

UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA
DE MEXICO

FACULTAD DE CONTADURIA Y ADMINISTRACION



FINANCIAMIENTO
PARA EMPRESAS
EN CRECIMIENTO

DISEÑO DE UN PROYECTO PARA UNA
ORGANIZACION QUE PARA OBTENER EL
T I T U L O D E :
LICENCIADO EN CONTADURIA
P R E S E N T A N :
M I R A N D A S O S A E D G A R
M O R A L E S A L V A R E Z V I C T O R J A I M E

294994

ASESOR: C.P. FRANCISCO JESUS RIVERO ENCISO





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.



U. N. A. M.

GRADO EN CONTADURÍA Y FINANZAS

DIVISION DE CONTADURIA

FINANCIAMIENTO PARA EMPRESAS EN CRECIMIENTO

**DISEÑO DE UN PROYECTO PARA UNA ORGANIZACION
QUE PARA OBTENER EL TITULO DE:
LICENCIADO EN CONTADURÍA
PRESENTAN:**

**MIRANDA SOSA EDGAR
MORALES ALVAREZ VICTOR JAIME**

**ASESOR:
C.P. FRANCISCO JESÚS RIVERO ENCISO**

MÉXICO D.F. 2001

AGRADECIMIENTOS



EDGAR MIRANDA SOSA

Quiero Agradecer a toda la gente que confió en mi, pero en especial a la que no lo hizo porque eso me hizo responsable.

Quiero agradecer a toda la gente que me ayudo, pero en especial a la que no lo hizo porque eso me hizo fuerte.

Quiero agradecer a todos mis amigos, pero en especial a mis enemigos porque si ellos no habría concluido este proyecto.

En especial quiero agradecer a las siguientes personas:

Salvador Miranda Nente, Socorro Sosa Huerta, Sonia Amaya Hernandez, Silvia Guadalupe Reyes Castillo, Salvador Miranda Sosa, Cesar Ruben Miranda Sosa, Universidad Nacional Autónoma de México A mi Guitarra, Samuel Morales Garcia, Morales Alvarez Víctor Jaime, David Ortega Pacheco, Diego Olvera Sosa, Mara Angélica Gutiérrez Araiza, Elizabeth Bravo Fajardo, Gustavo Chavez López, Claudia Berenice Ortega Soto, Libia Salmeron García, Altagracia Huerta Huerta, Refugio Nente Amilpa, Familia Macias Amilpa, Martín Garcia Bautista, Beatriz Adriana Padilla Leyva, Gustavo Arenas Wiedfeld, José Alfinio Díaz Salazar, Jesús C. Cruzvillegas Fuentes, Rodrigo González, Yadira Lozano Luna, Luis Alvez, Jesús Arenas Pineda, Antonio Lira, Beatriz Vela, Alfonso Ortega Castro, Enrique Esquivel, Germán Valdés, Nora Garcia, Martha Galindo, Mónica Cortes Avilez, Angel Rañal, Francisco Mendez, Alejandro Domínguez López, Lilita Trejo Eslava, Juan Manuel Verde, Patricia Reyes Castillo, Antonia y Toribio Frías, Germán Urresti Chiu, Estid Aparicio Murcia, Ernesto Garcia de León, Francisco Valdés, Adolfo Campuzano Arturo Botello Palomares, Club Deportivo Verduleros, Club Deportivo Guadalajara, Facultad de Contaduría y Administración, , Equipo la Paz, Escuela Superior de Música y a tanta gente que en este momento se me van sus nombres, pero saben que forman parte de mí, Muchas Gracias.

VICTOR JAIME MORALES ALVAREZ

A toda mi familia.

A Edgar Miranda Sosa.

A ti Lilith.

A mis amigos y amigas.

Gracias por todo...

INDICE

OBJETIVOS	1
INTRODUCCIÓN	2
CAPITULO I.	
El Sistema Financiero Mexicano.	5
1.1. ¿Qué es el Sistema Financiero Mexicano?	5
1.2. México en la actualidad.	7
CAPITULO II.	
Empresas Mexicanas	11
2.1. ¿Cómo están nuestras empresas?	11
CAPITULO III.	
Financiamiento.	18
3.1. ¿Financiamiento en mi empresa?	18
3.1.1. Qué es el financiamiento.	18
3.1.2. ¿Por qué necesito financiarme?	19
3.2. ¿A corto o a largo?	21
3.3. Haciendo un plan de financiamiento	21
3.4. Fuentes de financiamiento.	22
3.4.1. Fuentes de financiamiento internas.	25
3.4.2. Fuentes de financiamiento externas.	25
CAPITULO IV.	
Guía Práctica de las Fuentes de Financiamiento en México	34
4.1. Utilidades retenidas.	35
4.2. Reservas.	37
4.3. Disminución de activo.	39
4.4. Proveedores o Crédito Comercial	40
4.5. Acreedores	42
4.6.. Créditos	43
4.6.1. Directo o Quirografario.	43
4.6.2. Directo con garantía colateral.	45
4.6.3. Prendario.	47
4.6.4. Descuentos mercantiles o descuento de documentos.	49
4.6.5. Remesas.	50
4.6.6. Cuenta corriente.	52

4.6.7. Cartas de crédito.	54
4.6.8. Simple con garantía hipotecaria.	55
4.6.9. Habilitación y avío.	56
4.6.10. Hipoteca industrial, agrícola y ganadera.	57
4.6.11. Refaccionario.	58
4.7. Factoraje.	59
4.8. Arrendamiento Financiero.	63
4.9. Almacenes Generales de Depósito.	68
4.10. Uniones de Crédito.	70
4.11. SOFOLES.	72
4.12. SAP's.	74
4.13. Financiamiento que otorga la Bolsa Mexicana de Valores.	76
4.13.1. Emisión de Papel Comercial.	77
4.13.2. Emisión de Acciones	79
4.13.3. Emisión de Obligaciones	83
4.14. Otros.	87
4.14.1. Empresas integradoras.	88
4.15. Banca de desarrollo.	89
4.15.1 Nacional Financiera	89
4.15.1.1. Crédito Tasa Fija	90
4.15.1.2. Crédito Tasa Variable	91
4.15.1.3. Comercio Exterior	92
4.15.1.4. Inversión Accionaria	93
4.15.1.5. Subasta en Dólares	95
4.15.1.6. Desarrollo de Proveedores	96
4.15.2. Bancomext	98
4.15.2.1. PYME Capital de Trabajo	99
4.15.2.2. PYME Equipamiento	100
4.15.2.3. Crédito Comprador	102
4.15.2.4. Capital de Riesgo	105
4.15.2.5. Financiamiento a la Exportación	106
4.15.3. Banrural	112
4.15.4. Fondo Para la Consolidación de la Micro Empresa	113
4.15.5. Fondo para la Micro, Pequeña y Mediana Empresa	115
4.15.5.1. Fondo Nacional de Apoyo para las Empresas de Solidaridad	115
4.15.5.2. Programa de Banca Social y Microcreditos	119
4.15.5.2.1 Fideicomiso del Programa Nacional de Financiamiento al Microempresario	120

CONCLUSIONES
GLOSARIO
BIBLIOGRAFÍA

123
125
140

Tener ideas no basta,
realizarlas es más
importante

Pero para ello hace falta
valor.

OBJETIVOS

Al realizar un trabajo de investigación se debe tener una visión clara de lo que se pretende conseguir con la misma. Para el desarrollo de este proyecto el límite que conformará el campo de trabajo será, el papel que desempeña el financiamiento para el desarrollo de las empresas en el contexto económico nacional.

Para esta investigación los objetivos planteados son los siguientes:

- Que el sector empresarial conozca los lugares, instituciones, trámites, requisitos y procedimientos que deben cumplir para poder obtener un crédito.
- Brindar las herramientas necesarias para facilitar al empresario el acceso al crédito.
- Dar a conocer al empresario la diversidad de opciones de financiamiento que existen en el país.
- Que este documento sirva de apoyo a los alumnos que requieran este tipo de investigación



Financiamiento

INTRODUCCIÓN

Sin duda desde el inicio de la civilización humana se ha necesitado de recursos adicionales para poder emprender ideas y proyectos que superan el poder de financiamiento propio para tales propósitos

México no ha sido la excepción, y como lo demuestra la historia ésta ha sido una de las más grandes limitantes para el desarrollo tanto a escala macroeconómica como microeconómico, ya que no se ha tenido el conocimiento necesario de las opciones, ventajas y desventajas que ofrecen los diversos tipos de financiamiento¹.

A partir de las últimas tres décadas las políticas aplicadas por el gobierno han truncado el desarrollo económico y el nivel de crecimiento no ha sido sustentado, por consiguiente el financiamiento se ha encarecido y ha ocasionado una gran desventaja para los empresarios.

Otros de los problemas a los que se enfrenta la empresa en México son la inflación y las devaluaciones que se ha venido presentando en los últimos sexenios, el bajo nivel de ventas, la obsolescencia de la tecnología etc. Por consiguiente es muy importante para el empresario conocer la diversidad de opciones que tiene para financiarse y poder competir en este mundo cada vez más complejo.

El avance productivo de las empresas plantea la necesidad de una serie de elementos, tales como el financiamiento, que deben de instrumentarse dentro de la estructura empresarial, para mejorar su nivel de desempeño.

Con el propósito de que el sector empresarial y en particular los pequeños empresarios del país conozca las diferentes y diversas formas de financiarse, nos hemos dado a la tarea de crear un

¹ Encuesta realizada por NAFIN en el 1996, solo pequeñas proporciones de empresarios conocían los programas de apoyo y la frecuencia menor aun de quien hace uso de estos.

procedimientos, requisitos, plazos, tasas, etc., que se necesitan para obtener un financiamiento de acuerdo a las necesidades del empresario

En un mundo donde la globalización, los bloques financieros internacionales y los medios de comunicación avanzan de una manera sorprendente existe la necesidad urgente de ser competitivo esto puede lograrse haciendo uso de herramientas como la planeación estratégica, la mercadotecnia, el financiamiento y las alianzas.

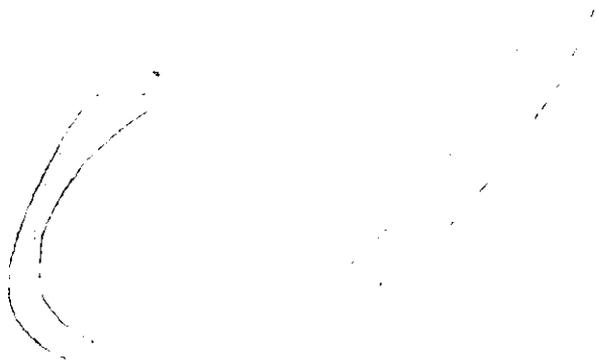
Nosotros como licenciados en Contaduría tenemos el compromiso de diseñar las herramientas necesarias para el sano desarrollo de los principales receptores: las empresas



Nuestro primer compromiso: las empresas

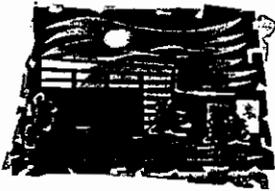
CAPITULO I

EL SISTEMA FINANCIERO MEXICANO



1.1. ¿QUÉ ES EL SISTEMA FINANCIERO MEXICANO?

No hay estrictamente una definición legal de lo que deba considerarse como sistema financiero mexicano. Sin embargo, en la exposición de motivos de la Ley Reglamentaria del Servicio Público de Banca y Crédito de 1985 se incorporó el siguiente concepto: "En la actualidad el sistema financiero se encuentra integrado básicamente por las instituciones de crédito y los intermediarios financieros no bancarios que comprenden a las compañías aseguradoras y afianzadoras, casas de bolsa y sociedades de inversión así como las organizaciones auxiliares de crédito".



Si partimos de un concepto amplio considerando todas las actividades que de alguna manera se realizan en esta área económica y las estructuras, tanto del Gobierno Federal como las privadas que intervienen o interactúan en él, podríamos identificar a las siguientes entidades como pertenecientes al Sistema Financiero Mexicano: Banca Múltiple, Banca de Desarrollo, Grupos Financieros, Organizaciones Auxiliares de Crédito, – tales como Almacenes Generales de Depósito, Arrendadoras Financieras, Uniones de Crédito, Casas de Cambio, Sociedades de Factoraje Financiero, Sociedades de Ahorro y Préstamo, Sociedades Financieras de Objeto Limitado –, y, por otra parte, Afianzadoras, Compañías de Seguros; Filiales de Bancos Extranjeros, Casas de Bolsa, Sociedades de Inversión, y de Grupos Financieros Extranjeros, y Oficinas de Representación de Bancos Extranjeros, Así como las Administradoras de Fondos para el Retiro, y las Sociedades de Inversión Especializadas en Fondos para el Retiro.

Actúan, además, en el sistema financiero mexicano, las autoridades que tienen a su cargo la normatividad, supervisión, vigilancia e inspección de los intermediarios, y que son fundamentalmente la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, el Banco de México, la Comisión Nacional Bancaria y de Valores, la Comisión Nacional de Seguros y Fianzas, Comisión Nacional del Sistema de Ahorro para el Retiro y entidades privadas tales como la Bolsa Mexicana de Valores, Instituto de Deposito de Valores, Asociación Mexicana de Intermediarios Financieros, la Asociación de Banqueros de México y la Comisión Nacional de Defensa de los Usuarios del Sistema Financiero (CONDUSEF).

Entre los antecedentes más importantes en el proceso de modernización del sistema financiero, figuran la creación de la banca múltiple y la formación de un mercado de valores.

En la década de los 70's el Gobierno impulsó la creación de la banca múltiple mediante la fusión de instituciones bancarias y financieras que hasta entonces llevaban a cabo operaciones especializadas. Dentro de este esquema los bancos pudieron alcanzar mejores niveles de capitalización y economías de escala, así como revisar la totalidad de las operaciones que antes se ejecutaban aisladamente, lo que permitió diversificar sus riesgos y propiciar una mejor regulación. La creación de los CETES a finales de esa década fue decisiva para la constitución de un mercado importante de deuda interna.

Con motivo de la estatización de la Banca en el año de 1982, ocurrió un cambio en la naturaleza jurídica de las instituciones al pasar de sociedades anónimas a sociedades nacionales de crédito de propiedad estatal mayoritaria, y se introdujeron cambios fundamentales en su estructura. Así, se conformó un esquema de mayor competencia entre las instituciones, proceso que dio por resultado que el total de bancos comerciales se redujera a 18. Sin embargo, la decisión de estatizar la banca interrumpió el proceso hacia la banca universal y provocó la disolución de grupos financieros e industriales. Esto se tradujo en el desarrollo independiente de las casas de bolsa, compañías de seguros, compañías arrendadoras y otros intermediarios no bancarios que lanzaron retos al sistema

casas de bolsa, compañías de seguros, compañías arrendadoras y otros intermediarios no bancarios que lanzaron retos al sistema bancario que dieron por resultado, a su vez, esfuerzos importantes de modernización y generación de nuevos instrumentos, tales como aceptaciones bancarias, las mesas de dinero, cuenta maestras y fondos de inversión.

En diciembre de 1989, el Congreso aprobó una serie de iniciativas de reforma a las principales leyes del sistema financiero, y al efecto se modificaron la Ley Reglamentaria del Servicio Público de Banca y Crédito, la Ley General de Instituciones de Seguros, la Ley General de Instituciones de Fianzas, la Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares de Crédito, la Ley del Mercado de Valores y la Ley de Inversión Extranjera, con el propósito de disminuir la regulación excesiva, mejorar la supervisión del sistema en su conjunto, reconocer y regular sin excesos a los nuevos intermediarios, fomentar su capitalización y aprovechar las economías de escala, promoviendo una mejor cobertura de mercados y mayor competencia entre los intermediarios.

Una de las reformas introducidas a aquella Ley Bancaria, reconoció a los grupos financieros dando así entidad legal a la interrelación patrimonial y operativa de empresas financieras, que ya se venía dando de hecho en el mercado, y en tal virtud, se propuso promover la creación reglamentada de grupos financieros en torno a la banca y la bolsa, con lo que se esperaba complementar sus servicios con el arrendamiento, el factoraje, el almacén, la operación de sociedades de inversión y de casas de cambio. Estas reformas fueron antecedentes de la legislación sobre agrupaciones financieras que se contiene en la Ley correspondiente publicada el 18 de julio de 1990 en la que se establecen las reglas generales para la constitución y funcionamiento de grupos financieros.

1.2. MÉXICO EN LA ACTUALIDAD

Desde las pasadas cuatro administraciones, la economía mexicana ha venido sufriendo una época de inestabilidad política,

económica y social, con una "acostumbrada" devaluación de la moneda al final de cada sexenio presidencial mostrando la debilidad de nuestra economía.

En la más reciente crisis que han sufrido México (diciembre de 1994), fueron diversas las causas que propiciaron la caída del sistema económico tales como, la abrupta interrupción en el flujo de recursos externos, el deterioro de la confianza y credibilidad internacional, el elevado endeudamiento privado así como graves errores de instrumentación cometidos días antes y durante el ajuste cambiario de diciembre de 1994 (régimen de libre flotación).

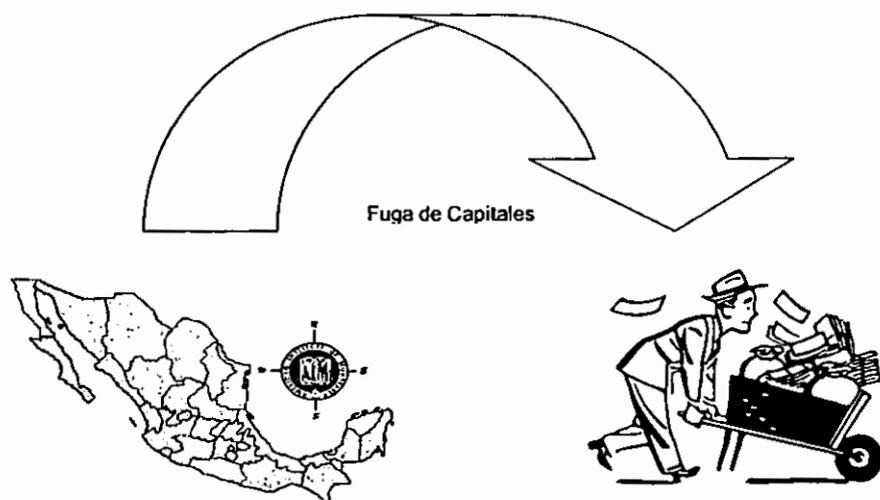


Perdida del poder adquisitivo

La drástica alteración de las condiciones económicas del país a mediados de diciembre de 1994, ha provocado importantes desequilibrios en el sistema financiero mexicano y en las instituciones de banca múltiple en particular, en virtud de los índices históricos que registran sus carteras vencidas, lo que ha exigido la instrumentación de programas de apoyo para reforzar su capitalización (IPAB).

La crisis también afecta, en forma importante, a los inversionistas, puesto que la inflación no sólo implica el problema de que los precios asciendan, sino también que éstos lo hacen a una velocidad difícil de predecir, lo que produce incertidumbre respecto al rendimiento real de inversiones en instrumentos tales como depósitos bancarios o valores representativos de deuda. En esas condiciones, los inversionistas dudan en invertir, a menos que las tasas parezcan

suficientemente altas para cubrir el riesgo de que la inflación sea mayor al rendimiento.



El riesgo país o grado de incertidumbre que tiene una nación con respecto al cumplimiento de sus obligaciones. Ocasiona el alza de tasas de inversión, de lo contrario los inversionistas trasladan su capital a otro lugar con menor riesgo o que ofrecen mejores tasa de interés.

CAPITULO II



2.1. ¿CÓMO ESTAN NUESTRAS EMPRESAS?

En la mayoría de los casos a una empresa se le define como a una entidad económica que se crea con el fin de producir bienes y/o servicios y obtener un beneficio por ellos;² Para la micro, pequeña y mediana empresa se puede aplicar esta definición, sin embargo, tenemos que agregar algunos elementos especiales según las características específicas de la misma para obtener una definición mucho más apegada a ellas.

Podemos definir a la micro pequeña y mediana empresa como sigue: "Aquella que posee el dueño en plena libertad, manejada autónomamente y que no es dominante en la rama que opera".³

Características:

Generales (cualquier empresa).

- Personalidad jurídica.
- Unidad económica.
- Acción mercantil.
- Responsabilidad total de riesgo de pérdida.
- Cobertura de una necesidad social.

Específicas (micro, pequeña y mediana empresa).

- Primitiva estructura administrativa.
- Restricciones en el acceso a capital.
- Reducido dominio en el mercado de consumo.
- Vinculación directa con la comunidad.
- Relaciones interpersonales directas.

Función:

² Idem. 1, 3, 4, 5.

³ Rodríguez, Joaquín; "Como administrar pequeñas y medianas empresas"; Ed. ECASA; México; ed. 2da; 1989; P.p. 43.

Según J. A. Careága la micro, pequeña y mediana empresa cumplen funciones definidas las cuales son manejadas en tres aspectos:

- 1.- Llenar huecos en la producción
- 2.- Crear y fortalecer una clase empresarial
- 3.- Proporcionar mayor número de empleos⁴

Principales problemas.

Algunos de los principales problemas que se observan con mayor frecuencia en estas empresas son:

- Falta de modelos administrativos formales.
- Limitado acceso a créditos.
- Tecnología obsoleta.
- Renuencia por parte del empresario a trabajar en grupo.
- Tendencia a la improvisación y al empirismo.
- Bajos estándares de productividad y calidad.

Con el desarrollo de este proyecto se pretende facilitar al micro, pequeño y mediano empresario el conocimiento necesario para tener acceso a los créditos que le permitan solucionar algunos de los problemas antes mencionados y poder desarrollarse y competir, así como ser un factor importante dentro de la economía nacional.

Según Nacional Financiera⁵ la clasificación utilizada para la estratificación de los establecimientos se basa en las siguientes características:

Micro: Los establecimientos que ocupan hasta 15 personas y el valor de sus ventas netas anuales reales sea de hasta 900,000 pesos.

⁴ Careaga, Viliesid, J. A.; "La investigación tecnológica en el desarrollo industrial de México"; UNAM; México; 1980; P.p. 28-31.

⁵ NAFIN SNC; "La Empresa Mexicana frente al reto de la modernización"; Ed. Solar Servicios Editoriales; 1999.

Pequeña: Los establecimientos que ocupan hasta 100 personas y el valor de sus ventas netas anuales reales sea de hasta 9 millones de pesos.

Mediana: Los establecimientos que ocupan hasta 250 personas y el valor de sus ventas netas anuales reales sea de hasta 20 millones de pesos.

Grande: Los establecimientos que ocupan más de 250 personas y el valor de sus ventas netas anuales reales sea superior a los 20 millones de pesos.

Según la clasificación anterior el porcentaje que existe de cada una de éstas es la siguiente:

Micro	82.78 %
Pequeña	14.55 %
Mediana	1.51 %
Grande	1.17 %

Como podemos observar en el cuadro anterior la gran mayoría de las empresas están en crecimiento, por consiguiente el aspecto del financiamiento es de suma importancia.



Microempresas



Pequeñas



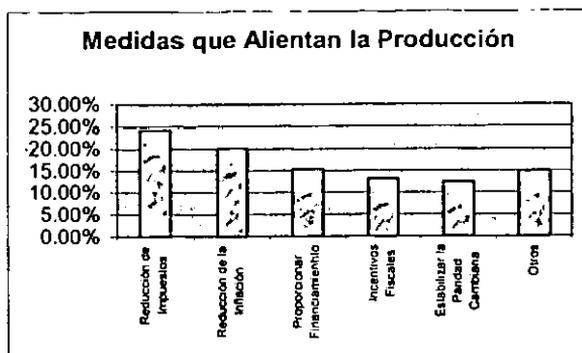
Mediana



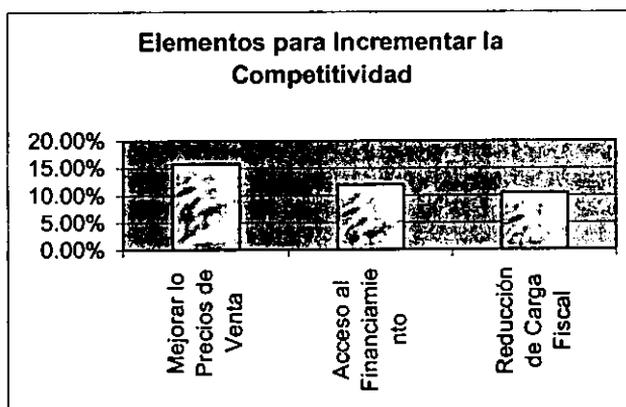
Grande

Otro estudio realizado por esta misma institución nos muestra que los empresarios opinan que las medidas que más pueden alentar la producción son: la reducción de impuestos (24.2%), seguida en importancia por la reducción de la inflación (20.10%) proporcionar financiamiento (15.3%), otorgar incentivos fiscales (13.1%) y estabilizar la paridad cambiaria.⁶

⁶ Idem 5.



Los empresarios señalaron que los elementos necesarios para incrementar la competitividad son: mejorar los precios de venta (15.8%), acceder al financiamiento (11.9%) y obtener reducciones de la carga fiscal (10.4%)⁷



Entre los resultados obtenidos destacan las pequeñas proporciones de empresarios que conocían los programas de apoyo concebidos por el gobierno y la frecuencia menor aún de quienes hacen uso de éstos (31.1%).

Las dificultades correspondientes a la falta de liquidez y elevado costo del dinero, se detectaron en la mitad de las empresas, sin

⁷ Idem 5.

ligeramente superiores entre las pequeñas y medianas empresas. En estos estratos se detectaron las mayores frecuencias de solicitudes de crédito, aunque las negativas a los préstamos tuvieron un comportamiento que se puede asociar al tamaño de las empresas, el 20% a las micro y solo el 1% a las grandes.

Al analizar el subconjunto de las empresas en expansión (cuya producción o ventas creció más del 15%) se puso de manifiesto una estrecha relación entre el éxito de las empresas y la adquisición de maquinaria y equipo, así como la capacitación de personal y directivos.

En la más reciente crisis se presentó una elevada deuda neta de las empresas, lo que contrajo la actividad productiva, y se generalizó prácticamente en todos los sectores, pero sobre todo afectó a los que tienen un mercado interno.



La crisis afectó sobre todo a los que tienen un mercado interno.

El crecimiento de la exportación y de algunas actividades que sustituyen importaciones, ejercieron el contrapeso al derrumbe del mercado interno



El sector exportador sirvió de contrapeso en la crisis.

Como consecuencia del ajuste cambiario y del deterioro de la producción y el ingreso, se registró una sensible corrección del

Como consecuencia del ajuste cambiario y del deterioro de la producción y el ingreso, se registro una sensible corrección del desequilibrio externo. Así, como resultado del dinamismo de las exportaciones y de la disminución de las importaciones, la balanza comercial arrojó un superávit.

La importante entrada de inversión extranjera y la reconstitución de las reservas internacionales. Desde 1996, a la fecha la economía ha mostrado una recuperación que si bien no es muy elevada, ha sido constante, se ha visto reflejada en la disminución de tasas de interés, los niveles de inflación han sido menores a lo estimado, el sector industrial ha comenzado a crecer, reportando tasas muy superiores a las de antes de 1996.

Estos resultados han llevado al crecimiento del PIB. Pero lo más importante es que aunque los indicadores macroeconómicos muestren una importante recuperación las micro y pequeña empresas, que son las que más fuentes de empleo generan, todavía no muestran indicios de recuperación.

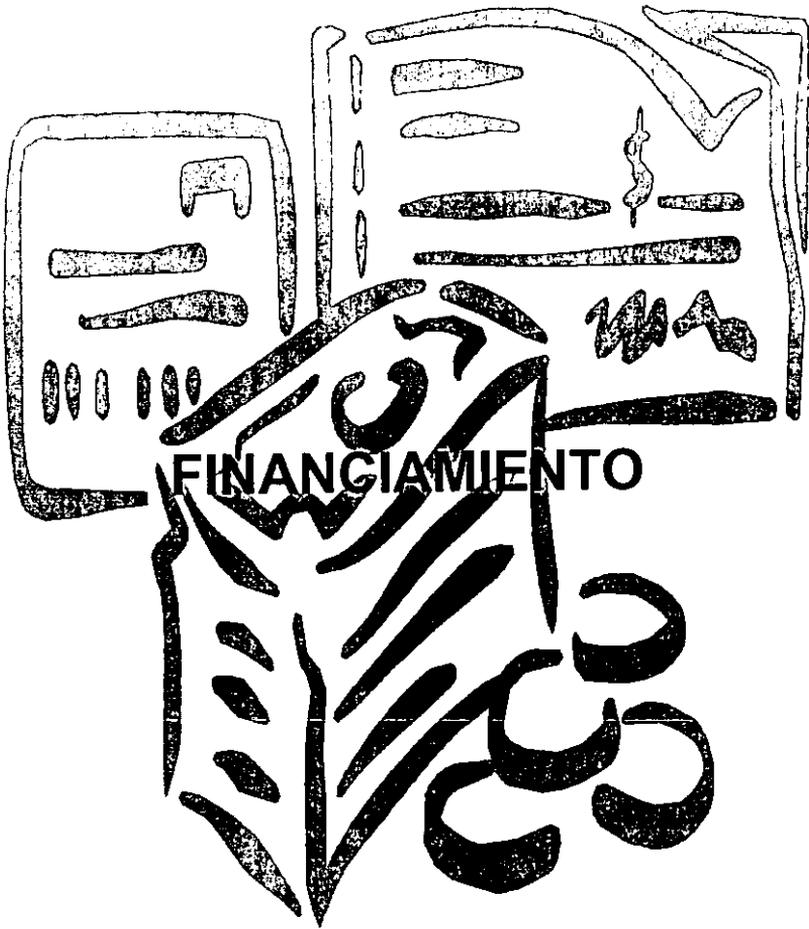
La situación de la micro y pequeña empresa es difícil ya que tiene que competir contra las grandes empresas, muchas de las cuales son transnacionales y sus costos de financiamiento son mucho más bajos debido a la utilización de los avances tecnológicos, adecuados sistemas administrativos y optimización de recursos, mismos que les permite conocer información privilegiada en cuanto a precios de materias primas, costo del dinero, personal calificado, etc.

Por todos estos motivos la micro y pequeña empresa necesita el apoyo del gobierno y de las instituciones bancarias para obtener financiamientos que le permitan competir y desarrollarse.



Las microempresas
tienen un gran reto en la
economía mexicana.

CAPITULO III



3.1. ¿ FINANCIAMIENTO EN MI EMPRESA?

3.1.1. ¿QUE ES EL FINANCIAMIENTO?.

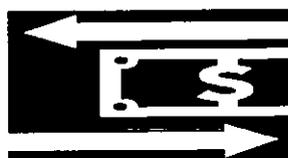
El principal objetivo que persigue una empresa es el de satisfacer una necesidad y obtener utilidades, para lograrlo se ve en la necesidad de recurrir a diferentes fuentes para poder financiarse, por lo que a continuación se exponen algunos conceptos de financiamiento de diversos autores:

“Es el esfuerzo para proporcionar los fondos que necesitan las empresas, en las más favorables condiciones a la luz de los objetivos del negocio”.⁸

“Es la obtención y utilización del dinero de una empresa”.⁹

“Es la obtención de recursos de fuentes internas o externas a corto, mediano o largo plazo, que requiere una empresa para su operación normal y eficiente.”¹⁰

Con lo dicho anteriormente definiremos al financiamiento como:



Financiamiento

“Es la acción para obtener los recursos que requiere una persona o ente económico para satisfacer una o varias necesidades en un plazo determinado.”

⁸ Hunt Williams; “Administración Financiera”; Ed. Hispanoamericana; 1995.

⁹ Terry George R.; “Fundamentos de Administración”; Ed. Harla; 1996.

¹⁰ Perdomo Moreno; “Contabilidad de Sociedades Mercantiles”; México; Ed. Contables Administrativas, S.A.; 1996.

La función de financiamiento se encamina básicamente a las empresas los fondos indispensables cuando estas así lo requieren. La aplicación que de ellos se haga será de acuerdo a las necesidades de la empresa; también se consideraran las condiciones bajo las cuales se obtendrán, su adecuada aplicación finalmente la relación que tengan respecto a los resultados obtenidos.

La importancia de la función de financiamiento radica en el hecho de que va a constituir una herramienta indispensable para la empresa en el momento en que esta tenga que responder a sus obligaciones; también va a ser la base para el desarrollo de sus programas de expansión y de diversificación, y además le permitirá contar con la imagen adecuada de liquidez indispensable en periodos de crisis.

3.1.2. ¿POR QUÉ NECESITO FINANCIARME?

Las necesidades de financieros varia ampliamente de una empresa a otra. Sin embargo, existirá alguna correlación entre el tipo de negocio a que se dedica la empresa y la composición de su estructura de financiamiento.

Pero para saber que necesidades tiene una empresa, primero hay que ver cuales son los objetivos, que persigue la misma, a corto, mediano o largo plazo.

Así tenemos que lo que motiva a la creación de una empresa nace de una oportunidad que ofrece el mercado, una necesidad no satisfecha, una demanda no atendida o la posibilidad de crear una nueva necesidad por medio de un producto, creándose un mercado nuevo lo que genera una oportunidad para hacer una inversión con rendimiento y un retorno adecuados en monto y tiempos.

Sin embargo, no hay que olvidar que cuando hablamos de una empresa hablamos de riesgo y que este no se puede eliminar, lo fundamental es saber con claridad que riesgo queremos y podemos tomar.

Cuando hablamos de los objetivos básicos de la actividad empresarial existe la posibilidad de que no lleguen a realizarse por eventos que es imposible controlar en el ámbito macroeconómico, político y social por lo que la creación de escenarios (los escenarios son aquellos aspectos positivos y negativos que se estimen ocurran en el futuro) del comportamiento de la economía sirven para determinar los riesgos de la empresa.

Desde el punto de vista financiero el riesgo queda identificado en relación con el nivel de apalancamiento, esto quiere decir, el tamaño de la deuda. A mayor endeudamiento, más riesgo y por consecuencia a menor endeudamiento menos riesgo. Y por este tipo de riesgo si se tiene control en términos relativos puesto que éste depende de las decisiones que se tomen sobre la forma de financiar los requerimientos derivados de la actividad empresarial.

Esto nos lleva a concluir que debe existir una relación adecuada en el riesgo que podemos medir y en el que no (riesgo financiero y riesgo económico) y esta relación debe mostrarse en dirección inversa, es decir, a un alto riesgo de mercado debe manejarse un bajo riesgo financiero y a un bajo riesgo de mercado puede mantenerse un alto riesgo financiero.

A partir de la determinación de los escenarios económicos conjugado con una planeación estratégica, es decir, una definición actualizada, realista y ambiciosa de la misión y objetivos bien cuantificados con relación a crecimiento y posición en el mercado de la empresa, aunado a las tasas de interés que permiten a la empresa diseñar los planes de acción y donde se conocerán las necesidades de recursos para que la misma logre sus objetivos.

Con el conocimiento de los requerimientos de recursos financieros se inicia con la definición de las estrategias para la obtención de los recursos en los mercados financieros, previamente midiendo el riesgo que se desea mantener. Una buena función financiera debe evitar que la actividad operativa de la empresa se vea afectada por una inadecuada asignación de recursos de acuerdo con las necesidades que conforma el ciclo operativo de la misma.

La empresa deberá definir la estrategia que debe tomar para las alternativas de financiamiento, a través de los intermediarios y el abanico de opciones en términos de instrumentos, lo que permitirá definir el costo ponderado de los recursos que se demanden, a fin de negociar con los intermediarios la solución más adecuada a sus necesidades en cuanto a monto, plazos y costo del dinero.

3.2. ¿A CORTO O A LARGO?

La empresa tiene la necesidad de financiar su capital de trabajo, es decir, a corto plazo, el cual tiene dos objetivos fundamentales, el económico, que es el de dar una respuesta rápida y eficiente a la demanda, esto servirá para lograr los objetivos de crecimiento y posicionamiento en el mercado y el financiero que es el de generar liquidez para cubrir sus necesidades operativas y atender con oportunidad nuestros compromisos de deuda.

La empresa requiere financiamiento a largo plazo (generalmente activo fijo) debido a que representa la infraestructura necesaria para que la empresa pueda operar de esta y de la capacidad instalada dependerá el potencial de la empresa. Son las inversiones del futuro, son las que soportan la presencia y permanencia, lo que da la competitividad.

Por lo antes dicho, las inversiones a corto plazo o capital de trabajo solo representan una capacidad de respuesta limitada podemos decir que son las del presente por su escasa cobertura en el tiempo y el largo plazo son las que nos dan la capacidad de producción en un horizonte amplio de tiempo que generará un nivel de gastos fijos basados en el tiempo de aprovechamiento y uso de los activos, lo que obliga a un proceso continuo de reinversión.

3.3. HACIENDO UN PLAN DE FINANCIAMIENTO.

Un plan de financiamiento es un proyecto estratégico, táctico, operativo y contingente cuantificable en el tiempo y en cifras

monetarias para mantener el desarrollo de las actividades futuras de la empresa¹¹.

Los elementos mínimos que se deben considerar en un plan de financiamiento son:

- Investigación de causas que dan origen a la necesidad de fondos
- Conocer el monto y duración de nuestras necesidades
- Fecha en que se requieran los fondos
- Realizar un estudio general de las fuentes de financiamiento
- Plazo en que podrán pagarse y amortizarse

3.4. FUENTES DE FINANCIAMIENTO

Podemos definir a las fuentes de financiamiento como el conjunto de opciones que van a proporcionar a la empresa los elementos y recursos necesarios, en las más favorables condiciones, para cubrir las necesidades, obligaciones y objetivos de la misma a corto, mediano y largo plazo.

De la misma forma, debemos considerar que existen diferentes puntos de vista en cuanto a la clasificación de dichas fuentes, sin embargo, más allá de la importancia del enfoque que se le dé, lo que es de gran relevancia es conocer aquellos fondos, sus características y las ventajas que pueden ofrecer para que los empresarios puedan así elegir la más apropiada a sus necesidades.

Para los fines de este trabajo nos ocuparemos de las fuentes de financiamiento clasificadas según su obtención ya que así la persona o personas que tomen la decisión acerca de cómo habrá de obtener recursos la empresa tengan un panorama de las alternativas que existen para conseguir el financiamiento así como una breve explicación de los requisitos, beneficios y características de estas.

¹¹ Ídem 5

Las fuentes de financiamiento en cuanto a su obtención se clasifican en:

Fuentes internas. Tienen su origen en el curso normal de las operaciones de la empresa, por ejemplo: Aportación de socios, reservas de pasivo, reservas de capital, disminución de activo, etc.

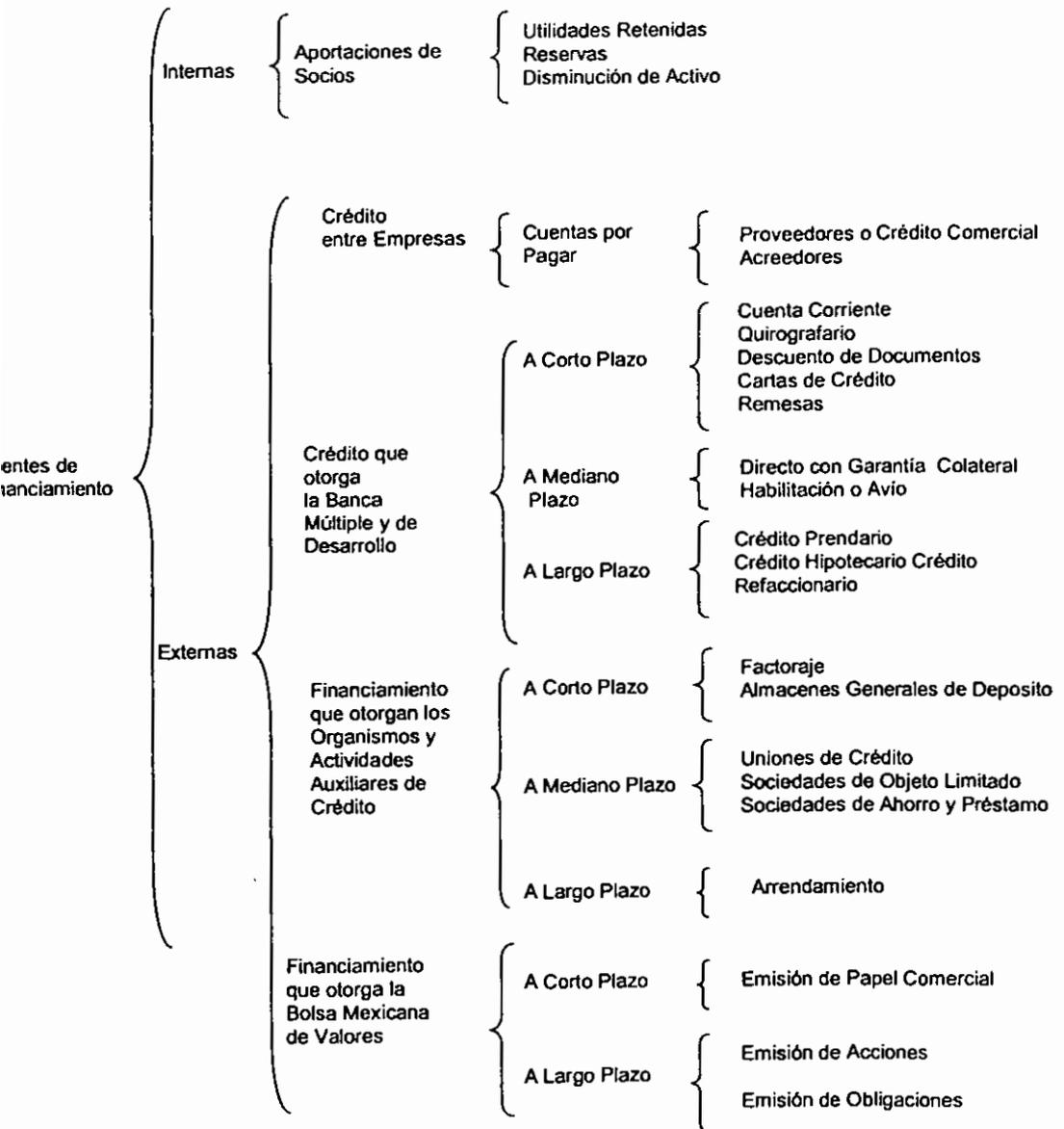
Fuentes externas. Son aquellas que se contratan fuera de la empresa cuando los fondos generados por las operaciones normales no son suficientes para hacer frente a sus necesidades, deudas y obligaciones o bien para llevar a cabo planes y proyectos de inversión para así desarrollarse y competir dentro del mercado mexicano e internacional.

La persona que se encargue de seleccionar la fuente de financiamiento para la empresa debe conocerlas y analizarlas para poder elegir aquella que mejor satisfaga las necesidades de esta para así obtener el mayor beneficio posible y así poder mantenerse y crecer dentro del mercado.

A continuación se presenta un cuadro sinóptico de la clasificación de las fuentes de financiamiento según su obtención así como una breve explicación de cada una de ellas para facilitar su visualización y entendimiento.



CLASIFICACIÓN DE LAS FUENTES DE FINANCIAMIENTO



3.4.1.FUENTES DE FINANCIAMIENTO INTERNAS

APORTACIONES DE LOS SOCIOS.

- *Utilidades Retenidas.* Estas son las ganancias que permanecen en la empresa después de que se pagan los dividendos, este tipo de financiamiento no requiere de la introducción de personas extrañas a la empresa, y representan dinero contribuido por los propietarios de la empresa. Una corporación puede emplear sus utilidades para pagar dividendos a sus accionistas o puede utilizar los fondos para otros propósitos, como el pago de deuda o el financiamiento de nuevas inversiones. La persona encargada debe decidir la cantidad o proporción de utilidades que va a pagar como dividendos y la cantidad que va a retener para las operaciones internas de la empresa.
- *Reservas.* Son separaciones o retención de utilidades de una empresa con cargo a resultados (reservas de pasivo) o cargo a utilidades por aplicar (reservas de capital) con el objeto de fortalecer su patrimonio.
- *Disminución de Activo.* Se refiere a la inversión de los productos en efectivo de la empresa o su equivalente; la venta de activos fijos cuyo producto puede aplicarse para aumentar el mismo activo con la adquisición de nuevo activo y disminuir el pasivo liquidando alguna deuda.

3.4.2. FUENTES DE FINANCIAMIENTO EXTERNAS

CRÉDITO ENTRE EMPRESAS

Cuentas por Pagar

- *Crédito Comercial o Proveedores.* Esta es una fuente espontánea de financiamiento, ya que surge de la

operación normal de la empresa, también conocido como crédito de proveedores, son las empresas a las cuales se les debe por mercancías o materia prima suministrada a la empresa, por medio de este tipo de crédito se obtiene financiamiento sin comprometer activos específicos como garantía del crédito. Al obtener este tipo de financiamiento, solamente existe la garantía de cumplir la promesa de pago del servicio o producto que se adquiriera, es decir cuando se venza el plazo establecido se hará frente a la obligación.

- **Acreedores.** Son empresas o personas físicas a las cuales se les debe por créditos en cuenta abierta por motivos distintos a mercancía o materia prima suministrada, tienen un costo mínimo, pudiendo ser manipulables.

CRÉDITO QUE OTORGA LA BANCA MÚLTIPLE. Y DE DESARROLLO

La empresa depende de la Banca como fuente de financiamiento, para los negocios, para disfrutar una amplia gama de servicios, que representa la fuente de crédito dominante a corto plazo. Para las empresas pequeñas y medianas, los préstamos bancarios representan la fuente más importante de crédito a corto y mediano plazo, no así para las empresas mayores que con frecuencia obtienen financiamiento mediante la emisión de obligaciones, colocación de acciones en la bolsa, aceptaciones bancarias, etcétera.¹²

La Banca Múltiple y de desarrollo ofrece, entre otros, los siguientes financiamientos:

A Corto Plazo.

- **Cuenta Corriente.** Es la operación mediante la cual el Banco se obliga a poner una suma de dinero a favor de la empresa para que esta haga uso del mismo en la forma,

¹² Moreno Fernández Joaquín; "Las Finanzas en la Empresa"; México; Ed. IMCP; 5° ed.; 1994.

término y condiciones convenidas, quedando obligado el acreditado a cubrir la suma oportunamente, pagando intereses, prestaciones, gastos y comisiones que se estipulen.¹³

- *Quirografario*. También conocido como directo su garantía es la solvencia y moralidad del solicitante; únicamente se pide la firma de un pagare en el que se obliga a devolver a una fecha determinada (corto plazo la cantidad recibida con los intereses correspondientes y generalmente se utiliza para urgencias).
- *Descuento de Documentos*. Consiste en transferir en propiedad títulos de crédito, a una institución de crédito, quien pagará en forma anticipada el valor nominal del título menos el importe de los intereses correspondientes entre la fecha del descuento y la fecha de su vencimiento y una comisión por la operación. Su propósito principal es darle a la empresa una recuperación inmediata de los documentos por cobrar a clientes.
- *Cartas de Crédito*. Este tipo de crédito se emplea cuando se requiere pagar a proveedores nacionales o extranjeros; asimismo brinda seguridad en las negociaciones entre ambas partes. A su nombre y cuenta el banco pagara al proveedor que usted designe los bienes que desea adquirir para su empresa. Para que usted obtenga del banco las facturas, conocimientos de embarque, listas de embarque, certificados de origen, etc. Necesarios para rescatar los bienes comprados deberá firmar letras de cambio o pagares a corto plazo a la orden del banco. Este crédito puede garantizarse con fianza y aval.
- *Remesas*. Puede tomarle tiempo hacer efectivos documentos como giro telegráfico, giros y vales portales y cheques librados por particulares o instituciones de créditos a cargo de bancos ubicados en ciudades del país

¹³ Perdomo Moreno: "Contabilidad de Sociedades Mercantiles"; México; Ed. Contables Administrativas, S.A.; 1996.

Para convertirlos en dinero puede acudir a su banco a fin de que este se los reciba en depósito a su cuenta de cheques, al anticipar el banco el pago de dichos documentos cobrando una comisión.

A Mediano Plazo.

- *Directo con Garantía Colateral.* Se trata de préstamos en los que el banco recibe como garantía títulos de crédito provenientes de la cartera de clientes de su negocio que, en su caso deberán acompañarse de los contratos de compra-venta, facturas etc.
- *Crédito de Habilitación o Avío.* Es un crédito con garantía y se otorga a corto y mediano plazo, siendo el máximo autorizado de 5 años y generalmente de dos a tres años y se utiliza para financiar la producción de la actividad industrial, agrícola o ganadera. Las garantías se constituyen por los bienes adquiridos, así como los frutos, productos o usufructos que se obtengan del crédito. El crédito se establece en contratos privados rectificándose ante un corredor público e inscribiéndose el gravamen sobre las garantías en el Registro Público de la Propiedad.

A Largo Plazo.

- *Crédito Prendario.* Es una operación por medio de la cual el Banco entrega a una persona llamada prestatario cierta cantidad de dinero equivalente a un tanto por ciento del valor de la prenda, misma que cede el propio prestatario en garantía, firmando además un pagaré en el que se obliga a devolver en una fecha determinada la cantidad recibida, así como los correspondientes intereses. La mercancía depositada queda bajo custodia de los Almacenes Generales de Depósito, debidamente aseguradas y amparadas por certificados de depósito a favor del Banco. Los créditos pueden tener vencimiento hasta de 10 años.

- *Crédito Hipotecario.* Son financiamientos a largo plazo de gran flexibilidad que se obtienen para la adquisición, construcción o mejora de inmuebles destinados al objeto social de la empresa, para el pago o consolidación de pasivos originados en la operación normal, excluyendo pasivos por financiamientos otorgados por otras instituciones bancarias, pueden destinarse también a apoyar el capital de trabajo. La garantía estará constituida por activos fijos tangibles. En algunas ocasiones se requieren garantías adicionales y la demostración de que el acreditado tenga capacidad de pago; el valor del crédito no podrá exceder del 50% del valor de las garantías otorgadas comprobado mediante avalúo.
- *Crédito Refaccionario.* Se emplea para financiar principalmente activos fijos, inversiones de mediano o largo plazo y también para la liquidación de pasivos o adeudos fiscales relacionados con la operación de la industria, la agricultura y la ganadería.

FINANCIAMIENTO QUE OTORGAN LAS ORGANIZACIONES Y ACTIVIDADES AUXILIARES DE CRÉDITO.

A Corto Plazo.

- *Factoraje.* Es una herramienta de financiamiento, mediante la cual una empresa vende sus cuentas por cobrar a descuento a una institución financiera generalmente, no bancaria, a la cual se le llama factor, y así convertir sus cuentas por cobrar en efectivo. El factoraje o factoring es un servicio especializado de crédito y cobranza que permite a la empresa mejorar su administración, recursos y productividad, recuperando su cartera y eliminando los riesgos de las ventas de crédito de forma inmediata.
- *Almacenes Generales de Depósito.* Estos tienen como función principal el almacenamiento, guarda y conservación de bienes y mercancía y otorgar a cambio un certificado de depósito y un bono de prenda

A Mediano Plazo

- *Uniones de Crédito.* Estas organizaciones apoyan a lo sectores productivos de bajos y medianos ingresos realizando casi por su cuenta las fases del proceso crediticio y fueron creadas para agrupar a empresas y personas dedicadas a diversas actividades y que por medio de la cooperación buscan resolver sus necesidades financieras de forma más directa.
- *Sociedades Financieras de Objeto Limitado.* Esta es una figura de intermediación financiera que tiene facultades limitadas y solo puede otorgar créditos a una determinada área o sector.
- *Sociedades de Ahorro y Préstamo.* Son personas morales con personalidad jurídica y patrimonio propio con fines no lucrativo tienen el objetivo de captar recursos exclusivamente de sus socios y colocarlos entre estos o en inversiones en beneficio mayoritario de los mismos.

A Largo Plazo.

- *Arrendamiento.* Es una fuente de financiamiento a largo plazo, normalmente a más de 5 años, que adquieren las empresas para financiar instalaciones productivas, propiedades y equipo, ya que casi todos los activos que se pueden comprar se pueden arrendar.

El arrendamiento se entiende como un convenio contractual entre el propietario del equipo y el usuario del mismo, que requiere al arrendatario (usuario) pagar al arrendador (propietario) un pago establecido por rentas, las cuales se integran por los intereses y amortizaciones.¹⁴

¹⁴ Levy Haime Luis.; "Arrendamiento Financiero sus Repercusiones Fiscales y Financieras". México; Ed. Calidad EFISA.

FINANCIAMIENTO QUE OTORGA LA BOLSA MEXICANA DE VALORES.

A Corto Plazo

- *Emisión de Papel Comercial.* Al hacer este tipo de operaciones la empresa que emite el papel adquiere una obligación de pago con el comprador que consistirá en el reembolso del valor del papel comercial más un premio (intereses). El papel comercial no solo sirve para financiar las necesidades temporales de capital de trabajo (efectivo), sino también como un medio provisional de financiamiento de proyectos mayores. La mayor parte de esta clase de documentos presentan vencimientos de tres a nueve meses, se registran por la Comisión Nacional de Bancaria y de Valores y se colocan a través de una Casa de Bolsa la cual recibe una comisión por la comercialización de éstos.

A Largo Plazo.

- *Emisión de Acciones.* Estas pueden ser suscritas en forma privada o colocadas entre el gran público inversionista. Las emisiones públicas deben ser autorizadas previamente por la Comisión Nacional de Bancaria y de Valores que es un organismo que vigila los intereses del público. Para emitir acciones deben examinarse cuidadosamente los requerimientos jurídicos, como por ejemplo los derechos que pueden tener los accionistas, las autorizaciones gubernamentales que se requieran, la protocolización de asambleas de accionistas, la selección del colocador y el tipo de colocación en el caso de las acciones que se coloquen entre el público, así como su precio, la época adecuada de la emisión, su promoción, definición, etc..
- *Emisión de Obligaciones.* Una obligación es un título valor nominativo mediante el cual se documenta un préstamo a largo plazo que una sociedad obtiene de un conjunto de

inversionistas. Para financiar inversiones permanentes de crecimiento y desarrollo.

La emisión de obligaciones es una deuda ya que la empresa recibe dinero en calidad de préstamo y se compromete a devolver el importe recibido en ciertas fechas determinadas y pagar una tasa de interés (premio) a los inversionistas por el uso de éste dinero.

CAPITULO IV

GUIA PRACTICA DE LAS FUENTES DE FINANCIAMIENTO EN MÉXICO



Usted ha decidido emprender la lectura de esta guía para tener una orientación que le permita obtener un financiamiento de una manera fácil y rápida. Si bien pareciera que esto es algo exclusivo para expertos en finanzas o asuntos bancarios y que, además, requiere de una buena dosis de paciencia y mucho tiempo, así como una enorme pila de papeles que se le solicitan, el estudio cuidadoso de este documento le facilitará el camino para obtener el dinero que necesita para invertir en su negocio.

A continuación analizaremos, de una manera fácil y sencilla todas las fuentes de financiamiento que existen en México, para que usted las evalúe y seleccione las que más le convengan.



¿Cómo consigo dinero para
apoyar mi negocio?

4.1. UTILIDADES RETENIDAS.

Comenzaremos por lo más sencillo, suponiendo que usted tiene su negocio y le ha dejado alguna ganancia, se debe de tomar la decisión de si será repartido entre los socios y cuanto es necesario retener. A este segundo supuesto se le conoce como utilidades retenidas.

Usted puede emplear sus utilidades para pagar dividendos a los socios y/o puede utilizar los fondos para otros propósitos como:

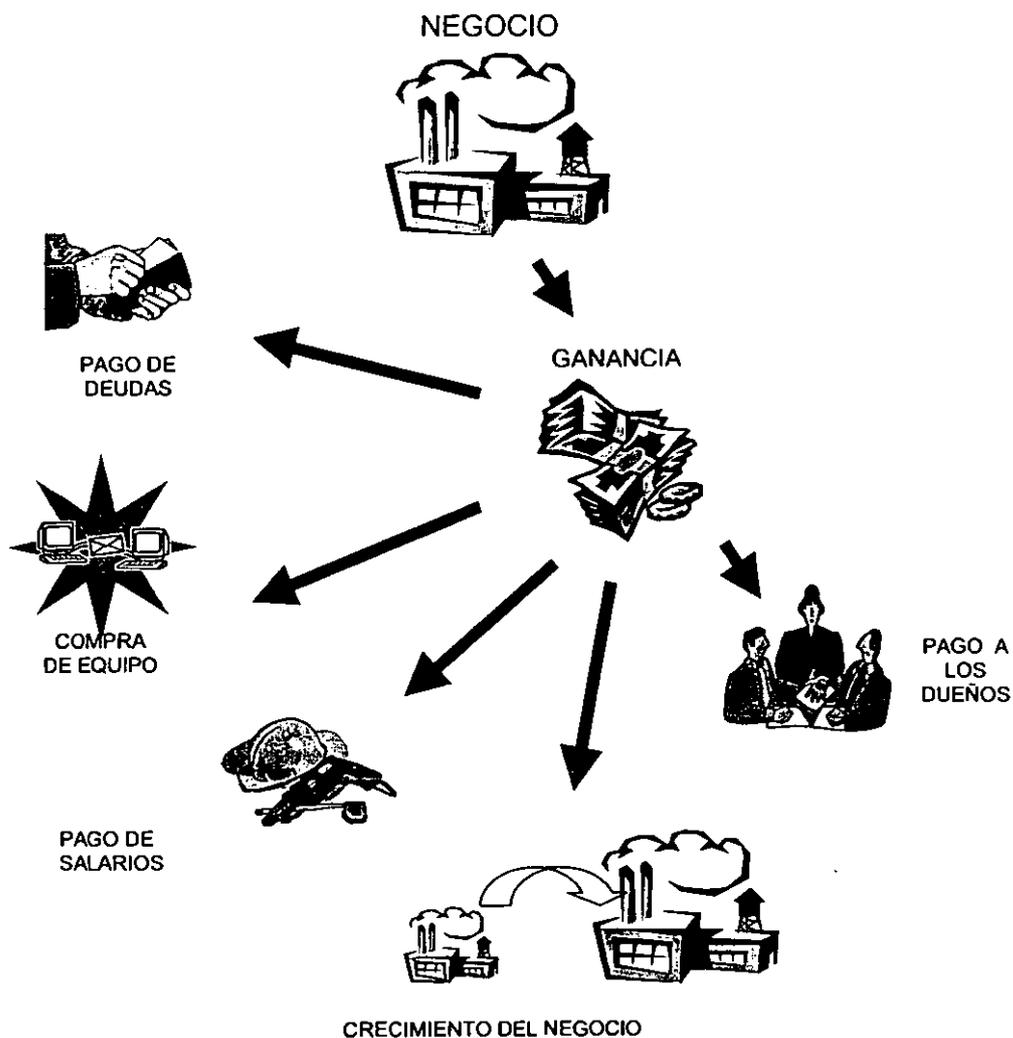
- Pago de deudas.
- Financiamiento de nuevas inversiones.
- Compra de maquinaria y/o equipo.
- Pago de salarios.
- Pago de impuestos.
- Etcétera.

Es por eso que las utilidades retenidas están limitadas a la cantidad de ganancias que su negocio generó, sin embargo, tienen la ventaja de que no requieren la introducción de personas extrañas a la empresa ya que representan dinero contribuido por los socios.

La gran desventaja de éste tipo de financiamiento es que solo es aplicable a empresas ya establecidas y que generan utilidades.

Plazo	Destino	Monto	Garantías	Tasa
Variable	Pago de deudas, nuevas inversiones Maquinaria Salarios	Variable	No Aplica	No Aplica

UTILIDADES RETENIDAS



4.2. RESERVAS.

Este tipo de financiamiento está muy relacionado con el anterior, ya que de las ganancias que su negocio genere puede hacer separaciones las cuales se conocen con el nombre de reservas.

Usted puede optar por la creación de estos tipos de reservas:

- Reservas de Pasivo.

Este tipo de reserva es una acumulación estimada para un pasivo conocido (es decir todas las deudas que se tengan sin importar cual sea el origen de las mismas y plazo que se tenga para cubrirlas), cuyo monto puede ser no definido, pero estimarse de una manera muy aproximada. Las reservas de pasivo más comunes son las que se crean para el pago de impuestos, seguros e intereses.¹⁵

Por ejemplo las reserva para contingencias. Esta nace mediante acuerdo de los socios o dueños del negocio, para cubrir perdidas o gastos futuros que pueden ocurrir o no como por ejemplo: un incendio.

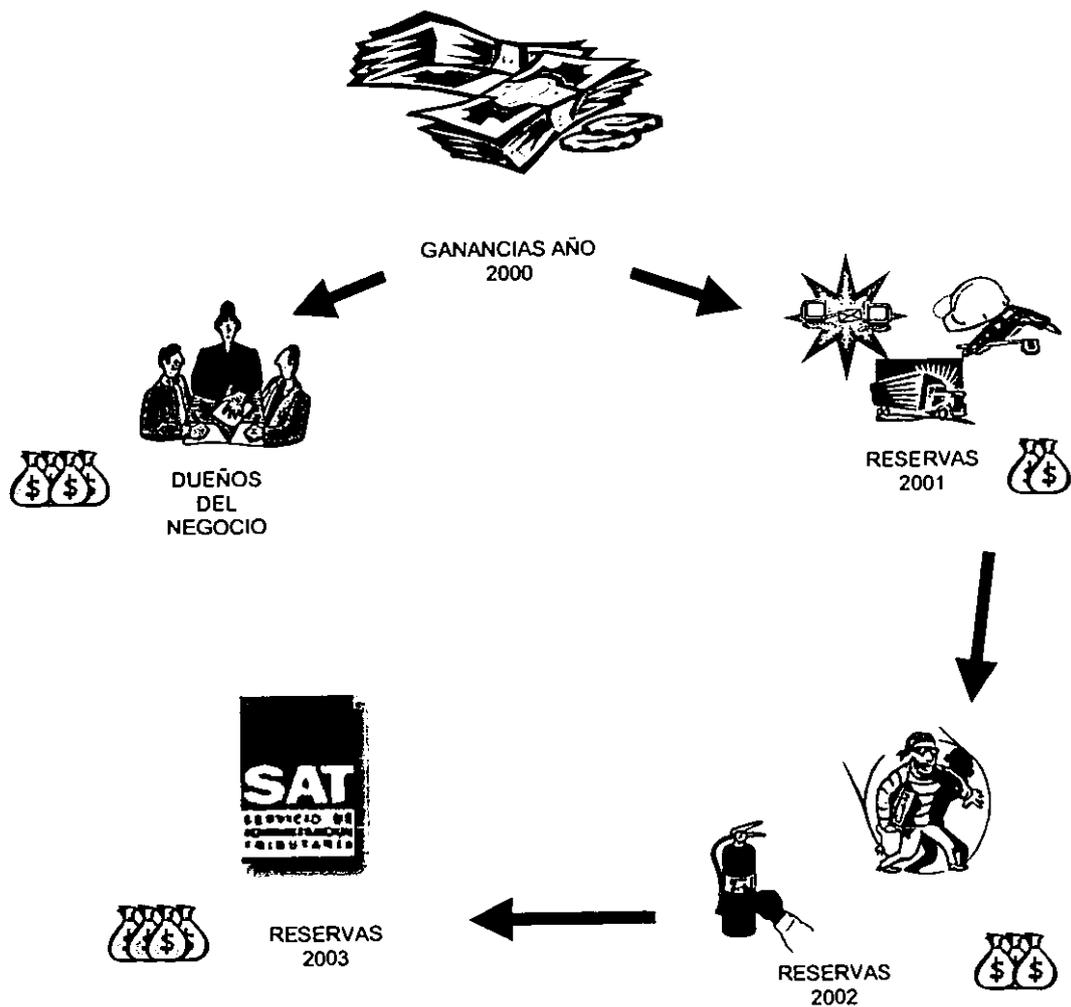
- Reservas de Capital.

Este tipo de reservas está formadas por separaciones o retenciones hechas a las ganancias que usted ha obtenido con el objeto de crear o incrementar reservas que dan cumplimiento a ordenamientos legales. La Ley General de Sociedades Mercantiles, (Art. 20) establece que una sociedad mercantil esta obligada a hacer una retención de sus utilidades netas como un mínimo del 5% anual, para formar el fondo de reserva, hasta que importe una quinta parte del capital social.

Plazo	Destino	Monto	Garantías	Tasa
Variable	Impuestos, nuevas inversiones maquinaria salarios	Variable	No Aplica	No Aplica

¹⁵ Gersternberg W. Charles; "Financiamiento y Administración Financiera"; Ed. Prentice Hall; 4° ed.

RESERVAS

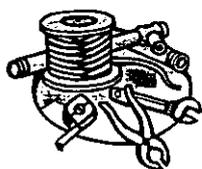


4.3 DISMINUCION DE ACTIVO.

Si por algún motivo usted tiene maquinaria o equipo que no esté utilizando o que ya no le sirva, una buena opción es venderla de ésta forma se obtiene dinero y se deshace de una maquinaria que a usted ya no le sirve.

Plazo	Destino	Monto	Garantías	Tasa
Variable	Impuestos nuevas inversiones maquinaria salarios	Variable	No Aplica	No Aplica

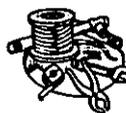
DISMINUCIÓN DE ACTIVO



MAQUINARIA Y/O
EQUIPO NO USADO



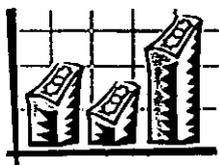
**FOR
SALE**



EL EQUIPO NO
USADO SE
VENDE



ENTRADA DE
DINERO AL
NEGOCIO



DISPOSICIÓN DE DINERO PARA
EQUIPO MERCANCIAS Y/O PAGO DE
DEUDAS

4.4 PROVEEDORES O CRÉDITO COMERCIAL.

Esta es una de las fuentes de financiamiento más comunes y frecuente ya que consiste en la compra de bienes y servicios que la empresa necesita para llevar a cabo sus operaciones normales y no son pagadas de inmediato.

Este tipo de financiamiento no es convertible en efectivo, sino que las empresas que nos proporcionan mercancías, materia prima y servicios, nos prolongan la fecha de pago de estas sin que sea necesario proporcionar algún tipo de garantía, solamente existe la promesa de cumplir con el pago cuando venza el plazo establecido.

El crédito que nos proporciona los proveedores en la practica se conoce como crédito comercial y el cual a su vez se divide en:

- Cuenta corriente.

Es el tipo más común de crédito; el vendedor entrega los productos con una factura, en la cual se especifican los bienes entregados, el monto total y las condiciones de pago. El comprador no firma ningún documento formal de deuda que demuestre la cantidad que le debe al vendedor, éste le otorga el crédito basándose en la investigación que ha hecho del comprador.

- Documentos por pagar.

Son aquellos títulos de crédito que una empresa le expide a otra, con el objetivo de garantizarle que pagará el crédito en el plazo convenido.¹⁶

Los títulos de crédito que se usan con más frecuencia en México son:

- Aceptaciones Comerciales. Son papeles que no pagan un interés fijo, por lo tanto su rendimiento se basa en el descuento que se aplique al momento de la negociación.

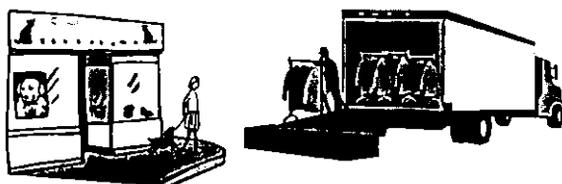
¹⁶ Lawrence D. Shall, Charles Willaley; "Administración Financiera"; Ed. Mc Graw Hill.

- Letra de Cambio. Título de crédito que contiene una orden incondicional de pago a una fecha determinada o presentación.
- Pagaré. Título de crédito que contiene una promesa incondicional de pago a una fecha determinada o presentación.

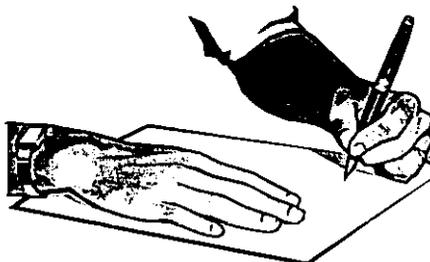
Plazo	Destino	Monto	Garantías	Tasa
Hasta 180 días	Financiamiento a las Compras	Variable	Pagaré (en ocasiones)	Variable

PROVEEDORES O CREDITO COMERCIAL

USTED ADQUIERE
MATERIA PRIMA PARA
SU NEGOCIO



USTED NO PAGA DE INMEDIATO ESTAS
MERCANCIAS SI NO QUE SE FIRMA UN
DOCUMENTO CON EL CUAL NOS
COMPROMETEMOS A PAGAR A UNA FECHA
DETERMINADA (ACEPTACIÓN, LETRA DE
CAMBIO, PAGARE)



AL VENCER EL PLAZO USTED TIENE
QUE CUBRIR EL COSTO DE LA
MERCANCÍA



4.5. ACREEDORES.

Los acreedores, son personas o empresas a las cuales se les debe por créditos que no son destinados a la compra de materia prima o productos para su venta, es decir son adquisiciones de bienes y servicios distintos a las mercancías, y se consideran acreedores cuando la empresa efectúa este tipo de operaciones y aún no ha vencido el plazo para su pago.

También pueden existir los acreedores por financiamiento, el cual ocurre cuando la empresa requiere en algún momento recursos para poder liquidar o realizar sus operaciones cotidianas, para lo cual normalmente se solicitan créditos a terceras personas que por lo regular no están dentro de la empresa. El plazo para el pago de este tipo de créditos es muy variado y se establece de mutuo acuerdo de las partes, siendo por lo general a corto plazo.

Plazo	Destino	Monto	Garantías	Tasa
Acuerdo con el Acreedor	Compra de bienes distintos a las mercancías	Variable	Varia según el Acreedor	Variable

ACREEDORES

USTED ADQUIERE BIENES
Y/O SERVICIOS
DISTINTOS A LAS
MERCANCÍAS



AL NO PAGAR DE INMEDIATO A LA
PERSONA QUE NOS VENDE EL BIEN
Y/O SERVICIO ESTA SE CONVIERTE
EN UN ACREEDOR PARA NOSOTRO

AL VENCER EL PLAZO
USTED TIENE QUE CUBRIR
EL COSTO DE LOS BIENES
Y/O SERVICIOS RECIBIDOS



4.6. CRÉDITOS.

4.6.1. DIRECTOS O QUIROGRAFARIOS.

Es cuando el banco le otorga un préstamo sin más garantía que su solvencia económica, con su firma y a veces con la concurrencia de uno o más avalistas y usted se obliga a devolver en una fecha determinada la cantidad recibida más el pago de un interés ya pactado

Estos créditos son una buena opción para resolver necesidades urgentes de efectivo por la sencillez de operación y la rapidez con que se resuelven.

Aquí es recomendable revisar la tasa de interés que se esta cobrando por ser uno de los créditos más caros, ya que no es aventurado decir que la situación de deterioro de muchas empresas se debe al mal uso, y a veces abuso, de este tipo de crédito.

El propósito de este tipo de crédito es obtener liquidez que no es otra cosa más que tener efectivo disponible para cubrir alguna necesidad urgente. El plazo para este tipo de créditos generalmente se puede extender hasta 180 días.

Este tipo de créditos no lo concederán los bancos cuando ocurran una o varias de las siguientes circunstancias.

- Cuando se puedan otorgar otros créditos, según la naturaleza del giro del negocio y destino del crédito
- Cuando se presume que por el destino que se le va a dar no podrá ser pagado a su vencimiento
- Cuando el destino del crédito sea el pago a otro banco
- Cuando se infiere que con el crédito se pagarán descuentos o adeudos vencidos
- Para cubrir sobregiros

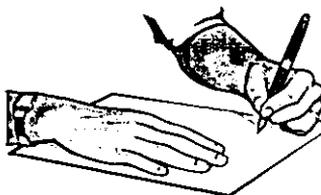
También puede otorgarse este tipo de créditos a las personas o empresas que se vayan a establecer, cuando sus características especiales, proyectos de inversión, garantías ofrecidas, etc., se considere viable financiarlo.

Plazo	Destino	Monto	Garantías	Tasa
Hasta 180 días	Tesorería o Caja	Hasta el 30% del Capital Contable o personal	Aval (en ocasiones)	TIIIE más los puntos que le agregue la institución financiera

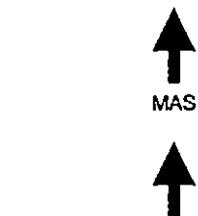
CRÉDITO DIRECTO O QUIROGRAFARIO



USTED ACUDE AL BANCO A SOLICITAR UN CRÉDITO



SIMPLEMENTE CON SU FIRMA Y EN OCACIONES CON LA DE AVALES.....



....AL VENCER EL TIEMPO PACTADO USTED DEBE DEVOLVER AL BANCO.....

4.6.2. CRÉDITO DIRECTO CON GARANTÍA COLATERAL.

Este tipo de crédito es conveniente si usted tiene títulos de crédito por cobrar como letras de cambio o pagarés. Usted únicamente los entrega al banco firmados a su favor, en garantía adicional al pagaré que firmará usted a la orden de éste por una suma menor.

Se trata de préstamos en los que, el banco recibe como garantía títulos de crédito provenientes de los clientes de su negocio que, en su caso, deberán acompañarse de los contratos de compraventa, facturas, etc; por ventas a plazo que pueden ser de hasta dos años.

Por lo general el banco recibe en guarda dichos documentos y cuando usted liquide su crédito se le devuelven para que usted gestione su cobro.

Este tipo de crédito satisface necesidades a corto plazo. El plazo para este, generalmente se puede extender hasta 2 años.

Es importante que tenga presente las siguientes consideraciones:

- Verificar que el pagaré cumpla con los requisitos necesarios que se establecen para estas operaciones poniendo especial atención en que las garantías otorgadas se encuentren perfectamente definidas en el mismo
- Comprobar que las garantías sean legales
- Que las firmas que aparecen en el pagaré sean de las personas facultadas para otorgar la garantía
- Que el monto de los títulos que se dan como garantía no deben exceder del 70% del valor del préstamo.

Plazo	Destino	Monto	Garantías	Tasa
Hasta dos años	Financiamiento de las ventas	Hasta 50% del capital contable o personal y hasta el 90% de la garantía	Prenda	TIE más los puntos que le agregue la institución financiera

CRÉDITO CON GARANTÍA COLATERAL



USTED ACUDE AL BANCO A SOLICITAR UN CRÉDITO



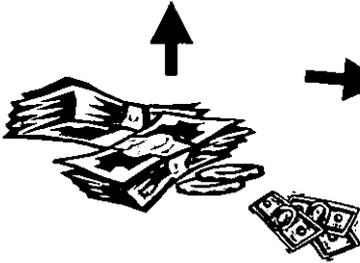
Y CON SU FIRMA EN UN PAGARE



Y DOCUMENTOS SUYOS DADOS COMO GARANTIA



AL LIQUIDAR EL CRÉDITO EL BANCO LE DEVUELVE SUS DOCUMENTOS



UNA CANTIDAD EXTRA COMO PAGO POR EL USO DEL DINERO



MAS



OBTIENE EFECTIVO NECESARIO PARA CUBRIR SUS NECESIDADES



AL VENCER EL PLAZO ESTABLECIDO



USTED DEBE DEVOLVER AL BANCO LA SUMA QUE LE FUE PRESTADA



4.6.3. CRÉDITO PRENDARIO.

Cuando necesite efectivo y no disponga de títulos de crédito para descontar en el banco, o no quiere préstamos directos porque le piden aval y no desea molestar a alguien o no tiene quién le dé la firma, pero tiene materias primas para procesar y artículos terminados para vender que no requieren entrar al mercado de inmediato, puede solicitar recursos con la garantía de esos inventarios, mediante un préstamo prendario. Estos fondos sirven para cubrir necesidades transitorias de efectivo y se otorgan con una garantía prendaria mediante un certificado de depósito o un bono de prenda que son documentos que amparan las mercancías que usted lleva desde su negocio a algún almacén general de depósito autorizado por el Gobierno Federal.

Otra opción es hacer efectivos los certificados de depósito o bonos prendarios que amparen mercancías de importación y que tomará tiempo en sacar al mercado: un crédito prendario que ponga en movimiento ese dinero ocioso pignorando las mercancías amparadas por un certificado o un bono, siempre y cuando estén pagados los impuestos de importación.

Este tipo de crédito tiene generalmente una duración de una año y puede hacer pagos parciales dentro del plazo que usted tiene, por consiguiente libera parcialmente sus garantías.

Es muy importante considerar que las mercancías que usted proporcione en prenda sean de fácil realización, de constante demanda en el mercado, que no sean perecederas ni pasadas de moda y que estén libres de gravámenes.

Consideraciones importantes:

- El monto del préstamo no excederá del 70% del valor de las garantías
- Piden que las garantías o valores otorgados en prenda estén depositados en almacenes generales de depósito o nombrar un depositario
- Que las mercancías estén aseguradas a favor del banco y que el seguro cubra por lo menos el monto del crédito

Plazo	Destino	Monto	Garantías	Tasa
Hasta 360 días	Tesorería	Hasta el 50% del Capital Contable o personal y no más de 70% del valor de las garantías	Prenda	TIIE más los puntos que le agregue la institución financiera

CRÉDITO PRENDARIO



USTED ACUDE AL BANCO



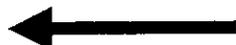
LA GARANTIA SON SUS MERCANCÍAS



LAS DEPOSITA EN UN ALMACEN GENERAL DE DEPOSITO CON LO CUAL SE OTORGA UN CERTIFICADO DE DEPOSITO COMO GARANTIA



SE OBTIENE EL CREDITO SOLICITADO



AL DEVOLVER EL DINERO MAS LOS INTERESES



EL BANCO LE DEVUELVE EL CERTIFICADO Y PUEDE RECUPERAR SU MERCANCÍA

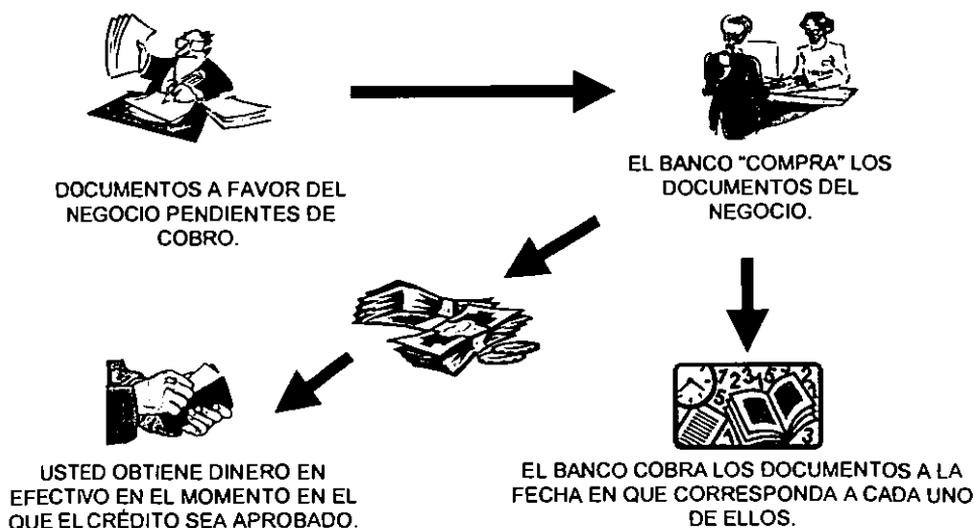
4.6.4. DESCUENTOS MERCANTILES O DESCUENTO DE DOCUMENTOS

Cuando su negocio necesita dinero para cubrir algún imprevisto, puede solicitar a su banco un crédito de descuentos mercantiles a cambio de títulos de crédito correspondientes a las ventas que realiza, de los cuales los vencimientos no podrán ser mayores de 180 días.

En esta operación el banco recibe en propiedad estos documentos no vencidos y expedidos a su favor, pagándole a usted el importe de los mismos menos la comisión y los intereses respectivos que se calculen por el periodo comprendido entre la fecha en que recibe el dinero y la del vencimiento de los documentos.

Plazo	Destino	Monto	Garantias	Tasa
Hasta 180 días	Tesorería o Caja	Hasta el 50% del Capital Contable o personal	Aval o fianza (en ocasiones)	TIEE más los puntos que le agregue la institución financiera

DESCUENTOS MERCANTILES O DESCUENTO DE DOCUMENTOS.



4.6.5. REMESAS.

Es una operación de crédito que consiste en hacer efectivos documentos como giros telegráficos, giros y vales postales y cheques librados por particulares ó instituciones de crédito a cargo de bancos ubicados en ciudades del país o del extranjero, distinta a la de la localidad en que usted reside. Para convertirlos en dinero puede acudir a un banco a fin de que este los reciba en depósito a su cuenta de cheques, con lo que usted recibe un crédito conocido como remesas en camino, al anticipar el banco el pago de dichos documentos cobrando con ello una comisión.

El propósito de este crédito es allegarse inmediatamente de recursos para cubrir necesidades en ese momento y acelerar el cobro de documentos foráneos. Los títulos deben ser a la vista o a un plazo no mayor a cinco días.

Consideraciones importantes:

- Se consideran como operaciones de más riesgo por lo que los bancos tienen mucho cuidado al concederlas
- Se consideran en firme, esto quiere decir que de inmediato se le paga a usted
- Los títulos que se toman en firme pasan a ser propiedad del banco

Plazo	Destino	Monto	Garantías	Tasa
A la Vista o al Instante	Tesorería o Caja	Hasta el 40% del Capital Contable o personal	No Aplica	TIE más los puntos que le agregue la institución financiera

REMESAS.



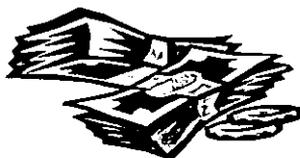
CHEQUE A SU FAVOR



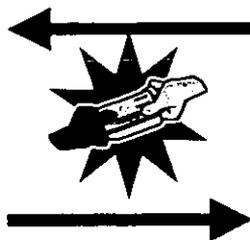
EN ALGUNA OPERACIÓN LE PAGARON CON UN CHEQUE DE UN BANCO DE OTRA LOCALIDAD, PERO USTED NECESITA EL EFECTIVO DE INMEDIATO.



SU BANCO LOCAL LE ADELANTA EL PAGO DEL CHEQUE A NOMBRE DEL OTRO BANCO.



DE ESTA FORMA USTED DISPONE RAPIDAMENTE DEL DINERO SIN NECESIDAD DEL IR AL BANCO FORANEO



POSTERIORMENTE EL BANCO DE SU LOCALIDAD SE ENCARGA DE COBRAR EL CHEQUE AL BANCO CORRESPONDIENTE.

4.6.6. CRÉDITO EN CUENTA CORRIENTE.

Conviene usar un crédito en cuenta corriente para resolver problemas de tesorería, en donde los fondos se manejan mediante una cuenta de cheques con los cuales se dispone del crédito contratado.

La operación consiste en manejar una cuenta de cheques con autorización especial, para disponer hasta cierta cantidad que el banco facilita, así cada vez que la cuenta reporta que se ha rebasado la cantidad depositada, automáticamente esto se cubre con un abono que simultáneamente se convierte en un adeudo para usted.

Por ejemplo: si su negocio tiene problemas de cobranza o muchas de sus ventas las realiza con tarjetas de crédito y tarda algunos días en convertirlas en efectivo, esta opción le permite resolver la falta temporal de dinero; se trata de un crédito para resolver problemas de corto plazo.

Este crédito se instrumenta al amparo de un contrato en el cual se especifica el límite máximo de financiamiento, los intereses que causa, como la mecánica de disposición y el plazo.

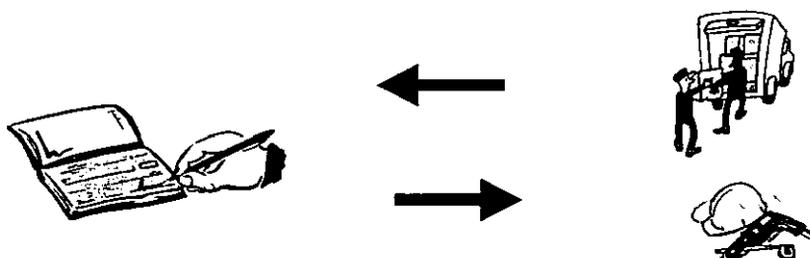
Generalmente este contrato tiene la vigencia de un año, plazo en el cual usted puede hacer uso de su crédito, siendo recomendable que cada vez que rebase su límite sea cubierto a la brevedad posible.

Plazo	Destino	Monto	Garantías	Tasa
Hasta 360 días	Tesorería o Caja	Hasta el 15% del capital contable o personal	Fianza (en ocasiones)	TIE más los puntos que le agregue la institución financiera

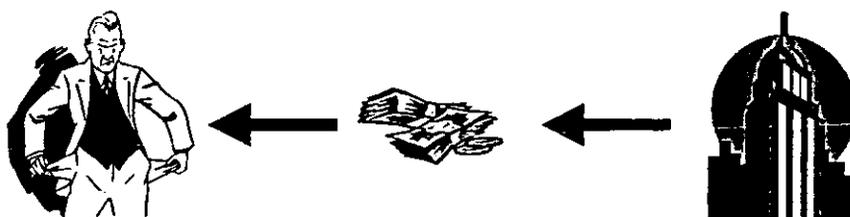
CRÉDITO EN CUENTA CORRIENTE



USTED DEPOSITA CIERTA CANTIDAD DE DINERO EN EL BANCO.



REALIZA LAS OPERACIONES NORMALES DE SU NEGOCIO A TRAVÉS DE UNA CUENTA DE CHEQUES.



CUANDO LA CANTIDAD DEPOSITADA SE TERMINA, EL BANCO LE PROPORCIONA FONDOS A MANERA DE PRÉSTAMO PARA QUE PUEDA SEGUIR CON SUS OPERACIONES.



POSTERIORMENTE USTED LE PAGA AL BANCO LA CANTIDAD DE DINERO QUE UTILIZÓ Y PUEDE DEPOSITAR UNA NUEVA CANTIDAD PARA RENOVAR EL CRÉDITO.

4.6.7. CARTAS DE CRÉDITO.

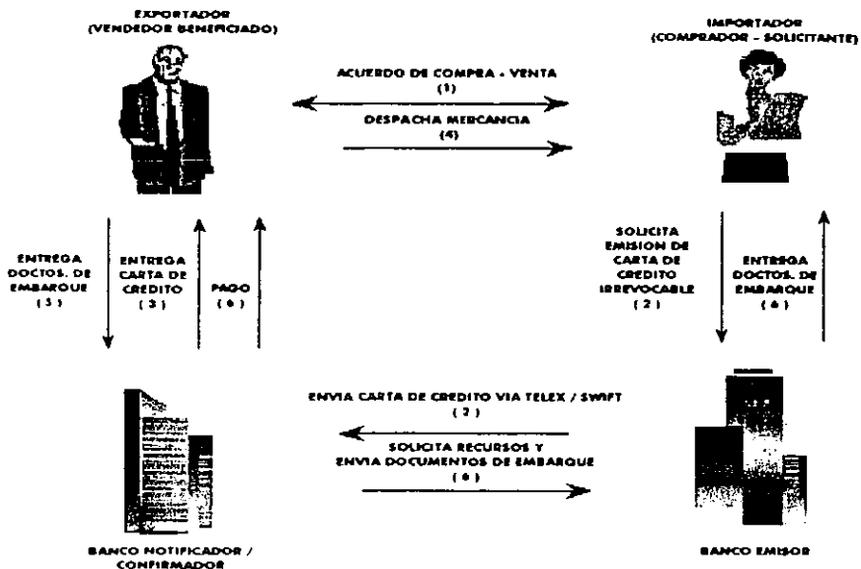
Éste tipo de créditos se emplean cuando se requiere dinero para pagar a proveedores nacionales o extranjeros y al mismo tiempo brinda seguridad en las operaciones entre ambas partes.

A su nombre, el banco pagará al proveedor que usted indique los bienes que quiere adquirir para su empresa. Posteriormente para que usted obtenga del banco las facturas, conocimientos de embarque, listas de embarque, certificados de origen etc., necesarios para rescatar los bienes comprados, deberá firmar letras de cambio o pagarés a corto plazo a la orden del banco. Este tipo de crédito puede garantizarse con fianza y aval.

Plazo	Destino	Monto	Garantías	Tasa
Hasta 180 días	Financiamiento a las compras	Hasta el 50% del capital contable o personal	Fianza y Aval (en ocasiones)	TIE más los puntos que le agregue la institución financiera

CARTAS DE CRÉDITO

Flujo de Operación de Carta de Crédito



4.6.8. CRÉDITO SIMPLE CON GARANTÍA HIPOTECARIA.

Si usted o su empresa necesitan recursos para fomentar sus actividades y se dedica en particular al comercio, lo más viable es pedir un crédito simple con garantía hipotecaria, sobre todo si necesita montos importantes y plazos largos para pagar.

Este financiamiento se garantiza con la hipoteca sobre bienes de su propiedad o de un tercero.

Plazo	Destino	Monto	Garantías	Tasa
Hasta 7 años	Fomentar el crecimiento del negocio	Hasta el 70% del valor comprobado de las garantías reales	Hipoteca	TIIIE más los puntos que le agregue la institución financiera

CRÉDITO SIMPLE CON GARANTÍA HIPOTECARIA.



EL BANCO PUEDE PRESTARLE CANTIDADES IMPORTANTES DE DINERO A PLAZOS LARGOS MEDIANTE UN CRÉDITO HIPOTECARIO.



PARA PODER PRESTARLE EL DINERO EL BANCO PIDE COMO GARANTÍA BIENES DE SU PROPIEDAD O DE UN TERCERO, COMO SON: EDIFICIOS, TRANSPORTES, MERCANCIAS, ETC..



COMO ESTE TIPO DE CRÉDITOS ES A LARGO PLAZO USTED LO VA PAGANDO POCO A POCO Y ASÍ RECUPERAR LA HIPOTECA DE SUS BIENES, LOS CUALES SI NO SE PAGA EL PRÉSTAMO PASAN A SER PROPIEDAD DEL BANCO.

4.6.9. CRÉDITO DE HABILITACIÓN O AVÍO.

Si usted es una persona que se dedica al fomento de la producción agrícola, ganadera, avícola, piscícola o industrial y necesita comprar materias primas y materiales o pagar salarios, jornales o gastos directos de explotación le conviene solicitar este tipo de crédito; el cual se otorga con el plazo adecuado para realizar todo el ciclo productivo en el que podrá comprar, transformar, vender a crédito, recuperar su inversión y pagar sin presión tanto el préstamo como sus intereses; además éstos pueden ser menores.

Este tipo de crédito se garantiza con los bienes adquiridos con el dinero del crédito, pero existe la posibilidad de que el banco requiera garantías adicionales.

Plazo	Destino	Monto	Garantías	Tasa
Hasta 3 años	Fomento de la producción	Hasta el 50% del capital contable o personal y no más del 75% de las garantías reales	Hipoteca, prenda, fianza y aval según sea el caso	TIE más los puntos que le agregue la institución financiera

CRÉDITO DE AVILITACIÓN O AVÍO



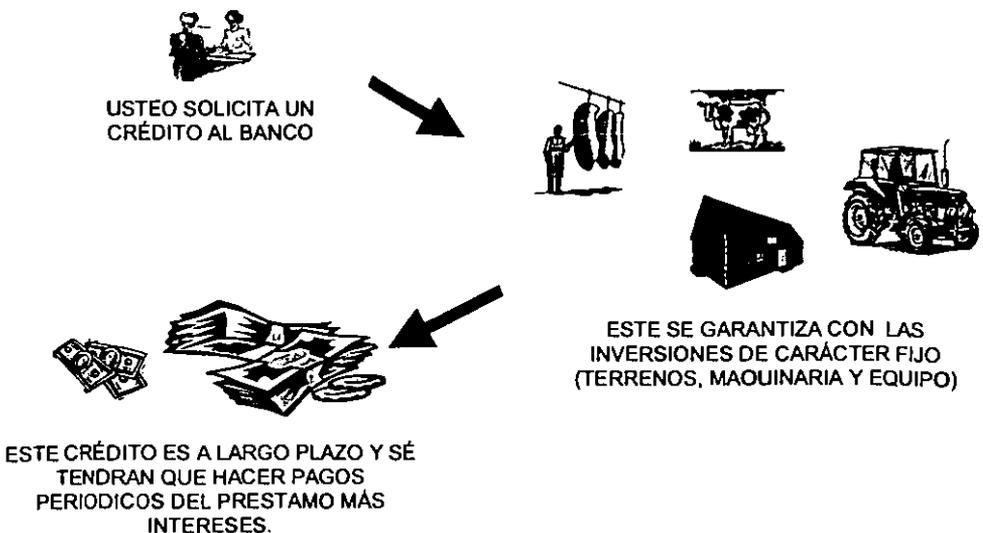
4.6.10. CRÉDITO HIPOTECARIO INDUSTRIAL, AGRÍCOLA O GANADERO.

Si necesita fomentar la economía de su negocio o consolidar sus pasivos o sea pagar todas sus deudas, puede solicitar una hipoteca industrial, agrícola o ganadera, en función de la actividad de la empresa, y son recursos que se entregan a largo plazo.

Este financiamiento se garantiza con hipoteca sobre la unidad industrial, agrícola o ganadera, en particular con las inversiones de carácter fijo (terrenos, edificios, maquinaria, equipo), en la inteligencia de que cuando el inmueble en que este ubicada la empresa sea de propiedad del deudor, aquel invariablemente formará parte de la garantía. Si es necesario se requerirán fianza y aval adicionales.

Plazo	Destino	Monto	Garantias	Tasa
Hasta 7 años	Inversión en activos fijos (maquinaria, edificios etc) y pago de deudas	No mas del 60% del capital contable o personal ni de 70% de valor de las garantías	Hipoteca	TIIÉ más los puntos que le agregue la institución financiera

CRÉDITO HIPOTECARIO INDUSTRIAL



4.6.11. CRÉDITO REFACCIONARIO

Este crédito esta destinado para comprar, mejorar o sustituir bienes de activo fijo (maquinaria, equipo ganado, animales pie de cría) o para pagar deudas que le conviene liquidar, siempre que no se trate de adeudos a favor de socios (dueños del negocio), es adecuado recurrir a este tipo de crédito.

Es un préstamo a largo plazo y quedan garantizados con los bienes adquiridos como fincas, maquinaria, construcciones, edificios, muebles, y con los frutos y productos, pendientes o ya obtenidos del negocio.

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

El plazo máximo es de hasta 15 años, los pagos del mismo se harán mensuales o trimestrales según sea el caso.

Plazo	Destino	Monto	Garantías	Tasa
Hasta 15 años	Inversión en activos fijos (maquinaria, edificios etc.) y pago de deudas	Hasta 6% del capital contable o personal y hasta 75% del valor de las garantías	Hipoteca, prenda, fianza y aval según sea el caso	TIE más los puntos que le agregue la institución financiera



Banca Comercial

BANORTE**CITIBANK** 
Bancaux-Accival **INTERACCIONES**
ASOCIACIÓN **INVERLAT**
CASA DE BOLSA**BBVA** Bancomer
IXE
SERFIN**BANREGIO**
ESTRUCTURA DE BANCA MULTIPLE**4.7. FACTORAJE****¿Qué Significa Factoraje?**

Es un mecanismo de financiamiento a corto plazo mediante el cual una empresa comercial industrial, de servicios o persona física con actividad empresarial, obtiene recursos (dinero) a partir de la venta de sus cuentas por cobrar tales como: Facturas, pagarés, cheques, contratos, licitaciones y otros documentos comerciales vigentes a una empresa de factoraje la cual nos paga lo que valga nuestro documento menos una comisión cobrada por la misma.

Importe Neto = Valor del documento- Cargos financieros

(Cobrados por la empresa de factoraje)

Cualquier empresa comercial, industrial, de servicios o persona física con actividad empresarial, genera al vender sus productos o servicios cuentas por cobrar, las cuales pueden ser documentadas en pagarés, letras de cambio, contra recibos, facturas selladas u otros medios.

En este tipo de financiamiento intervienen lo siguientes participantes:

Su Empresa: Persona física o moral que contrata los servicios de una empresa de Factoraje con el fin de cederle sus cuentas por cobrar vigentes.

Comprador: Persona física o moral que adquiere y recibe el bien y/o servicio por parte de su empresa, obligándose a su pago de acuerdo a las condiciones pactadas.

Empresa de Factoraje: Intermediario financiero autorizado por las dependencias oficiales para prestar el servicio.

PROVEEDOR
(Su empresa)



USTED TIENE CUENTAS POR
COBRAR DE SUS VENTAS



EMPRESA DE FACTORAJE

ACUDE A UNA EMPRESA DE
FACTORAJE, LA CUAL LE PAGARA SUS
CONTRARECIBOS ANTICIPADAMENTE,
Y ADEMÁS LE COBRARA UNA
COMISIÓN

COMPRADOR



AL VENCER EL PLAZO DE CREDITO DEL
DOCUMENTO, LA EMPRESA DE FACTORAJE
LE COBRA A SU CLIENTE LA CUENTA

Bueno ya sabemos que es el factoraje y quienes intervienen en él, ahora analizaremos las diferentes modalidades de factoraje que usted puede seleccionar de acuerdo a sus necesidades:

- Factoraje a clientes (Financiamiento de cuentas por cobrar):

Su empresa cede cuentas por cobrar vigentes de sus compradores o sea sus clientes (facturas, contra recibos, pagarés) a la empresa de Factoraje recibiendo anticipadamente de ésta los recursos a cobrar.

- Factoraje a proveedores:

Apoyo a proveedores de cadenas comerciales o grandes empresas para cobrar sus cuentas con la empresa de Factoraje.

- Factoraje a cuentas por pagar:

Las empresas pueden pagar anticipadamente la totalidad de sus adeudos a sus proveedores por la venta de un producto o la prestación de un servicio.

- Factoraje internacional:

Exportadores e importadores pueden cobrar y/o pagar en su totalidad en cuenta abierta y en forma anticipada el producto de sus ventas o compras en el extranjero sin tener que esperar a su vencimiento.

Para entender mejor analicemos las funciones que realiza una empresa de factoraje:

- Adquiere las cuentas por cobrar a través de un contrato de cesión de derechos de crédito o por endoso, pagándolas anticipadamente conforme a las condiciones establecidas.
- Evalúa las condiciones crediticias de los deudores (compradores de los productos o servicios) e informa a sus clientes de los cambios en la solvencia de los mismos.
- Custodia, administra y lleva a cabo las gestiones de cobranza de la cartera adquirida.
- Reembolsa al cliente el remanente en caso de que no existan descuentos, devoluciones de mercancía o ajustes en el pago.
- Informa a sus clientes todas las operaciones, movimientos y cobranza de sus cuentas.

Como vemos el volumen de financiamiento por factoraje es elevado sobre todo en el cuarto trimestre del año, teniendo su volumen más bajo en los primeros trimestres.

El factoraje es una excelente alternativa de financiamiento muy útil en épocas en las que existe una restricción de liquidez.

Las empresas de Factoraje que existen se clasifican en aquéllas que pertenecen a grupos financieros e independientes, integrándose en la Asociación Mexicana de Empresas de Factoraje Financiero y Actividades Similares, A.C. (AMEFAC)

Plazo	Destino	Monto	Garantías	Tasa
No mayor a 180 días	Tesorería o Caja	Puede llegar a ser hasta el 100% del valor del documento	Honorarios por apertura de línea y documentos (facturas, pagares etc.)	Alrededor del 2.5% dependiendo de la institución financiera

Empresas de Factoraje

 **Bancomer**

 **FACTORIZING
COMERCIAL
AMERICA**

 **Hettler Financial**

 **BANORTE**

 **Banamex**

 **FACTORAJE
AFIRME**

 **FC Factorising Corporativo SA de CV**

 **FACTORAJE MIFEL**

 **Serfin**
Factoraje

 **MF**
Mex-Factor, S.A. de C.V.
Organización Asociada del Crédito

 **Factorising
Santander Mexicano**

**Ge Capital
Factoring**

4.8. ARRENDAMIENTO FINANCIERO.

El arrendamiento es un mecanismo de financiamiento que funciona de la siguiente manera. Las empresas arrendadoras adquieren bienes y conceden su uso temporal a plazo determinado a una persona física o moral, a cambio de que estas últimas le paguen una cantidad de dinero que cubra el valor de adquisición de los bienes más una comisión. Existen diversos tipos de arrendamiento.

Arrendamiento Financiero.

El arrendamiento financiero, no es otra cosa que otorgar el uso o goce temporal de un bien a usted, ya sea persona física o moral, obligándose usted a pagar una renta periódica que cubra el valor original del bien, más la carga financiera o sea una comisión que nos cobrará la arrendadora, y los gastos adicionales que se fijen en el contrato respectivo. Y a elección de usted cuando este contrato termine puede optar por:¹⁷

- Comprar usted el bien, mediante un pago inferior al valor del mercado, al momento de realizar la operación.
- Vender el bien a un tercero y obtener parte del precio por la enajenación.
- Prorrogar el contrato pero ahora estableciendo pagos inferiores a los que se fijó durante el plazo inicial del contrato.

Es importante destacar que en las operaciones de arrendamiento financiero, el arrendatario tiene como responsabilidad cubrir los gastos correspondientes a mantenimiento, seguro y costo de operación del equipo.

¹⁷ Con base en el Artículo 27 de la Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares del Crédito.

Arrendamiento Puro.

Al igual que el arrendamiento financiero, las operaciones de arrendamiento puro se establecen mediante un contrato, el uso o goce temporal de un bien, pero con la diferencia de que no existe opción de compra al término de la vigencia del contrato.

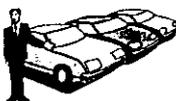
Por lo tanto, las arrendadoras no contraen obligación alguna de vender el bien, ni de hacerlo partícipe del importe de la venta que se haga del bien a un tercero.

En el caso de que al término del contrato exista una promesa de compraventa del bien entre la Arrendadora y usted, el bien le tendrá que ser enajenado o vendido a valor comercial o de mercado.

ARRENDAMIENTO FINANCIERO



USTED ACUDE A UNA EMPRESA
ARRENDADORA



LA ARRENDADORA LE OTORGA
USO O GOCE TEMPORAL DE UN
BIEN A UN PLAZO DETERMINADO



SEGÚN SE HAYA ACORDADO USTED PAGARA
PERIÓDICAMENTE UNA CANTIDAD DE DINERO, QUE
DEBERA CUBRIR EL VALOR DE LA ADQUISICIÓN
MAS UNA COMISIÓN COBRADA POR LA
ARRENDADORA



AL VENCER EL CONTRATO USTED TIENE LA
OPCIÓN DE



COMPRAR EL BIEN PERO
A UN PRECIO INFERIOR



PRORROGAR LA RENTA
Y SEGUIR GOZANDO
DEL BIEN PERO CON
UNA RENTA INFERIOR



VENDER EL BIEN Y
OBTENER UNA PARTE
DE LA VENTA

ARRENDAMIENTO PURO



USTED ACUDE A UNA EMPRESA
ARRENDADORA



LA ARRENDADORA LE OTORGA
USO O GOCE TEMPORAL DE UN
BIEN A UN PLAZO DETERMINADO



SEGÚN SE HAYA ACORDADO USTED PAGARA
PERIÓDICAMENTE UNA CANTIDAD DE DINERO,
QUE DEBERA CUBRIR EL VALOR DE LA
ADQUISICIÓN MAS UNA COMISIÓN COBRADA POR
LA ARRENDADORA



UNA VEZ TERMINADO EL PLAZO DEL
CONTRATO USTED NO TIENE LA OBLIGACIÓN
DE COMPRAR EL BIEN, PERO TIENE LAS
OPCIÓN DE:



COMPRAR EL BIEN PERO
A UN A UN PRECIO OE
MERCADO



PRORROGAR EL
CONTRATO.

Arrendamiento Financiero Ficticio (Sale and Lease Back).

También conocido como venta y arrendamiento posterior. Y consiste en que el propietario de un bien lo vende a una empresa arrendadora, para que esta a su vez se lo arriende con su respectivo derecho de opción de compra al término del contrato.

De esta manera el propietario original no pierde la utilización del mismo y obtiene dinero en efectivo que puede ser empleado en otras opciones del negocio.

Bienes objetos de Arrendamiento.

Prácticamente cualquier bien tangible es susceptible de ser arrendado¹⁸. Para que entienda mejor señalaremos los siguientes ejemplos

- Equipo de transporte.

Automóviles de uso particular.

Vehículos de pasajeros (local o foráneo).

Vehículos de carga (camionetas, camiones, trailers, plataformas, cajas, especializados).

Embarcaciones marítimas y aeronaves de uso turístico o de carga.

- Equipo de cómputo.

Microcomputadores.

Macrocomputadores.

- Equipo de telecomunicación.

Conmutadores telefónicos.

Fax.

Equipo terrestre para comunicación, vía satélite.

- Maquinaria y equipo para :

Construcción.

¹⁸ De acuerdo al Artículo 15 del Código fiscal de la Federación

Actividades agropecuarias.
 Actividades industriales.
 Comercios.
 Restaurantes y hoteles.
 Oficinas.

- Bienes inmuebles .

Terrenos.
 Locales comerciales.
 Naves industriales.
 Edificios de Oficinas.
 Hoteles.
 Restaurantes.

Las Arrendadoras miembros de la Asociación cuentan con una amplia red de servicio en la República Mexicana. Un grupo de profesionales financieros están a sus órdenes en 50 Arrendadoras¹⁹

Plazo	Destino	Monto	Garantías	Tasa
Hasta 5 años depende de la institución	Inversión en activos fijos (maquinaria, equipo y edificios)	De acuerdo al monto de los bienes y a la capacidad de pago	Prenda, Pagare, Letra de Cambio, fianza, aval.	Variable dependiendo de las condiciones de cada institución

4.9. ALMACENES GENERALES DE DEPÓSITO

Los Almacenes Generales de Depósito son lugares en donde se tiene como función principal el almacenamiento, guarda y conservación de bienes o mercancías.

Sí usted tiene mercancías, no las ha vendido y necesita dinero, acuda a un Almacén General de Depósito y por sus mercancías se le otorgará una parte del costo junto con un certificado de depósito y un bono de prenda, que también pueden ser negociables o en otras palabras se puede vender.

¹⁹ Asociación Mexicana de Arrendamiento Financiero www.amaf.com.mx

Usted podrá recuperar su mercancía o vender sus certificados de depósito según lo considere.

Es importante mencionar que este tipo de financiamiento se utiliza generalmente cuando se necesita el efectivo rápido, y a corto plazo.

Plazo	Destino	Monto	Garantías	Tasa
Variable dependiendo de la mercancía	Tesorería y Caja	De acuerdo a las mercancías	Mercancías	Variable dependiendo de las condiciones de cada institución

ALMACENES GENERALES DE DEPÓSITO



USTED ACUDE A UN ALMACÉN GENERAL DE DEPOSITO AL CUAL LE ENTREGA SUS MERCANCIAS



ESTE LE EXPIDE UN CERTIFICADO AMPARANDO EL VALOR DE LAS MISMAS, EL CUAL ES NEGOCIABLE



Y RECIBIRÁ UNA PARTE DEL VALOR DE LAS MERCANCIAS PUDIENOO RECUPERARLAS CON LOS CERTIFICADOS

4.10. UNIONES DE CRÉDITO

Las uniones de crédito apoyan a los sectores productivos, específicamente los de bajos y medianos ingresos, esto se realiza otorgando créditos a dichos sectores.

A una Unión de Crédito la podemos definir como a la sociedad mercantil que agrupa a personas físicas y morales (micro, pequeña y medianas empresas) dedicadas a actividades en el ramo agrícola, comercial, industrial, o mixta, y que por medio de esta cooperación busca resolver sus necesidades financieras en forma más directa.

Así pues tenemos que la función principal de una Unión de Crédito es la de trabajar en conjunto para mejorar la capacidad de negociación en mercados financieros, en comercialización de sus productos, en sus compras tanto de materia prima como de maquinaria y equipo, instalaciones y tecnología. Así mismo pueden ser garantía y/o aval de sus socios por los créditos que adquiera.

En resumen estas Uniones de Crédito nos permiten:

- Acceso al crédito a las micro, pequeñas y medianas empresas.
- Otorgar mejores condiciones crediticias a estas empresas.

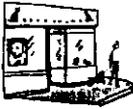
Tenemos pues que el otorgamiento de financiamiento para apoyo y desarrollo de las actividades productivas de las empresas por esta vía es a través de los siguientes tipos de crédito.

- Habilitación y Avío.
- Refaccionario.
- Simples o Hipotecarios.
- Y en algunos casos para pago de deudas(reestructuración de pasivos).

Así el principal requisito para poder acceder a un crédito, es que el solicitante debe ser socio de la misma.

Por tanto las Uniones de Crédito son una alternativa real de financiamiento para las Micro, Pequeñas y Medianas empresas, además estas ya son consideradas por el gobierno como intermediarias financieras teniendo mas seguridad y limpieza en operaciones con estas instituciones.

Plazo	Destino	Monto	Garantías	Tasa
A corto, mediano y largo plazo	Fomentar el crecimiento del negocio	Variable	Hipoteca, prenda, fianza y aval según sea el caso	Variable dependiendo de las condiciones de cada institución



LAS UNIONES DE
CRÉDITO AGRUPAN A
VARIAS EMPRESAS

CON ESTA UNIÓN SE
PUEDE CONSEGUIR

UNIÓN DE CRÉDITO

ACCESO A LA CREDITO



COMERCIALIZACION DE
PRODUCTOS



COMPRA DE MATERIA
PRIMA



MAQUINARIA

GARANTIAS Y AVALES
PARA CREDITOS



LOS PRINCIPALES CREDITOS QUE SE
PUEDEN CONSEGUIR SON DE
HABILITACIÓN, REFACCIONARIO E
HIPOTECARIO.

4.11. INTERMEDIARIOS Y/O SOCIEDADES FINANCIERAS DE OBJETO LIMITADO Y/O FACULTADES LIMITADAS (NONBANK BANK, SOFOLES.)

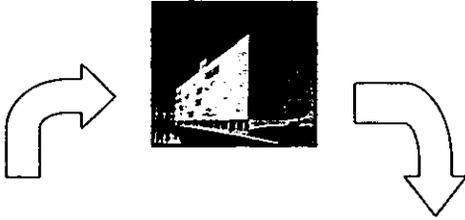
Esta figura de intermediación financiera se refiere a personas morales (sociedades) autorizadas por la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, para que capten recursos provenientes de la colocación de instrumentos inscritos en el Registro Nacional de Valores e Intermediarios y otorgar créditos para determinada actividad o sector (sus reglas de operación están especificadas en el Diario Oficial del 14 de junio de 1993.)

Como dijimos anteriormente estos intermediarios solo pueden otorgar créditos a una determinada actividad o sector como por ejemplo: créditos al consumidor, hipotecarios, agropecuarios, a la micro empresa, a la pequeña empresa, al sector de servicios, etc.

Estos intermediarios son una alternativa real de financiamiento para el sector Micro , pequeño y mediano, pero pensando paralelamente en la superación gradual de las deficiencias estructurales de este sector.

Plazo	Destino	Monto	Garantías	Tasa
A corto, mediano y largo plazo	Fomentar el crecimiento del negocio	Variable	Hipoteca, prenda, fianza y aval según sea el caso	Variable dependiendo de las condiciones de cada institución

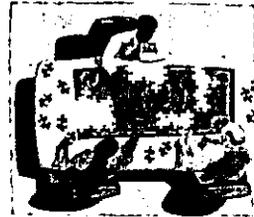
SOFOLÉS



LAS SOFOLES SON INSTITUCIONES DE INTERMEDIACIÓN FINANCIERA ENTRE USTED Y LOS RECURSOS QUE NECESITA



PUEDEN OTORGAR CRÉDITOS PERO SOLO A UNA DETERMINADA ACTIVIDAD O SECTOR



ESTA ES UNA OPCIÓN REAL DE FINANCIAMIENTO PARA SU EMPRESA

4.12. SOCIEDADES DE AHORRO Y PRÉSTAMO.

Estas instituciones anteriormente llamadas cajas de ahorro popular y con el objeto de regularlas y para proteger a sus socios la Secretaria de Hacienda y Crédito Público dota de personalidad jurídica a éstas, autorizándolas como organizaciones auxiliares de crédito bajo la figura de Sociedades de Ahorro y Préstamo (SAP).

Estas tienen como finalidad captar los recursos exclusivamente de sus socios y colocarlos entre estos mismos o, en inversionistas en beneficio mayoritario a los mismos, es sin duda una fuente de financiamiento importante para los socios que en muchas ocasiones no cuentan con otra forma de obtener recursos.

Las Sociedades de Ahorro y Préstamo determinan libremente, las políticas de montos y saldos mínimos de ahorro, así como las tasas de interés que devenguen por los ahorros o cobren por los préstamos.

Como vemos las Sociedades de Ahorro y Préstamo son instituciones que ofrecen una nueva forma para captar el ahorro de las personas, aprovechando los esquemas tradicionales de captar los mismos y que por su forma de organizarse y operar es una de las principales instituciones que ofrezcan servicios de financiamiento.

- Puede atender regiones donde los intermediarios tradicionales no pueden llegar.
- Su regulación y reglamentación las hace confiables para el ahorrador.
- Puede otorgar créditos a plazos cortos y con tasas de interés según la viabilidad de su proyecto de inversión.

Así pues las Sociedades de Ahorro y Préstamo debido a su captación que es a base de una gran cantidad de pequeños ahorradores y por su naturaleza de atender a estos mismos; sus funciones de ahorro, inversión, préstamos personales y financiamiento

via crédito las hace una alternativa real para las micro, pequeñas y medianas empresas de México.

Plazo	Destino	Monto	Garantías	Tasa
A corto, mediano y largo plazo	Fomentar el crecimiento del negocio	Variable	Hipoteca, prenda, fianza y aval según sea el caso	Variable dependiendo de las condiciones de cada institución

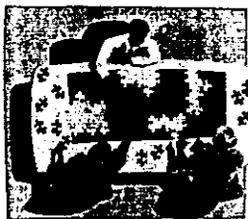
SOCIEDADES DE AHORRO Y PRÉSTAMO



LAS SAP'S SON INSTITUCIONES RECONOCIDAS POR LA SHCP, ES DECIR, TIENEN PERSONALIDAD JURÍDICA



ESTAS INSTITUCIONES CAPTAN RECURSOS DE SUS PROPIOS SOCIOS, ES DECIR, DE QUIENES AHORRAN EN ELAS.



ESTE TIPO DE INSTITUCIÓN SON UNA ALTERNATIVA REAL PARA SU MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA



LOS RECURSOS CAPTADOS SE UTILIZAN PARA DAR CRÉDITOS ENTRE LOS MISMOS SOCIOS DE LA INSTITUCIÓN

4.13. FINANCIAMIENTO QUE OTORGA LA BOLSA MEXICANA DE VALORES.

El Mercado de Valores es un medio para que la sociedad en su conjunto impulse y aporte a los recursos financieros que requiere la economía de un país. Resulta lógico pensar que, en tanto más avanza una sociedad, las relaciones económicas entre sus integrantes se tornan más complejas lo cual da lugar a la necesidad de que los métodos, sistemas de inversión y ahorro de recursos, así como los de su aplicación útil se innoven y diversifiquen.



BOLSA MEXICANA DE VALORES

Por dar una definición de este mercado de valores tenemos que "es el conjunto de mecanismos que permiten realizar la emisión colocación y distribución de los valores inscritos en el Registro Nacional de Valores e Intermediarios aprobados por la Bolsa Mexicana de Valores" ²⁰

Así pues la Bolsa Mexicana de Valores es el lugar donde los intermediarios (bursátiles) ponen en contacto a oferentes y demandantes de recursos financieros, bajo la reglamentación de la Comisión Nacional Bancaria y de Valores y la Ley del Mercado de Valores.

Usted para acceder a este mercado lo tiene que hacer por medio de un intermediario llamado Casa de Bolsa, los instrumentos que puede generar su negocio son los siguientes:

- Papel Comercial.
- Acciones.

²⁰ El Sistema Financiero Mexicano, Centro Educativo del Mercado de Valores 2000

- Obligaciones.

4.13.1. PAPEL COMERCIAL.

El papel comercial es un documento que emite una empresa para allegarse de recursos, el papel comercial no representa la propiedad de una parte de la empresa, sólo da derecho a recuperar la inversión que se hizo más una cantidad extra (intereses) como premio.

El papel comercial no solo sirve para resolver las necesidades temporales de dinero, sino también como un medio provisional de financiamiento de proyectos mayores, como la expansión de su negocio, por ejemplo.

La emisión de este tipo de documentos debe ser autorizada por la Comisión Nacional Bancaria y de Valores y realizada a través de una casa de bolsa, la cual al llevar a cabo la comercialización del papel comercial recibe una comisión.

La mayor parte del papel comercial es adquirido por organizaciones de negocios, bancos, compañías aseguradoras, fondos de pensión e instituciones del mercado monetario.

Al emitir papel comercial se obtienen algunas ventajas como son:

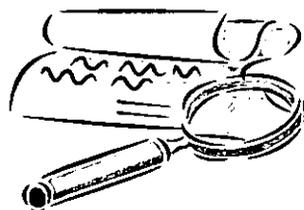
- El papel comercial proporciona fondos a tasas más pequeñas a comparación de los demás tipos de financiamiento.
- El emisor evita los inconvenientes y los gastos de financiar arreglos con varias instituciones.
- La publicidad y el prestigio se acumulan para el emisor a medida que su papel comercial y su producto se vuelve más conocido en los círculos de negocios.

Plazo	Destino	Monto	Garantias	Tasa
Hasta 360 días	Fomentar el crecimiento del negocio	Variable	No Aplica	Variable

PAPEL COMERCIAL



USTED NECESITA
DINERO PARA
FINANCIAR SU
EMPRESA



EMITE PAPEL COMERCIAL, EL CUAL SE
DA A CONOCER A TODO EL PÚBLICO
INVERSIONISTA EL CUAL LO COMPRA



ESTE PAPEL COMERCIAL SE
TIENE QUE PAGAR A UN PLAZO
DETERMINADO



SE PAGA LO QUE NOS
FINANCIARON MÁS UNA
COMISIÓN

4.13.2. EMISIÓN DE ACCIONES

Este punto podría parecer muy complicado pero en realidad no lo es. Para comenzar definiremos lo que es una acción:

Las acciones son títulos nominativos que representan una parte de la empresa, es decir, si usted tiene una acción, usted es dueño de una pequeña parte de la empresa.

Las emisiones públicas deben ser autorizadas por la Comisión Nacional de Bancaria y de Valores, que es un organismo que actúa dentro del Sistema Financiero Mexicano para vigilar los intereses del público.

Sabrás usted que no solo existe un tipo de acción sino una gran diversidad de ellas.

Para una adecuada selección de la clase de acciones que deban emitirse es muy importante conocerlas para que usted seleccione la que más le convenga:

- *En numerario.* Indican que han sido o van a ser cubiertas íntegramente en efectivo. La ley exige que al constituirse una sociedad, las acciones en numerario (en efectivo) se paguen cuando menos en un 20% de su valor nominal, o sea, lo que cuesta la acción.
- *En especie.* Son aquellas cuyo valor nominal se cubre con bienes distintos del efectivo. Deben quedar íntegramente exhibidas (pagadas).
- *Nominativas.* Expedidas a favor de una persona cuyo nombre se consigna en el texto mismo de la acción, pudiendo cambiar de dueño cuantas veces lo desee.
- *Ordinarias.* Confieren a sus dueños iguales derechos e iguales obligaciones.

ESTA TESIS NO SALE
DE LA BIBLIOTECA

- *Privilegiadas.* Confieren mayores derechos que las acciones ordinarias. Ejemplo: Se les garantiza un rendimiento mínimo de un 5%; tienen derecho a ser los primeros en adquirir las acciones en caso de nuevas emisiones; en el caso de que al negocio no le vaya muy bien, serán a los primeros a los que se les devuelva el dinero que aportaron.
- *Sencillas.* Las que representan una acción.
- *Múltiples.* Las que representan dos o más acciones.
- *Con Valor Nominal.* Son las que expresan en su texto lo que cuesta la acción.
- *Sin Valor Nominal.* Son las que no mencionan el valor de la acción, expresando solamente el número total de acciones de la sociedad.

Una vez seleccionada la acción que mas le convenga o ajuste a sus necesidades debemos tener en consideración los siguientes requisitos para poder emitir las.

Requisitos para colocar acciones.

Legales.

- Escritura constitutiva y reformas a los estatutos
- Lista de asistencia a la última asamblea
- Currículos de los miembros del consejo de administración
- Lista de funcionarios y antigüedad
- Libros de actas al corriente

Financieros.

- Estados financieros dictaminados de los últimos 5 años
- Estados proyectados a tres años
- Relación de valores en poder de la empresa

Económicos.

- Estudios socioeconómicos realizados por profesionistas independientes que contengan breve estudio de mercado, producción, proveedores, relaciones obrero-patronales, patentes y marcas.

De Colocación.

- Por qué se colocan los valores.
- Políticas histórica y futura de dividendos.
- Proyecto de prospecto de colocación.

Ahora que ya sabe todos los requisitos necesarios para emitirlos, conoceremos el procedimiento para que las pueda inscribir y colocarlas a la venta.

Procedimiento para la Inscripción de Acciones

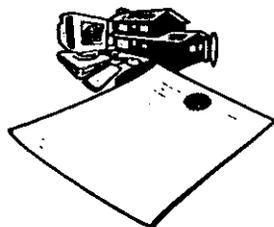
1. Presentación de la solicitud de inscripción.
2. Entrevista con la Casa de Bolsa colocadora.
3. Revisión de la solicitud.
4. Solicitud (en su caso) de puntos pendientes a la empresa.
5. Envío de documentos al asesor legal.
6. Programación y desarrollo del estudio.
7. Visita a la empresa por parte de la Bolsa Mexicana de Valores.
8. Nueva entrevista con la Casa de Bolsa colocadora para los últimos detalles.
9. Recepción del dictamen jurídico.
10. Terminación del estudio.
11. Opinión final respecto de la empresa, por parte de funcionarios de la Bolsa Mexicana de Valores.
12. Aprobación del estudio por parte de la dirección general.
13. Impresión del estudio.
14. Aprobación de la solicitud de inscripción por parte del consejo de administración de la Bolsa Mexicana de Valores.
15. Aviso de Aprobación de la empresa y la Comisión Nacional Bancaria y de Valores.
16. Ratificación de la Comisión Nacional Bancaria y de Valores.
17. Registro de la oferta pública en la Bolsa Mexicana de Valores.

Plazo	Destino	Monto	Garantías	Tasa
Hasta 360 días	Fomentar el crecimiento del negocio	Hasta el 49% de Capital Social o Personal	Según el tipo de acción	Variable

EMISIÓN DE ACCIONES



LAS ACCIONES SON DOCUMENTOS (TÍTULOS DE CRÉDITO)



CADA UNA REPRESENTA UNA PARTE PROPORCIONAL DEL NEGOCIO



LAS ACCIONES DEBEN DE SER AUTORIZADAS POR EL GOBIERNO



LAS ACCIONES SE VENDEN ENTRE LA GENTE CON CAPITAL QUE DESEE INVERTIR EN NUESTRO NEGOCIO PARA DESPUÉS DE UN PLAZO DADO OBTENER UNA GANANCIA



ASI LA EMPRESA OBTIENE RECURSOS ADICIONALES

4.13.3. EMISIÓN DE OBLIGACIONES

La obligación es un título de crédito que representa una parte determinada de un crédito colectivo.

La obligación nace por voluntad de la empresa emisora, es decir, la sociedad decide si desea o no emitir obligaciones.

Las obligaciones las emite una sociedad anónima (empresa) y a través de ellas se compromete a pagar intereses en forma trimestral, o semestral o la acordada en la emisión, por el uso del capital durante un periodo determinado, y cuando se venza deberá regresar el capital (el valor de la obligación) a los tenedores de las obligaciones.

Debido a los constantes cambios en la situación económica del país las obligaciones han sufrido variaciones en sus características, fundamentalmente en lo referente a las tasas de interés, su garantía, su forma de pago, etc. Es por eso que existen muchas clases diversas de obligaciones respondiendo a estas variaciones, algunas de ellas son:

- *Obligación al portador.* Una obligación que se emite sin registrar el nombre del propietario. Quien sea el tenedor de la obligación (el portador) es el propietario.
- *Obligación anticipada.* La promesa de vender un activo antes de que el vendedor tenga la compra en firme del activo. Este vendedor puede compensar el riesgo comprando un contrato de operaciones a futuro para fijar el precio de venta.
- *Obligación convertible.* Obligación que puede convertirse en otro tipo de título, por lo regular en acciones ordinarias, a opción del tenedor a un precio específico durante un periodo específico de tiempo.
- *Obligación de beneficios.* Aquella cuyo pago depende de beneficios suficientes. Estas se emplean por lo regular durante la reorganización de una empresa fracasada o en vías de fracasar.

- *Obligación de cupón nivelado.* Obligaciones con un flujo de pagos de cupones que permanecen sin cambio durante la vida de la obligación.
- *Obligación de descuento de emisión original.* Obligación que se emite con un descuento sobre el valor nominal. Se conoce también como obligación de descuento importante o puro.
- *Obligación de descuento puro.* Obligaciones que no pagan cupones y sólo restituyen el valor facial al vencimiento. Se les llama también "balas" y "ceros".
- *Obligación de fideicomiso garantizada.* Obligación garantizada por la pignoración de las acciones ordinarias que una empresa posee.
- *Obligación de tasa variable.* Obligación de deuda con un cupón de pago ajustable.
- *Obligación sin garantía.* Aquella cuyo vencimiento es usualmente de quince años o más. Obligación de deuda respaldada por el crédito general de la corporación emisora.
- *Obligaciones extranjeras.* Obligación internacional que emiten prestatarios extranjeros en el mercado de capital de otro país y cuya denominación es principalmente en la moneda de ese país.
- *Obligaciones fijas en dólares.* Obligaciones convencionales para las que la tasa de cupón se determina como un porcentaje fijo del valor nominal.
- *Obligaciones quirografarias.* Aquellas que no tienen garantía específica y que están respaldadas por la buena imagen de la sociedad emisora y por la solvencia económica de la misma. La simple firma del emisor hace que la empresa responda con todos sus bienes.
- *Obligaciones hipotecarias.* Están garantizadas por una hipoteca establecida sobre los bienes inmuebles de la sociedad emisora,

que pueden incluir edificios, maquinaria, equipo, activos fijos de la misma o de otra persona física o moral. En el acta de emisión se debe especificar con detalle todos los bienes dados en garantía.

- *Obligaciones prendarias.* Se garantizan por diversos bienes muebles tales como maquinaria, vehículos, equipos, inventarios, etc.
- *Obligaciones fiduciarias.* Están garantizadas mediante la constitución de un fideicomiso que cuenta con recursos suficientes para la liquidación del crédito documentado.

También es importante señalar que su colocación, o sea, la venta al público, puede ser pública la cual debe ser autorizada por la Comisión Nacional Bancaria y de Valores, o privada la cual se realiza normalmente entre los propietarios.

Los requisitos para la colocación pública de las obligaciones que se deben cumplir ante la Comisión Nacional Bancaria y de Valores son, en síntesis, los siguientes:

- Solicitud
- Copia de la escritura Pública de la emisión de las obligaciones.
- Características de la emisión:
 - Monto
 - Obligaciones en circulación
 - Valor nominal
 - Tipo de interés, periodicidad y fechas de pago
 - Plazo
 - Tablas de amortización

- Garantías
- Proyecto de aplicación de fondos
- Representante común de las obligaciones
- Copia del acta de asamblea en que haya sido autorizada la emisión.
- Cumplir con los mismos requisitos de emisión de acciones

Plazo	Destino	Monto	Garantías	Tasa
Hasta 7 años	Inversión en activos fijos (maquinaria, equipo y edificios)	Hasta el 60% de Capital Contable o Personal	De diversas formas dependiendo del tipo de obligación	Variable

EMISIÓN DE OBLIGACIONES



4.14. OTRAS ALTERNATIVAS.

4.14..1 EMPRESAS INTEGRADORAS

Estas son empresas de servicios especializados que asocia a personas físicas y morales preferentemente de escala micro, pequeña y mediana, con los objetivos de elevar su competitividad, consolidar su presencia en el mercado interno e incrementar su participación en la exportación.

Para lograrlo, estas prestan servicio altamente especializado a las empresas asociadas en los siguientes aspectos:

- Tecnológicos.
- Promoción .
- Comercialización.
- Diseño.
- Financiamiento.
- Actividades en común.
- Gestiones Administrativas.

Estas empresas integradoras articulan la fuerza y flexibilidad que necesitan las micro, pequeñas y medianas empresas para competir en un su mercado a partir de la fuerza que genera la asociación.

Estas empresas Integradoras representan un apoyo integral, además de lograr apoyos financieros fungiendo como asesora y promotora en la negociación de créditos de sus socios vía tres modalidades.

- A los Socios.
- A las Empresas.
- A la propia empresa Integradora.

Ante tales Empresas la micro, pequeña y mediana empresa cuenta con un formidable agente de apoyo integral, estas pueden incursionar y surgir en cualquier sector, rama o división económica del país.

Plazo	Destino	Monto	Garantias	Tasa
A corto, mediano y largo plazo	Fomentar el crecimiento del negocio	Variable	Hipoteca, prenda, fianza y aval según sea el caso	Variable dependiendo de las condiciones de cada institución.

EMPRESAS INTEGRADORAS



SU OBJETIVO ES:

CONSOLIDAR
PRESENCIA EN EL
MERCADO



INCREMENTAR
PRODUCTIVIDAD



ELEVAR
COMPETITIVIDAD



PARA LOGRARLO PRESTA SERVICIOS DE TECNOLOGÍA, PROMOCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN, DISEÑO SUBCONTRATACIÓN, FINANCIAMIENTO, ACTIVIDADES EN COMUN, ETC. FUNGIENDO COMO ASESORA Y PROMOTORA EN LA NEGOCIACIÓN DE CRÉDITOS.

4.15. BANCA DE DESARROLLO.

La banca en México se divide en banca múltiple o comercial y de desarrollo la primera es definida como una sociedad anónima a la que el Gobierno Federal, le ha otorgado autorización para dedicarse al ejercicio habitual y profesional de banca y crédito en los ramos de depósito, ahorro, financiero, hipotecario, fiduciario y servicios conexos. A comparación de la banca de desarrollo que se encarga a apoyar y fomentar el desarrollo de los programas prioritarios de interés nacional por medio de financiamiento y asesoría técnica.

4.15.1 NACIONAL FINANCIERA.

Muy bien analizaremos pues a Nacional Financiera que es el instrumento principal de fomento del estado, que tiene como objetivo principal fomentar el desarrollo económico nacional y regional, dando estímulos que favorezcan el crecimiento de las empresas, de los diversos sectores y de las distintas regiones de nuestro país, para ello cuenta con una amplia variedad de financiamientos, capacitación y asistencia técnica.



Nacional Financiera es uno de los agentes mas importantes para la promoción y el desarrollo de la pequeña y mediana empresa mexicana, lo apoya para que su empresa sea competitiva, moderniza y amplía sus instalaciones productivas, contrata asesorías en calidad y productividad, o reestructura sus pasivos ofreciéndole el financiamiento acorde a sus necesidades a través de sus diversos productos:

- Tasa Fija.
- Tasa Variable .
- Comercio exterior.
- Inversión accionaria. 
- Subasta de dólares.
- Desarrollo de Proveedores.

4.15.1.1. CRÉDITOS A TASA FIJA.

Este producto apoya a empresas micro, pequeñas, medianas y grandes, así como personas físicas con actividad empresarial:

- Del sector industrial.
- Del sector servicios.
- Del sector comercio.
- Asociadas a una empresa integradora.

¿En qué se pueden utilizar los recursos?

- Adquirir maquinaria, equipo y mobiliario.
- Adquirir materias primas, materiales de construcción, pagar sueldos y salarios, gastos de fabricación y de operación.
- Ampliar o modernizar instalaciones.
- Innovar, adaptar o actualizar tecnologías.
- Prevenir o eliminar las emisiones contaminantes del medio ambiente e impulsar el reciclado de sustancias contaminantes, o bien la racionalización del consumo de agua y energía.
- Reestructurar pasivos.
- Pagar servicios de consultoría.

Aspectos Importantes

Con el esquema de tasa fija, Nafin ofrece a las empresas financiamientos a corto, mediano o largo plazo, generando certidumbre ya que elimina el riesgo de cambios en las tasas de interés y permite que usted pueda planear sus pagos (amortizaciones, abonos, etc.), desde el momento de la contratación del crédito.

Plazo	Destino	Monto	Garantías	Tasa
10 años	Compra de materia prima maquinaria y equipo, pago de deuda etc.	Hasta 10 millones de Udis	Hipoteca, prenda, fianza y aval según sea el caso	Variable se determina mensualmente

4.15.1.2.CREDITOS A TASA VARIABLE, PESOS Y DÓLARES.

Este producto apoya empresas micro, pequeñas, medianas y grandes, así como personas físicas con actividad empresarial:

- Del sector industrial.
- Del sector servicios.
- Del sector comercio.
- Asociadas a una empresa integradora.

¿En qué se pueden utilizar los recursos?

- Adquirir maquinaria, equipo y mobiliario.
- Adquirir materias primas, materiales de construcción, pagar sueldos y salarios, gastos de fabricación y de operación.
- Ampliar o modernizar instalaciones.
- Fortalecer las estructuras financieras de las empresas.
- Innovar, adaptar o actualizar tecnologías.
- Prevenir o eliminar las emisiones contaminantes del medio ambiente e impulsar el reciclado de sustancias contaminantes, o bien la racionalización.
- Reestructurar pasivos.
- Pagar servicios de consultoría.

Aspectos Importantes

- Plazos de financiamiento acordes a las necesidades de la empresa.
- Créditos para todo tipo de inversiones.

- Financiamiento por el 100% de la inversión.

Plazo	Destino	Monto	Garantías	Tasa
Podrá ser hasta de 20 años	Compra de materia prima maquinaria y equipo, pago de deuda etc.	De acuerdo al proyecto y capacidad de pago de la empresa.	Hipoteca, prenda, fianza y aval según sea el caso	TIIE en moneda nacional y LIBOR en moneda extranjera más los puntos que le agregue la institución financiera

Para tramitar acudir con el intermediario financiero de su preferencia (bancos, uniones de crédito, empresas de factoraje, arrendadoras financieras, entidades de fomento, fideicomisos y sofoles) incorporados a la red de intermediarios de Nafin.

4.15.1.3. COMERCIO EXTERIOR.

Nafin ofrece diversos apoyos para las personas y empresas que tengan operaciones con el extranjero como son:

- FINANCIAMIENTO A MEDIANO PLAZO PARA IMPORTACIONES.

Nafin pone a su disposición líneas de crédito a mediano y largo plazo, con tasas de interés preferenciales para financiar la importación de maquinaria, equipo, refacciones, materias primas, insumos agroindustriales y servicios.

Plazo	Destino	Monto	Garantías	Tasa
Desde 2 hasta 10 años	Compra de materia prima maquinaria y equipo, servicios etc.	De acuerdo al proyecto y capacidad de pago de la empresa.	Fianza y aval según sea el caso	TIIE en moneda nacional y LIBOR en moneda extranjera más los puntos que le agregue la institución financiera

- FINANCIAMIENTO A CORTO PLAZO PARA COMERCIO EXTERIOR.

Nafin ofrece apoyo a las empresas para financiar hasta el 100% de sus operaciones de pre-exportación, exportación, e importación de materias primas, insumos, refacciones, productos agropecuarios, maquinaria y equipo, en términos y condiciones preferenciales.

- CARTAS DE CRÉDITO.

Nafin ofrece como servicio bancario, el establecimiento de cartas de crédito, por medio de las cuales se da apoyo a las empresas en sus operaciones de compra de bienes y servicios en el extranjero y en territorio nacional.

Plazo	Destino	Monto	Garantías	Tasa
Hasta 180 días	Financiamiento a las compras	Hasta el 50% del Capital Contable o personal	Fianza y Aval (en ocasiones)	TIE más los puntos que le agregue la institución financiera

4.15.1.4. INVERSIÓN ACCIONARIA.

Por medio de este programa Nafin promueve la inversión privada en proyectos que generen un importante impacto económico y social, de la siguiente manera:



Nafin participa como socio minoritario de su pequeña o mediana empresa, es decir, compra un cierto número de acciones que le permiten seguir controlando su empresa y al mismo tiempo

complementar las aportaciones de los otros socios, de esta forma cuenta con los recursos necesarios para fortalecer su empresa y lograr su expansión y crecimiento, para que, después de cierto tiempo pueda ingresar al mercado de valores y poder vender acciones, lo cual generará ganancias para poder seguir apoyando de esta manera a otras empresas como la suya.

Nafin puede aportar indirectamente el capital a su empresa por medio de:

- SINCAS. (Sociedades de Inversión de Capitales) En donde Nafin participa como socio minoritario.
- FONDOS REGIONALES. Nafin participa como socio conjuntamente con inversionistas institucionales y personas físicas nacionales y extranjeras.

Para poder tener acceso a este tipo de apoyo uno de los requisitos más importantes es el de tener un proyecto viable, rentable y con expectativas de crecimiento, es decir, que a lo que se dedique su empresa tenga futuro, entre otros como son:

- Estar dispuestos a trabajar con un socio temporal como las SINCAS.
- Que los empresarios o empresas acepten acatar las disposiciones de la Comisión Nacional Bancaria y de Valores a través de sus circulares.

Esta es una excelente alternativa para allegarse de recursos ya que al hacerse la aportación de capital se fortalece la empresa y se obtiene asesoría administrativa, técnica y financiera de Nafin.

Plazo	Destino	Monto	Garantías	Tasa
Hasta 5 años	Crecimiento del negocio	Participación minoritaria en el Capital Social	No Aplica	2% sobre rendimientos

4.15.1.5. SUBASTA DE DÓLARES

Este Producto esta dirigido a empresas micro, pequeñas, medianas y grandes, así como personas físicas con actividad empresarial:

- Del sector industrial.
- Del sector servicios.
- Del sector comercio.
- Asociadas a una empresa integradora.

¿En qué se pueden utilizar los recursos?

- Adquirir maquinaria, equipo y mobiliario.
- Adquirir materias primas, materiales de construcción, pagar sueldos y salarios, gastos de fabricación y de operación.
- Ampliar o modernizar instalaciones.
- Innovar, adaptar o actualizar tecnologías.
- Prevenir o eliminar las emisiones contaminantes del medio ambiente; impulsar el reciclado de sustancias contaminantes; racionalización del consumo de agua y energía.
- Reestructurar pasivos.

Aspectos Importantes

Nafin otorga financiamiento en dólares a largo plazo, por el 100% del monto del proyecto, a tasas de interés competitivas, menores a las que prevalecen en el mercado, para apoyar planes de expansión y crecimiento de las empresas.

Plazo	Destino	Monto	Garantías	Tasa
Hasta 10 años	Compra de materia prima, maquinaria, instalaciones, pago de deudas, etc.	Hasta 100% del Proyecto	Fianza y Aval (en ocasiones)	Tasa LIBOR a 3 meses mas los puntos que determine la institución financiera

4.15.1.6. DESARROLLO DE PROVEEDORES

Este producto está dirigido a la micro, pequeñas, medianas empresas proveedoras de grandes empresas que requieran financiamiento para la adquisición de materias primas, insumos y pago de mano de obra directa, así como activos fijos.

- **PROVEEDORES DEL SECTOR PRIVADO**

Nafin vincula en un mismo esfuerzo a las empresas y a los intermediarios financieros, para apoyar el desarrollo de proveedores, facilitando a las micro, pequeñas y medianas empresas el acceso al financiamiento, la capacitación y la asistencia técnica.

Aspectos Importantes

Para la empresa compradora

- Contar con una red de proveedores confiable y competitiva.
- Garantizar que sus proveedores cuenten con el financiamiento requerido.
- Asegurar el suministro oportuno de partes e insumos en condiciones competitivas.
- Lograr mayor control en la calidad del producto o servicio final.

Para el proveedor

- Acceso fácil y oportuno a financiamiento competitivo.
- Requerimientos mínimos de garantías.
- Oportunidad de obtener mejores precios en la compra de materia prima.
- Posibilidad de tener acceso a licitaciones de mayor cuantía.
- Mantener e incrementar sus ventas

Criterios de elegibilidad

- Contar con pedido o contrato vigente, con una antigüedad no mayor a 30 días, y que esté debidamente formalizado.

- Contar con una antigüedad mínima de 2 años como proveedor de la gran empresa y que la empresa lo considere proveedor confiable.

Plazo	Destino	Monto	Garantías	Tasa
Hasta 120 días tratándose de documentos y 2 años con pedidos	Financiamiento a las ventas.	Hasta 100% tratándose de documentos y 50% en pedidos o contratos	Fianza más aval del principal accionista como mínimo	TIE mas los puntos que determine la institución financiera

• PROVEEDORES DEL SECTOR PÚBLICO

Dirigido a micro, pequeñas, medianas, y grandes empresas proveedoras de PEMEX (refinación, gas y petroquímica básica, exploración y producción) así como proveedores del IMSS que requieran financiamiento para sus pedidos.

Aspectos Importantes

- Atender a un mercado seguro.
- Mantener e incrementar sus ventas.
- Posibilidad de acceder a licitaciones de mayor cuantía.
- Acceso ágil al financiamiento con requerimientos mínimos de garantías

Plazo	Destino	Monto	Garantías	Tasa
En función del contrato o pedido sin exceder a 2 años	Financiamiento a las ventas.	Hasta 50% del pedido sin exceder de 3.26 millones de UDIS	Fianza más aval de lo socios accionista.	TIE mas los puntos que determine la institución financiera

Criterios de elegibilidad

- Contar con un pedido o contrato vigente.
- Contar con una antigüedad mínima de 2 años como proveedor de la gran empresa y que la empresa lo considere proveedor confiable.

- Solvencia moral y crediticia del solicitante del crédito y sus accionistas.
- No estar en cartera vencida con acreedores, en suspensión de pagos o quiebra técnica.

Nacional Financiera es una de las instituciones financieras que brinda más apoyo a las micro, pequeñas y medianas empresas en nuestro país, acercándose a ellos y eligiendo el producto más adecuado a sus necesidades puede resultar una excelente alternativa para allegarse de recursos y poder desarrollar y hacer crecer su empresa

4.15.2. BANCOMEXT.

Bancomext es el instrumento del Gobierno Mexicano cuya misión consiste en incrementar la competitividad de las empresas mexicanas, primordialmente las pequeñas y medianas, vinculadas directa e indirectamente con la exportación y/o la sustitución eficiente de importaciones, otorgando un apoyo integral a través de servicios de calidad en capacitación, información, asesoría, coordinación de proyectos y financiamiento.



BANCOMEXT

Crédito para las Pequeñas y Medianas empresas.

- Capital de Trabajo.
- Equipamiento.
- Crédito Comprador.
- Capital de Riesgo.

- Exportación.
 - Pre-exportación.
 - A las Ventas de Exportación.
 - Proyectos de Inversión.
 - Unidades de Equipo.
 - Cartas de Crédito.

4.15.2.1. PYME CAPITAL DE TRABAJO

¿Qué es el esquema financiero PYME?

Esquema Simplificado de Financiamiento para la Atención de la Pequeña y Mediana Empresa "PYME".

Este esquema se constituye como un mecanismo adecuado para la canalización de apoyos financieros a los pequeños y medianos empresarios con potencial de crecimiento y participación en el comercio exterior, de forma tal que les permita continuar cubriendo sus necesidades de capital de trabajo que no rebasen de 250,000.00 Dls. EUA por acreditado, cuyos lineamientos deberán enmarcarse en una ágil y rápida aprobación de crédito.

Aspectos Importantes

- Rapidez para determinar elegibilidad del cliente.
- Oportunidad para cubrir necesidades de operación.
- Opción financiera para empresarios con potencial de crecimiento en los mercados internacionales.
- Tener acceso a recursos financieros de manera ágil y oportuna.
- Apoyar la modernización y elevar la competitividad de la Pequeña y Mediana Empresa.
- Incorporar nuevas empresas a la exportación.

- Consolidar a la Pequeña y Mediana Empresa en el Comercio Exterior.

Sujetos de Apoyo

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

Plazo	Destino	Monto	Garantías	Tasa
Hasta 3 años revisables anualmente	Financiar las compras de materias primas, sueldos de mano de obra directa y/o ventas de exportación.	Hasta el 90% de los requerimientos de capital de trabajo	Hipoteca en primer lugar de bienes inmuebles propios o de terceros en zonas urbanas	TIE mas los puntos que determine la institución financiera. Comisión de apertura de 0.5 puntos porcentuales, sobre el monto a financiar y cobrada a la firma del contrato.

4.15.2.2. PYME EQUIPAMIENTO

¿Qué es el esquema financiero PYME Equipamiento?

Esquema Simplificado para la Atención de la Pequeña y Mediana Empresa "PYME Equipamiento".

Este esquema se constituye como la alternativa de crédito ágil y rápida para la adquisición de maquinaria y equipo en apoyo a los pequeños y medianos empresarios que buscan incrementar su capacidad de producción y participación en el comercio exterior, de forma tal que obtengan financiamiento oportuno hasta por 250,000.00 Dls. EUA por acreditado, soportado en un cuestionario de auto evaluación que la empresa aplica y que le permite determinar con certidumbre su acceso al crédito.

Aspectos Importantes

- Rapidez para determinar elegibilidad del cliente.
- Oportunidad para obtener financiamiento para la adquisición de maquinaria y equipo.
- Tiempos para acreditar al cliente.
- Opción financiera rápida para empresarios con potencial de crecimiento en los mercados internacionales.
- Tener acceso a recursos financieros de manera ágil y oportuna.
- Apoyar el incremento de capacidad productiva de las empresas, buscando su crecimiento y modernización que coadyuve en la competitividad de la Pequeña y Mediana Empresa.
- Incorporar nuevas empresas a la exportación.
- Fortalecer a la Pequeña y Mediana Empresa en el Comercio Exterior.

Sujetos de Apoyo

Exportadores directos, indirectos o empresas que sustituyan importaciones, con requerimientos de maquinaria y equipo que permitan incrementar y mejorar su capacidad de producción existente y competitividad en los mercados internacionales.

Plazo	Destino	Monto	Garantías	Tasa
Hasta 7 años	Adquisición de maquinaria y equipo vinculado con el proceso productivo, así como maquinaria de empaque, embalaje y equipo de transportación relacionado al proceso de exportación..	Hasta el 85% del valor factura de la maquinaria o equipo.	Las propias del crédito y adicionalmente una Garantía Hipotecaria	TIE mas los puntos que determine la institución financiera. Comisión de apertura de 0.5 puntos porcentuales, sobre el monto a financiar y cobrada a la firma del contrato.

4.15.2.3. CRÉDITO COMPRADOR

Crédito Comprador es el servicio financiero que permite realizar sus ventas de contado en la región, ya que Bancomext le paga en México y da crédito a sus clientes a través de un banco acreditado en el país de éstos.

Con esto se elimina el riesgo de no pago y permite competir en los mercados externos ofreciendo condiciones más competitivas en financiamiento y plazo a sus compradores.

Debe existir un contrato de compraventa, es decir, una operación de exportación entre un exportador mexicano y un importador, este ultimo acude al banco acreditado por Bancomext en su país y solicita el financiamiento. El banco a su vez analiza a la empresa importadora

y si ésta reúne los requisitos internos del banco se le extiende el crédito.

Una vez que se han cumplido las condiciones establecidas entre exportador e importador y que se han entregado los documentos que amparan la operación comercial, el banco corresponsal gira la instrucción para que Bancomext pague al exportador, afectando así la línea de crédito que el importador gestionó ante este banco corresponsal.

Formas de Disposición

El importador puede tener acceso al crédito comprador mediante los siguientes mecanismos:

- Carta de Crédito, que deberá ser irrevocable, pagadera a la vista contra la presentación de documentos, emitida a favor del exportador y con vigencia no mayor a 360 días desde la fecha de su emisión.
- Desembolso, en donde Bancomext efectúa el pago al exportador previa recepción de una "carta de instrucción irrevocable de pago" por parte del banco que acredite al importador, a esta carta se le deberá de anexar copia de la factura comercial, documento de embarque y formulario que certifica el grado de integración nacional (GIN).
- Reembolso, el importador puede solicitar crédito al amparo de las facturas provenientes de operaciones ya realizadas y pagadas al exportador, dichas facturas no deberán tener una antigüedad mayor a 180 días. Se deberá de presentar a Bancomext la documentación antes mencionada más la evidencia de pago que las operaciones ya fueron pagadas al exportador.

Aspectos Importantes

- Para los importadores el beneficio principal es la posibilidad de contar con plazos que van desde 180 días hasta 5 años, según el tipo de bien a importar, para pagar las compras que realizan y por ende, la oportunidad de adquirir un mayor volumen de productos mexicanos. Puede además obtener mejores condiciones de negociación al efectuar pagos de contado y transferir el plazo de crédito al cliente final. Adicionalmente al utilizar el esquema de reembolso capitaliza importaciones que ya cumplieron su ciclo de ventas, obteniendo recursos a crédito, para efectuar nuevas compras de contado.
- Para los exportadores significa recibir el pago de contado, sin tener que soportar la carga financiera que implicaría el otorgar un plazo proveedor, así como la oportunidad de diversificar el destino de sus exportaciones hacia algunos mercados de la región latinoamericana y del caribe.
- Elimina, además el riesgo de impago y genera liquidez en la empresa, saneando su situación financiera ya que sus periodos de cobro y su costo financiero de otorgar plazo proveedor se reducen al máximo.
- Tanto los bienes como los servicios, según sea el caso, deben contar como mínimo con un grado de integración nacional (GIN) o contenido mexicano del 30% o generar un ingreso neto de divisas (IND) por el mismo porcentaje, esto se comprueba mediante formularios que Bancomext proporciona al exportador (formulario FV5).

Plazo	Destino	Monto	Garantías	Tasa
Desde 360 días hasta 5 años dependiendo del bien que se exporte	Financiamiento a las Ventas	Puede ser del 100% hasta un 85% dependiendo del plazo.	Los bienes a exportar	La determina la Institución Financiera Local

Actualmente Bancomext tiene establecidas líneas en los siguientes países y bancos:

- COSTA RICA

Bancentro, Banco Banex, Banco de San José, Banco Interfin y Banco Metropolitano

- GUATEMALA

Banco Americano, Banco de Occidente, Banco Reformador, Banco SCI,

- PANAMA

Banco Disa

- REPUBLICA DOMINICANA

Banco Intercontinental

- EN CENTROAMERICA (Guatemala, El Salvador, Honduras, Nicaragua y Costa Rica)

Banco Centroamericano de Integración Económica (BCIE)

4.15.2.4. CAPITAL DE RIESGO

Bancomext apoya a las empresas mexicanas mediante la participación en su capital social, con el fin de fortalecer su estructura financiera, fomentar la incorporación de inversionistas nacionales o extranjeros. Asimismo, desarrollar proyectos de expansión que tiendan a incrementar su competitividad internacional.

La participación accionaria de Bancomext es temporal y minoritaria, hasta por un máximo de 25% del capital social de la empresa.

Plazo	Destino	Monto	Garantías	Tasa
Hasta 5 años	Crecimiento del Negocio	25% del capital social o personal	No Aplica	No Aplica

4.15.2.5. FINANCIAMIENTO A LA EXPORTACIÓN.

- CRÉDITO A LA PRE-EXPORTACIÓN

Bancomext ofrece crédito a las empresas mexicanas para que cuenten con los recursos necesarios para financiar las etapas que constituyen el ciclo productivo: acopio y mantenimiento de materias primas; producción, acopio y existencias de bienes terminados; importación de insumos; pago de sueldos de la mano de obra directa, y la prestación de servicios. Este tipo de crédito está dirigido a empresas con proyectos viables desde el punto de vista técnico, de mercado, administrativo y financiero relativos a la producción bienes y/o servicios no petroleros que directa o indirectamente generen divisas.

El financiamiento que el Banco proporciona puede representar hasta 70% del valor de las facturas, pedidos y/o contratos, o hasta 100% del costo de producción, dependiendo de las necesidades del cliente. Bancomext canaliza créditos en dólares estadounidenses o en moneda nacional, de acuerdo con los requerimientos del cliente, y a plazos de hasta 180 días para los sectores de manufacturas y servicios y hasta 360 días para los sectores agropecuario y pesquero.

Para que una empresa sea susceptible de recibir un crédito directo por parte de Bancomext, debe entregar la solicitud de crédito que el Banco le proporcione, debidamente requisitada y acompañada de la información que en ella se establece para este tipo de apoyo (de carácter legal, financiero, de mercado, administrativo y técnico, principalmente).

Una vez aceptado el otorgamiento del crédito para disponer de los recursos, las empresas deben entregar a Bancomext copia de los documentos siguientes: El paquete de facturas de los bienes y servicios cuya compra-venta se realizó durante el último o penúltimo mes anterior a la fecha de disposición del crédito, o bien, los pedidos en firme o contratos de suministro establecidos a favor de la empresa, o Cartas de Crédito irrevocables o facturas de compra de los insumos.

Plazo	Destino	Monto	Garantías	Tasa
Desde 180 días sectores de manufactura y servicios y Hasta 360 días a sector agropecuario y pesquero	Financiar al ciclo productivo	Hasta el 70% del valor factura pedido y/o contrato y hasta 100% del costo de producción	Prenda y adicionalmente una Garantía Hipotecaria	TIE mas los puntos que determine la institución financiera.

• CRÉDITO A LAS VENTAS DE EXPORTACIÓN

Bancomext también presta recursos financieros a las empresas mexicanas para que éstas, a su vez, otorguen crédito a sus compradores y, de esta forma, puedan ofrecer a sus clientes productos y servicios en condiciones competitivas. Este tipo de crédito se otorga a empresas con proyectos viables desde el punto de vista técnico, de mercado, administrativo y financiero que produzcan o comercialicen bienes y/o servicios no petroleros que directa o indirectamente generen divisas, o que tengan potencial de exportación. Dependiendo de las necesidades del cliente, Bancomext puede financiar hasta 90% del valor de las facturas, pedidos y/o contratos, en el caso de ventas a corto plazo, y de hasta 85% del valor de la factura o hasta 100% del contenido nacional de producción, el que sea menor, en el caso de ventas de largo plazo.

Bancomext ofrece créditos en dólares estadounidenses o en moneda nacional, de acuerdo con los requerimientos del cliente, a plazos de hasta 180 días o más si se trata de bienes intermedios o de capital que requieran financiamiento a mediano o largo plazo. Para que una empresa sea susceptible de recibir un crédito directo de Bancomext, debe entregar la solicitud de crédito que Bancomext le proporcione, debidamente requisitada y acompañada de la información que en ella se establece para este tipo de apoyo (de carácter legal, financiero, de mercado, administrativo y técnico, principalmente). Una vez aceptado el otorgamiento del crédito, y para disponer de los recursos, se requiere copia del paquete de facturas de los bienes y servicios cuya compra-venta se realizó durante el último o penúltimo mes anterior a la fecha de disposición del crédito.

Plazo	Destino	Monto	Garantias	Tasa
Hasta 180 días o más si se trata de bienes intermedios o de capital que necesitan mediano o largo plazo.	Financiamiento de las cuentas por cobrar (a clientes).	Hasta el 90% del valor factura pedido y/o contrato en caso de las ventas a corto plazo y hasta 85% del valor de la factura o hasta el 100% del contenido nacional de producción.	Prenda y adicionalmente una Garantía Hipotecaria	TIE mas los puntos que determine la institución financiera.

• PROYECTOS DE INVERSIÓN

El Banco financia proyectos de nueva creación, ampliación o modernización de empresas ya establecidas con proyectos viables desde el punto de vista técnico, de mercado, administrativo y financiero que produzcan bienes y/o servicios no petroleros y que directa o indirectamente generen divisas.

Bancomext financia hasta 50% de monto total de la inversión para proyectos de nueva creación y hasta 85% del valor del proyecto, en el caso de proyectos completos, de ampliaciones y/o modernizaciones de empresas en marcha.

Los créditos se otorgan en dólares estadounidenses o en moneda nacional, de acuerdo con los requerimientos del cliente, a plazos que se determinan en función de los flujos de ingreso del proyecto. Para que una empresa sea susceptible de recibir un crédito directo por parte de Bancomext, debe entregar la solicitud de crédito que Bancomext le proporcione, debidamente requisitada y acompañada de la información que en ella se establece para este tipo de apoyo (de carácter legal, financiero, de mercado, administrativo y técnico, principalmente). Una vez aceptado el otorgamiento del crédito y para disponer de los recursos, las empresas deben entregar a Bancomext copia de los documentos siguientes: Facturas de los bienes y servicios, comprobantes de pago y pedimentos de importación, pedidos u órdenes de compra a proveedores extranjeros o en su caso, carta de instrucción de pago.

Plazo	Destino	Monto	Garantías	Tasa
Variable dependiendo del Proyecto	Proyectos de nueva creación y/o modernización de empresas ya establecidas	Hasta el 50% del proyecto cuando es de nueva creación y hasta el 85% a empresas ya establecidas	Prenda y adicionalmente una Garantía Hipotecaria	TIE mas los puntos que determine la institución financiera.

- UNIDADES DE EQUIPO

Bancomext otorga recursos financieros a las empresas mexicanas para que compren maquinaria o equipo, preferentemente de importación, con el fin de que cuenten con la tecnología de punta que les permita estar en condiciones competitivas para participar en los mercados internacionales. Dichas empresas deben contar con proyectos viables desde el punto de vista técnico, de mercado, administrativo y financiero, relativos a la producción de bienes y/o servicios no petroleros que directa o indirectamente generen divisas.

El Banco financia hasta 85% del valor de la maquinaria o el equipo en dólares estadounidenses, en moneda nacional, o en la moneda del país de origen de la maquinaria o del equipo, de acuerdo con los requerimientos del cliente, a plazos de hasta 5 años.

Para que una empresa sea susceptible de recibir un crédito directo de Bancomext, debe entregar la solicitud de crédito que Bancomext le proporcione, debidamente requisitada y acompañada de la información que en ella se establece para este tipo de apoyo (de carácter legal, financiero, de mercado, administrativo y técnico, principalmente). Una vez aceptado el otorgamiento del crédito, para disponer de los recursos, las empresas deben entregar a Bancomext copia de los documentos siguientes: Facturas de los bienes y servicios y conocimiento de embarque, pedidos u órdenes de compra a proveedores extranjeros o en su caso, cata de crédito irrevocable, carta de instrucción de pago, cuando se solicite.

Plazo	Destino	Monto	Garantías	Tasa
Hasta 5 años	Compra de maquinaria y equipo preferentemente de exportación	Hasta el 85% valor de la maquinaria o	Prenda, adicionalmente una Garantía Hipotecaria o el propio bien adquirido	TIE mas los puntos que determine la institución financiera.

• CARTAS DE CRÉDITO

Las Cartas de Crédito de Importación pueden ser financiadas a tasas preferenciales y a plazos hasta de 5 años, tratándose de unidades de equipo y, en el caso de proyectos de inversión, hasta 10 años.

Las cartas de Crédito de Exportación también son objeto de financiamiento a través de las Líneas de Crédito Comprador otorgadas por Bancomext a diversas instituciones bancarias de Latinoamérica, para apoyar la adquisición de bienes y servicios mexicanos.

Bancomext ofrece el servicio de Cartas de Crédito a la comunidad de comercio exterior, sin límite de monto, de acuerdo con los siguientes requisitos:

- Para cartas de Crédito de Importación y Domésticas el solicitante debe cubrir el 100% del valor de la operación, ya sea mediante un depósito en efectivo o a través de una línea de crédito otorgada por Bancomext, previo análisis de crédito.
- Para Cartas de Crédito de Exportación no es necesario cubrir requisito alguno. El exportador únicamente debe solicitar al importador que la Carta de Crédito Irrevocable, y de preferencia Confirmada, sea enviada por el banco extranjero directamente a Bancomext.

Aspectos Importantes

- Bancomext emite Cartas de Crédito de Importación y Domésticas en 24 horas, a partir de la entrega de su solicitud

completa y en orden. Se ofrecen tanto a acreditados de Bancomext, con cargo a su línea, como a no acreditados, mediante pago anticipado.

- Las Cartas de Crédito de Importación permiten a los compradores hacer llegar sus pagos de manera fácil y rápida a sus proveedores, ya que Bancomext cuenta con una extensa red de bancos corresponsales, personal especializado y sistemas integrales automatizados que sustentan el ofrecimiento de un servicio eficiente. Asimismo, se emiten Cartas de Crédito Domésticas para cubrir transacciones comerciales efectuadas en el territorio nacional.
- Bancomext también actúa como banco notificador o confirmador recibiendo Cartas de Crédito de Exportación provenientes del extranjero a favor de exportadores mexicanos. El pago a estas empresas se realiza puntualmente, una vez que los documentos presentados cumplen con los términos y condiciones establecidos.
- Asesoría directa a los clientes
- Extensa red de corresponsales a nivel internacional
- Personal especializado y sistemas integrales automatizados
- Costos competitivos en los mercados nacional e internacional
- Envíos de solicitudes de aperturas y modificaciones mediante medios electrónicos, cómodamente desde su empresa
- Posibilidad de obtener rendimientos sobre los depósitos en efectivo cuando se trate de montos de 250 mil dólares en adelante

Plazo	Destino	Monto	Garantías	Tasa
Hasta 5 años tratándose de unidades de equipo y 10 años en proyectos de Inversión	Compra de maquinaria y equipo y proyectos de inversión	De acuerdo a la operación	Prenda, adicionalmente una Garantía Hipotecaria o el propio bien adquirido	TIIIE mas los puntos que determine la institución financiera.

4.15.3. BANRURAL

BANRURAL depende de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, teniendo como órganos de control a la Secretaría de Contraloría y Desarrollo Administrativo y a la Comisión Nacional Bancaria y de Valores.



Es una institución que presta servicios bancarios y por la propia naturaleza jurídica de su integración como Sistema, actúa en su ámbito corporativo como banca de segundo piso, y en su ámbito operativo a través de 12 Bancos Regionales, las cuales cuentan con 224 sucursales ubicadas preponderantemente en áreas de influencia rural.

Esta institución únicamente apoya a un sector específico, el rural, los principales financiamientos otorga son de Habilitación y Avío y Refaccionarios con tasa de interés más bajas que las comerciales.

Financiamiento (Líneas de Financiamiento al Sector Rural)

- Agricultura.
- Ganadería.
- Acuicultura y pesca.
- Forestal.
- Comercial.
- Agroindustria.
- Acopio.
- Distribución.
- Comercialización.

- Ventas.
- Industria extractiva y de transformación.
- Servicios de transporte.
- Actividades turísticas.
- Reposición y mantenimiento.

4.15.4. FONDO PARA LA CONSOLIDACIÓN DE LA MICRO EMPRESA

El FOCOMI es un instrumento del Gobierno que brinda apoyo financiero a micro y pequeñas empresas, de los sectores industrial, comercial y de servicios.

El FOCOMI ofrece financiamientos para:

- Capital de trabajo. Compra de mercancías, materias primas y gastos de operación.
- Activos fijos. Compra de maquinaria, equipo y ampliación de instalaciones.

Una misma empresa puede recibir ambos tipos de financiamiento. Su monto será de acuerdo con las necesidades y capacidad de pago del negocio. Un año para capital de trabajo y dos años para activos fijos. FOCOMI determina una tasa fija más baja que la de los intermediarios comunes.

Proyectos que apoya el FOCOMI

El FOCOMI selecciona proyectos, o sea personas o empresas que preferentemente ya estén establecidos en los sectores industrial, comercial o de servicios, que sean viables económica y socialmente, es decir, que se puedan llevar a cabo, que contribuyan a preservar empleos, a crear nuevas fuentes de trabajo y estimulen el empleo por cuenta propia.

Para poder tramitar un financiamiento en el FOCOMI usted debe cumplir con los siguientes requisitos:

- Desarrollar su actividad empresarial.
- No ser sujeto de crédito en otras instituciones financieras.
- No estar en cartera vencida.
- Presentar a la Dirección General de Promoción e inversiones un proyecto bien estructurado en el que se demuestre capacidad para liquidar el crédito con los intereses generados.
- Ofrecer garantías de pago.

Para poder tramitar este financiamiento usted debe acudir personalmente al Comité de Fomento Económico de su Delegación, o directamente a las oficinas de la Dirección General de Promoción e inversiones, domicilio del FOCOMI, localizadas en: Amberes 54 esquina Londres, Colonia Juárez. Tels. 5208-8206, 5525-9385, 5525-9389, 5525-9382 al 84, exts. 237 y 238.

Plazo	Destino	Monto	Garantías	Tasa
1 año para gasto de operación y 2 años para compra de maquinaria y equipo	Gasto de operación, compra de maquinaria y equipo	Hasta 100 mil pesos	Aval, Bienes adquiridos con el crédito	TIE mas los puntos que determine la institución financiera

4.15.5. FONDO PARA LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA

El Fondo para la Micro, Pequeña y Mediana Empresa (FMPYME) de la Secretaría de Economía, impulsará el diseño y operación de los proyectos productivos viables de las familias pobres, facilitando el acceso inicial al crédito y al microcrédito, la aportación de capital de riesgo, la creación de fondos de garantía, y otorga capacitación en la conformación de microempresas. Dentro del Fondo se agrupan varios programas de financiamiento con las características mencionadas, que venían operando las secretarías de Desarrollo Social; Reforma Agraria; y de Agricultura, Ganadería, Desarrollo Rural, Pesca y Alimentación.

El Fondo para la Micro, Pequeña y Mediana Empresa está conformado por los siguientes fondos y programas:

Fondo de Microfinanciamientos a Mujeres rurales (FOMMUR);

Fondo Nacional de Apoyos para Empresas en Solidaridad (FONAES);

Programa de Desarrollo Productivo de la Mujer;

Programa de la Mujer Campesina, y

Programa de Banca Social y Microcréditos.

4.15.5.1. FONDO NACIONAL DE APOYO PARA LAS EMPRESAS DE SOLIDARIDAD

El Fondo Nacional de Apoyo para las Empresas de Solidaridad (Fonaes) es un órgano desconcentrado de la Secretaría de Desarrollo Social cuyo propósito es apoyar los esfuerzos organizados de productores indígenas, campesinos y grupos populares-urbanos, para impulsar proyectos productivos y empresas sociales.

Los apoyos que el Fonaes otorga al sector social se rigen por criterios que consideran, entre otros factores: la viabilidad social del proyecto, traducida en un auténtico beneficio colectivo; la rentabilidad económica de la propuesta; la cohesión y el potencial de desarrollo organizativo de los grupos.

Estos apoyos se otorgan a través de los siguientes instrumentos y modalidades.

- Capital de Riesgo.

El capital de riesgo es una inversión temporal destinada a la creación, ampliación, modernización y consolidación de empresas del sector social. Este tipo de aportaciones complementan el esfuerzo que desarrollan los propios interesados y en ningún caso pueden constituir la mayoría del capital necesario para realizar el proyecto productivo. Una vez aprobadas las condiciones de participación entre las organizaciones sociales y el Fonaes, y después de haberse determinado la viabilidad de la propuesta, se procede a formalizar un contrato de asociación en participación como requisito para la entrega de los recursos.

- Fondos de financiamiento.

Son organismos mediante los cuales se otorga financiamiento a proyectos viables y rentables, así como asistencia técnica y capacitación a las empresas sociales. El patrimonio de estos fondos se constituye con aportaciones diversas: las que realiza el Fonaes, los gobiernos estatales, municipales y de los propios empresarios y organizaciones sociales. Este patrimonio permite disponer de líneas de crédito extendidas por Nacional Financiera.

- Fondos de Garantía.

Se constituyen y operan en coordinación con Banrural para complementar las garantías que ofrecen los productores a los bancos en la tramitación de créditos.

- Capacitación y Asistencia Técnica.

A través del Fondo de Apoyo al Acompañamiento y Formación Empresarial, se impulsa la satisfacción de las necesidades que plantean los productores en materia de capacitación, asistencia técnica, elaboración de estudios, intercambio de experiencias y adaptaciones tecnológicas para fortalecer los procesos de instalación y consolidación de los proyectos apoyados.

- Comercialización.

Consiste en apoyar las etapas del proceso de producción y principalmente la misma comercialización de los productos, para potenciar las posibilidades de mercado al tiempo de promover la oferta-demanda de las empresas sociales, favoreciendo su acceso directo y sin intermediación a los mercados potenciales dentro y fuera del país. Fonaes cuenta con el programa de abasto a las comunidades marginadas del país a través del sistema de tiendas rurales y la operación de centros de acopio para la distribución de productos básicos.

- Cajas de Ahorro Solidarias.

Son instrumentos de financiamiento para los proyectos económicos que las comunidades realizan. Sus recursos se emplean en la compra oportuna de avíos y semillas, renta de equipos y adquisición de fertilizantes en épocas de ciclo agrícola. El patrimonio de las cajas y su base financiera se integran actualmente con la adquisición de partes sociales de los aspirantes a pertenecer a éstas y con los ahorros que se logran captar entre sus mismos integrantes. El Fonaes realiza tareas de apoyo, orientación y asesoría en su instalación y contribuye al equipamiento de las cajas que operan generalmente en comunidades campesinas sin la injerencia de extraños.

- Programa de Empleo Productivo.

El propósito de este programa es la creación temporal de fuentes de empleo que se requieren para sostener la generación de ingresos y la producción entre la población que habita las regiones con los mayores índices de pobreza. A través especialmente del pago de jornales, se financian actividades productivas de grupos organizados como preparación para su constitución en empresas; se favorece la consolidación de empresas sociales ya existentes para sustentar su viabilidad y se contribuye a la creación de nuevas empresas. Para ello se aplican criterios flexibles que se adaptan al potencial productivo de los proyectos.

Cualquier actividad puede ser objeto de apoyo mientras permita elevar las condiciones de vida de las familias que subsisten en condiciones de pobreza y que además represente auténticas posibilidades de desarrollo social y económico-productivo para la comunidad. Dichas actividades se agrupan de la siguiente forma:

- **Agrícolas y Agroindustriales:**
Hortalizas y legumbres, frutas y flores ornamentales, forrajes, cactáceas y especies.
- **Pecuarias:**
Cría de bovinos y aves, apicultura, cunicultura, porcinos y equinos.
- **Forestales:**
Silvicultura, viveros forestales y aserraderos.
- **Pesqueras:**
Pesca de alta mar, pesca ribereña y acuacultura.
- **Extractivas:**
Extracción o beneficio de materiales, explotación de elementos no metálicos y no concesionables como mármol, ónix, cantera, granito, cal, yeso, caolín, bentonita, celestita, sales y carbón.
- **Microempresariales:**
Talleres artesanales de calzado, textiles y costura, panaderías, molinos y tortillerías, maquiladoras, carpinterías y talleres de mantenimiento.

En las oficinas centrales localizadas en Parque Lira 65, colonia San Miguel Chapultepec, México, D.F. o en el domicilio de las representaciones del Fonaes que se ubican en cada una de las entidades de la República, a fin de atender en su lugar de origen a los grupos sociales solicitantes de apoyo.

4.15.5.2. PROGRAMA DE BANCA SOCIAL Y MICROCREDITOS

La Secretaría de Economía asume el Programa de Banca Social y Microcréditos como una pieza de un proyecto económico nacional integral.

El sistema de microcréditos apoya y fomenta a miles de microempresarios en todo del país que forman cadenas productivas y se encuentran vinculados a la pequeña y mediana empresa y al sector exportador.

Apoya y fomenta las iniciativas productivas de individuos y grupos sociales en condiciones de pobreza mediante el fomento y la promoción por el Gobierno Federal de un sistema de microcrédito y ahorro con la participación de instituciones de microfinanciamiento como canales complementarios para la distribución y ejecución del crédito, que tengan como fin brindar servicios financieros transparentes y de calidad, acordes a las condiciones sociales y financieras de las microempresas, según su tamaño, región, sector y las características del sujeto emprendedor (individuo o grupo).

La promoción de un servicio institucional no financiero de fomento y apoyo al desarrollo de las instituciones de microfinanciamiento y el impulso a microempresas viables, sustentables y que generen empleo e ingresos.

Generalidades:

- Establecer los mecanismos que permitan a las instituciones de microfinanciamiento la posibilidad de acceder a fondos para redescantar créditos e incrementar sus operaciones.
- Conformar un padrón de instituciones de microfinanciamiento con probada calidad moral, viabilidad financiera, arraigo en el mercado y con capacidad de desempeño.
- Establecer un mapa de instituciones de microfinanciamiento que tenga la mayor cobertura posible regional y nacional.
- Establecer un padrón de usuarios de los microcréditos que incluya el monto del crédito, el tipo de proyecto al que fue

- destinado y las características sociales de los grupos o individuos que lo solicitaron.
- Establecer un sistema de capacitación, transferencias tecnológicas y análisis de procesos para fortalecer a las instituciones de microfinanciamiento.
 - Establecer un sistema de información y de seguimiento de la cartera de las instituciones de microfinanciamiento que participen.
 - Establecer un sistema que facilite la vinculación de las instituciones de microfinanciamiento con servicios complementarios como son líneas diversas de crédito (consumo, vivienda, educación),
 - Captación de ahorros, seguros de vida.
 - Promover la articulación de las instituciones de microfinanciamiento con otros esquemas de financiamiento como fondos de garantía y avales colaterales.
 - Vincular los apoyos de los distintos niveles de gobierno e instituciones del sector público, privado y social en lo que se refiere al microfinanciamiento.
 - Promover un sistema de promotores de microemprendimientos para las regiones prioritarias, respetando la vocación productiva y auxiliados por grupos interdisciplinarios para iniciar y/o consolidar microemprendimientos sustentables y viables apoyados por las instituciones de microfinanciamiento.

4.15.5.2.1. FIDEICOMISO DEL PROGRAMA NACIONAL DE FINANCIAMIENTO AL MICRO EMPRESARIO

Esta integrado por 25 empresas de microfinancieras, con posibilidad de aumentara a 35,y que tienen como objeto otorgar microcréditos con montos que van de \$500.00 a \$30, 000.00 con tasas de interés de entre 1.5 y 7 por ciento mensual de acuerdo a los criterios financieros de las mismas.

Entre los requisitos para obtener un crédito, el interesado debe vivir en una comunidad donde este instalada la microfinanciera; contar con un proyecto viable y acorde con la vocación del sitio donde vive, y los avales "son en medida de las costumbres y tradiciones del lugar".

Los plazos son variables de dos a tres meses como máximo y en caso de incumplimiento de pago, la persona perderá su acceso al crédito. Pero no se procederá a hacer embargos.

El monto que canaliza este fideicomiso es de 200 millones de pesos y esta dirigido principalmente a las personas que no tienen acceso al crédito por alguna otra vía de financiamiento.

Las 25 empresas con presencia en 640 municipios que están inscritas y forman el fideicomiso son las siguientes:

- Financiera Compartamos, S. A. de C.V. (Coahuila, Chiapas, D.F., Durango, Michoacán, Nuevo León, Oaxaca, Puebla y Tlaxcala).
- Asesoría Dinámica a Microempresarios, A.C. (Coahuila, Chihuahua, Morelos, Nuevo León, Oaxaca, Querétaro, Tamaulipas, y Yucatán)
- Desarrollo Sustentable para la Mujer y la Niñez A.C. (Chiapas)
- Santa Fe de Querétaro (Chiapas y Querétaro)
- Fondo Solidario del Frente Democrático Campesino, S.C.C. de R.L. (Chihuahua)
- Desarrollo de Emprendedores, A.C. (D.F.)
- Servicios Financieros Comunitarios (D.F.)
- Desarrollo a la Microempresa (D.F., Hidalgo, y Estado de México)
- Fundación Dignidad (D.F.)
- Libertad Económica, A.C. (Durango)
- Unión de Crédito Agropecuario, Comercial e Industrial del Noreste de Durango S.A. de C.V. (Durango)
- Santa Fe de Guanajuato (Guanajuato)
- Fundación Mexicana par el Desarrollo Rural, A.C. (Hidalgo)
- Fundación Hidalguense (Hidalgo)

- Fondo Solidario del Frente Democrático Campesino, S.C.C.de R.L. (Jalisco)
- CMC La Montaña/ ACCEDE(Jalisco)
- Unión de Crédito para la Mujer Empresarial, S.A. de C.V. (jalisco, Estado de México Morelos y Nuevo León)
- Desarrollo de Emprendedores A.C. (Estado de México)
- Fundación Dignidad (Estado de México)
- Emprendedores de Nuevo León A.C. (Morelos)
- Unión de Crédito Estatal de Productores de Café de Oaxaca, S.A. de C.V. (Oaxaca)
- Fundación Mexicana para el Desarrollo Rural (Puebla)
- COPAME (Puebla)
- Fundación Apoyo Infantil (Sonora)
- Asociación de Empresarias Mexicanas (Veracruz)

CONCLUSIONES

Como hemos podido darnos cuenta en el presente documento, en México existe una gran diversidad de fuentes de financiamiento para el empresario. Sin embargo, para las empresas en crecimiento (micro, pequeñas y medianas) observamos lo siguiente:

En primer lugar la gran mayoría de las empresas mexicanas son micro, pequeñas y medianas, más del 90% pertenecen a esta clasificación, acarreado consigo algunos problemas como son: informalidad en su constitución, empirismo administrativo, exceso de trámites que inhiben el desarrollo de las mismas, entre otros, lo cual representa un obstáculo para poder acceder a algunas de las opciones de financiamiento.

Por otra parte el desconocimiento parcial o total de las fuentes de financiamiento en este país es otro factor que limita el desarrollo de las empresas.

Es por eso que podemos decir que el presente documento proporciona al empresario y a la población en general, de una manera sencilla y clara cuales son y como funcionan las diversas fuentes de financiamiento que operan en nuestro país para que de este modo puedan elegir la que más se ajuste a sus necesidades así como a sus posibilidades. Ya que el financiamiento a las micro, pequeñas y medianas empresas es un elemento esencial para lograr la modernización y desarrollo tanto de ellas mismas como del país entero.

En primer lugar tenemos como fuentes de financiamiento reales para las micro, pequeñas y medianas empresas a las Uniones de Crédito, las Sociedades Financieras de Objeto Limitado, las Sociedades de Ahorro y Préstamo y las Empresas Integradoras, especializándose en apoyar a este tipo de empresas, facilitándoles el acceso al financiamiento al simplificar los requisitos para concederlo y hacemos notar la falta de difusión de éstas instituciones en el ámbito empresarial.

Las opciones antes mencionadas constituyen una alternativa real para las micro, pequeñas y medianas empresas, sin embargo cabe destacar que en la Banca de Desarrollo encontramos también una de las mejores alternativas de financiamiento para este sector. Nacional Financiera, S.N.C., Banco Nacional de Comercio Exterior, S.N.C. y BANRURAL, S.N.C., son las instituciones que han colocado sus recursos con menores costos relativos a los de la banca privada.

La Banca Comercial, las empresas de Factoraje las Arrendadoras, Almacenes Generales de Depósito, son potencialmente alternativas de financiamiento para estas empresas, ya que a partir de la crisis de 1994 el crecimiento del país ha sido constante y la economía se ha fortalecido, por lo que principalmente los bancos comerciales se interesan gradualmente en atender proyectos más riesgosos y operaciones de menor escala.

Una de las perspectivas más alentadoras para este sector viene con el cambio de gobierno el cual esta implementando fondos y programas para la micro, pequeña y mediana empresa los cuales son:

- Fondo de Micro financiamientos a Mujeres Rurales (FMMUR).
- Fondo Nacional de Apoyos para Empresas en Solidaridad (FONAES).
- Programa de Desarrollo Productivo de la Mujer.
- Programa de la Mujer Campesina.
- Programa de Banca Social y Micro créditos.
- Fideicomiso del Programa Nacional de Financiamiento al Micro Empresario

Que tienen por misión apoyar las iniciativas productivas de personas y grupos sociales organizados, de bajos ingresos para el desarrollo de sus capacidades empresariales.

Así pues hemos revisado y analizado cada una de las fuentes de financiamiento para empresas en crecimiento, esperando que al lector de este trabajo le sea más sencillo comprender y ejecutar las acciones necesarias para emprender el financiamiento de su empresa.

GLOSARIO

A

Acción común

Título que representa la propiedad de su tenedor sobre una de las partes iguales en que se divide el capital social de una sociedad anónima.

Activos Fijos

Son las propiedades, bienes o derechos que representan una inversión de capital. Ejemplo: maquinaria, equipo, edificios y terrenos, equipo de transporte, mobiliario, concesiones, derechos y acciones de compañías afiliadas.

AFORES

Administradoras de Fondos para el Retiro. La Ley de los Sistemas de Ahorro para el Retiro publicada en el Diario Oficial de la Federación el 23 de mayo de 1996 señala en su artículo 18 que las AFORES "son entidades financieras que se dedican de manera exclusiva, habitual y profesional a administrar las cuentas individuales y canalizar los recursos de las subcuentas que las integran en términos de las leyes de seguridad social, así como administrar sociedades de inversión. Las administradoras deberán efectuar todas las gestiones que sean necesarias, para la obtención de una adecuada rentabilidad y seguridad de las inversiones de las sociedades de inversión que administren. En cumplimiento de sus funciones, atenderán exclusivamente al interés de los trabajadores y asegurarán que todas las operaciones que efectúen para la inversión de los recursos de dichos trabajadores se realicen con ese objetivo".

Ahorro

Lo que resta después del consumo. La actividad de no consumir.

Análisis fundamental

El estudio de todas las variables que afectan, o potencialmente pueden afectar la oferta y la demanda de los valores. Una vez evaluada cada una de las variables (o al menos la mayoría) se pondera su interacción y se determina el resultado más probable a distintos plazos a futuro. Como resultado de lo anterior, se toman decisiones de compra o venta.

Arrendadoras Financieras

Son organismos auxiliares de crédito que adquieren bienes y conceden su uso temporal a plazo determinado a una persona física o moral, a cambio de que esta última le pague una cantidad de dinero que cubra el valor de adquisición de los bienes. Al final del plazo fijado, el arrendatario puede adquirir el bien por una suma simbólica menor a la de su valor en el mercado.

B

Bancos

Son instituciones que tienen por objeto la prestación de servicios de banca múltiple y de crédito.

Beta

Indicador de correlación entre el precio de una acción y el índice del mercado accionario correspondiente.

Bursatilidad

La facilidad de comprar y vender un valor cotizado a través de bolsa.

Bursatilización

"Es la emisión de valores soportados por flujos de efectivo, que provienen de un pool homogéneo de activos".

"Es la forma de constituir activos financieros, basados predominantemente en valores y no en préstamos".

"Es la manera de convertir créditos o préstamos en valores cuyo respaldo recae en activos generadores de flujos"

"Es una forma innovadora de fondear activos, generadores de flujos, que permiten su agrupación y empaquetamiento, para convertirlos en valores financieros, colocables en el mercado de inversión".

C

Capital

Es el patrimonio o aportación de una persona física o moral. En términos bancarios, principal de un crédito, es decir, sin incluir los intereses u otro concepto que no sea el importe del préstamo.

Capital de Riesgo

Son los recursos financieros que una persona física o moral destina para realizar una inversión a través de la suscripción de acciones, con el propósito de financiar el establecimiento de nuevas entidades productivas, ampliar, modernizar o reestructurar las ya existentes.

Capital Social

Es el capital que se ha registrado a través de la protocolización de Actas.

Capital de Trabajo

Son los recursos que genera la empresa para mantener su operación natural. Es la diferencia entre el activo circulante y el pasivo circulante.

CETES

Certificados de la Tesorería de la Federación. Títulos de crédito al portador denominados en moneda nacional a cargo del Gobierno Federal. Estos títulos pueden o no devengar intereses, quedando facultada la Secretaría de Hacienda y Crédito Público para colocarlos a descuento o bajo par. Los montos, rendimientos, plazos y condiciones de colocación, así como las demás características específicas de las diversas emisiones, son determinados por la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, oyendo previamente la opinión del Banco de México. El Decreto mediante el cual la Secretaría de Hacienda y Crédito Público fue autorizada a emitir CETES apareció publicado en el Diario Oficial de la Federación del 28 de noviembre de 1977, el cual fue abrogado por el Decreto publicado en el Diario Oficial

de la Federación el 8 de julio de 1993. Por lo general se emiten CETES a 28, 91, 182 y 364 días, aunque se han llegado a emitir CETES a 7 y a 14 días, y a 2 años.

CNBV

Comisión Nacional Bancaria y de Valores. Se crea como órgano desconcentrado de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, con autonomía técnica y facultades ejecutivas en los términos de la Ley de la Comisión Nacional Bancaria y de Valores, publicada en el Diario Oficial de la Federación del 28 de abril de 1995. Tiene como objeto principal supervisar y regular a las entidades financieras, procurando su estabilidad y correcto funcionamiento, así como mantener y fomentar el equilibrio del desarrollo del sistema financiero, en protección de los intereses del público.

Cobertura Cambiaria

Contrato celebrado en el mercado cambiario que proporciona protección contra fluctuaciones inesperadas en el tipo de cambio controlado.

Colocación primaria

La que se hace cuando una empresa coloca títulos entre sus primeros tenedores, y éstos se convierten entonces en el mercado primario.

Colocación secundaria

Se efectúa una colocación secundaria cuando el comprador en colocación primaria se deshace de sus valores. Del mismo modo, cualquier operación posterior se realizará en el mercado secundario.

Comité Técnico

En el acto constitutivo del fideicomiso, o en sus reformas, podrán los fideicomitentes prever la formación de un Comité Técnico dar las reglas para su funcionamiento y fijar sus facultades. Cuando la entidad Fiduciaria obre ajustándose a los dictámenes o acuerdos de este Comité, estará libre de toda responsabilidad. (Artículo 80 de la Ley de Instituciones de Crédito). Dentro de las facultades del Comité Técnico puede estar la de tomar decisiones fundamentales, especialmente en aspectos técnicos o en la de distribución de los fondos fideicomitados.

Cabe señalar que sus funciones no son limitativas, ya que pueden ser tan amplias como el fideicomitente lo desee.

Costo porcentual promedio (CPP)

Dentro del sistema bancario mexicano, en una buena parte de los créditos otorgados, y en especial los de largo plazo, el correspondiente costo está regido en relación al CPP. Este último es el costo promedio ponderado de captación de recursos de la banca nacional. La cifra correspondiente es calculada y publicada mensualmente por el Banco de México.

Cuasicapital

Es el crédito que se otorga directamente a uno de los socios de la empresa, cuando ésta se encuentra muy apalancada, es decir, que financieramente no puede soportar un crédito más

D

Dividendos

Pagos que las empresas hacen a sus accionistas cuando obtienen utilidades. Pueden ser en efectivo o en acciones.

Doble papel

Nacional Financiera esta facultada, conforme a lo que marca el artículo 11 de su Ley Orgánica, para actuar como entidad Fiduciaria y como Fideicomisaria en un mismo fideicomiso. Por lo tanto, puede desempeñar un doble papel en un mismo asunto.

Dicha facultad, puesto que no está referida a algún tipo de fideicomiso en particular, constituye una excepción a la regla general de la legislación que regula al fideicomiso, la que establece en primer término, que "es nulo el fideicomiso que se establezca en favor del Fiduciario, salvo cuando se trate de fideicomisos de garantía, por créditos otorgados por la misma Institución".

E

Emisora

Se denomina así a toda empresa que coloca valores en el mercado bursátil.

Empresas Integradoras

Son empresas de servicios especializados que asocian personas físicas y morales, preferentemente de escala pequeña y mediana.

Su función es la obtención de servicios especializados para las pequeñas y medianas empresas a bajo costo en aspectos Tecnológicos, de Promoción y Comercialización, Diseño, Subcontratación, Financiamiento, Actividades en Común, Aprovechamiento de Residuos Industriales y Gestiones Administrativas.

Empresas de Factoraje Financiero

Son organizaciones auxiliares de crédito que pueden adquirir derechos de créditos del cliente, relacionados con proveeduría de bienes y/o servicios, anticipando al cedente un porcentaje de su valor.

Entidad Fiduciaria

Institución de Crédito, Afianzadora, Aseguradora o Casa de Bolsa que tenga autorización de la Secretaría de Hacienda para actuar como tal. A quién se le encomienda ejercer las facultades de dicha entidad, se le denomina Fiduciario.

Entidades de Fomento

Son intermediarios financieros no bancarios que apoyan técnica y financieramente a las micro empresas que no cuenten con suficientes garantías, y que por ello no son sujetos de crédito por parte de los intermediarios financieros tradicionales.

Especulación

Inversión a corto plazo, con alto riesgo y la expectativa de alto rendimiento

F

Factoraje

Es el contrato mediante el cual una empresa de factoraje financiero adquiere de sus clientes, derechos de crédito derivados de la proveeduría de bienes y/o servicios.

Fideicomisaria(o)

Beneficiario. Quien recibe los beneficios del fideicomiso. Persona física o moral, designada por el fideicomitente, en cuyo provecho o beneficio se constituye el fideicomiso, designándose en el acto constitutivo del fideicomiso o en sus modificaciones.

Fideicomiso

Es el contrato a través del cual las personas físicas o jurídicas, entregan a un banco, con carácter de fiduciario, bienes o derechos para la realización de fines lícitos.

Fideicomitente

Persona física o moral que crea y constituye el fideicomiso, y quien hace la transmisión de los bienes o derechos de los cuales será titular la entidad Fiduciaria, para realizar las finalidades que se persiguen.

Fideicomitir

Acción de transmitir bienes y/o derechos, que integraran el patrimonio del fideicomiso. Si se fideicomiten o transmiten inmuebles, deberá de preverse lo necesario (avalúos, notario, registros, etc.)

IFB

Intermediarios Financieros Bancarios. Entidades financieras consideradas como Banca, Banca Múltiple y Banca de Desarrollo.

IFNB

Intermediarios Financieros no Bancarios. Entidades financieras distintas a la Banca; Casas de Bolsa, Arrendadoras, Aseguradoras,

Afianzadoras, Cajas de Ahorro y Préstamo, Fideicomisos de Fomento, Empresas de Factoraje, etc.

Intermediarios Financieros

Son los diferentes tipos de instituciones con autorización para descontar créditos al amparo de los programas de Nacional Financiera.

Intermediarios Financieros Bancarios

Nacional Financiera clasifica como Intermediarios Financieros Bancarios a la Banca Comercial y la Banca de Desarrollo

Intermediarios Financieros No Bancarios

Nacional Financiera clasifica como Intermediarios Financieros No Bancarios a las Arrendadoras Financieras, Empresas de Factoraje, Uniones de Crédito, Entidades de Fomento, Fideicomisos y a las Sociedades Financieras de Objeto Limitado.

Índice de precios y cotizaciones

Este índice es un indicador del comportamiento del mercado accionario (renta variable). Es, en términos breves, un promedio ponderado de los precios de las acciones de un conjunto de emisoras que se consideran representativas del total de las mismas.

L

Liquidez

Con referencia a mercados, una de las características deseables en una inversión y se refiere a la facilidad o dificultad para convertirla en efectivo.

M

Margen de Intermediación

Es la diferencia que existe entre la tasa al usuario final y la tasa otorgada al intermediario financiero.

Metodología para el Desarrollo de Proveedores

El objetivo del programa es el desarrollo y aplicación de una metodología, que fortalezca la cadena de proveeduría cumpliendo con las exigencias de calidad, tecnología precio y servicio. Se fundamenta en el principio de considerar al proveedor como socio aportante al valor agregado del producto final, combinando acciones de capacitación y asistencia técnica con el financiamiento.

Múltiplo (relación precio/utilidad)

Cociente que resulta de dividir el precio que el mercado, en un momento determinado, le asigna a la empresa, entre las utilidades generadas por ésta última en un precio anual también específico, usualmente los doce meses más recientes. Este periodo de doce meses no necesita coincidir, ni con el año natural, ni con el cierre del ejercicio social de la empresa. Aun más, ese periodo anual puede ser alguno a futuro, en cuyo caso las utilidades generadas necesariamente serán producto de una estimación. La filosofía detrás de ella es válida en múltiples casos. Simplemente asocia el precio de mercado de una acción con la capacidad de generación de utilidades de la empresa a la que corresponda esa acción.

O

Operaciones de primer piso

Cuando Nacional Financiera otorga prestamos directamente al acreditado final sin necesidad de un intermediario financiero bancario o no bancario

Oferta pública

Ofrecimiento de diversos instrumentos bursátiles a través de los medios de comunicación masiva o persona indeterminada.

Opción

Contrato que confiere al tenedor del mismo, el derecho más no la obligación de comprar (CALL) o vender (PUT) los valores de referencia a un precio establecido y dentro del plazo determinado.

Operadores de piso

Personas que representan a las casas de bolsa, o que operan por su cuenta, en el piso de remates de la Bolsa Mexicana de Valores y que se encargan de concertar las operaciones de compra y venta.

Orden

Documento utilizado para registrar las condiciones en que los operadores de piso proponen las operaciones que le son encomendadas o, dicho de otra manera, son los términos que estipulan los inversionistas cuando desean llevar a cabo transacciones a través de su casa de bolsa.

Orden a mercado

Se produce cuando un inversionista desea realizar una operación bajo las condiciones vigentes en el piso de remates de la Bolsa Mexicana de Valores.

Orden limitada

Se produce cuando un inversionista limita el precio de compra o venta a la cual desea realizar operaciones.

P

Piso de remates

Lugar físico de la Bolsa Mexicana de Valores en donde se reúnen los operadores de piso (representantes de las casas de bolsa), a fin de llevar a cabo las operaciones de compra/venta de valores.

Plazo

Periodo que transcurre entre la realización (o compra) de una inversión y su venta, o vencimiento.

Portafolio de inversión

Conjunto de inversiones financieras que cumple con los objetivos de liquidez, rendimiento, plazo y riesgo fijados por el inversionista.

Precio de Ejercicio

Es el precio al que el comprador (tenedor) del Título Opcional o de una Opción tiene el derecho de comprar o vender los valores de referencia amparados por el título.

Precio de mercado

Precio al que se cotiza un título en el mercado de valores en un momento determinado.

Propiedad

"es el vínculo jurídico, en virtud del cual una cosa queda sometida a la voluntad y acción de un sujeto, con el consentimiento de los demás sujetos y dentro de las limitaciones de ley" Derecho o facultad de poseer alguien una cosa, y poder disponer de ella en los términos legales.

Prospecto de Colocación

Documento en el que se resumen las principales características de los títulos-valor que están por colocarse en el mercado bursátil.

Proyecto Viable

Un proyecto viable es aquél que ubica un mercado en el que puede incursionar con productos competitivos; que considera el personal, la maquinaria y equipo adecuados para hacer frente a sus diferentes procesos; que determina la inversión mínima que requiere, programando la aplicación de los recursos; y que calcula en forma cuidadosa y conservadora la rentabilidad esperada, la cual debe asegurar que el proyecto genere los recursos necesarios tanto para el repago del financiamiento, como para el crecimiento y consolidación de la empresa.

R

Reestructuración de Pasivos

Es la adecuación a la tasa de interés y/o plazos de amortización (pagos) efectuada a los pasivos (deudas) contraídos con anterioridad.

Rendimiento

Medida de ganancia obtenida sobre una inversión. Se plantea a través de tasas de rendimiento.

Renta fija

Instrumento de inversión que proporciona un rendimiento en un plazo predeterminados.

Renta variable

Término que se aplica a las acciones porque su rendimiento varía según las utilidades generadas por la empresa correspondiente y los dividendos decretados por la asamblea de accionistas.

S**Sociedades**

Financieras de Objeto Limitado (SOFOLLES) Son personas morales que tienen por objeto captar recursos mediante la colocación de instrumentos inscritos en el Registro Nacional de Valores Intermediarios, y otorgar créditos para determinada actividad o sector.

SPEUA

Sistema de Pagos Electrónicos de Uso Ampliado. Este sistema permite realizar pagos de alto valor con fecha valor mismo día, entre cuenta habientes de distintas instituciones de crédito. Uno de los objetivos del SPEUA es sustituir a los cheques de alto valor, disminuyendo con esto el riesgo de crédito que corren tanto el Banco de México, como las instituciones de crédito y el público en general, abatiendo así riesgos sistémicos. Las características del Sistema se describen en la Circular 2019/95 emitida por el Banco de México.

Split

Operación contable que consiste en dividir el capital de una empresa en un número mayor de acciones (split normal), lo cual da como resultado que se reduzca su valor unitario. Si el split consiste en reducir el número de acciones, se tendrá un split invertido que ocasiona un aumento en el valor nominal de las acciones. Estos splits regularmente afectan también el precio de mercado de las acciones en el mismo sentido en que afectan su valor nominal.

T**Tasa bruta**

Tasa de rendimiento sin deducción de impuestos.

Tasa de descuento

Cifra decimal (o porcentual) que sirve para calcular el precio al que deben venderse ciertos valores. Esta tasa da como resultado un precio de venta o de colocación que siempre es menor que el valor del título a su vencimiento, y por eso se dice que el documento se vende con descuento. Es importante tener presente que la tasa de descuento no es la tasa de rendimiento.

Tasa de interés

Número decimal (o porcentual) a través del cual se especifican las cantidades que por concepto de interés pagan algunos instrumentos, como son las obligaciones.

Tasa Libor

Es la tasa de interés de Londres (London Inter Bank Offered Rate) en dólares americanos a 3 meses, correspondiente al tercer viernes del mes inmediato anterior a aquél en que se devenguen los intereses, publicada en el Prontuario Internacional del Banco de México.

Tasa de rendimiento

Ganancia que se obtiene por alguna inversión, expresada en forma decimal o porcentual.

Tasa neta

Tasa de rendimiento con deducción de impuestos.

Tasa TIE

Tasa de Interés Interbancaria de Equilibrio. Tasa de interés a distintos plazos calculada por el Banco de México con base en cotizaciones presentadas por las instituciones de banca múltiple mediante un mecanismo diseñado para reflejar las condiciones del mercado de dinero en moneda nacional. El procedimiento de cálculo se establece en la Circular 2019/95 emitida por el Banco de México.

Tasa variable, pesos y dólares

Cuando Nacional Financiera otorga prestamos al acreditado final a través de un intermediario financiero bancario y no bancario.

Titularidad

Atributo de la Fiduciaria respecto de los bienes materia del fideicomiso. Se le denomina así, para distinguirla del concepto clásico de propiedad que le permite al propietario disponer de la cosa, es decir, actuar respecto de ella sin limitación.

La Fiduciaria, no tiene la característica de un propietario regular, puesto que no puede disponer sin limitación de los bienes fideicomitados, ya que actúa respecto de ellos únicamente para la realización de los fines establecidos por el fideicomitente. Es por ello que debe identificarse a la entidad Fiduciaria como titular, y no como propietaria.

U

UDIS

Unidades de Inversión. La unidad de inversión es una unidad de cuenta de valor real constante, en la que pueden denominarse títulos de crédito, salvo cheques y en general contratos mercantiles u otros actos de comercio. El 1º de abril de 1995 se publicó en el Diario Oficial de la Federación el Decreto por el que se establecen las obligaciones que podrán denominarse en UDIS. Desde el 4 de abril de 1995 el Banco de México publica en el Diario Oficial de la Federación el valor en moneda nacional de la Unidad de Inversión, para cada día, conforme a lo siguiente: a) a más tardar el día 10 de cada mes publica el valor correspondiente a los días 11 a 25 de dicho mes; y b) a más tardar el día 25 de cada mes publica el valor correspondiente a los días 26 de ese mes a 10 del mes siguiente. La variación porcentual del valor de la UDI del 10 al 25 de cada mes será igual a la variación del Índice Nacional de Precios al Consumidor (INPC) en la segunda quincena del mes inmediato anterior. La variación del valor de la UDI del 25 de un mes al 10 del mes inmediato siguiente será igual a la variación del INPC en la primera quincena del mes referido en primer término. Para determinar las variaciones del valor de la UDI correspondientes a los demás días de los periodos de publicación, la variación quincenal del INPC inmediata anterior a cada uno de esos periodos se distribuirá entre el número de días comprendidos en el periodo de publicación de que se trate, de manera que la variación del valor de la UDI en cada uno de esos días sea uniforme.

Uniones de Crédito

Son organizaciones auxiliares de crédito formadas por empresarios que tienen actividades en común y que se asocian para facilitar a sus agremiados el acceso al crédito y con mejores condiciones de negociación.

V**Valor en libros**

Valor intrínseco de las acciones de una empresa. Se calcula restando a los activos totales el total de los pasivos. Es sinónimo de valor contable.

Valor nominal

Valor a la vista de un documento, según aparece especificado en el mismo, el cual puede, por supuesto, ser diferente a su valor de mercado.

BIBLIOGRAFÍA

- Asociación Mexicana de Empresas de Arrendamiento Financiero.; www.ameaf.com.mx
- Asociación Mexicana de Empresas de Factoraje.; www.amef.com.mx
- BANCOMEXT; "Acceso al Crédito, Guía Bancomext".; México; 1998.
- Banco Nacional de Comercio Exterior S.N.C.; www.bancomext.gob.mx
- BANRURAL S.N.C.; www.banrural.gob.mx
- Bolsa Mexicana de Valores.; www.bmv.gob.mx
- Careaga, Viliesid, J. A.; "La investigación tecnológica en el desarrollo industrial de México"; UNAM; México; 1980; P.p. 28-31.
- Centro Educativo del Mercado de Valores 2000. "El Sistema Financiero Mexicano",
- Código Fiscal de la Federación
- Comisión Nacional Bancaria y de Valores.; www.cnbv.gob.mx
- Gallardo Carvajal Juan, et al; "Desarrollo de la Microempresa"; Ed. NAFIN; México; 1995.
- Gerstemberg W. Charles; "Financiamiento y Administración Financiera".; Ed. Prentice Hall; 4° ed.
- Hunt Williams; "Administración Financiera"; Ed. Hispanoamericana; 1995.

- Lawrence D. Shall, Charles Willaley; "Administración Financiera"; Ed. Mc Graw Hill.
- Legislación Bancaria; Ley de Instituciones de Crédito, Ley de Organizaciones Auxiliares de Crédito, Ley de Agrupaciones Financieras y Disposiciones Complementarias.
- Levy Haime Luis.; "Arrendamiento Financiero sus Repercusiones Fiscales y Financieras". México; Ed. Calidad EFISA.
- Ley del Impuesto Sobre la Renta.
- Moreno Fernández Joaquín; "Las Finanzas en la Empresa"; México; Ed. IMCP; 5° Ed.; 1994.
- NAFIN SNC; "La Empresa Mexicana frente al reto de la modernización"; Ed. Solar Servicios Editoriales; 1999.
- Nacional Financiera S.N.C.; "Informe de Actividades año 1997 a 2000"; México.
- Nacional Financiera S.N.C.; "Primer Encuentro Nacional de Sociedades de Inversión de Capital"; México; 1991.
- Nacional Financiera S.N.C.; www.nafin.gob.mx
- Perdomo Moreno; "Contabilidad de Sociedades Mercantiles"; México; Ed. Contables Administrativas, S.A.; 1996.
- Rodríguez, Joaquín; "Como administrar pequeñas y medianas empresas"; Ed. ECASA; México; Ed. 2da; 1989; P.p. 43.
- Secretaría de Economía; "Acuerdo por el que se dan a conocer las reglas de operación de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa."; 2001.
- Terry George R.; "Fundamentos de Administración"; Ed. Harla; 1996.