,921.00	3,427.24	4,079.00	7,506.24
JULIO	42.00%	93,842.00	3,284.47	4,079.00	7,363.47
AGOSTO	42.00%	89,763.00	3,141.71	4,079.00	7,220.71
SEPTIEMBRE	42.00%	85,684.00	2,998.94	4,079.00	7,077.94
OCTUBRE	42.00%	81,605.00	2,856.18	4,079.00	6,935.18
NOVIEMBRE	42.00%	77,526.00	2,713.41	4,079.00	6,792.41
DICIEMBRE	42.00%	73,447.00	2,570.65	4,079.00	6,649.65
ENERO	42.00%	69,368.00	2,427.88	4,079.00	6,506.88
FEBRERO	42.00%	65,289.00	2,285.12	4,079.00	6,364.12
MARZO	42.00%	61,210.00	2,142.35	4,079.00	6,221.35
ABRIL	42.00%	57,131.00	1,999.59	4,079.00	6,078.59
MAYO	42.00%	53,052.00	1,856.82	4,079.00	5,935.82
<b>TOTAL</b>			<b>31,704.33</b>	<b>48,948.00</b>	<b>80,652.33</b>

ANO 4°	TASA DE INTERES	CAPITAL	INTERES	PAGO	TOTAL
JUNIO	42.00%	48,973.00	1,714.06	4,079.00	5,793.06
JULIO	42.00%	44,894.00	1,571.29	4,079.00	5,650.29
AGOSTO	42.00%	40,815.00	1,428.53	4,079.00	5,507.53
SEPTIEMBRE	42.00%	36,736.00	1,285.76	4,079.00	5,364.76
OCTUBRE	42.00%	32,657.00	1,143.00	4,079.00	5,222.00
NOVIEMBRE	42.00%	28,578.00	1,000.23	4,079.00	5,079.23
DICIEMBRE	42.00%	24,499.00	857.47	4,079.00	4,936.47
ENERO	42.00%	20,420.00	714.70	4,079.00	4,793.70
FEBRERO	42.00%	16,341.00	571.94	4,079.00	4,650.94
MARZO	42.00%	12,262.00	429.17	4,079.00	4,508.17
ABRIL	42.00%	8,183.00	286.41	4,079.00	4,365.41
MAYO	42.00%	4,104.00	143.64	4,104.00	4,247.64
<b>TOTAL</b>			<b>11,146.17</b>	<b>48,973.00</b>	<b>60,119.17</b>

**PAGO DE LA DEUDA**

ANO	PAGO CAPITAL	INTERESES	IVA INTERESES	PAGO TOTAL
1°	48,948.00	64,878.43	7,407.00	121,233.43
2°	48,948.00	56,907.42	8,734.00	114,589.42
3°	48,948.00	31,704.33	4,755.00	85,407.33
4°	48,973.00	11,146.17	3,789.00	63,908.17
<b>TOTAL</b>	<b>195,817.00</b>	<b>164,636.34</b>	<b>24,685.00</b>	<b>385,138.34</b>

## VII.- ANÁLISIS DEL CREDITO POR ARRENDAMIENTO

(Arrendadora financiera Quadrum S. A. de C. V.)

Costo del equipo arrendado (incluyendo IVA)	\$195,817.00
Plazo	4 años
Amortización	mensual
Interés	variable. CPP+8 o tasa líder
Opción Terminal (5% del valor original)	\$ 9,791.00
Renta por periodo	\$ 5,928.00

### Condiciones del Contrato:

1. El pago de las rentas incluye el pago de intereses y aparte se pagará el impuesto al valor agregado que gravará cada una de las rentas.
2. Para efectos del caso se considerará la misma tasa del credito bancario para poderlo hacer comparativo. Cabe aclarar que normalmente en el arrendamiento se utiliza como tasa alternativa base las siguientes:  
Costo Porcentual Promedio (CPP)  
CETES a plazo de 28 días.  
"Lider" es la tasa que resulte mayor de comparar la tasa primaria de rendimiento de CETES, BONDES, Aceptaciones Bancarias, Certificados de Depósito pagarés bancarios.
3. Intereses moratorios- 40 puntos porcentuales.
4. La arrendadora contrata un seguro que ampare suficientemente los bienes arrendados o financiados contra riesgos por pérdidas y daños y responsabilidad civil, las primas serán por cuenta del arrendatario, \$2,350.00
5. Al aceptarse el arrendamiento la arrendadora cobra una comisión del 1.55 sobre el valor de adquisición de los bienes (\$2,937.10).

### Determinación del pago de la renta mensual:

$$R = A \frac{i}{a n i} = \$5,928.00$$

Donde:

R- Renta mensual

A- Valor de la deuda

a n - número de pagos

i- tasa de interés

## AMORTIZACION DE ARRENDAMIENTO

ANO 1º	CAPITAL INSOLUTO	PAGO RENTA	INTERES	PAGO CAPITAL	AJUSTE	PAGO TOTAL
JUNIO	178,686	5,928.00	3,727.09	2,200.91	22.34	5,950.34
JULIO	176,485	5,928.00	3,681.18	2,246.82	116.19	6,044.19
AGOSTO	174,238	5,928.00	3,634.32	2,293.68	18.88	5,946.88
SEPTIEMBRE	171,945	5,928.00	3,586.48	2,341.52	-42.99	5,885.01
OCTUBRE	169,603	5,928.00	3,537.64	2,390.36	-151.23	5,776.77
NOVIEMBRE	167,213	5,928.00	3,487.78	2,440.22	-96.15	5,831.85
DICIEMBRE	164,772	5,928.00	3,436.88	2,491.12	-37.07	5,890.93
ENERO	162,281	5,928.00	3,384.92	2,543.08	1,736.41	7,664.41
FEBRERO	159,738	5,928.00	3,331.87	2,596.13	2,522.53	8,450.53
MARZO	157,142	5,928.00	3,277.72	2,650.28	5,210.57	11,138.57
ABRIL	154,492	5,928.00	3,222.44	2,705.56	6,853.00	12,781.00
MAYO	151,786	5,928.00	3,166.01	2,761.99	5,164.53	11,092.53
TOTAL			41,474.34	29,661.66	21,317.01	92,453.01

ANO 2º	CAPITAL INSOLUTO	PAGO RENTA	INTERES	PAGO CAPITAL	AJUSTE	PAGO TOTAL
JUNIO	149,024	5,928.00	3,108.40	2,819.60	3,646.13	9,574.13
JULIO	146,205	5,928.00	3,049.59	2,878.41	2,971.61	8,899.61
AGOSTO	143,326	5,928.00	2,989.55	2,938.45	2,397.13	8,325.13
SEPTIEMBRE	140,388	5,928.00	2,928.26	2,999.74	2,056.68	7,984.68
OCTUBRE	137,388	5,928.00	2,865.69	3,062.31	2,295.53	8,223.53
NOVIEMBRE	134,326	5,928.00	2,801.81	3,126.19	3,415.23	9,343.23
DICIEMBRE	131,200	5,928.00	2,736.61	3,191.39	2,878.74	8,806.74
ENERO	128,008	5,928.00	2,670.04	3,257.96	1,882.79	7,810.79
FEBRERO	124,750	5,928.00	2,602.08	3,325.92	1,566.66	7,494.66
MARZO	121,424	5,928.00	2,532.71	3,395.29	1,881.07	7,809.07
ABRIL	118,029	5,928.00	2,461.89	3,466.11	1,139.96	7,067.96
MAYO	114,563	5,928.00	2,389.59	3,538.41	1,106.49	7,034.49
TOTAL			33,136.21	37,999.79	27,238.02	98,374.02

ANO 3º	CAPITAL INSOLUTO	PAGO RENTA	INTERES	PAGO CAPITAL	AJUSTE	PAGO TOTAL
JUNIO	111,025	5,928.00	2,315.79	3,612.21	1,570.07	7,498.07
JULIO	107,412	5,928.00	2,240.44	3,687.56	1,518.99	7,446.99
AGOSTO	103,725	5,928.00	2,163.53	3,764.47	1,466.84	7,394.84
SEPTIEMBRE	99,960	5,928.00	2,085.01	3,842.99	1,413.61	7,341.61
OCTUBRE	96,117	5,928.00	2,004.85	3,923.15	1,359.26	7,287.26
NOVIEMBRE	92,194	5,928.00	1,923.02	4,004.98	1,303.78	7,231.78
DICIEMBRE	88,189	5,928.00	1,839.48	4,088.52	1,247.14	7,175.14
ENERO	84,101	5,928.00	1,754.20	4,173.80	1,189.32	7,117.32
FEBRERO	79,927	5,928.00	1,667.14	4,260.86	1,130.30	7,058.30
MARZO	75,666	5,928.00	1,578.27	4,349.73	1,070.04	6,998.04
ABRIL	71,316	5,928.00	1,487.54	4,440.46	1,008.53	6,936.53
MAYO	66,876	5,928.00	1,394.92	4,533.08	945.74	6,873.74
TOTAL			22,454.17	48,681.83	15,223.62	86,359.62

ANO 4º	CAPITAL INSOLUTO	PAGO RENTA	INTERES	PAGO CAPITAL	AJUSTE	PAGO TOTAL
JUNIO	62,343	5,928.00	1,300.37	4,627.63	881.63	6,809.63
JULIO	57,715	5,928.00	1,203.84	4,724.16	816.19	6,744.19
AGOSTO	52,991	5,928.00	1,105.30	4,822.70	749.38	6,677.38
SEPTIEMBRE	48,168	5,928.00	1,004.71	4,923.29	681.18	6,609.18
OCTUBRE	43,245	5,928.00	902.02	5,025.98	611.56	6,539.56
NOVIEMBRE	38,219	5,928.00	797.18	5,130.82	540.48	6,468.48
DICIEMBRE	33,088	5,928.00	690.16	5,237.84	467.92	6,395.92
ENERO	27,850	5,928.00	580.91	5,347.09	393.85	6,321.85
FEBRERO	22,503	5,928.00	469.38	5,458.62	318.23	6,246.23
MARZO	17,045	5,928.00	355.52	5,572.48	241.04	6,169.04
ABRIL	11,472	5,928.00	239.29	5,688.71	162.23	6,090.23
MAYO	5,783	5,928.00	120.63	5,783.40	81.79	5,985.82
TOTAL			8,769.31	62,342.72	5,945.48	77,057.51

## PAGO DE LA DEUDA

ANO	PAGO CAPITAL	INTERESES	IVA INTERESES	PAGO TOTAL
1º	29,661.66	62,791.35	7,199.43	99,652.44
2º	37,999.79	60,374.23	9,056.13	107,430.15
3º	48,681.83	37,677.79	5,651.67	92,011.29
4º	62,342.72	14,714.79	2,207.22	79,264.73
TOTAL	178,686.00	175,558.16	24,114.45	378,358.61

## VIII.- ANÁLISIS DEL EFECTO CONTABLE

### Crédito Bancario

- 1 -

Bancos	195,817	
Costo financiero por amortizar	164,636	
Acreeedores (Banca Serfin)		360,453
Registro del crédito celebrado con Banca Serfin		

- 2 -

Máquinaria y Equipo	173,513	
IVA acreditable	17,331	
Gastos de operación	5,173	
Bancos		196,017
Registro de la compra de la máquina		

- 3 -

Gastos de Operación	10,700	
Bancos		10,700
Registro de la apertura del crédito		

- 4 -

Acreeedores	113,826	
Gastos financieros	64,878	
IVA acreditable	7,407	
Costo financiero por amortizar		64,876
Bancos		121,235
Registro del pago de deuda, por el 1er. año.		

- 5 -

Acreeedores	105,855	
Gastos financieros	56,907	
IVA acreditable	8,734	
Costo financiero por amortizar		58,226
Bancos		113,270
Registro del pago de deuda, por el 2do. año.		

- 6 -

Acreeedores	80,652	
Gastos financieros	31,704	
IVA acreditable	4,755	
Costo financiero por amortizar		31,704
Bancos		85,407
Registro del pago de deuda, por el 3er. año.		

- 7 -

Acreeedores	60,118	
Gastos financieros	11,146	
IVA acreditable	3,789	
Costo financiero por amortizar		11,146
Bancos		63,907
Registro del pago de deuda, por el 4to. año.		

**Crédito por arrendamiento**

- 1 -

Máquinaria y Equipo	183,304	
Costo de arrendamiento financiero por amortizar	175,558	
Gastos de operación (Capacitación)	5,173	364,035
Documentos por pagar derivados del arrendamiento Registro del contrato de arrendamiento financiero celebrado con arrendadora Quadrum S.A. de C. V.		

- 2 -

Gastos de operación	5,287	
Bancos		5,287
Registro compra seguro maquinaria y comisión por apertura del crédito.		

- 3 -

Documentos por pagar derivados del arrendamiento	92,453	
Gastos Financieros	62,791	
IVA acreditable	10,439	
Costo de arrendamiento por amortizar		62,791
Bancos		102,892
Registro del pago de la deuda por el 1er. año.		

- 4 -

Documentos por pagar derivados del arrendamiento	98,374	
Gastos Financieros	60,374	
IVA acreditable	14,756	
Costo de arrendamiento por amortizar		60,374
Bancos		113,130
Registro del pago de la deuda por el 2do. año.		

-5-

Documentos por pagar derivados del arrendamiento	86,360	
Gastos Financieros	37,678	
IVA acreditable	12,954	
Costo de arrendamiento por amortizar		37,678
Bancos		99,314
Registro del pago de la deuda por el 3er. año.		

- 6 -

Documentos por pagar derivados del arrendamiento	77,057	
Gastos Financieros	14,715	
IVA acreditable	11,559	
Costo de arrendamiento por amortizar		14,715
Bancos		88,416
Registro del pago de la deuda por el 4to. año.		

- 7 -

Documentos por pagar derivados del arrendamiento	9,791	
Bancos		9,791
Registro del pago del valor terminal del bien al final del del cuarto año.		

En el caso del arrendamiento el valor del activo incluye el valor terminal, monto por el que se deprecia. La depreciación de acuerdo con el artículo 45 de la ley del impuesto sobre la renta Fracción VI es al 9%.

En el boletín C-6 del Instituto Mexicano de Contadores Públicos de México S. C., Inmuebles, maquinaria y equipo se indica que los activos derivados de un arrendamiento que en realidad representan compras a plazos, deberán depreciarse con base en su vida útil por lo que en el caso del arrendamiento el asiento contable anual sería el siguiente:

Gastos de operación	16,479.36	
Depreciación acumulada equipo adquirido en arrendamiento		16,479.36
Cargo por depreciación anual		

En el crédito bancario se deprecia sobre los \$173, 313, afectando contablemente así:

Gastos de operación	15,598.17	
Depreciación acumulada		15,598.17

- El efecto en el pasivo a largo plazo en los dos casos se realiza, en el crédito bancario la deuda incluye el impuesto al valor agregado ya que el préstamo se pide por el total, en el arrendamiento, el IVA se paga hasta que se pague el importe de las rentas, como una cantidad adicional, por lo que no se registra como deuda

- Respecto al efecto en las salidas de efectivo en el arrendamiento es más bajo en el 1o., 2o. y 3er año a pesar del efecto en el IVA que también es mayor en esos años, cosa que al arrendamiento le sirve porque lo acredita del IVA trasladado, en el préstamo es menor en el 4to. año, mismo en el que el arrendatario tendrá que pagar el valor terminal del bien.

El efecto en el Balance General al inicio del contrato por el crédito bancario sería:

#### Activo Circulante

Activo no circulante		
Maquinaria y Equipo	173,313	
menos:		
Depreciación acumulada	0	173,313
Pasivo circulante		
Acreedores		48,948
Pasivo no circulante		
Acreedores	360,453	
menos:		
Gastos financieros no devengados	( 164,636)	
vencimiento a corto plazo	( 48,948)	146,869

El efecto en el Balance General al inicio del contrato de arrendamiento:

#### Activo Circulante

Activo no circulante		
Maquinaria y Equipo	183,104	
menos:		
Depreciación acumulada	0	183,104

Pasivo circulante		
Acreedores		71,136
Pasivo no circulante		
Acreedores	363,835	
menos:		
Gastos financieros no devengados	( 175,558)	
vencimiento a corto plazo	( 71,136)	117,141

Como se observa el efecto en el pasivo es menor en este caso, lo que favorece la razón de endeudamiento y solvencia de la empresa.

A continuación podemos observar el efecto de la operación en el préstamo, y en el arrendamiento tanto en el balance general como en el estado de resultados por los cuatro años que dura el financiamiento.

**CREDITO BANCARIO**

**EFFECTO EN EL BALANCE GENERAL**

	1er. año		2do. año		3er. año		4° año	
	Importe	%	Importe	%	Importe	%	Importe	%
Activo Circulante	128,970	23.50	128,970	20.44	128,970	15.46	128,970	13.80
Bancos	169,826	30.95	267,565	42.41	486,483	58.32	602,270	64.46
<b>Total Ac. Circ.</b>	<b>298,796</b>	<b>54.45</b>	<b>396,535</b>	<b>62.86</b>	<b>615,453</b>	<b>73.78</b>	<b>731,240</b>	<b>78.26</b>
Fijo	51,162	9.32	51,162	8.11	51,162	6.13	51,162	5.48
Fotocomponedora	173,513	31.62	173,513	27.50	173,513	20.80	173,513	18.57
Depreciación	-15,598	-2.84	-31,196	-4.95	-46,794	-5.61	-62,392	-6.68
<b>Total Ac. Fijo</b>	<b>209,077</b>	<b>38.10</b>	<b>193,479</b>	<b>30.67</b>	<b>177,881</b>	<b>21.32</b>	<b>162,283</b>	<b>17.37</b>
Pagos Antic.	40,839	7.44	40,839	6.47	40,839	4.90	40,839	4.37
<b>Suma Ac. Total</b>	<b>548,712</b>	<b>100.00</b>	<b>630,853</b>	<b>100.00</b>	<b>834,173</b>	<b>100.00</b>	<b>934,362</b>	<b>100.00</b>
Pasivo a c/p	185,418	33.79	185,418	29.03	185,418	22.23	185,418	19.84
IVA por pagar	28,633	5.22	91,766	14.37	145,995	17.50	184,311	19.73
Imptos. por pagar	11,232	2.05	34,843	5.45	102,468	12.28	93,858	10.05
Acreedores	48,948	8.92	48,948	7.66	48,973	5.87	0	0.00
<b>Suma Pasivo c/p</b>	<b>274,231</b>	<b>49.98</b>	<b>360,975</b>	<b>56.51</b>	<b>482,854</b>	<b>57.88</b>	<b>463,587</b>	<b>49.62</b>
Acreedores	197,679	36.03	99,783	15.62	11,146	1.34	0	0.00
Gtos. Fin. no deveng.	-99,758	-18.18	-42,851	-6.71	-11,146	-1.34	0	0.00
<b>Suma Pasivo L/P.</b>	<b>97,921</b>	<b>17.85</b>	<b>56,932</b>	<b>8.91</b>	<b>0</b>	<b>0.00</b>	<b>0</b>	<b>0.00</b>
<b>Suma Pasivo Total</b>	<b>372,152</b>	<b>67.82</b>	<b>417,907</b>	<b>65.42</b>	<b>482,854</b>	<b>57.88</b>	<b>463,587</b>	<b>49.62</b>
Capital Social	50,000	9.11	50,000	7.83	50,000	5.99	50,000	5.35
Ut. acum.	112,265	20.46	126,560	19.81	170,905	20.49	301,319	32.25
Ut. del ejerc.	14,295	2.61	44,345	6.94	130,414	15.63	119,456	12.78
<b>Suma Capital Contable</b>	<b>176,560</b>	<b>32.18</b>	<b>220,905</b>	<b>34.58</b>	<b>351,319</b>	<b>42.12</b>	<b>470,775</b>	<b>50.38</b>
<b>Suma Pasivo y Capital</b>	<b>548,712</b>	<b>100.00</b>	<b>638,812</b>	<b>100.00</b>	<b>834,173</b>	<b>100.00</b>	<b>934,362</b>	<b>100.00</b>

**ARRENDAMIENTO FINANCIERO**

**EFEKTOS EN EL BALANCE GENERAL**

	1er. año		2do. año		3er. año		4º año	
	Importe	%	Importe	%	Importe	%	Importe	%
Activo Circulante	128,970	22.19	128,970	19.95	128,970	15.32	128,970	14.04
Bancos	193,430	33.28	275,221	42.57	486,974	57.85	580,278	63.17
<b>Total Ac. Circ.</b>	<b>322,400</b>	<b>55.47</b>	<b>404,191</b>	<b>62.52</b>	<b>615,944</b>	<b>73.17</b>	<b>709,248</b>	<b>77.21</b>
Fijo	51,162	8.80	51,162	7.91	51,162	6.08	51,162	5.57
Fotocomponedora	183,304	31.54	183,304	28.35	183,304	21.77	183,304	19.95
Depreciación	-16,479	-2.84	-32,958	-5.10	-49,437	-5.87	-65,916	-7.18
<b>Total Ac. Fijo</b>	<b>217,987</b>	<b>37.50</b>	<b>201,508</b>	<b>31.17</b>	<b>185,029</b>	<b>21.98</b>	<b>168,550</b>	<b>18.35</b>
Pagos Antic.	40,839	7.03	40,839	6.32	40,839	4.85	40,839	4.45
<b>Suma Ac. Total</b>	<b>581,226</b>	<b>100</b>	<b>646,538</b>	<b>100</b>	<b>841,812</b>	<b>100.00</b>	<b>918,637</b>	<b>100</b>
Pasivo a c/p	185,418	31.90	185,418	28.68	185,418	22.03	185,418	20.18
IVA por pagar	42,932	7.39	85,744	13.26	137,796	16.37	176,541	19.22
Imptos. por pagar	13,990	2.41	32,776	5.07	99,298	11.80	91,746	9.99
Acreedores	71,136	12.24	71,136	11.00	71,136	8.45	0	0.00
<b>Suma Pasivo c/p</b>	<b>313,476</b>	<b>53.93</b>	<b>375,074</b>	<b>58.01</b>	<b>493,648</b>	<b>58.64</b>	<b>453,705</b>	<b>49.39</b>
Acreedores largo plazo	200,446	34.49	102,072	15.79	14,715	1.75	0	0.00
Gtos. Fin. no deveng.	-112,767	-19.40	-52,393	-8.10	-14,715	-1.75	0	0.00
<b>Suma Pasivo L/P.</b>	<b>87,679</b>	<b>15.09</b>	<b>49,679</b>	<b>7.68</b>	<b>0</b>	<b>0.00</b>	<b>0</b>	<b>0.00</b>
<b>Suma Pasivo Total</b>	<b>401,155</b>	<b>69.02</b>	<b>424,753</b>	<b>65.70</b>	<b>493,648</b>	<b>58.64</b>	<b>453,705</b>	<b>49.39</b>
Capital Social	50,000	8.60	50,000	7.73	50,000	5.94	50,000	5.44
Ut. acum.	112,265	19.32	130,071	20.12	171,785	20.41	298,164	32.46
Ut. del ejerc.	17,806	3.06	41,714	6.45	126,379	15.01	116,768	12.71
<b>Suma Capital Contable</b>	<b>180,071</b>	<b>30.98</b>	<b>221,785</b>	<b>34.30</b>	<b>348,164</b>	<b>41.36</b>	<b>464,932</b>	<b>50.61</b>
<b>Suma Pasivo y Capital</b>	<b>581,226</b>	<b>100.00</b>	<b>646,538</b>	<b>100.00</b>	<b>841,812</b>	<b>100.00</b>	<b>918,637</b>	<b>100.00</b>

**CREDITO BANCARIO**

**EFFECTO EN EL ESTADO DE RESULTADOS**

	1er año	%	2do. año	%	3er año	%	4to. año	%
Ingresos	492,660	100.00	670,000	100.00	1,005,000	100.00	1,254,000	100.00
costo de Ventas	<u>270,034</u>	54.81	<u>378,057</u>	56.43	<u>529,266</u>	52.66	<u>740,972</u>	59.09
Utilidad Bruta	<u>222,626</u>	45.19	<u>291,943</u>	43.57	<u>475,734</u>	47.34	<u>513,028</u>	40.91
Gastos de Operacion *	<u>132,221</u>	26.84	<u>155,848</u>	23.26	<u>211,148</u>	21.01	<u>288,568</u>	23.01
Utilidad de Operacion	<u>90,405</u>	18.35	<u>136,095</u>	20.31	<u>264,586</u>	26.33	<u>224,460</u>	17.90
Intereses	<u>64,878</u>	13.17	<u>56,907</u>	8.49	<u>31,704</u>	3.15	<u>11,146</u>	0.89
Utilidad Antes de Impuestos	<u>25,527</u>	5.18	<u>79,188</u>	11.82	<u>232,882</u>	23.17	<u>213,314</u>	17.01
ISR y PTU	<u>11,232</u>	2.28	<u>34,843</u>	5.20	<u>102,468</u>	10.20	<u>93,858</u>	7.48
Utilidad Neta	<u>14,295</u>	2.90	<u>44,345</u>	6.62	<u>130,414</u>	12.98	<u>119,456</u>	9.53

\*Incluye depreciacion por \$15,598 y mantenimiento por \$2,000

**ARRENDAMIENTO FINANCIERO**

**EFFECTO EN EL ESTADO DE RESULTADOS**

	1er año	%	2do. año	%	3er año	%	4to. año	%
Ingresos	492,660	100.00	670,000	100.00	1,005,000	100.00	1,254,000	100.00
costo de Ventas	<u>270,034</u>	54.81	<u>378,057</u>	56.43	<u>529,266</u>	52.66	<u>740,972</u>	59.09
Utilidad Bruta	<u>222,626</u>	45.19	<u>291,943</u>	43.57	<u>475,734</u>	47.34	<u>513,028</u>	40.91
Gastos de Operacion *	<u>128,039</u>	25.99	<u>157,079</u>	23.44	<u>212,379</u>	21.13	<u>289,799</u>	23.11
Utilidad de Operacion	<u>94,587</u>	73.87	<u>134,864</u>	20.13	<u>263,355</u>	26.20	<u>223,229</u>	17.80
Intereses	<u>62,791</u>	12.75	<u>60,374</u>	9.01	<u>37,678</u>	3.75	<u>14,715</u>	1.17
Utilidad Antes de Impuestos	<u>31,796</u>	6.45	<u>74,490</u>	11.12	<u>225,677</u>	22.46	<u>208,514</u>	16.63
ISR y PTU	<u>13,990</u>	2.84	<u>32,776</u>	11.23	<u>99,298</u>	9.88	<u>91,746</u>	7.32
Utilidad Neta	<u><u>17,806</u></u>	3.61	<u><u>41,714</u></u>	6.23	<u><u>126,379</u></u>	12.58	<u><u>116,768</u></u>	9.31

\*incluye depreciacion por \$16,479 y seguro por \$2,350

**ANÁLISIS DE LA INFORMACIÓN PRESENTADA A LAS INSTITUCIONES FINANCIERAS POR LA EMPRESA. "IMPRESOS Y EDICIONES S.A. DE C.V. (Marzo 1992 a mayo de 1994)**

RAZONES	Diciembre 1992	Diciembre 1993	Mayo 1994
Liquidez	0.52	0.42	0.69
Solvencia	0.94	1.00	1.38
Días de cobro	30.23	43.69	208.74
Rotación Activo Fijo	9.02	9.22	3.93
Rotación Activo Total	2.65	2.45	0.58
Estabilidad	70.21%	57.63%	53.33%
Pasivo a Capital	2.36	1.36	1.14
Veces que se genera intereses	-	-	-
Margen de Utilidad	0.21%	8.06%	33.07%
Rentabilidad del Capital Contable	1.91%	46.73%	41.03%
Rentabilidad del Activo Total	0.57%	19.80%	19.15%

En cuanto a la liquidez vemos que la empresa aparentemente no tiene, ya que sus deudas superan al disponible en dinero, pero hay que considerar que algunas vencerán cuando se cobre a los clientes y que la inversión en este renglón representa entre el 22 y el 33% del activo total, aun así podemos ver que su capacidad de pago a corto plazo apenas es suficiente, y que posiblemente en un momento dado no contaría con efectivo para cubrir los gastos normales de la empresa. Hay que aclarar que en 1992 la deuda en acreedores que ocupa el 55.51% del pasivo a corto plazo, está integrado por el 55.48% del socio principal de la empresa, es decir no existe fecha de vencimiento para esta cantidad, por lo que si quitáramos ese adeudo las razones de solvencia se modificarían el primer año por 1.64, lo mismo sucede en el segundo y tercer año donde se le debe al socio el 62.17% y el 54.87%, respectivamente, modificándose a 2.00 y 2.4 en el último año, lo cual ya es razonable.

En cuanto a las razones de actividad podemos observar que la rotación de activo fijo disminuyó, aunque hay que considerar que los mayores ingresos de la empresa los tiene en junio, julio, noviembre y diciembre, y la información de 1994 aun no se tiene, en relación con los días de cobro se incrementaron, siendo excesivos aparentemente en el último año, pero esto se debe a que en mayo se realizaron ventas altas, y su vencimiento es en junio y julio, por lo que el crédito no requiere de tanto tiempo para ser recuperado.

En las razones de endeudamiento parentemente la empresa se encuentra muy endeudada, pero considerando lo mencionado en la liquidez, si quitáramos la deuda del socio los resultados serían del 40% en 1992, 30% en 1993 y 31% en 1994, lo que nos muestra que todavía existen posibilidades de endeudarse sin arriesgar a la empresa.

El margen de utilidad, lógicamente, en el primer año fue muy bajo, ya que fue cuando se constituyó, pero ha ido mejorando, pues en 1994 logra un margen bastante bueno, superior al que ofrecían los CETES en ese periodo.

Considero que la situación de la empresa, es aceptable considerando que la deuda con el socio puede ser capitalizada, y que la rentabilidad del capital invertido es buena.

Analizando los estados financieros por porcentajes integrales podemos observar que la inversión del activo circulante en los tres años supera el 55% del activo total y que de éste el 33, 51, 46% en el primero, segundo y tercer año corresponde a cuentas por cobrar, quizás convendría establecer políticas de cobro que permitieran acortar el plazo y mejorar la liquidez inmediata de la empresa.

Otro renglón que representa una cantidad significativa es el de acreedores desde el 41 hasta el 55% del total del pasivo y capital, tendiendo a bajar en el último año, pero como ya se comentó está formado en su mayor parte por deudas con el propio dueño de la empresa.

En cuanto al estado de resultados la proporción de los costos se modifica, ya que en el primer año era del 26.59%, el segundo del 44.18% y el tercero del 27.35%, y por el contrario los gastos de operación disminuyeron del 73 al 39%, lo que contribuyó a que por cada peso vendido se tuviera una ganancia de 0.33 centavos en 1994.

## **IX.- EFECTO FISCAL**

### **IMPUESTO AL VALOR AGREGADO (IVA)**

1.- En el crédito bancario se acredita en el momento de la compra del bien, y en cada pago de deuda pagará el IVA sobre intereses, el cual también es acreditable contra el IVA trasladado, dando un total de \$42,016.00.

El arrendatario lo va a acreditando en los pagos de rentas y se grava sobre capital e intereses, dando un total de \$49.677.00

2.- De acuerdo con el artículo 12 de la ley del IVA y el reglamento de la ley artículo 25 en la enajenación a plazos el "impuesto correspondiente al precio pactado excluyendo intereses se podrá diferir conforme sean efectivamente recibidos los pagos, el impuesto que corresponda a los intereses se podrán diferir al mes en que éstos sean exigibles".

3.- De acuerdo con el artículo 4º igual en ambos casos para que el IVA sea acreditable debe encontrarse expresamente en los comprobantes, y por separado.

## **IMPUESTO AL ACTIVO (IA)**

1.- En ambos casos se considera como parte del valor de los activos que hay que actualizar cada año en función de su valor por depreciar, y el importe se considerará para el cálculo del impuesto.

2.- No se podrá deducir el valor de la deuda, ya que las deudas contratadas con el sistema financiero o su intermediación no son deducibles para efecto del IA.

3.- El monto que se haya determinado como valor para efectos de la ley del ISR será el mismo que se considere para este impuesto por lo tanto para el préstamo será de \$173,313, y para el arrendatario de \$183,104, entre menor sea el valor, menos será el efecto en el impuesto.

## **IMPUESTO SOBRE LA RENTA (ISR)**

1.- El artículo 7A, señala que la diferencia entre el total de pagos en un contrato de arrendamiento financiero y el monto original de la inversión se le dará el tratamiento de interés, restándole, al igual que en el préstamo, el componente inflacionario de las deudas como lo señala el artículo 7B fracción II y sólo si la diferencia entre los intereses a cargo y el componente inflacionario del pasivo es mayor el resultado será el interés deducible.

2.- En ambos casos cualquier ajuste en las tasas se le dará el tratamiento de interés.

3.- El artículo 5º. señala que si se opta por la compra del bien al término del contrato, el importe de este se incrementará al valor original del bien, monto por el cual se calcula la depreciación por su vida útil, lo cual es una ventaja fiscal ya que disminuye el pago de impuestos.

## **X.- EFECTO FINANCIERO**

Es importante diferenciar el efecto financiero del contable, ya que este puede variar en función de los pagos y ahorros fiscales.

A continuación se muestra un cuadro para los dos casos, en donde se analiza el flujo de efectivo neto por la adquisición de la maquinaria:

<b>Préstamo</b>	0	1	2	3	4
Precio neto de compra	(190,644)				
Costo por interés		(64,876)	(58,226)	(31,703)	(11,145)
ahorro fiscal de interés*		22,057	19,797	10,799	3,789
costo de capacitación	( 5,173)				
costo de mantenimiento		( 2,000)	(2,000)	( 2,000)	( 2,000)
ahorro fiscal de mant.		680	680	680	680
costo notarial	( 700)				
ahorro fiscal de deprec.		15,598	15,598	15,598	15,598
Flujo neto de efectivo	(196,517)	(28,541)	( 24,151)	( 6,646)	6,922
Valor presente	(196,517)	(22,827)	(15,499)	( 3,400)	2,833
Valor total	(235,360)				

\* sin considerar componente inflacionario en ambos casos

<b>Arrendamiento</b>	0	1	2	3	4
Pago de renta arren.		(29,662)	(34,400)	(48,682)	(62,143)
Costo seguro anual		( 2,350)	( 2,350)	( 2,350)	( 2,350)
ahorro fiscal seguro		799	799	799	799
comisión apertura	( 2,937)				
costo da capacitación	( 5,173)				
costo intereses		(60,791)	(60,374)	(37,678)	(14,715)
ahorro fiscal intereses *		20,699	20,527	12,810	5,003
ahorro fiscal depreciación		16,479	16,479	16,479	16,479
pago opción de compra					(9,791)
Flujo neto de efectivo	(8,110)	(54,826)	(62,319)	(58,622)	(66,718)
Valor presente	(8,110)	(43,850)	(39,865)	(29,993)	(27,301)
Valor total	(149,119)				

Existe una ventaja neta para el arrendamiento que se obtiene de la siguiente forma:

$$\begin{aligned}
 \text{Ventaja Neta} &= \text{valor presente del costo de adquirir} - \text{valor presente del costo de arrendar} \\
 &= 235,360 \quad - \quad 149,119 \\
 &= \mathbf{\$86,241.00}
 \end{aligned}$$

A diferencia de lo que se piensa en relación de que no hay diferencia entre pedir prestado para comprar un bien o arrendarlo, en todo el análisis pudimos observar lo siguiente:

1) La forma de determinar el pago es diferente, ya que en el préstamo, el pago del capital es el importe entre el número de pagos y los intereses se calculan sobre saldos insolutos, pagando el IVA sólo por esta cantidad, en el arrendatario se paga una renta, la cual incluye capital, intereses y ajustes a los intereses por el aumento o disminución de los mismos, pagando el IVA sobre el valor total.

2) Los gastos de operación de cada contrato es diferente ya que en el préstamo se cobra por el avalúo del bien que queda en garantía, así como el mantenimiento del bien, y en el arrendamiento se paga el seguro del bien arrendado y una comisión por la apertura del crédito sobre el valor del bien.

3) Aun cuando aparentemente es más caro el financiamiento a través del arrendamiento ya que el pago total con IVA y el valor opcional de compra es de \$437,751.00 y del préstamo de \$386,427.00, la salida de efectivo como lo muestran los asientos contables es mayor el 1o., 2o y 3er. año en este último.

4) En el aspecto fiscal el tratamiento es similar, sólo que en el arrendamiento puede depreciarse el bien por el valor total pagado, además de que los intereses son deducibles, hasta que el arrendador los hace exigibles.

5) En cuanto al flujo de efectivo en los pagos vemos que existe una diferencia a favor del arrendamiento por \$86,241.00 lo que indica que a la larga el utilizar el arrendamiento financiero como una opción de financiamiento es buena.

### ANÁLISIS DE LA INFORMACIÓN FINANCIERA A TRAVÉS DE RAZONES CRÉDITO BANCARIO

RAZONES	1er año	2do año	3er año	4to. año
Liquidez	0.62	0.74	1.01	1.30
Solvencia	1.09	1.10	1.27	1.58
Rotación Activo Fijo	2.36	3.47	5.65	7.73
Rotación Activo Total	0.90	1.06	1.20	1.34
Estabilidad	67.82%	64.98%	57.88%	49.61%
Pasivo a Capital	2.11	1.86	1.37	0.98
Veces que se genera intereses	1.39	2.39	8.34	20.14
Margen de Utilidad	2.90%	6.62%	12.97%	9.53%
Rentabilidad del Capital Contable	8.10%	20.07%	37.12%	25.37%
Rentabilidad del Activo Total	2.60%	7.03%	15.63%	12.78%

## ANÁLISIS DE LA INFORMACIÓN FINANCIERA A TRAVÉS DE RAZONES ARRENDAMIENTO FINANCIERO

RAZONES	1er año	2do año	3er año	4to. año
Liquidez	0.62	0.73	0.49	1.28
Solvencia	1.03	1.08	1.25	1.56
Rotación Activo Fijo	2.26	3.32	5.43	7.44
Rotación Activo Total	0.85	1.04	1.19	1.36
Estabilidad	69.02%	65.69%	58.64%	49.39%
Pasivo a Capital	2.23	1.91	1.42	0.97
Veces que se genera intereses	1.51	2.23	6.99	15.17
Margen de Utilidad	3.61%	6.23%	12.57%	9.31%
Rentabilidad del Capital Contable	9.89%	18.81%	36.30%	25.11%
Rentabilidad del Activo Total	3.06%	6.45%	15.01%	12.71%

La información financiera que sirvió como base para la obtención de las razones se obtuvo considerando únicamente el efecto que tiene la obtención del financiamiento y todo lo que implica la adquisición de la maquinaria en las diferentes cuentas como son: bancos acreedores, pago de intereses, pago de deuda, activo fijo, depreciación, incremento en las ventas, costos de producción gastos de operación y pago de impuestos, por lo que los saldos de las cuentas que no se afectan por estos movimientos continuaron con el mismo saldo.

Haciendo un análisis comparativo de los dos cuadros podemos decir que el efecto en la liquidez es un poco más alta en el crédito bancario, mejorando en ambos casos a través del tiempo, al principio si las ventas se dieran como se planeó la empresa tendría apenas lo suficiente para cubrir sus deudas, y la empresa tendría que planear mejor sus gastos para no tener problemas en su capital de trabajo.

En las razones de actividad analizadas, el efecto por la compra de la fotocomponedora es similar en ambos casos, va creciendo hasta llegar el último año a siete veces, lo que demuestra una recuperación de la inversión, la rotación de activo total es baja aunque tiende a aumentar.

En cuanto al endeudamiento, que es uno de los renglones más afectados, a pesar de que el importe de los pagos es mayor al final en el arrendamiento financiero, el efecto en las razones es casi el mismo existiendo un diferencia del 1.2%, en el primer año, del 0.71% el segundo y del 0.76 y 0.22% en el tercero y el cuarto sobre el crédito bancario. La relación de pasivo a capital va disminuyendo en ambos casos casi en la misma proporción lográndose una notoria mejoría en el último año ya que por cada peso que se tiene en el patrimonio de la empresa se adeuda 0.97 y 0.98 centavos, y esto considerando que en el pasivo se encuentran los préstamos realizados por los dueños de la empresa.

Considerando el efecto en el pago de intereses en el caso del crédito bancario tiene más posibilidades de endeudarse y poder pagar los intereses, aunque en ambos casos existe la posibilidad. pero si consideramos que la empresa no tiene suficiente liquidez no es conveniente endeudarse más, hasta que se pague la deuda total y se recupere la inversión.

En relación con la rentabilidad en ambos casos es muy baja, aun cuando la del capital contable es más alta, no se puede considerar buena pensando que se espera una inflación más alta en 1996 y 1997, sólo en el primer año es mejor en el arrendamiento financiero siendo un poco menor en el 2do, 3o. y 4o. año.

En relación con el efecto del pago de intereses en el estado de resultados es de alrededor del 13%, 9%, 3.5%, y 1% en el primero, segundo, tercero y cuarto año respectivamente, lo que nos demuestra que no repercute en gran medida en la rentabilidad de la empresa, los renglones que afectan más a las utilidades de la empresa es el alto costo que se encuentra entre 0.55 y 0.60 centavos por cada peso que se obtiene por las ventas, pero el dueño de la empresa considera son necesarios para ofrecer la calidad que con la adquisición de la nueva máquina se debe ofrecer.

La tendencia en cualquiera de las dos formas en que se adquiera el crédito es a mejorar, teniendo resultados razonables sobre todo en el tercero y cuarto año.

En general el resultado de las razones del financiamiento a través del préstamo bancario es un poco mejor, pero las diferencias realmente son mínimas, por lo que cualquiera de las dos opciones es buena considerando este análisis.

## CONCLUSIONES

En relación con el análisis realizado a los intermediarios financieros no bancarios y con base en los objetivos e hipótesis planteadas en esta investigación llegué a las siguientes conclusiones:

### EN EL ASPECTO FINANCIERO

1.- El problema de liquidez sobre todo para la micro y pequeña empresa es su común denominador, es por ello que al utilizar el arrendamiento como alternativa para adquirir bienes le permite no distraer recursos, de los cuales puede disponer para cubrir otras necesidades inmediatas.

2.- Por otro lado las uniones de crédito se han convertido en una opción de financiamiento sobre todo para las pequeñas empresas, en virtud de que cuentan con el respaldo que les da la unión a la que pertenecen, pero también hay que aclarar que como el riesgo es de la unión, también es restringido su ingreso, además de la limitación que tienen al requerimiento del capital inicial para ingresar.

3.- En relación con los tres intermediarios, las uniones de crédito son las que más han crecido en número, así como la cantidad financiada, esto es porque las empresas las encuentran como una mejor alternativa para adquirir recursos, además de que el apoyo no es únicamente de crédito ya que presentan otras alternativas como compras en común lo que permite disminuir sus costos, así como comercializar sus productos y capacitarse.

4.- En el caso del arrendamiento financiero, aun cuando el costo en algunos casos puede ser más alto que el de la Banca Comercial, su ventaja radica como comente anteriormente en que no tienen que desembolsar el valor del bien al momento de la compra, lo cual es útil cuando hay problemas de liquidez, además de que en el caso del arrendamiento puro el pago total de la deuda es deducible ya que es considerado como el pago de una renta.

5.- En el arrendamiento financiero al conocerse el valor del bien desde la firma del contrato se considera como un activo fijo, lo que incrementa el valor de la empresa, además, puede depreciarse, es decir deducirse, lo cual representa una ventaja fiscal.

6.- El sector de las empresas de factoraje representan el 2.2% de los activos del sector bancario, que aun cuando es pequeño es una posibilidad de adquirir dinero sin ser pasivo para la empresa, lo que le permite ser más sana financieramente.

Estas empresas deben parte de su crecimiento a que se han enfocado al mercado de alto riesgo, que no accesa la banca.

7.- Las empresas de factoraje como ya se mencionó representan una gran ventaja financiera, ya que permite recuperar su liquidez más rápidamente, con lo que les permite aumentar su productividad y por lo tanto las utilidades de las empresas.

8.- La ventaja en las uniones de crédito radica principalmente en que las empresas tienen un respaldo por lo que es menos complicado obtener un crédito, además de que las tasas de interés que cobran es más baja que la que se solicita en la Banca Comercial.

### **EN EL ASPECTO FISCAL**

1.- Dentro de las ventajas fiscales en el arrendamiento tenemos que la depreciación se calculará sobre el valor total del bien, incluyendo el terminal lo que incrementará el gasto y disminuirá el pago de impuestos creando un ahorro fiscal.

2.- Si se trata de arrendamiento financiero el bien forma parte de sus activos fijos, lo cual representa un valor mayor para la empresa y un respaldo económico.

3.- Si el bien es importado por el arrendatario, este pagará el IVA del mismo con el importe de las rentas, difiriendo su pago sin tener que desembolsar la totalidad en la adquisición.

4.- En el arrendamiento puro el pago total de la renta es deducible, lo que origina un ahorro fiscal.

5.- En el factoraje al eliminarse las cuentas por cobrar el componente inflacionario disminuye, lo que permite que la pérdida inflacionaria sea menor al recuperar el dinero más rápidamente. Los intereses cobrados como comisión al ceder las cuentas pueden considerarse para comparar con el componente inflacionario de las deudas, aumentando el interés deducible o disminuyendo la ganancia inflacionaria.

6.- Si se transmite la propiedad de las cuentas por cobrar no formaran parte del cálculo para el impuesto al activo lo que lógicamente representa un ahorro fiscal si hay pago.

7.- Para los que obtengan financiamiento a través de las uniones su aportación será considerada como una inversión y la cantidad prestada tendrá el tratamiento de cualquier préstamo bancario, es decir se deduce el interés que se compara con el componente inflacionario del pasivo originando un interés deducible mayor o una ganancia inflacionaria menor.

8.- Si el financiamiento de la unión se otorga a través de tarjeta de crédito el IVA de los intereses será exento.

### **EN RELACIÓN CON EL APOYO OTORGADO (1989-1994)**

1.- En cuanto a las arrendadoras financieras podemos observar que en los primeros años que fue cuando Nacional Financiera las apoyó sin restricciones tan severas como las que actualmente existen el crecimiento real entre 1990 y 1992 fue mayor al de 1993 y 1994 años en que el apoyo a través de la Banca Comercial crecieron sobre todo para apoyo al Capital de Trabajo, aun así se puede decir que la canalización del crédito al sector estudiado ha crecido, a pesar de que en los últimos años disminuyó.

2.- Aunque el número de arrendadoras es pequeño (60 actualmente), y que representan el 3.5% de los activos del sistema bancario han mantenido un crecimiento real, siendo más

estable en las que pertenecen a los grupos financieros promediando 11% en los últimos años, mientras que en las independientes es más acelerado pasando el promedio de las 10 arrendadoras más grandes del 10 al 25% en 1994, esto se explica principalmente porque las que pertenecen a los grupos valúan más el riesgo de sus clientes, por lo que es menos restringido en las independientes, lo que ha originado para estas arrendadoras una cartera vencida más elevada.

En 1995 y lo que va de 1996, el problema de cartera vencida se ha incrementado (ver anexo 1) por lo que se ha restringido el crédito, limitándose solo a aquellas empresas que muestren solvencia, y una verdadera capacidad de pago.

3.- El crecimiento del financiamiento a través de las arrendadoras demuestra la ventaja que representa para la empresa, ya que de dos empresas apoyadas en 1990 a través del fondeo de NAFIN se incrementaron a 4 mil 889 en 1993 y a 3 mil 326 en septiembre de 1994.

4.- Las empresas de factoraje aunque es limitativo para aceptar el riesgo del crédito, ha apoyado indudablemente a aquellas empresas que implican menor riesgo, como las que son proveedoras de clientes grandes. El número de empresas apoyadas entre 1988 y 1994, pasó de 457 a 4 mil 234 lo que demuestra un crecimiento real a pesar de ser un instrumento relativamente nuevo (ver testimonios anexo 2).

5.- Al intermediario que más promoción y apoyo a través del fondeo le ha dado Nacional Financiera es a las uniones de crédito lo que las han hecho crecer como lo demuestra el número de empresas apoyadas a través de ellas, ya que se ha incrementado pasando de 523 en 1989 a 32 mil 733 en septiembre de 1994.

NAFIN en un principio otorgó reglas flexibles, para la formación de éstos intermediarios o para ser fondeadas por esta institución, con el fin de que realmente apoyaran a la micro y pequeña empresa a bajos costos, eso originó que el número de estos intermediarios creciera, pero muchas de ellas con fundamentos débiles, por lo que en la actualidad estos intermediarios se reducirán en cerca del 50%, ya que se han establecido reglas más restringidas, incluyendo entre ellas carteras vencidas mucho más bajas de las que actualmente tienen, esto puede ser ventajoso para las empresas ya que las que quedarán serán más seguras y con posibilidades de apoyarlas, aunque seguramente aumentarán las restricciones para su ingreso, sin embargo no deja de ser una posibilidad de conseguir un financiamiento.

6.- De acuerdo con el análisis se puede decir que el apoyo a la micro y pequeña empresa a través de las uniones de crédito se ha incrementado aunque no en la misma proporción que en 1991 y 1992 que fueron los años que más crecimiento tuvieron, en cuanto a empresas apoyadas y monto otorgado.

7.- La banca comercial tuvo una época entre 1991 y 1993 en que se crearon diversas alternativas de financiamiento para cubrir sobre todo capital de trabajo o proyectos a corto plazo, periodo en que la MPyME acudió a estas instituciones con la esperanza de obtener financiamiento, y aunque en algunos casos se otorgó, en la gran mayoría de ellos se rechazó porque no cumplían con los requisitos o porque no representaban un proyecto catalogado

por ellos como viable. Ante tal situación las opciones se cierran teniendo que acudir algunos a la banca de desarrollo, los cuales los canalizaban a la banca comercial o a los intermediarios financieros no bancarios apoyados principalmente por NAFIN.

## EN CUANTO AL ANÁLISIS DEL CASO

1.- El crédito directo, quirografario o refaccionario a través de la banca son los tipos de financiamiento que más se otorgan para la adquisición de maquinaria y equipo, otra forma de hacerlo es con el arrendamiento financiero, existiendo la creencia que el efecto que tiene cada uno de ellos en las finanzas de la empresa es diferente, encontrándose que el efecto como deuda contablemente es el mismo, la diferencia estriba en que los términos del contrato son diferentes en cada uno, ya que mientras que en uno se paga el IVA en el momento de realizar la compra, en el otro se tiene un valor terminal del bien, el cual debe ser pagado al término del contrato, y el IVA no se registra como deuda.

2.- Otra diferencia es que en el crédito bancario el deudor tendrá que pagar el mantenimiento del equipo y en el otro puede pactarse a cargo del arrendatario, pero normalmente lo paga el arrendador, y a cambio tendrá que pagar un seguro por el bien arrendado.

3.- En el crédito bancario el deudor tendrá que pedir como préstamo el valor del bien más el impuesto al valor agregado y los gastos de capacitación e instalación de la máquina y en el arrendamiento el deudor pagará el IVA del bien junto con el pago de la renta, por lo que este impuesto solo podrá acreditarse hasta que se pague.

4.- Aparentemente el gasto por el pago de intereses es mayor en el arrendamiento, pero esto se compensa con el pago del IVA al adquirir el bien y los gastos por apertura de crédito del préstamo.

5.- Al inicio del contrato el efecto en el Balance difiere en los activos no circulantes, siendo mayor el valor del bien en el arrendamiento por el valor terminal del bien, y menor el pasivo total neto (\$7,540.00) lo cual favorece financieramente a la empresa.

6.- El efecto en las utilidades de la empresa es muy similar en ambos casos siendo un poco mayor en el primer año en el arrendamiento financiero (0.71%) y al contrario en el 2º, 3º y 4º en el préstamo bancario por 0.39%, 0.40% y 0.22% respectivamente. En cuanto al balance general las diferencias también son mínimas, por lo que se puede decir que contablemente cualquiera de los dos es bueno.

7.- Fiscalmente existen diferencias en el momento de acreditar el IVA ya que uno se paga al comprar el bien y en el otro en el pago de las rentas, por lo que posible diferir los mismos y en cuanto a la depreciación el monto de la misma es mayor en el arrendamiento ya que se le adiciona el valor terminal, lo que permite deducir una cantidad mayor.

8.- Existe una ventaja en cuanto al flujo de efectivo en el arrendamiento de \$86,241 esto es porque no existe la salida del valor total del bien al momento de la adquisición principalmente, ya que el ahorro fiscal por depreciación e intereses es mayor.

por ellos como viable. Ante tal situación las opciones se cierran teniendo que acudir algunos a la banca de desarrollo, los cuales los canalizaban a la banca comercial o a los intermediarios financieros no bancarios apoyados principalmente por NAFIN.

### **EN CUANTO AL ANÁLISIS DEL CASO**

- 1.- El crédito directo, quirografario o refaccionario a través de la banca son los tipos de financiamiento que más se otorgan para la adquisición de maquinaria y equipo, otra forma de hacerlo es con el arrendamiento financiero, existiendo la creencia que el efecto que tiene cada uno de ellos en las finanzas de la empresa es diferente, encontrándose que el efecto como deuda contablemente es el mismo, la diferencia estriba en que los términos del contrato son diferentes en cada uno, ya que mientras que en uno se paga el IVA en el momento de realizar la compra, en el otro se tiene un valor terminal del bien, el cual debe ser pagado al término del contrato, y el IVA no se registra como deuda.
- 2.- Otra diferencia es que en el crédito bancario el deudor tendrá que pagar el mantenimiento del equipo y en el otro puede pactarse a cargo del arrendatario, pero normalmente lo paga el arrendador, y a cambio tendrá que pagar un seguro por el bien arrendado.
- 3.- En el crédito bancario el deudor tendrá que pedir como préstamo el valor del bien más el impuesto al valor agregado y los gastos de capacitación e instalación de la máquina y en el arrendamiento el deudor pagará el IVA del bien junto con el pago de la renta, por lo que este impuesto solo podrá acreditarse hasta que se pague.
- 4.- Aparentemente el gasto por el pago de intereses es mayor en el arrendamiento, pero esto se compensa con el pago del IVA al adquirir el bien y los gastos por apertura de crédito del préstamo.
- 5.- Al inicio del contrato el efecto en el Balance difiere en los activos no circulantes, siendo mayor el valor del bien en el arrendamiento por el valor terminal del bien, y menor el pasivo total neto (\$7,540.00) lo cual favorece financieramente a la empresa.
- 6.- El efecto en las utilidades de la empresa es muy similar en ambos casos siendo un poco mayor en el primer año en el arrendamiento financiero (0.71%) y al contrario en el 2º, 3º y 4º en el préstamo bancario por 0.39%, 0.40% y 0.22% respectivamente. En cuanto al balance general las diferencias también son mínimas, por lo que se puede decir que contablemente cualquiera de los dos es bueno.
- 7.- Fiscalmente existen diferencias en el momento de acreditar el IVA ya que uno se paga al comprar el bien y en el otro en el pago de las rentas, por lo que posible diferir los mismos y en cuanto a la depreciación el monto de la misma es mayor en el arrendamiento ya que se le adiciona el valor terminal, lo que permite deducir una cantidad mayor.
- 8.- Existe una ventaja en cuanto al flujo de efectivo en el arrendamiento de \$86,241 esto es porque no existe la salida del valor total del bien al momento de la adquisición principalmente, ya que el ahorro fiscal por depreciación e intereses es mayor.

9.- El efecto en la liquidez, solvencia, actividad y rentabilidad en ambos casos es similar, tendiendo a mejorar en el 3° y 4° año, en cuanto al endeudamiento existe una diferencia mínima del 1.2%, 0.71% , 0.76% y 0.22% del 1° al 4° año superior en el arrendamiento.

10.- Considero que los efectos contables, fiscales y financieros son similares en ambos casos presentándose la ventaja de no desembolsar el dinero por el total del valor de la maquinaria en el arrendamiento, además de que los requisitos y restricciones para adquirirlo son menores, no se arriesgan bienes personales ni de la empresa, más que el mismo bien que se está arrendando, además de que se tiene la ventaja de no adquirir el bien si se considera que es obsoleto o atrasado tecnológicamente cuando termine el contrato, teniendo la posibilidad de arrendarlo nuevamente o un bien que se encuentre más actualizado concediéndosele más fácilmente el crédito.

Y finalmente se puede decir que:

1.- Con la creación de los grupos financieros la tendencia de consolidarse para los intermediarios no bancarios es muy buena, ya que son algunos de los servicios que requieren para complementarse como banca universal, que es a lo que se pretende llegar.

2.- Con la puesta en marcha de las Sofols y los Intermediarios intermedios de valores se abre una posibilidad más para la MPyME, y seguramente se seguirán creando ya que es el sector básico de las empresas mexicanas.

3.- En la actualidad ante la crisis financiera que presenta el país los créditos se encuentran todavía más restringidos, en primer lugar porque disminuye el fondeo y porque la cartera vencida es muy alta, lo que ha limitado muchísimo el apoyo, ya que se preocupan más por recuperar su cartera vencida, que por otorgar financiamiento o fondear a los intermediario, todo esto limitará la productividad de las empresas y el crecimiento económico del país.

4.- Es necesario que el empresario conozca las diversas alternativas, las valúe y vea a los intermediarios no bancarios como una posibilidad para lograr un crédito, si bien es cierto que presentan algunas desventajas, también es real que si los empresario pequeños quieren crecer necesitan de una alternativa, que puede no ser la más adecuada, pero que es la que si puede cubrir sus necesidades.

5.- Pienso que dentro del Sistema Financiero Mexicano deberían existir alternativas de financiamiento diferentes para cada sector o tamaño en cuanto a requisitos, ya que cada uno de ellos tiene sus propias características, las cuales en muchos casos no se adaptan a las que se solicitan en empresas medianas por ejemplo.

6.- El financiamiento para el micro empresario es muy reducido, porque son las empresas que la mayoría de los casos no cumple con los requisitos establecidos para empresas pequeñas o medianas, por lo que muchas de ellas tienen que financiarse a través de sus accionistas, parientes o amigos, por lo que se deben crear alternativas que se adapten a estos empresarios que son los que más necesidad tienen de crecer.

7.- La mayoría de los micro empresarios se quejan porque les cierran todas las puertas, pero las que conocen como la banca comercial y la de desarrollo, ya que de aquí los canalizan a su banco en donde les niegan el crédito. Aun así hay que buscar otras alternativas como son los intermediarios financieros no bancarios, sobre todo las uniones de crédito.

8.- El tamaño de las uniones de crédito varía en relación con el sector al que pertenecen, existiendo una gran concentración de cartera y capital en tres uniones la del Valle de México, la Unión de Crédito Regional y la Unión de Crédito de la Industria de la Construcción.

Al estar especializadas en sectores específicos, las uniones son más vulnerables a los cambios en la economía, ya que la diversidad de su cartera es restringida y si se afecta a alguna rama económica se ven más afectadas y sus alternativas son limitadas.

9.- Los intermediarios financieros desde mi punto de vista, realmente representan una opción de financiamiento para la MPyME sobre todo en épocas en que se encuentran restringidos los créditos en la Banca Comercial. Actualmente se han creado bancos cuyo fin es el apoyo a este sector, seguramente será más orientado hacia la mediana empresa que es la que representa menos riesgo.

10.- Estos mecanismos de financiamiento representan una buena opción para la micro, pequeña, y mediana empresa, ya que los recursos que generan están destinados a satisfacer las necesidades de estos sectores, en virtud de que la banca comercial en muy pocas ocasiones les brinda la atención requerida.

11.- Aun cuando en estos dos últimos años el crédito se ha restringido notablemente y sobre todo al sector de la MPyME, son empresas a las que hay que seguir apoyando y considero que utilizar a cualquiera de los intermediarios analizados es una alternativa más viable que la que ofrece la banca.

# **ANEXOS**

## ANEXO 1

### PANORAMA DE LAS INSTITUCIONES FINANCIERAS NO BANCARIAS EN 1995

**H**asta noviembre de 1994, el sector financiero funcionaba aparentemente bien, ya que como se observó en el periodo analizado 1989-1994, la cartera vigente de los intermediarios aumentó, esto se debió principalmente a la promoción que sobre todo la banca de desarrollo le dió a los intermediarios financieros no bancarios, esto con el fin de apoyar a las micro, pequeñas y medianas empresas.

Existen muchas empresas a las que se les cerró el crédito en el periodo estudiado porque no cumplían con los requisitos determinados por los intermediarios, pero también hay las que si los obtuvieron, a veces garantizando su deuda con bienes personales o con el respaldo de una empresa más grande.

En el periodo 89-94 y sobre todo en 1991 y 1992 se otorgaron créditos sin un análisis adecuado de la información que proporcionaban las empresas, sobre todo la que se refería a la situación financiera, ya que como algunos empresarios comentan les maquillaban sus estados financieros, por lo que les cobraban bastante, para que el crédito les fuera otorgado, todo esto ocasionó que la cartera vencida aumentara desde este periodo.

Las instituciones financieras no planearon el otorgamiento del crédito, ya que al querer atraer inversión, sobre todo extranjera para recuperar el capital vertido en la reprivatización dieron intereses que tenían que recuperar a través del financiamiento, el cual se ofrecía en ocasiones sin siquiera solicitarlo como el crédito al consumo a través principalmente de las tarjetas de crédito. Se creó la tarjeta empresarial para apoyar el capital de trabajo, la cual fue muy utilizada por la micro, pequeña y mediana empresa, ya que era más fácil conseguir un financiamiento por montos pequeños a través de este medio, lo mismo sucedió con el crédito hipotecario el cual se otorgó con muchas facilidades, y sin una investigación previa a fondo, tanto para personas físicas como morales.

Todo esto originó que la cartera vencida creciera poco a poco, hasta antes del 20 de diciembre de 1994, fecha en que se anuncia la devaluación del peso y por ende el aumento en las tasas de interés para volver a atraer el ahorro y hacerlo atractivo al inversionista, al suceder esto, lógicamente las tasas activas son mayores, y por lo tanto la posibilidad de acceder a un crédito se disminuye.

Con el alza de las tasas la cartera vencida aumentó en forma insostenible, con lo que las instituciones financieras perdieron su solvencia y la posibilidad de hacer frente a sus deudas originadas por préstamos del extranjero, nacional y con los inversionistas, para capitalizar a los bancos y mantener las reservas requeridas el gobierno apoyó con recursos obtenidos de préstamos del extranjero, que al cierre de abril de 1996 era de más de \$80,000 millones de pesos, equivalente al 70% de la deuda pública<sup>27</sup>.

En virtud de la falta de recursos, tanto del gobierno como las instituciones tuvieron que restringir el acceso al crédito sobre todo en 1995.

Pero el sistema financiero no puede funcionar si no es a través del crédito, por lo que este tiene que seguir otorgándose, restringiéndolo a empresas que realmente puedan pagarlo.

Nacional Financiera ha creado mecanismos de apoyo que aseguren en mayor medida el apoyo y pago de deuda, por ejemplo modifica las reglas para fondear solo a los intermediarios financieros no bancarios que realmente cumplan con los requisitos que la misma institución determinó dándole más importancia al capital contable, monto de cartera vencida y proporción de esta en relación a la cartera vigente.

A continuación se analizará brevemente el comportamiento de los intermediarios financieros no bancarios.

De acuerdo con un estudio realizado por el departamento de Investigación y Desarrollo del Grupo Editorial Expansión muestra que a pesar de que "los ingresos combinados de instituciones bancarias, aseguradoras, afianzadoras, empresas de factoraje, arrendadoras, almacenadoras y casas de cambio se expandieron el 101%, su utilidad neta retrocedió 77.8% y sus activos totales mostraron un descenso real del 29%, el PIB del sector financiero creció 0.4% contra el 5.2% de 1994."

En los siguientes cuadros se muestran los resultados de las diez principales instituciones de la Banca, las Arrendadoras y Factoraje financiero, en algunos casos no son los principales pero se muestran porque es un caso especial por las cifras que muestran, los datos son cifras reales de 1994 y 1995 tomados de información de la Comisión Nacional Bancaria.

---

<sup>27</sup> Datos tomados del artículo " Los Pecados capitales de la banca ", en *Expansión*, mayo 22, vol. XXVIII, núm. 69

## LA BANCA

Principales bancos	Activo total miles \$	95/94 %	Capital cont. miles \$	95/94 %	Ingreso total miles \$	95/94 %	Indice de morosidad
Banamex	197,804.7	(15.83)	16,531.5	15.66	54,733.9	93.84	7.42
Bancomer	177,105.5	(10.55)	12,324.6	8.03	61,843.3	110.87	6.98
Serfin	143,343.0	3.82	6,868.9	16.79	48,487.1	145.28	6.68
Mexicano	70,737.1	(7.55)	1,359.9	41.63	34,763.3	5.98	5.98
Internacional	60,313.0	8.97	3,573.1	47.54	16,106.9	102.64	9.17
Atlantico	48,144.2	(12.46)	2,570.4	32.14	11,037.2	148.34	8.42
Promex	43,551.1	22.58	2,043.9	52.9	13,261.0	190.62	3.14
Bancrecer	37,430.9	41.40	1,450.0	29.5	12,094.7	129.84	7.29
Confia	28,305.8	(1.64)	1,548.3	32.62	11,037.2	148.34	10.99
Citibank	11,316.6	(20.34)	1,490.9	16.32	3,634.7	151.05	4.11

## ARRENDADORAS

Principales bancos	Activo total miles \$	95/94 %	Capital cont. miles \$	95/94 %	Ingreso total miles \$	95/94 %	Indice de morosidad
Internacional	3'773,421	(18.19)	224,762	(42.15)	900,387	83.54	18.03
Bancomer	2'978,464	(39.21)	127,117	(67.46)	1'422,805	66.58	39.14
Banamex	1'696,126	(21.80)	413,359	2.0	520,301	60.86	2.95
Invermexico	1'695,095	(20.00)	88,944	(37.24)	606,775	93.60	14.97
Serfin	1'556,837	(37.38)	105,769	(22.49)	497,176	72.29	8.19
Inverlat	1'138,162	(30.74)	80,077	(29.20)	524,885	83.72	10.44
Inbursa	1'000,379	16.33	901,388	19.90	129,974	152.47	0.51
Atlas	889,261	(35.32)	103,646	(54.58)	425,999	70.33	24.85
Fin. Monterrey	454,945	(52.51)	131,892	(28.16)	188,215	(2.69)	77.62
Bitel Inbursa	236,943	(77.91)	39,650	(61.71)	266,236	25.59	100.00

## FACTORAJE

Principales bancos	Activo total miles \$	95/94 %	Capital cont. miles \$	95/94 %	Ingreso total miles \$	95/94 %	Indice de morosidad
Factoraje Serfin	1'664,668	(52.32)	139,754	(52.97)	638,039	1.02	8.41
Factoraje Bancomer	1'465,515	(38.77)	105,289	(44.20)	435,631	844.17	15.70
Banamex Factor	1'237,880	(17.71)	115,447	(19.41)	331,087	18.08	3.12
Factoraje Capital	936,479	(9.21)	(8,645)	n/c	390,082	100.87	44.54
Factor Quadrum	854,148	(5.57)	53,912	(19.41)	276,529	122.33	5.59
Empresarial	781,608	4.85	8,495	(81.83)	312,754	48.81	67.64
Factoring Invermexico	675,969	(14.06)	37,443	(25.97)	210,372	64.82	11.42
Kapital Haus	581,573	(28.87)	53,336	(13.73)	170,751	236.33	3.08
Factoraje Bancrecer	553,945	(64.91)	40,184	(54.42)	509,370	100.65	4.25
Factor Margen	262,654	(45.15)	(154,444)	2683.41	194,622	99.62	61.82

En el caso de la banca vemos que todas las instituciones se incrementaron en cuanto a su capital contable, siendo la causa de la mayoría de ellos la capitalización otorgada por el gobierno a través de FOBAPROA o el PROCAPTE, o por ingreso de nuevos accionistas, nacionales o extranjeros, los que tuvieron un aumento más grande en porcentaje, fueron Promex e Internacional.

En el ingreso total obtenido se observa también un aumento, pero la cartera vencida llega en algunos bancos a representar el 10.99%, como en Banca Confía y el 9.17% en el Internacional, que en comparación con 1994 representa un aumento significativo, ya que el promedio de la banca en el sexenio analizado alcanzó el 6.63%

En las arrendadoras se aprecian varios problemas ya que algunas disminuyeron no sólo en utilidades, sino también en los activos totales donde la más afectada fue Bital Inbursa en donde el índice de morosidad es del 100% y su disminución en activos del 77.91%, así como Financiera Monterrey del 52.51%. Es importante observar que el índice de morosidad de estas instituciones en relación con la banca son más altos, encontrándose que de las 61 existentes a mayo de 1996, 12 presentan índices mayores al 50%.

Podemos ver que las instituciones más grandes respaldadas por un banco también presentan problemas, por ejemplo Bancomer tiene una disminución en sus activos del 39.2%, de su capital contable del 67.46% y el índice de morosidad del 39.14% lo que refleja la crisis por la que están pasando las instituciones financieras grandes.

En las empresas de factoraje se observan disminuciones importantes en activos y capital contable, siendo el índice de morosidad más alto en empresarial del 67.64% y Factor Morgan del 61.82%.

El efecto del índice de morosidad es enorme, ya que en 1994 en promedio presentaban tan sólo el 10.15% en promedio, lo que quiere decir que el problema financiero originado desde finales de 1994 ha afectado impidiéndoles a algunas de ellas seguir operando.

Si comparamos las tres instituciones vemos que todas han sido afectadas, pero en mayor medida las arrendadoras y las empresas de factoraje, esto es porque si hay problemas en la banca el reflejo en sus asociadas es peor, todo esto por lógica está limitando el crédito.

Efectivamente, 1995 fue un año de muchas restricciones y principalmente en el sistema financiero, todo esto significa que solo sobrevivirá el más fuerte y el que sepa planear estratégicamente las acciones a seguir.

Por lo pronto aun cuando algunas instituciones tiendan a desaparecer, hay otras que se irán fortaleciendo poco a poco, además de que hay inversionistas extranjeros que están ingresando a este ramo, lo que fortalecerá el sistema y permitirá apoyar al sector productivo que más lo requiere.

## ANEXO 2

### TESTIMONIOS DE CASOS DE EMPRESAS QUE UTILIZARON EL CRÉDITO DE FACTORAJE

Para estos casos se entrevistaron tres empresas que utilizaron el financiamiento a través de este medio, se realizaron con el fin de determinar si esta forma de financiamiento representó alguna ventaja para el empresario y si tuvo algún problema al utilizarlo, obteniéndose los siguientes resultados:

#### EMPRESA 1

CONTRATEC, S.A. de C.V., es una empresa pequeña, que cuenta con 16 trabajadores, la cual se dedica a la venta de instrumentos de medición y control, su principal cliente es PEMEX, con quien en 1993, empezó a tener problemas, ya que le retardaba los pagos de 30 a 60 días y en ocasiones hasta 120.

CONTRATEC es una empresa comercializadora, y sus proveedores lo empezaron a presionar porque, al no cobrar se estaba retrasando en sus pagos, debido a esta situación, se vieron en la necesidad de recurrir a un financiamiento, eligiendo el factoraje.

La opinión de uno de los socios de la empresa sobre este tipo de financiamiento es la siguiente:

1.- Ocuparon el factoraje porque el utilizar un financiamiento bancario implicaba pagar intereses más altos que las comisiones que les cobraban en el *factoring*, agregando a esto que con el financiamiento les pedían una garantía de bien inmueble y como la empresa era pequeña ninguno de los socios accedieron a garantizar con sus propiedades personales.

2.- Utilizaron el *factoring* sin recurso, ya que de esa forma no se comprometían si PEMEX, no le pagaba al factor, pero comenta que curiosamente cuando empezaron a utilizar el factoraje PEMEX dejó de retardar los pagos, de hecho el socio piensa que había algún convenio con la empresa de factoraje, ya que la empresa se enteró de ésta a través de PEMEX, debido a que en sus instalaciones por cualquier lado se veían anuncios de factoraje, por lo que en pocas palabras ellos mismos les recomendaron esta forma de financiamiento.

3.- La institución que otorgó el financiamiento fue Somex, mencionando que el servicio fue pésimo ya que la experiencia que tuvieron con ellos fue mala, esto es debido a que como era una empresa pequeña el trato no fue amable, se observó una completa desorganización, ya que pagaban los cheques y ni siquiera se sabía a que factura pertenecía, lo que provocó serios problemas en la contabilidad de CONTRATEC.

4.- La empresa tuvo ciertos problemas para obtener el crédito ya que al parecer el banco no tenía mucha experiencia en factoraje y todos los requisitos que se pedían eran por partes, en

lugar de solicitar todo en un solo momento, por lo que se prolongaba el tiempo en que se pagaba, sin saber ellos el porcentaje de comisiones que tenían que cobrarles, después se realizó lo que ellos llaman una junta de consejo en donde se evaluó la situación financiera de la empresa.

5.- En cuanto a las ventajas por utilizar este tipo de financiamiento comentó que ayudó mucho porque les otorgó liquidez, de esa forma pudieron pagar sus deudas, a pesar de que los costos se elevaron por las comisiones que se pagaban, pero opinaron que existen momentos en que se debe sacrificar utilidades por supervivencia y gracias al factoraje la empresa pudo sobrevivir. Sin embargo opinan que es muy importante saber en que momento utilizar el factoraje.

## **EMPRESA 2**

La empresa es CHAHATEU, S. A. de C. V., es una empresa mediana y su giro es fabricación y compra venta de artículos escolares de plástico y cartón, la entrevista fue realizada a la contadora de la empresa.

La empresa utiliza el factoraje con recurso y son tres las instituciones con las que están operando; Factoring Serfin, Factoraje Corporativo y Factor Cuadro.

La forma en que se enteraron de este medio de financiamiento es a través de Bodegas Aurrerá, y factor Cuadro, el factoraje en esta institución es diferente, ya que se maneja a través de cartera delgada.

Las instituciones que les otorgaron el crédito funcionan de forma diferente:

1.- Factoring Serfin los atiende por almacenes y tiendas Aurrerá, en virtud de que paga con letras, la empresa se las presenta a la institución, como la liquidez es inmediata les cobran una tasa menor, pero solo por las Bodegas Aurrerá por ser buen pagador, en este caso les pagaron el 85.5% del valor del documento.

2.- Con respecto a Factor Cuadro es con cartera al vencimiento de las facturas y dan anticipo del 80%.

3.- Factor Corporativo, paga el 70% pagándoles con cartera vencida y ellos cubren el contrarecibo.

A ellos no les fue difícil conseguir el crédito ya que su principal cliente es Aurrerá.

En cuanto a la forma en que influyó la utilización de este tipo de financiamiento opinaron lo siguiente:

1.- La empresa comenta que tiene dos temporadas altas que es la navideña y el tiempo de la entrada a la escuela, por lo que requieren de una liquidez inmediata, para la compra de materia prima y la recuperación de los gastos no es al momento, debido a que las ventas son a 30 y 60 días donde muchos de los clientes no respetan dicho plazo y en ocasiones se tardan

más por lo que la empresa acudió al factoraje por considerarla una buena forma de financiamiento, ya que proporciona liquidez inmediata, y les evita estar visitando al cliente.

2.- Considera el dueño de la empresa que utilizar esta alternativa es beneficiosa, ya que de otra forma tendría que solicitar un préstamo bancario, que a la larga le podría resultar más caro.

### **EMPRESA 3**

Esta entrevista se realizó al gerente general de Metal Cremi S. A. , esta empresa fue formada por Banca Cremi S. A., su tamaño es mediano y su actividad es la realización de moneda para uso del mismo banco.

Ellos opinan que el Factoraje es bueno, pero caro, ya que lo único que se obtiene es liquidez inmediata, pero las comisiones son muy altas.

Se utilizó Factor CREMI debido a que la empresa tiene contacto directo con Banca Cremi, además era necesario que se tuviera una rápida liquidez para que la empresa continuara operando, sin comprometer los activos de la empresa.

El factoraje que se utilizó fue el de sin recurso, debido a que es el más común, ya que se mantuvo una buena relación con los clientes lo único que se tuvo que hacer fue informar a los clientes que a partir de ese momento se cobrarían sus cuentas a través de Factoraje.

El servicio que les proporcionó la institución, fue bueno ya que se revisó que se tuviera una alta rentabilidad a través de la información financiera, que no hubiera alteración de la información proporcionada por la empresa, que la información en cuanto a cuentas incobrables fuera real, así como que la empresa fuera solvente.

A ellos se les otorgó el financiamiento más fácilmente ya que si fueran ajenos a la empresa de factoraje sería difícil por cuestiones de requisitos.

La ventaja de este tipo de financiamiento los benefició en cuanto a la liquidez, pero solo a corto plazo, ya que los costos pueden ser más altos que el beneficio que se obtiene.

## BIBLIOGRAFÍA

- 1.- Amezcua, Alfredo, "Apoyos del Bancomext a la pequeña y median industria", en *Ejecutivos en Finanzas*, núm. 5, mayo 1991.
- 2.- Arce Gargolla, Javier, *Contratos mercantiles atípicos*, 2ª edición, Trillas, México, 1989.
- 3.- Asociación Mexicana de Empresas de Factoraje, A. C. *El Factoraje Actual en México*. AMEFAC. México, 1989.
- 4.- Aspe, Armella Pedro, "Principios y bases del proceso de desincorporación de la banca". en *Comercio Exterior*. núm.9, septiembre de 1990.
- 5.- Aspe, Armella Pedro, *El camino mexicano de la transformación económica*. Fondo de Cultura Económica. México 1993.
- 6.- Banca Cremi, "Arrendamiento Financiero, serie 8. en *Cultura Bancaria y Financiera*, México, 1992.
- 7.- Banca Cremi, "El Factoraje" serie3, *Cultura Bancaria y Financiera*, México 1991.
- 8.-Bancomext, *Folleto Programa integral-financiero-promocional*, México, enero 1993.
- 9.- Banco de Comercio Exterior, *Informe Anual*, 1991, vol. 42, núm.5, México, junio 1992, *Informe Anual*, 1993.
- 10.- Banco de Comercio Exterior, "Experiencias de desarrollo de las empresas micro, pequeñas y medianas", en *Comercio Exterior*, vol. 43, núm. 6, México, 1993.
- 11.- *Comercio Exterior*, Banco de Comercio Exterior, Vol. 44, núm. 12, diciembre 1994, y vol. 45 núm. 1, enero 1995, México.
- 12.- Barragan Cisneros V. Patricia, "Introducción al Factoring", en *Revista de la División de posgrado FCA*, Universidad Juárez del Edo. de Durango, Vol. I, núm. 3, México, nov. 88 -feb. 89.
- 13.- Carpio, Fernández Obet y Ma. del Rosario Miranda Carreon, *El Factoraje en México*, Tesis UNAM, FCA, México, 1991.
- 14.-Capital, Mercados Financieros, *La Máquina del Factoraje*, Bersamétrica, año 3 núm. 29, México marzo 1990. pp. 27-47.
- 15.- Carta NAFIN, *Las Uniones de Crédito*, año 2, México, abril 1992.

## ANEXO 3

### Financiamiento otorgado por Nacional Financiera a través de Uniones de Crédito 1993-1994

Institución	Micro	Pequeña
Bancomer	2055	1450
Serfin	152	409
Banco del Atlántico	3	3
Banco Mexicano	9	5
Banco del Noroeste	31	35
Banco Interestatal	141	96
Banco Internacional	66	138
Mercantil Probursa	25	215
Banco Nacional de Comercio Interior	244	7
Banco del Centro	34	23
Banco Nacional de Crédito Rural SNC	69	23
Banco de Oriente	1	2
Unión de Crédito de la Laguna	2	7
UCI de Chihuahua	6	5
UCI Comercializadora de servicios de Durango	23	9
Multibanco Comermex	1282	328
Banca Cremi	512	873
Unión de Crédito Industrial del Norte	15	16
Unión de Crédito Industrial de México	2	14
Unión de Crédito Industrial y Com. de Oaxaca	8	12
Unión de Crédito del Estado de Puebla	7	8
Banca Promex	700	506
Unión de Crédito Agrop. Ind. Aguascalientes	5	11
Unión de Crédito de Transformación	7	9
Unión de Crédito Industrial del Vestido	1	16
Unión de Crédito Empresarial de Occidente	18	24
Unión de Crédito Industrial de Gómez Palacios	3	11
Unión de Crédito Industrial Litográfica		16
Unión de Crédito Regional	131	126
Unión de Crédito de los Fundidores y Maquinadores	20	20
Unión de Crédito del Calzado de Guanajuato	1	21
Unión de Crédito al Constructor	3	12
UCI de la Artesanía y Joyería de Jalisco	2	5
Unión de Crédito Industrial de Sahuayo	18	2
Unión de Crédito Mixta del Estado de Veracruz	37	24
Unión de Crédito Empresarial del Sureste	2	3
Unión de Crédito Microindustrial metalmeccanica y similares del Estado de Nuevo León	93	42

Institución		
	Micro	Pequeña
Unión de Crédito Agropecuaria e Industrial de Costa de Chiapas	18	6
Unión de Crédito de Tampico	33	17
Unión de Crédito Industrial del Sur de Sonora	33	14
Confeción de Jalisco Unión de Crédito mixta	22	13
UC del Comercio servicios y turismo del sureste	8	9
Unión de Crédito Industrial Veracruzana	10	8
Unión de Crédito General del Golfo	26	22
UCI de la Construcción de Veracruz	6	7
UCI Comercial y de Servicios del Soconusco	44	2
UC de la Industria de la Construcción del Sureste	7	13
UCI del Autotransporte de Veracruz	7	20
Unión de Crédito Comercial de Sinaloa	43	32
Grupo Industrial de la Construcción de Sinaloa	82	62
Unión de Crédito Minero Industrial Mercantil	2	
Unión de Crédito General de la Laguna	5	1
Unión de Crédito Industrial y Comercial de Moroleón	10	16
Unión de Crédito Comercial de Sonora	22	7
UC de Construcción y de Servicios de Yucatán	42	16
Unión de Crédito Comercial de Guasave	13	9
UC de Comercio e Industrial Servituirismo del Occidente	17	10
Unión de Crédito Empresarial de México		1
Unión de Crédito de Tabasco S. A. de C. V.	2	11
UC Agroind. Pesquera y de Serv. del Sureste de Sinaloa	25	24
UC Com Serv. y Turismo de Salvador Alvarado	15	7
Unión de Crédito Comercial de Queretaro	13	11
Unión de Crédito Industrial de la Construcción	11	85
Unión de Crédito Mixta de Oaxaca	23	11
Unión de Crédito del Transporte de Guerrero	102	10
Unión de Crédito Gasolineros de Veracruz	2	8
Unión de Crédito de Puebla y Taxcala	46	44
UCI de la Construcción de Sonora	1	12
UC del Comercio Serv. y Turismo de Queretaro	35	36
Unión de Crédito de la Construcción de Queretaro	3	27
Unión de Crédito del Valle de México	3	10
UC Com. de Serv. y Turismo del Centro del Edo. de Ver.	2	3
Unión de Crédito para el Autotransporte	2	2
UC Com. y Productoras del Mercado de Abastos de Guad.	25	24
UC Agrícola Ganadera de Tlaxcala	2	1
Banco de Crédito y Servicio	85	46

Institución		
	Micro	Pequeña
UCI Comercial y de Servicios de la Costa de Guerrero	8	7
UC Agroindustrial y Comercial de Huatulco	2	1
UC Comercial Serv. Turismo y la INd. del Estado de Tab.	136	17
Unión de Crédito de la Construcción de Tlaxcala	6	10
Unión de Crédito de Chiapas	66	25
UCI de la construcción de San Luis Potosí	1	13
UCI de la Construcción de Monclova	4	6
Unión de Crédito mixta de Balsas	3	3
UC de Comercio Servicios y turismo de SLP	38	17
Unión de Crédito Empresarial de Nuevo León	8	11
Unión de Crédito Comercial y de Servicios de Tizayuca	38	19
Unión de Crédito de Servicios Empresariales	5	3
UC industrial de Cuatepec	21	10
UC de pequeña empresa e Industria de Queretaro		2
Unión de Crédito mixta Plan de Puebla	130	4
UC Ganadero Industrial y Comercial de Veracruz	41	32
UC Empresarial Metropolitano	123	36
UC Distribuidoras de alimentos Balanceados	19	13
Unión de Crédito Cinematografica	6	6
ADMIC Nacional A. C.	4931	4
UC de pequeña y mediana empresa	13	23
Unión de Crédito Agroindustrial del Sur	7	16
Unión de Crédito de multifinanciamiento		1
UCi y el Comercio	8	11
Uc Ganadera y Comercial de Tierra Blanca	39	3
Uc Industrial y de Servicios Minatitlan	31	10
Unión de Crédito Mixta de Coahuila		2
Fondo de Fomento Industrial del Estado de Sonora	101	
	6476	866

Fuente: Aseguradora Mexicana, créditos afinizados.

- 16.- *Colegio de Contadores Públicos de México*, "Investigación fiscal. Arrendamiento Financiero, implicaciones fiscales y contables del Arrendamiento", núm. 44, México, marzo y abril, 1994.
- 17.- *Colegio de Contadores Públicos de México*, "El Tratado de Libre Comercio y los Servicios Financieros", Año 22, núm. 262, junio de 1994, pp. 46-49.
- 18.- *Comisión Nacional Bancaria*, "Naturaleza Jurídica del Arrendamiento Financiero", junio 17, México 1992.
- 19.- *Compilación Tributaria*, "Ley del ISR, Ley del IVA, Código Fiscal, DOFISCAL Editores, México D. F., 1994, 1995 y 1996.
- 20.- *Diario Oficial de la Federación*, 14 de junio de 1993, 24 de enero de 1990.
- 21.- Díaz Escalante Arsenio, "Apoyo a la micro y pequeña empresa", en *Ejecutivos en Finanzas*, núm. 5, México 1991.
- 22.- *El Empresario*, "Apoyos al exportador", semana del 3 al 9 de mayo, México 1993.
- 23.- *El Empresario*, "Como son las micro y pequeñas empresas", año 1, núm. 43, p.18, México 1993.
- 24.- *El Mercado de Valores*, "La misión de Nacional Financiera en la recuperación de la economía nacional", núm. 14, México, julio 1989.
- 25.- *El Mercado de Valores*, "Iniciativa de Ley de las Instituciones de Crédito", núm. 14, México, 15 de julio 1990.
- 26.- *El Mercado de Valores*, "El Papel de la banca comercial en el financiamiento del desarrollo", núm. 19, México, 1 de octubre de 1990.
- 27.- *El Mercado de Valores*, "Nacional Financiera en el desarrollo del micro y pequeño empresario, núm. 21, México, noviembre 1990.
- 28.- *El Mercado de Valores*, "Algunos aspectos de la modernización financiera y la desincorporación bancaria", núm 13, México, julio de 1991.
- 29.- *El Mercado de Valores*, "El sistema bancario mexicano y la internacionalización de los servicios financieros", núm. 17, México, 1 de septiembre 1991.
- 30.- *El Mercado de Valores*, "La banca de desarrollo como inductora de la banca comercial, núm. 5, México, marzo 1993.

- 31.- *El Mercado de valores*, "Indicadores de la competitividad en la economía mexicana 1985-1992", año LIII, agosto 1993.
- 32.- *El Mercado de Valores*, "Programa de apoyo a la micro, pequeña y mediana empresa: avances significativos en apoyo a la micro, pequeña y mediana empresa". núm. 15, México, septiembre 1993.
- 33.- *El Mercado de Valores*, "Criterios generales de la política económica para 1994, Banca de Menudeo, Perspectivas económicas de México 1993-1998, Principales características de la balanza comercial de México, La evaluación de precios en Diciembre de 1993", año LIV, núm. 2, México, febrero 1994.
- 34.- *El Mercado de Valores*, "Criterios generales de política económica para 1994, La actividad financiera en octubre de 1993", año LIV, núm. 1, México, enero 1994.
- 35.- *El Mercado de Valores*, "Criterios generales de política económica para 1994", año LIV, México, febrero 1994.
- 36.- *El Mercado de Valores*, "Reunión Nacional de Uniones de Crédito", núm. 6, México, junio de 1994.
- 37.- *El Mercado de Valores*, "México ante los últimos cambios de la economía mundial, Encuentro empresarial de oportunidades de negocios", NAFIN programa financiero para 1994", "La Empresa micro, pequeña y mediana ante el TLC", "Intermediarios financieros no bancarios", año LIV, núm. 5 México, mayo de 1993.
- 38.- Espinosa Villarreal Oscar, "Fuentes de Financiamiento y programas de fomento a las medianas y pequeñas empresas", en *Emprendedores*, Vol. VII, núm. 21, México, mayo-junio 1993.
- 39.- Espinosa Villarreal Oscar, "Financiamiento, apoyo y desarrollo de la micro, pequeña y mediana empresa", en *Ejecutivos en Finanzas*, año XXII, núm. 2 México, 1993.
- 40.- Espinosa Villarreal Oscar, *Impulso a la micro, pequeña y mediana empresa*, Fondo de la Cultura Económica, México, 1993.
- 41.- *Expansión*, "Las medianas y pequeñas empresas más importantes de México", México, 12 de septiembre 1990.
- 42.- *Expansión*, "Las empresas mexicanas ante el ALC". México, 21 de agosto 1991.
- 43.- *Expansión*, "Las pequeñas y medianas empresas en México", núm. 599, México septiembre 1992.

- 44.- *Expansión*, "La industria y las Finanzas en México", México mayo 1994.
- 45.- *Examen de la situación económica de México (Banamex)*, "La economía mexicana", Volumen LXIX, núm. 806 y 807, México, enero-febrero 1993.
- 46.- *Gestión y Estrategia*, "El futuro de la administración pública y de la gestión empresarial. La gestión del ahorro, el financiamiento en México tendencia para finales de siglo", México, julio- diciembre 1993.
- 47.- *Federación Europea de Asociaciones de empresas Leasing*, "Contabilidad de las operaciones de Arrendamiento financiero", Bruxelles, 1991.
- 48.- FIRA, *Boletín Informativo*, Banco de México, División de Divulgación y Publicaciones, núm. 213, Vol. XXII, 8a. Época, México, enero 1990.
- 49.- *Foro para el Desarrollo de la Empresa*, abril y noviembre, año I, México 1993.
- 50.- *Foro para el Desarrollo de la Empresa*, "Los retos de la globalización", año I, núm. 5, México, mayo 1993.
- 51.- Hernández, Celis y Hernández de la Portilla, *Sistemas actuales de financiamiento*, ECASA, México 1993.
- 52.- *Ley de organizaciones y Actividades Auxiliares de Crédito*, Comisión Nacional Bancaria, México, 1993.
- 53.- Martínez Antilano Guillermo y Leal Gómez Regina, *Servicios Financieros en el TLC*, UAM, México 1995.
- 54.- *Mundo Ejecutivo*, "El empresario ante tres importantes instituciones: Factoraje, Afianzadora y Almacенadoras", Grupo Internacional Editorial S. A. de C. V. , núm. 166, México, febrero de 1993.
- 55.- Nacional Financiera y el Instituto Mexicano de ejecutivos en Finanzas, "Fuentes de Financiamiento", *Manual de consulta biblioteca de la micro, pequeña y mediana empresa*, núm. 3 , México 1992.
- 56.- Nacional Financiera, *Informe Anual 1991*, México, 1991.
- 57.- Nacional Financiera, "Uniones de Crédito", *Cuadernos de Micro Empresa*, México 1991.
- 58.- Newman, William, *Planeación Estratégica y Subsistema Dirección*, Saber, México, 1990.

- 59.- Ortega Rosa Ma. y Villegas Eduardo, *Evolución Reciente del Sistema Financiero Mexicano*, pp. 41-68, UAM, México 1995.
- 60.- Perdomo Moreno, *Administración financiera de Inversiones*, ECASA, México, 1990.
- 61.- Picks y López, *¿Cómo investigar en Ciencias Sociales?*, 5ª edición, Trillas, México, 1994.
- 62.- Ruiz Durán Clemente, Schadtler Zubirán Carlos, *Cambios en la Estructura Industrial y el Papel de las micro, pequeñas y medianas empresas en México*, NAFIN, México, 1992.
- 63.- Salinas de Gortari Carlos, "Principios y bases del proceso de desincorporación de la banca", en *Comercion Exterior*, núm. 10, México, octubre 1990.
- 64.- Torres Jimenez Ángel, "Arrendamiento Financiero una opción para adquirir capital de trabajo", en *El Empresario*, año 1, núm. 37, México, 1993.
- 65.- *Transformación*, "Potenciales y Retos de las Uniones de Crédito", núm. 7, México, julio 1994.
- 66.- Ugarte Chávez, Juan M., *Mercado Accionario Intermedio*, Comisión Nacional de Valores, México, 1993.
- 67.- *Veritas*, "Efectos de la globalización financiera", Colegio de Contadores Públicos, año XXXVII, núm. 1463, México, julio 1993.