

**UNIVERSIDAD AUTONOMA METROPOLITANA
IZTAPALAPA**

C. S. H.

TESIS

*EL PLAN DE NEGOCIOS COMO UN REQUERIMIENTO Y NECESIDAD EN
INSTITUCIONES DE CREDITO, FOMENTO E INSTITUCIONES DE
SEGUROS Y FIANZAS.*

SUSANA VELASCO PEREZ

*ECTOR
CONCEPCION D.F.
FECHA 22 23.*

[Signature]
28 Nov 96

JULIO 1993

INDICE

-PLAN DE TRABAJO.....	4
-MARCO TEORICO.....	6
-INTRODUCCION	7

CAPITULO I INSTITUCIONES DE SEGUROS

I.1 EMPRESAS DE SEGUROS	8
I.1.1 PRINCIPIOS BASICOS DE LAS INSTITUCIONES DE SEGUROS.....	8
I.1.2 TIPOS E INSTITUCIONES DE SEGUROS EN MEXICO.....	10
I.1.2.1 PRINCIPALES OPERACIONES DE SEGUROS.....	10
I.2 PROPIETARIO UNICO	12
I.2.1 UN PANORAMA GENERAL	13
I.2.2 LA LOGICA DE LA PRIMA COMPARTIDA.....	15
I.3 LOS PRODUCTOS DE EMPRESAS ASEGURADORAS PARA GARANTIZAR BIENES DE PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA.....	16
I.3.1 EL HOMBRE CLAVE.....	16
I.3.2 PERDIDAS OCASIONADAS POR LA MUERTE DE UN HOMBRE CLAVE.....	18
I.4 EL SEGURO DE SOCIOS O SOCIEDAD COLECTIVA.....	19

CAPITULO II ORGANISMOS DE CREDITO

II.1 LAS INSTITUCIONES DE FIANZAS.....	22
II.2 PARTES QUE INTERVIENEN EN LA FIANZA.....	23
II.3 CLASES DE FIANZAS.....	24
II.3.1 GARANTIAS.....	26
II.4 CRITERIOS Y REQUISITOS PARA LA EXPEDICION DE FIANZAS	28

CAPITULO III

III.1 INSTITUCIONES DE CREDITO.....	30
III.2 LAS OPERACIONES.....	31
III.3 ORGANIZACIONES Y ACTIVIDADES AUXILIARES DEL CREDITO	33
III.3.1 ALMACENES GENERALES DE DEPOSITO.....	33
III.3.2 EMPRESAS DE FACTORAJE.....	34
III.3.3 ARRENDADORAS FINANCIERAS.....	35

CAPITULO IV

EL SISTEMA BANCARIO Y FINANCIAMIENTO

IV.1 FINANCIAMIENTO DEL SISTEMA BANCARIO Y DE SEGUROS.....	37
IV.2 TIPOS DE FINANCIAMIENTO Y PRESTAMOS.....	39
IV.2.1 PRESTAMO QUIROGRAFARIO.....	39
IV.2.2 DESCUENTO.....	39
IV.2.3 PRESTAMO CON COLATERAL.....	40
IV.2.4 PRESTAMO PRENDARIO.....	40
IV.2.5 CREDITO DOCUMENTARIO.....	40
IV.2.6 FACTORAJE FINANCIERO.....	44
IV.3. FUENTES DE FINANCIAMIENTO APLICADOS AL PLANDE NEGOCIOS DE MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA.....	45

CAPITULO V

ALTERNATIVAS DE INVERSION EN LA ACTUALIDAD

V.1 MERCADO DE DINERO	46
V.1.2 LOS INSTRUMENTOS DEL MERCADO DE DINERO.....	46
V.2 EL MERCADO DE CAPITALES.....	47
V.2.1 LOS INSTRUMENTOS DEL MERCADO DE CAPITALES.....	47
V.3 CONCEPTOS DE LOS MAS USUALES INSTRUMENTOS DEALTERNATIVAS DE INVERSION.....	48

V.4 PROGRAMA PARA LA MODERNIZACION Y DESARROLLO DE LA INDUSTRIA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA.....	49
V.4.1 LOS PROYECTOS DE 1993 DE LA SECRETARIA DE COMERCIO Y FOMENTO INDUSTRIAL.....	51
V.4.1.2 SUBCONTRATACION DE PROCESOS Y PRODUCTOS INDUSTRIALES.....	51
-CONCLUSIONES.....	55
-COMENTARIOS DEL AUTOR AL LECTOR.....	57
-GLOSARIO.....	58
-BIBLIOGRAFIA.....	60

PLAN DE TRABAJO

PLAN DE TRABAJO

SELECCION Y DELIMITACION DEL TEMA:

Tema general: el plan de negocios.

1a. Conserción el plan de negocios como un requerimiento y necesidad en instituciones de crédito, fomento e instituciones de seguros y fianzas.

2a. Conserción : Las instituciones de crédito, fomento e instituciones de seguros y fianzas y anexas que apoyan directamente a la micro, pequeña y mediana empresa en la actualidad, por medio de los diversos instrumentos financieros.

JUSTIFICACION DEL TEMA:

El propósito general del estudio de este tema es básicamente ampliar la información actual sobre el riesgo no asumido por parte de las empresas antes mencionadas y las necesidades existentes de nuevos apoyos financieros para la micro, pequeña y mediana empresa para la creación de nuevos empleos así como competitividad al entrar en vigor el Tratado de Libre Comercio. La motivación personal de este estudio es dar a conocer los productos existentes en el mercado y las necesidades tan marcadas que existen dentro de esta área que se encuentra aún sin explotar. El estudio será benéfico para cualquier persona que se encuentre interesada en conocer los principios básicos de el plan de negocios dentro de la creación de nuevos satisfactores dentro de las áreas de financiamiento y ayuda a los nuevos empresarios.

También es muy común encontrarse con la perspectiva de emprender un nuevo negocio, por pequeño que este sea y nos enfrentamos a la problemática que comienza desde informarnos cuales son los trámites jurídicos y legales por los cuales se debe comenzar, la competencia existente, las barreras u obstáculos al no cumplir con ciertos requerimientos de los cuales no estábamos siquiera enterados.

El propósito de este trabajo de tesis es conformar un todo dentro de lo que es el plan de negocios, todos los aspectos que comprende , desde como iniciarse en la creación de una empresa(pequeña,mediana o grande) y tener un instrumento de trabajo básico en el cual abarca la creación de nuevas empresas, a donde acudir para realizare los trámites legales, políticas, programas y procedimientos que ayudarán a cualquier persona que desee consultar un "manual de la nueva empresa" como lo he llamado de manera personal ya que nos proporciona un todo sobre el plan de negocios. Además es contribuir a la creación de un todo, dentro del plan de negocios en cuanto a dar a conocer las principales empresas de apoyo y los servicios que prestan como ayudas y financiamientos que van desde préstamos muy sencillos hasta préstamos para la exportación e importación de productos.

MARCO TEORICO

Comenzaremos por describir que el plan de negocios lo enfocaremos como parte de un todo, principalmente dentro del contexto de la creación de nuevas empresas, es decir el apoyo directo a la pequeña, mediana y micro empresa en México y las perspectivas y herramientas con que cuenta el nuevo empresario y en las cuales debe apoyarse para poder de ese modo emprender un nuevo negocio.

El marco teórico está basado principalmente en aquellas empresas de apoyo financiero y que por medio de servicios y sus productos colaboran a la creación de nuevas empresas que formarán parte del sector productivo de nuestro país.

INTRODUCCION

El presente trabajo se refiere directamente a entender los principios básicos de lo que es el Plan de Negocios como requisito y estímulo en Instituciones de Crédito, Fomento y otras como lo son las empresas de Seguros y Fianzas, ya que en la actualidad es muy difícil que este tipo de empresas proporcionen los servicios al 100% que se requieren, puesto que no están dispuestas a asumir el riesgo, de fomentar a las empresas que se inician dentro de un ramo determinado, como lo son industria, comercio, etc.

Debido a lo anterior en esta tesina se presentan los aspectos más relevantes y necesarios que se han descubierto tras de una investigación de lo que actualmente se posee dentro de estas necesidades un tanto insatisfechas y lo que de acuerdo a lo encuestado y estudiado se ha concluido que es lo que se debe de implementar. Es de saberse además que son realmente poco difundidos por las empresas, comenzaremos integrando cada unos de los organismos que proporcionan protección para los capitales de los nuevos empresarios, sus principios básicos y sus servicios que actualmente se tienen dentro del Sistema Financiero Mexicano.

CAPITULO I

INSTITUCIONES DE SEGUROS

I.1 EMPRESAS DE SEGUROS

I.1.1 PRINCIPIOS BASICOS DE LAS INSTITUCIONES DE SEGUROS

Escribir acerca del subsistema de seguros es hacer que el lector recuerde que en la administración de las empresas hay algo relativamente novedoso que está muchas veces descuidado, ya sea por desconocimiento, por desidia o por pensar que puede resultar caro, y en cuanto se requiere ese algo, resulta que era mucho más barato que el costo que representó el costo de no tenerlo, nos estamos refiriendo a la protección de un Seguro o una Fianza.

Ese algo novedoso en México se llama la Administración de Riesgos y tiene que ver con la ingeniería industrial en cuanto al diseño de sistemas de seguridad e índices de riesgos y estadísticas de accidentes en las empresas. También tiene mucho que ver con la adecuada protección de los activos de las empresas pues muchas veces no están protegidos de ninguna forma, ya sea por falta de seguro o de fianza, o la cobertura que se tiene no es la adecuada por no haber adquirido el seguro adecuado, con la persona adecuada y con las características de cobertura contra devaluación, inflación, etc. que la empresa requiere. De hecho algunas veces se considera este servicio como un mal necesario, no es el problema que así lo llamen, el problema es no tener la vacuna adecuada.

Debe pensarse en la administración de riesgos como en las vacunas que se ponen a los niños, es molesto estar llevándolos a visitar al médico, pero con un buen médico siempre se vive agradecido. En las empresas el problema radica en que no se acostumbra ver a los especialistas, y en los casos en que lo hacen, muchas veces lo hacen por amistad, no porque sea el mejor. Una de las áreas

fabricantes de medicamentos para las empresas es el sistema asegurador y de fianzas, y el desarrollo por sus características puede ser extraordinario. Está por darse una amplia cultura de protección, parte de la administración de riesgos y para comprender la importancia que esto puede tener bastaría citar lo expuesto por Clemente Cabello Pinchetti.

1"La actividad aseguradora es parte integrante de la sociedad moderna" Entre la evolución del seguro y de la sociedad existe una dependencia recíproca: por una parte las sociedades modernas no podrían funcionar sin una actividad aseguradora eficiente, por otra, la evolución social crea las oportunidades para la actividad aseguradora.

El seguro es entendido básicamente como aquella cobertura que absorbe riesgos y asume responsabilidad de protección a la sociedad en general. El seguro es la operación en virtud de la cual una de las partes (EL ASEGURADO) se hace acreedor, mediante el pago de una cantidad determinada (PRIMA), a una prestación que habrá de satisfacerle la otra parte el (ASEGURADOR) en caso de que se produzca un siniestro.

Con una oferta de múltiples instrumentos de protección para personas y empresas, el seguro cumple una función estabilizadora, asegurando financieramente lo existente y garantizando la realización de los planes. El seguro evita, al mismo tiempo, la acumulación de siniestros, contribuye a asegurar la demanda económica total de bienes y servicios y coadyuva en la conservación de la producción y la ocupación de la economía nacional...

La actividad aseguradora es una muy especializada forma de intermediación financiera. Las instituciones de seguros captan ahorro de personas y empresas (superavitarios) para aplicarlo a la inversión (deficitarios); empero el motivo del ahorro es la traslación de riesgos y el motivo de su aplicación con aplicaciones intermedias o secundarias al financiamiento de las reservas temporales que se forman.

1" Cabello Pinchetti, Clemente, "El Seguro como Institución de Intermediación Financiera", *Ejecutivos de Finanzas*, Año XVIII Num. 9, septiembre, 1989, México, D.F pp. 34-36.

De los conceptos de Cabello se desprende la importancia que tiene la actividad aseguradora por la protección que ofrece a los activos, al financiar su reposición. También como intermediario financiero que capta recursos y que hace uso de ellos para financiar diferentes formas a diferentes sectores de la economía.

I.1.2 TIPOS E INSTITUCIONES DE SEGUROS EN MEXICO

Las instituciones de seguros, son sociedades anónimas concesionadas por el Gobierno Federal a través de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público y pueden clasificarse de acuerdo a su constitución en:

Privadas;

Nacionales;

Mutualistas;y

Reaseguradoras

Además pueden dedicarse a una o más de las siguientes operaciones de seguro:

I.1.2.1 PRINCIPALES OPERACIONES DE SEGUROS

I.Vida;

II.Accidentes y Enfermedades y

III.Daños, en algunos de los siguientes ramos:

a.Responsabilidad Civil y Riesgos Profesionales;

b.Marítimo y Transportes;

c.Incendio;

d.Agrícola;

e.Automóviles;

f. Crédito; y

g. Diversos;

Las operaciones de vida, comprenden a aquellas que tienen como base del contrato los riesgos que pueden afectar a la existencia del asegurado y los beneficios en lo que respecta a salud o accidentes incluidos en las pólizas.

Las operaciones relacionadas con accidentes y enfermedades tienen como base las lesiones o incapacidades que afectan a la persona en su salud, ocasionadas por enfermedad o accidente.

La responsabilidad civil y riesgos profesionales responde a la indemnización que el asegurado da a un tercero por causa de un hecho previsto en el contrato de seguro.

El ramo marítimo y transportes se refiere a la indemnización por daños que sufran los bienes transportados, explosiones o las embarcaciones marítimas o aeroplanos asegurados.

El ramo de incendio indemniza los daños causados por incendios, explosiones o accidentes similares cubiertos por el seguro.

El ramo agrícola protege al sector agropecuario al referirse a la muerte o pérdida de animales, o pérdida de cosechas.

El ramo de automóviles, ramo que en alguna época no era aceptado con agrado por las aseguradoras, indemniza daños o pérdidas de los automóviles asegurados, así como en su caso daños en propiedad ajena o a terceras personas.

El ramo de crédito indemniza pérdidas del asegurado por la insolvencia de sus clientes.

El ramo indefinido es el de diversos, que indemniza lo no incluido en los ramos anteriores.

El objeto de nuestro estudio es el de presentar los planes que actualmente posee el mercado asegurador para el respaldo económico directo de las empresas.

I.2 PROPIETARIO UNICO

El propietario único, es la organización de negocios más sencilla antigua y numerosa que existe. Es un negocio que tiene un solo dueño. El éxito y el fracaso dependen exclusivamente del esfuerzo y talento del propietario. Casi no requiere de trámites para empezar y operar: un inventario un local, un nombre y un permiso y listo, ya es propietario único.

Un negocio de esta naturaleza es único, porque el activo del negocio y el activo personal del dueño, son el mismo. Es decir, que si el propietario muere, sus propiedades tanto en el negocio como en las personales forman parte de su patrimonio por igual.

En la misma forma, tanto las deudas del negocio como las personales forman el pasivo de su patrimonio al morir. La gran mayoría de los propietarios únicos al morir, no hacen nada para que sus negocios continúen operando o que se liquiden en condiciones ventajosas para su familia. Un negocio con propietario único es también muy especial, porque se maneja independientemente. No tiene consejo de administración, ni accionistas, ni socios que tengan que consultarse para tomar decisiones. El propietario único toma todas las decisiones y es el responsable absoluto de ellas.

Estos negocios tienen gran flexibilidad porque se manejan al gusto e interés de sus dueños. Se puede contratar y despedir al personal en discreción. El propietario único tiene la facultad de decidir que se hará con su negocio cuando quiera jubilarse o fallezca. Lamentablemente en la mayoría de los casos, muchas personas dependen de un propietario único cuando este muere.

Es más, cuando el propietario único muere, también muere su negocio. Lo que pase después de la muerte del propietario único reflejará el éxito o fracaso del negocio después de muchos años de trabajo. A menos que un propietario único deje instrucciones precisas de lo que se deba hacer con su negocio (continuar o liquidarse) el negocio morirá con él.

La muerte de un propietario único puede crear un caos económico para sus herederos o supervivientes, si no se toman las medidas necesarias para que el negocio continúe funcionando o que se liquide ordenadamente y con utilidad.

I.2.1 UN PANORAMA GENERAL

CUANDO UN PROPIETARIO FALLECE

Tener un negocio con un solo propietario es la forma más común y popular de cualquier organización de negocios. Existen miles y miles de propietarios únicos que ofrecen un mercado inagotable de prospectos para el agente de seguros.

Cuando no se tiene una planeación adecuada, el negocio debe cancelarse y liquidarse.... una liquidación forzada obliga a hacer ventas inadecuadas con pérdida del valor de la propiedad y pérdida de ingresos para la familia.

Tres alternativas existen en este caso:

UNA LIQUIDACION PLANEADA

QUE LA FAMILIA CONTINUE CON EL NEGOCIO

O QUE SE HAGA UNA VENTA DEL NEGOCIO A UN EMPLEADO DEL MISMO EN FORMA PLANEADA.

SI SE PLANEA LA LIQUIDACION DEL NEGOCIO:

Esta es la forma más común de terminar un negocio, requiere de un testamento bien planeado así como seguro de vida para su ejecución.

SI LA FAMILIA QUIERE RETENER EL NEGOCIO:

El propietario debe prever que su patrimonio se liquida en la forma más adecuada. Por lo tanto los miembros de la familia que deban continuar en el negocio necesitan efectivo inmediato para manejarlo. **El seguro de vida es la mejor solución para obtenerlo.**

SI LA PROPIEDAD SE LE VENDE A UN EMPLEADO DEL NEGOCIO:

Los convenios llevados a cabo entre el patrón o dueño del negocio y empleado del mismo, protegen tanto a los herederos como al empleado comprador. El empleado que comprará el negocio adquiere una póliza de vida sobre la vida de su patrón para poder comprar el negocio al fallecimiento del mismo. Este plan tiene ventaja para todas las partes involucradas.

"COMO PUEDE VERSE, EL SEGURO DE VIDA ES EL ELEMENTO INDISPENSABLE EN UN CONVENIO DE COMPRA-VENTA"

I.2.2 LA LOGICA DE LA PRIMA COMPARTIDA

A diferencia del Seguro de Grupo, en el cual por razones reglamentarias se favorece a todo el personal o casi a todo; el método de prima compartida es hasta cierto punto discriminatorio, porque solo favorece a un selecto número de empleados, colaboradores o socios, para hacerlos partícipes de un plan de seguros de acuerdo a sus necesidades.

El seguro adquirido mediante el sistema de prima compartida, le permite al patrón pagar gran parte de la prima con la seguridad de que en el futuro podrá recuperar todos los pagos que hayan aportado por ese concepto. Tanto el patrón como el empleado comparten, la parte de la prima que hayan acordado, para la compra de un seguro de vida sobre la vida del empleado.

El objetivo fundamental del sistema, es el del otorgar Seguro de Vida a un empleado valioso que lo necesita; pero que por el momento no puede pagar el monto total de la prima del seguro requerido.

(2) Para los efectos de estas notas y recopilaciones provisionales, el contenido de este apartado se representa mediante un resumen de los capítulos II al IX de la Obra de Lic. Reynaldo Manero, Presidente del Comité Mexicano para la Investigación y Desarrollo del Seguro. México.

D.F. 1990.

En realidad el patrón "no paga" parte de la prima, si no más bien financia al empleado, para que pueda tener el Seguro que necesita, ya que el patrón si cuenta con los medios económicos para hacerlo.

El concepto de prima compartida es informal y discriminatorio por naturaleza ya que no requiere de aprobación de las autoridades fiscales correspondientes, porque la prima no se va a reportar como un gasto deducible. Por esta razón, el patrón en forma privada o confidencial, si así lo desea, puede favorecer a los empleados o colaboradores que él quiera.

I.3 LOS PRODUCTOS DE EMPRESAS ASEGURADORAS PARA GARANTIZAR BIENES DE PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA.

I.3.1 EL HOMBRE CLAVE

El seguro de hombre clave no es un producto específico; más bien es el uso específico de uno de los productos ya existentes. Normalmente para este uso se utiliza el **Seguro Ordinario de Vida** o cualquier otro plan con valores garantizados sobre la vida de un individuo que es de mucha valía para su negocio. **La Compañía solicita el Seguro, es propietaria de la póliza, paga las primas y es beneficiaria de la póliza. El seguro se compra en beneficio de la empresa y no en beneficio del empleado asegurado.** Todos los negocios están expuestos a una gran variedad de riesgos: incendios, robos, terremotos, huracán, vandalismo, huelga, responsabilidad civil etc. Sin seguro el futuro del negocio estaría en entredicho. Pero el éxito del negocio, también depende de la capacidad y habilidad de quienes lo manejan. Por lo tanto la muerte de cualquier miembro importante de la firma puede acarrear pérdidas muy serias a la empresa.

Existen dos razones por las cuales es más importante la protección de los hombres claves en la empresa:

1. Las posibilidades de pérdida para la empresa por la muerte de un empleado clave son más grandes y frecuentes que por la pérdida por daños o destrucción de las propiedades de la misma.

2. Generalmente el empleado fallecido nunca se puede remplazar.

Como la empresa no puede asegurar a todos los empleados, para identificar quién es hombre clave, tendremos que definir lo que es un hombre clave.

¿"ES ALGUIEN QUE CONTRIBUYE SUBSTANCIALMENTE AL EXITO DE UN NEGOCIO"

Los mejores prospectos para un seguro de hombre clave son:

1. Normalmente forman parte de la Administración.
2. Se encuentran con más frecuencia en compañías pequeñas.
3. Usualmente tienen altos salarios.
4. Son respetados por clientes, empleados y acreedores.
5. Son directamente responsables de las ventas o la producción.

Un empleado no tiene necesariamente que encajar en las anteriores calificaciones para que se le considere hombre clave. El concepto importante es que el empleado contribuya sustancialmente a las utilidades del negocio y cuya muerte pueda significar en la misma forma una pérdida también sustancial. Tampoco debemos olvidar a aquellos que no están conectados técnicamente con la empresa, como por ejemplo el dueño del negocio.

I.3.2 PERDIDAS OCASIONADAS POR LA MUERTE DE UN HOMBRE CLAVE.

Como muchos negocios no reconocen la necesidad del seguro de vida sobre los hombres importantes de la firma en la misma forma en que reconocen la importancia de proteger las propiedades de sus empresas, serán los agentes de seguros quienes tendrán la tarea de explicar y convencer sobre las pérdidas en que puede incurrir un negocio cuando muere un hombre clave. Aquí tenemos algunas formas en que una empresa puede tener pérdidas.

1. Pérdida de habilidad y experiencia administrativa.
2. Gastos de búsqueda y entrenamiento del sustituto.
3. Restricciones en los créditos.
4. Disminución en la producción.

En virtud de la pérdida económica que puede sufrir un negocio si fallece un hombre clave y por los daños o liquidación del mismo que el efecto pueda causar, la empresa deberá tener suficiente efectivo disponible para contraer dicha pérdida. Veremos ahora 3 formas mediante las cuales se puede tener ese efectivo.

1. La creación de un fondo de cuenta de ahorros.
2. Invertir dinero para cuando se necesite.
3. Por medio de un seguro de Vida.

De estos tres caminos se puede concluir que el **SEGURO DE VIDA** es la mejor solución para obtener efectivo necesario causado por la pérdida financiera por la muerte de un hombre clave.

COMO SE DETERMINA LA SUMA ASEGURADA

1. Un múltiplo del sueldo anual.
2. Un sobresueldo anual por años de sustitución.
3. Utilidades atribuibles al hombre clave.
4. Valor presente de sus servicios futuros.

SEPARACION DEL HOMBRE CLAVE (CON SEGURO)

1. La compañía cancela y rescata la póliza.
2. Saldar la póliza y tener un Seguro Saldado de Vida.
3. Continuar con la póliza pagando las primas.
4. Venderle la póliza al hombre clave.

I.4 EL SEGURO DE SOCIOS O SOCIEDAD COLECTIVA.

4 "La organización comercial más común después de la del propietario único es la sociedad colectiva. Algunas sociedades de este tipo se constituyen mediante muchas formalidades y convenios. Por otra parte, es posible que dos o más personas constituyan una sociedad de este tipo y tampoco hace falta registrarse como tal, salvo la licencia municipal en algunas localidades."

En realidad muchos propietarios únicos se integran en una sociedad colectiva al crecer su negocio. Así, una persona que compra una máquina lavadora para entrar al negocio de tintorería y luego crece hasta el punto de necesitar un tenedor de libros, además de cierto capital, se asocia con otra persona que suministre el capital requerido y esté dispuesta llevar los libros: queda integrada entonces una sociedad colectiva. En la sociedad colectiva ordinaria, los dineros de los socios vienen a constituir un mismo y solo fondo. Cada socio es responsable no sólo de las deudas en que incurra por sí mismo, sino de aquéllas en que incurran cualquiera de sus socios al actuar y operar dentro del curso ordinario de los negocios de la sociedad.

El objetivo principal es garantizar a los socios de la empresa que, en caso de fallecimiento de cualquiera de ellos, las acciones no llegarán a ser propiedad de terceros desconocidos.

Los mecanismos viables son que con este objetivo se logra mediante la contratación de seguros que amparen la participación de los socios, existiendo las siguientes dos alternativas:

ALTERNATIVA 1.

Se contratan seguros en un plan TEMPORAL, cuyo plazo máximo será de 20 años, de acuerdo a las siguientes especificaciones:

a)CONTRATACION

Se contrata un seguro por cada socio.

b)BENEFICIARIOS

Se designa como beneficiario irrevocable la empresa.

d) VENTAJAS

Las primas pueden hacerse deducibles de impuestos.

e) DESVENTAJAS

Al cobrarse la suma asegurada, su importe es un ingreso no deducible para la empresa.

CAPITULO II

ORGANISMOS DE CREDITO

II.1 LAS INSTITUCIONES DE FIANZAS

Estas empresas complementan la administración de riesgo en lo que al sector financiero formal compete. Son sociedades anónimas concesionadas por el Gobierno Federal a través de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público para otorgar fianzas a título oneroso.

El artículo 2794 del Código Civil para el Distrito Federal define así la fianza ⁵"...un contrato por el cual una persona se compromete con el acreedor pagar por el deudor si éste no lo hace". Este concepto genérico de fianza, que se ubica en el Derecho Civil, comprende también el de fianza mercantil porque, en primer lugar, constituye el objeto de sociedades mercantiles llamadas afianzadoras; y en segundo lugar, porque así lo dispone expresamente el artículo 2o. de la Ley Federal de Instituciones de Fianzas.

Según esta disposición, la fianza de empresa es mercantil aun para los no comerciantes que intervengan en ella: como fiados, contragarantes u obligados solidarios. Esto quiere decir que quedan todos sujetos, para los efectos de la fianza, a la legislación mercantil y a la ley de fianzas. Tanto en la fianza civil, como en la fianza de empresa, el término "pagar" que usa la definición del Código Civil, significa "cumplimiento de obligaciones" en general, puesto que es aplicable a cualquier clase de obligación garantizada por una fianza: de dar (dinero, cosas), de hacer o de no hacer.

⁵Código Civil .ART.2794 apdo. I. LEYES Y REGLAMENTOS DE LA CIUDAD DE MEXICO. ED.Porrúa, 1980.Méx.D.F

II.2 PARTES QUE INTERVIENEN EN LA FIANZA

Como en todo contrato de contenido económico y oneroso, en el de fianza aparecen las dos partes fundamentales: deudor y acreedor.

Deudor es la afianzadora que se ha comprometido a pagar la deuda ajena, a cumplir la obligación principal garantizada.

Acreedor es el beneficiario de la fianza: es aquél a cuyo favor se obliga la afianzadora; es el acreedor del fiado en la obligación principal, y acreedor de la afianzadora en la obligación accesoria, o sea en la fianza. Generalmente, en todos los contratos la estipulación o contratación tiene lugar entre las dos partes que resultan ser acreedor y deudor. En la fianza de empresa no sucede así. Casi siempre es el fiado, o deudor de la obligación principal, quien contrata en favor del beneficiario; y la afianzadora se obliga ante éste, que es extraño a la estipulación. Por eso se le llama a la fianza en la técnica jurídica "estipulación a favor de tercero". Esta se halla establecida y regulada por los artículos 1869 y 1872 del Código Civil del Distrito Federal, que rige en toda la República en materia federal, como es la mercantil, a la que pertenece la fianza de empresa. Tales disposiciones, junto con los artículos 2794 y siguientes del Código Civil citado, que define y reglamenta la fianza, son las bases legales de los derechos y obligaciones que nacen del contrato de fianza. También ocurre que el mismo beneficiario sea quien contrate a su favor con la afianzadora, como sucede en la fianza de fidelidad. Finalmente, puede ser un extraño a la relación contractual quien contrate con la afianzadora: se le llama proponente o solicitante. Aunque técnicamente es ajeno a la relación sin embargo, la Ley Federal de Instituciones de Fianzas, le da el carácter de obligado frente a la afianzadora, en el artículo 96, al darle acción a ésta para exigirle el pago de cantidades pagadas por la fianza que él contragarante y el obligado solidario, de acuerdo, así mismo con el artículo 96 citado.

Contrafiador es la persona que se obliga ante la afianzadora, en los términos y con el alcance de la fianza civil, a reembolsarle las cantidades que pague por el fiado, así como las primas que éste deje

insolutas. A diferencia del obligado solidario, el contrafiador puede oponer a la afianzadora, como excepciones, los beneficios de orden y exclusión. No hay nada que lo impida, pues, aunque el artículo 2o. de la Ley le da a la obligación el carácter de mercantil, lo cual tiene efectos procesales, el artículo 118 de la misma ley sólo priva de los beneficios mencionados a las afianzadoras, no a los contrafiadores.

Obligado Solidario es la persona que hace suyas las obligaciones del fiado, en los términos y con todos los efectos que atribuye el Código Civil a la obligación solidaria. Es decir, se identifica al deudor solidario con el fiado, y puede ser demandado y ejecutado simultáneamente con éste, o antes que él, a elección de la afianzadora. No goza, por tanto, de los beneficios de orden y exclusión como el contrafiador.

II.3 CLASES DE FIANZAS

RAMO. I. FIANZAS DE FIDELIDAD

Lo que garantizan. La fianza de fidelidad garantiza las responsabilidades pecuniarias de origen delictuoso en que pueda incurrir algún empleado por la comisión de hechos que constituyen delitos de los llamados de infidelidad patrimonial, como el robo, el fraude, el abuso de confianza, etc. cometidos en bienes del patrón beneficiario de la fianza, o en otros bienes que éste le haya confiado. En la fianza de fidelidad, la obligación principal, o deuda ajena, cuyo pago garantiza, no es la pena corporal que se impone al fiado por la comisión del delito; tal pena no podría ser cumplida por la afianzadora. Es la responsabilidad pecunaria que resulta de la comisión del delito, responsabilidad que las leyes penales llaman "reparación del daño". Tiene el carácter de "pena pública" y sólo puede ser impuesta por el juez del autor del delito, de acuerdo con el artículo 21 constitucional. Lo anterior significa que la obligación garantizada deriva de la comisión de un delito patrimonial, exclusivamente, no de relaciones contractuales- préstamos, cuentas corrientes, etc.-entre empleados o

entre empleados y patrón beneficiario; y que dicha obligación se determina cuando el fiado es condenado por sentencia firme a la reparación del daño causado por el delito. Sentencia firme significa que ya no puede ser modificada por otra en un recurso ordinario o en un juicio de amparo.

LA FIANZA INDIVIDUAL:

Garantiza, hasta por una cantidad precisa, la responsabilidad pecunaria derivada de la comisión de delitos patrimoniales cometidos por un empleado determinado, en su puesto, con exclusión de cualquier otro empleado. O sea que, aunque surjan responsabilidades de otro u otros empleados del mismo beneficiario, o aun si otro empleado junto con el fiado participó en la comisión de los hechos delictuosos, la fianza no cubre la responsabilidad o reparación del daño a cargo del otro u otros empleados no afianzados, aunque el monto de la fianza alcance a cubrirlas. el monto de esta fianza no excederá la suma de 3 años de salario del fiado.

LA FIANZA DE GRUPO:

Viene a ser un conjunto de fianzas individuales que se reúnen en una sola póliza por razones prácticas de tramitación. Esto quiere decir que cada uno de los empleados afianzados tiene señalada en documento anexo, la cantidad hasta por la cual se obliga por él la afianzadora, que tampoco será mayor de 3 años de salario del fiado.

LA FIANZA COLECTIVA:

O póliza abierta cubre la responsabilidades de la totalidad del personal administrativo de una empresa con una sola suma afianzada común a todos los fiados. Cuando alguno de ellos incurre en responsabilidad, la afianzadora está obligada a pagar hasta el monto de la suma afianzada, aunque sea a cargo de un solo fiado. Los agentes vendedores no podrán ser incluidos; en cambio, podrán quedar caucionados los obreros si lo desea el beneficiario, así como el personal de agencias, sucursales o empresas filiales, dentro de una sola fianza.

RAMO II. FIANZAS JUDICIALES

Existen ciertas obligaciones las cuales no pueden ser garantizadas, por acuerdo de la Compañía; es decir, fianzas cuya expedición se sujeta a la aprobación de la Dirección de la empresa.

RAMO III. FIANZAS GENERALES

Son todas las que no están comprendidas en los 2 grupos anteriores, en otras palabras, las fianzas que no son de fidelidad, ni judiciales, se expiden bajo el rubro del ramo III. Pueden garantizar toda clase de obligaciones, salvo las prohibidas, como se dijo antes, por la ley, por la Secretaría de Hacienda o por la misma afianzadora.

II.3.1 GARANTIAS

Estas podrán ser elegidas libremente por la afianzadora cuando la fianza de que se trate no exceda el margen de operación, siempre que sean suficientes y comprobables. Así lo establece el artículo 20 cuando a), sean otorgadas a diversas personas y la exigibilidad dependa del mismo hecho; b), se otorguen a una sola persona con exhibibilidad dependiente también del mismo hecho; y c), garanticen obligaciones incondicionales a cargo de una misma persona consistentes en entrega de dinero. Cuando el monto de una fianza exceda el margen de operación, la elección de la garantía no queda al criterio de la afianzadora, sino que deberá consistir necesariamente, según el artículo 24 de la Ley, en reafianzamiento o reaseguro que cubra el excedente del margen, o en prenda, hipoteca o fideicomiso, obligación solidaria o contrafianza.

PRENDA:

O garantía real en que se afectan bienes muebles, con exclusividad respecto de otros adeudos que pudiera tener el afectante, ordena el artículo 26 de la Ley, no podrá constituirse sobre cualquier bien mueble, sino en los que el mismo señala: dinero en efectivo, depósitos, préstamos y créditos otorgados por instituciones de crédito a quien constituye la prenda; valores emitidos o garantizados por el Gobierno Federal, por el del distrito Federal o por los de los Estados, por las instituciones nacionales de crédito u otros valores aprobados como objeto de inversión por la Comisión Nacional de Valores, con la limitación, en este último caso, de que el importe de la fianza cuya responsabilidad se garantice con la prenda no exceda el 80% del valor de ésta.

LA HIPOTECA:

Como la prenda, es una garantía real en la que se gravan bienes inmuebles - terrenos, construcciones- para pagar con su producto, preferencialmente a otros adeudos del afectante, las responsabilidades derivadas de la fianza, aun cuando hayan pasado al dominio de otras personas.

Los bienes gravados deberán ser valuados por una institución de crédito y la fianza no podrá ser mayor del 80% de su valor.

EL FIDEICOMISO:

Es también una afectación de bienes, muebles o inmuebles, al fin específico de reembolsar a la afianzadora las cantidades que pague por el fiado como responsabilidad resultante de la fianza. Tampoco ésta podrá sobrepasar, en este caso, el 80% del valor de los bienes fideicomitidos. Jurídicamente, el fideicomiso tiene naturaleza distinta a la prenda y a la hipoteca, que no es necesario analizar aquí; sin embargo cumple la misma finalidad de afectar ciertos bienes al pago de responsabilidades específicas, con lo cual las afianzadoras aseguran la recuperación de las cantidades que paguen por las fianzas que expidan y sus accesorios legales, así como de las primas insolutas.

OBLIGACION SOLIDARIA:

Es una garantía personal en la que, a diferencia de las garantías reales, no se afectan bienes específicos al pago de determinadas obligaciones, si no que el obligado solidario responde con su solvencia moral y económica y, en caso extremo de ejecución forzosa, con todo su patrimonio del cual se toman los bienes que alcancen a cubrir la responsabilidad de que se trate.

EL REAFIANZAMIENTO:

Dice el artículo 114 de la ley, "Es la fianza por la cual una institución de fianzas se obliga a pagar a otra, en la proporción correspondiente, las cantidades que ésta deba cubrir al beneficiario por su fianza".

II.4 CRITERIOS Y REQUISITOS PARA LA EXPEDICION DE FIANZAS

1. LICITUD DEL NEGOCIO

Es lícito, cuando el contrato u obligación cuyo cumplimiento se va a garantizar está prohibido expresamente por alguna ley o sea contrario a ella.

2. CAPACIDAD DEL FIADO PARA EL CUMPLIMIENTO DE LA OBLIGACION GARANTIZADA

El agente deberá estudiar la capacidad del fiado para el cumplimiento; es decir, su condición económica, técnica y profesional que le permita cumplir tal obligación. Una persona sin recursos sería incapaz de ejecutar una obra importante.

3.POSIBILIDAD DE EXITO EN INCONFORMIDADES

Cuando se garantiza el interés fiscal con motivo de impugnación se créditos fiscales o del Seguro Social es necesario percatarse del propósito del fiado al interponerla.

4.SOLVENCIA MORAL DEL FIADO Y EL OBLIGADO SOLIDARIO.

5.SOLVENCIA ECONOMICA DEL FIADO Y EL OBLIGADO SOLIDARIO

6.CIRCULANTES

7.RESPONSABILIDAD SOLIDARIA DEL SOLICITANTE O PROPONENTE DE LA FIANZA.

8.CONTRAGARANTES Y PROPIEDADES FICTICIOS Y REPETITIVOS

9. LLENAR TODOS Y CADA UNO DE LOS FORMATOS QUE SEAN REQUERIDOS.

10.PRESENTAR DOCUMENTACION CONTABLE COMPROBATORIA DE SOLVENCIA.

CAPITULO III

III.1 INSTITUCIONES DE CREDITO

La ley de instituciones de Crédito define en su artículo segundo que: "El servicio de banca y crédito sólo podrá prestarse por instituciones de crédito, que podrán ser:

- I. Instituciones de banca múltiple, y
- II. Instituciones de banca y desarrollo.

Para efectos de lo dispuesto en la presente ley, se considera servicio de banca y crédito la captación de recursos del público en el mercado nacional para su colocación en el público, mediante actos causantes de pasivo directo o contingente, quedando el intermediario obligado a cubrir el principal, y en su caso, los accesorios financieros de los recursos captados"

La Ley de Instituciones de Crédito define entonces a estas sociedades anónimas de banca múltiple como intermediarios financieros, capaces de captar recursos del público a través de certificados de depósito, pagarés, etc. (operaciones pasivas), y con estos recursos obtenidos, otorgar diferentes tipos de crédito (operaciones activas). La función de intermediario se supone será lo más eficiente posible al canalizar estos recursos de donde son superavitarios, a donde hacen falta.

III.2 LAS OPERACIONES

El artículo 46 de la Ley señala que los bancos múltiples solo pueden realizar las siguientes operaciones:

I. Recibir depósitos bancarios en dinero:

- a) A la vista
- b) Retirables en días preestablecidos
- c) De ahorro ,y
- d) A plazo con previo aviso;

II. Aceptar préstamos y créditos;

III. Emitir obligaciones subordinadas.

IV. Constituir el depósito en instituciones de crédito y entidades financieras del exterior.

VI. Efectuar descuentos y otorgar préstamos o créditos.

VII. Expedir tarjetas de crédito con base en contratos de apertura de crédito en cuenta corriente.

VIII. Asumir obligaciones por cuenta de terceros, con base en créditos concedidos, a través del otorgamiento de aceptaciones, endosos o aval de títulos de crédito, así como de la expedición de cartas de crédito.

IX. Operar con valores en los términos de las disposiciones de la presente ley y de la ley del mercado de valores.

X. Promover la organización y transformación de toda clase de empresas o sociedades mercantiles y suscribir y conservar acciones o partes de interés en las mismas, en los términos de esta ley.

XI. Operar con documentos mercantiles por cuenta propia.

XII. Llevar a cabo por cuenta propia o de terceros operaciones con oro, plata y divisas, incluyendo reportos sobre estas últimas;

XIII. Prestar servicio de cajas de seguridad.

XIV. Expedir cartas de crédito previa recepción de su importe, hacer efectivos créditos y realizar pagos por cuenta de clientes.

XV. Practicar las operaciones de fideicomiso a que se refiere la Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito, y llevar a cabo mandatos y comisiones.

XVI. Recibir depósitos en administración o custodia, o en garantía por cuenta de terceros, de títulos o valores y en general de documentos mercantiles.

XVII. Actuar como representante común de los tenedores de los títulos de crédito.

XVIII. Hacer servicio de caja y tesorería relativos a títulos de crédito, por cuenta de las emisoras.

XIX. Llevar la contabilidad y los libros de actas y de registros de sociedades y empresas.

XX. Desempeñar el cargo de albacea.

XXI. Desempeñar la sindicatura o encargarse de la liquidación judicial o extrajudicial de negociaciones, establecimientos, concursos o herencias.

III.3 ORGANIZACIONES Y ACTIVIDADES AUXILIARES DEL CREDITO

La Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares del Crédito señala como organizaciones auxiliares del crédito a:

- Los Almacenes Generales de Depósito;
- Las Empresas de Factoraje;
- Las Arrendadoras Financieras; y a
- Las Uniones de Crédito.

III.3.1 ALMACENES GENERALES DE DEPOSITO

La Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares de Crédito dice que los almacenes generales de depósito tendrán por objeto el almacenamiento, guarda o conservación de bienes o mercancías y la expedición de certificados de depósito y bonos de prenda.

De la definición anterior se desprenden tres conceptos importantes:

1. Los almacenes sirven para guarda y conservación de mercancía, actividad que económicamente es útil porque para poder realizar cualquier actividad mercantil, las mercancías deben estar almacenadas en algún lugar. Algunas veces las bodegas de las empresas no son suficientes y se requiere la

utilización de estos almacenes, pero la característica de auxiliar de crédito se la dan los otros aspectos.

2. La expedición de certificados de depósito, certificado que acredita la propiedad de la mercancía o los bienes depositado, para con él.

3. Obtener un bono de prenda, que es el título de crédito característico de un crédito prendario sobre los bienes indicados en el certificado de depósito. Ya se cotizan los bonos de prenda en el mercado de valores mexicano.

III.3.2 EMPRESAS DE FACTORAJE

Diferentes autores concuerdan sobre los conceptos relativos a lo que una empresa de factoraje hace, y no es interés de los autores buscar una definición, consideramos más importante que se entienda el aspecto conceptual de lo que el factoraje es, a lo que una empresa de factoraje se dedica.

Una empresa de factoraje (factor) compra a un cliente (cedente), que a su vez es su proveedor de bienes y servicios su cartera (clientes, facturas, listados, contrarecibos) después de hacerle un estudio de crédito. El cedente debe notificar lo anterior a sus clientes para que el pago se haga al factor. El objetivo claro de esto es lograr liquidez un aumento en el capital de trabajo.

en primer lugar, está comprando el riesgo de no poder cobrar por morosidad de los clientes. En segundo lugar esta ocasionando problemas a los clientes del cedente pues los pagos deben ser hechos al factor, lo cual ocasiona problemas administrativos sino es que aparentemente fiscales.

III.3.3 ARRENDADORAS FINANCIERAS

Entender lo que el arrendamiento financiero es lo que una empresa arrendadora hace implica conocer primero que es el arrendamiento y para esto tenemos que partir de su origen en la palabra renta, el permitir el uso de un bien mediante retribución económica de un importe convenio.

Las arrendadoras financieras mediante un contrato de arrendamiento se obligan a adquirir determinados bienes y a conceder su uso o goce temporal, a plazo forzoso a una persona (física y moral) obligándose esta a realizar pagos parciales por una cantidad que cubra el costo de adquisición de los bienes, los gastos financieros y otros gastos conexos, para adoptar al vencimiento del contrato, cualquiera de las 3 opciones siguientes:

1. Comprar el bien a un precio inferior a su valor de adquisición fijado en el contrato, o inferior al valor de mercado;
2. Prorrogar el plazo del uso o goce del bien, pagando una renta menor;
3. Participar junto con la arrendadora de los beneficios que deje la venta del bien, de acuerdo a las proporciones y términos establecidos en el contrato.

El arrendamiento financiero puede presentar diferentes modalidades y mencionamos las 5 siguientes:

*Arrendamiento Financiero Neto: Es aquel en el que el arrendatario cubre todos los gastos de instalación, seguros, mantenimiento, daños, impuestos, reparaciones etc, ej. arrendamiento de maquinaria.

Arrendamiento Financiero Global: Es lo contrario al anterior, es decir todos los gastos mencionados corren por cuenta del arrendador financiero quien los repercute en el monto de las rentas pactadas. Ej. arrendamiento de computadoras.

Arrendamiento Financiero Total: Es aquel que permite al arrendador resuperar con las rentas pactadas en el plazo forzoso, el costo total del activo arrendado más el interés del capital invertido. Esta es una de las características fundamentales del arrendamiento financiero.

Arrendamiento Financiero Ficticio. También conocido como venta y arrendamiento posterior (Sale and Lease back). Consiste en que el propietario de un bien lo vende a una compañía 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."

Las arrendadoras financieras pueden realizar las siguientes operaciones:

1. Celebrar contratos de arrendamiento financiero.
2. Emitir obligaciones quirografarias o con garantía específica para ser colocadas a través del mercado bursátil mexicano.
3. Adquirir bienes de proveedores o de futuros arrendatarios para dárselos a estos últimos en arrendamiento financiero.
4. Obtener préstamos de instituciones de crédito y de seguros nacionales o de entidades financieras extranjeras para la realización de sus operaciones, y préstamos de instituciones de crédito nacionales o entidades financieras extranjeras para problemas de liquidez.
5. Otorgar créditos a corto plazo relacionados con contratos de arrendamiento y créditos refaccionarios e hipotecarios.
6. Descontar, dar en prenda o negociar los títulos de crédito y afectar los derechos provenientes de los contratos de arrendamiento financiero.
7. Constituir depósitos a la vista y a plazo en instituciones de crédito y bancos del extranjero, así como adquirir valores aprobados para tal efecto por la Comisión Nacional de Valores.

CAPITULO IV

EL SISTEMA BANCARIO Y FINANCIAMIENTO

IV.1 FINANCIAMIENTO DEL SISTEMA BANCARIO Y DE SEGUROS

Hablar de este tema es introducirnos a las operaciones activas de la banca, operaciones que representan los préstamos que las instituciones de crédito otorgan. Se mencionan los créditos del sistema asegurador mexicano, pues también pueden otorgar el mismo tipo de financiamiento.

Para otorgar financiamiento, estas organizaciones deben tomar en cuenta la viabilidad de los proyectos que van a financiar, sus periodos de recuperación, la situación financiera o económica del solicitante, así como su capacidad administrativa y solvencia moral, más allá de las garantías que ofrece. Para conceder préstamos el sistema bancario debe ser muy cuidadoso ya que está arriesgando dinero o capital ajeno en su mayor parte". Lo menos que puede requerir de los solicitantes de crédito que cumplan con los siguientes pasos:

1. Hacer la solicitud.

2. Demostrar solvencia moral y económica. Esto a través de la reputación moral de la persona (física o moral); el cumplimiento de sus obligaciones y la situación financiera de la empresa a través de sus estados financieros, preferentemente dictaminados.

3. Demostrar la compatibilidad del crédito con la solicitud y la posibilidad de cubrirlo.

Las principales causas para que una solicitud de crédito sea rechazada son en función del solicitante o en función de la institución de crédito.

En función del solicitante se deben a:

- a. Insuficiencia del capital contable.
- b. Mal historial financiero.
- c. Mala administración.
- d. Mal historial de pagos.
- e. Mal sistema de información financiera.
- f. Solicitud mal elaborada.
- g. Falta de relaciones previas con la institución de crédito.

En función de la institución de crédito que lo otorga:

- a. Escasez de dinero.
- b. Limitaciones del Banco de México.
- c. Falta de relaciones previas con el cliente.
- d. Limitaciones legales.

Cabe mencionar acerca del hecho de que las instituciones de crédito no son instituciones de caridad, son negocios que arriesgan el patrimonio de sus propietarios y del público ahorrador. Debido a las obligaciones que mantienen con ambos, y al mismo tiempo cumpliendo su objetivo de crédito, deben prestar sus recursos a los proyectos más rentables y que brinden las mejores garantías de pago. De ahí que las solicitudes de crédito de los clientes deban reunir los requisitos. (6)

(6) Sklarew Arthur, "Techniques of a Professional Commodity Chart Analyst", Commodity Research Bureau, Inc., New York, 1980 pp. 104-15.

IV.2 TIPOS DE FINANCIAMIENTO Y PRESTAMOS.

Se otorga a personas físicas sujetas de crédito por plazos de 3,6,9 u 11 meses, con una tasa de interés global y una comisión de apertura. Se paga mensualmente, documentándose mediante pagaré y con aval.

IV.2.1 PRESTAMO QUIROGRAFARIO:

Este tipo de préstamo se conoce también como préstamo directo o préstamo en blanco, pues su garantía es la solvencia y moralidad del solicitante. Puede requerirse aval o coobligado, con un plazo legal de un año, pero realmente se maneja a 90 días.

Debe procurarse que se destine a resolver problemas transitorios de efectivo del solicitante, en algunos casos para pagar pasivos a otras instituciones, pero nunca para invertir en bienes de capital. Como formalmente no se pide información al respecto al destino del crédito, el funcionario que lo otorgue debe ser muy experimentado.

IV.2.2 DESCUENTO:

Esta operación consiste en transferir en propiedad títulos de crédito a una institución de crédito, que pagará en forma anticipada el valor nominal del título menos una suma equivalente a los intereses que devengaría entre la fecha en que se recibe y la de su vencimiento y una comisión por la operación. Esta operación se realiza a un plazo legal de hasta 10 años, realmente a 90 días y es revolvente.

IV.2.3 PRESTAMO CON COLATERAL:

Es un préstamo del tipo del quirografario, con la variante de que existen garantías reales como documentos de la cartera del cliente o contrarecibos de empresas como Petróleos Mexicanos, Productos Pesqueros Mexicanos, etc. y la amortización del préstamo es al vencimiento de los documentos.

IV.2.4 PRESTAMO PRENDARIO:

Este tipo de préstamo mantiene estrecha relación de los almacenes generales de depósito con las sociedades nacionales de crédito, ya que éstas últimas lo otorgan a través del financiamiento de los inventarios vía certificados de depósito y bonos de prenda que expiden los primeros. También pueden ser otorgados con prenda de valores (obligaciones o acciones) y a éstos se les llama reporto. El plazo legal es de hasta 10 años, el real de 90 días y su amortización se hace al vencimiento de los documentos.

IV.2.5 CREDITO DOCUMENTARIO:

Mediante esta operación una sociedad nacional de crédito se compromete, mediante créditos establecidos, a pagar a través de sus bancos corresponsales por cuenta del acreditado, el importe de bienes específicos a un beneficiario "X", contra documentación. Esta operación puede ser revocable o irrevocable; es revocable cuando el que lo establece puede cancelarlo, irrevocable cuando se requiere para su cancelación que todos estén de acuerdo. Generalmente se amortiza mensualmente y requiere la celebración de un contrato consignado en escritura pública o en instrumento privado inscrito en el Registro Público.

CREDITO EN CUENTA CORRIENTE.

Son préstamos contratados para que los clientes de las sociedades nacionales de crédito puedan disponer, en el momento que lo deseen, de una suma acordada utilizando cheques (sobregiro autorizado). Es el crédito revolvente clásico, y una derivación de éste es la tarjeta de crédito, por medio de la cual la Sociedad Nacional de Crédito se obliga a pagar por cuenta del acreditado los bienes y servicios de consumo que éste adquiera. La utilización de este tipo de crédito es para cubrir necesidades eventuales de efectivo, pudiéndose requerir aval. Su plazo es de 180 días, y se amortiza a través de mantener cuando menos cada 90 días saldo positivo en la cuenta de cheques.

PRESTAMOS PARA LA ADQUISICION DE BIENES DE CONSUMO DURADERO.

Se otorgan a personas físicas sujetas de créditos a plazos de 6, 12, 18 y 24 meses. La forma de pago es mensual con una tasa de interés global y una comisión de apertura. Se documenta mediante pagaré y la garantía la constituye la factura endosada. Su más reciente utilización es en crédito para adquisición de autos nuevos por parte de Comermex.

CREDITO DE HABILITACION O AVIO:

Es un préstamo a corto o mediano plazo que se utiliza para fomentar los elementos de producción o transformación de la actividad industrial, agrícola o ganadera, y pueden ser:

- a) Préstamo de Habilitación o Avio a la Industria, destinados a adquirir materia prima, materiales, pago de mano de obra directa y lo relacionado con producción en proceso.
- b) Préstamo de Habilitación o Avio a la Agricultura, para compra de semillas, fertilizantes, insecticidas, fungicidas, compra de refacciones, reparación de maquinaria agrícola, pago de maquilas de reparación de tierras, pago de agua y pago de jornales etc.
- c) Préstamo de Habilitación o avio para la Ganadería para compra de ganado de engorda, forrajes, cultivo de pastos, vacunas, jornales, etc.

Se requiere un contrato privado ratificado ante Notario Corredor, o Escritura Pública. Su plazo es de 3 años, con garantía de materias primas y/o materiales, pudiéndose gravar la unidad industrial, agrícola o ganadera, además de otorgar garantía hipotecaria fiduciaria adicional. La amortización se realiza mediante pagos mensuales de intereses y pagos mensuales, trimestrales, semestrales o anuales de capital.

CREDITO REFACCIONARIO:

Es un préstamo a mediano o largo plazo que se utiliza para fomentar la producción o transformación de artículos industriales, agrícolas o ganaderos y que se invierten en la liquidación de ciertos pasivos, o en ciertos activos fijos:

1. Adquisición y/o instalación de maquinaria y equipo adicional.
2. Construcción de obras destinadas al negocio.
3. Adquisición de bienes muebles e inmuebles.
4. Compra de ganado de reproducción.
5. Construcción de establos, bodegas, silos forrajeros, baños garrapaticidas.
6. Apertura de tierras para cultivo.
7. Adquisición de aperos, instrumentos, útiles de labranzas y abonos.
8. Pago de adeudos fiscales o de pasivos relacionados con su operación.

Se requiere un contrato privado ratificado ante Notario o Corredor o Escritura Pública. Su plazo legal es de

15 años en la industria y de 5 en la agricultura y ganadería. Actualmente se otorgan plazos de 3 a 10 años. Las garantías deben estar libres de gravámenes y están constituidas por los bienes adquiridos más activo fijo en hipoteca o prenda. La amortización se realiza mediante pagos mensuales de intereses y pagos mensuales, trimestrales, semestrales o anuales de capital. Está documentado con pagarés.

CREDITO CON GARANTIA INMOBILIARIA:

Este tipo de préstamo se conoce comúnmente con el nombre de préstamo hipotecario y está destinado a la adquisición y edificación, obras o mejoras de inmuebles. Aún cuando la garantía está constituida en función del inmueble hipotecado, pueden necesitarse garantías adicionales y el solicitante debe demostrar capacidad de pago. Este tipo de crédito requiere contrato inscrito en el Registro para cualquiera de los 3 tipos de solicitantes:

- a) Empresas.
- b) Particulares, y
- c) Otros.

En el caso de las empresas se requiere que dentro de las características del crédito, éste sea destinado al objeto social de éstas. Es un crédito a mediano y largo plazo en que las amortizaciones de capital se hacen en forma mensual, trimestral o anual y el pago de intereses mensualmente.

IV.2.6 FACTORAJE FINANCIERO:

Es la operación a través de la cual los proveedores pueden "vender" sus facturas, contrarecibos o listados a una empresa de factoraje. Se ha flexibilizado tanto este tipo de crédito, que aún llegan a descontar pedidos, esta situación no debería darse pues aún no se ha realizado la actividad mercantil. La empresa que realizó esta operación fue Factor Aurum. El factoraje se puede realizar con o sin recurso. Es factoraje con recurso, cuando la empresa de factoraje o factor compra la cartera no vencida del cedente, cliente, validada por pagarés, contrarecibos o facturas selladas, sin embargo si el comprador no paga, el cedente tiene la obligación de pagar. El factoraje puede ser también sin recurso, es decir en este caso el factor sí corre el riesgo de no cobrar. También se tiene el factoraje comercial, en el cual el factor tiene una relación directa con el cedente y el cedente realiza la cobranza. Otra forma de factoraje es el factoraje a proveedores, factoraje que se ofrece a empresas grandes para que ellos lo propongan a sus proveedores y éstos puedan vender la cartera de esta empresa importante, teniendo liquidez inmediata.

ARRENDAMIENTO FINANCIERO:

Consiste en un contrato, por medio del cual el arrendador se obliga a entregar al arrendatario a cambio del pago de una renta durante un plazo pactado e irrevocable, renta que no es totalmente deducible, el uso de un bien, teniendo la opción, al final del plazo de:

- a) Transladar la propiedad.
- b) Volver a rentar el bien o
- c) Enajenar el bien a una tercera persona, distribuyéndose el importe de la enajenación.

IV.3 FUENTES DE FINANCIAMIENTO APLICADOS AL PLAN DE NEGOCIOS DE MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA

Objetivo principal de cualquier sistema financiero en el mundo es poner en contacto a oferentes y demandantes de recursos financieros. México en su proceso de desarrollo y crecimiento no puede faltar este objetivo y es de primordial importancia señalar que no sólo promueve el contacto entre estos dos elementos a nivel nacional, sino también internacionalmente. Por la importancia de estos temas de financiamiento e inversión trataremos el aspecto con detalle. El hablar de fuentes de financiamiento se puede tratar desde diferentes puntos de vista y bajo diferentes clasificaciones. Afortunadamente aún cuando existan diferentes formas de clasificarlas, no existe ley divina que nos señale a una determinada clasificación como la más adecuada. Enfocaremos dos perspectivas.

La primera, el financiamiento que requiere la empresa es de mercado de dinero o de mercado de capitales. Si hablamos de mercado de dinero, se habla del mercado financiero a corto plazo y siempre de deuda. Si se habla de Mercado de capitales, se habla de la parte de largo plazo, y puede ser de deuda o de aportación de nuevos socios. El entender la diferencia entre mercado de dinero y mercado de capitales es tan importante como el hecho de que el mercado de dinero sirve como fuente de financiamiento para respaldar decisiones operativas. Existe un principio definitivo en esto: "Cualquier financiamiento obtenido a corto plazo debe ser utilizado a corto plazo".

La razón principal de este principio es que un proyecto de largo plazo tendrá también un proceso de maduración de largo plazo.

CAPITULO V

ALTERNATIVAS DE INVERSION EN LA ACTUALIDAD

V.1 EL MERCADO DE DINERO

El mercado de dinero se origina en la relación de oferentes y demandantes de fondos a corto plazo. Este mercado existe porque por un lado particulares, empresas, gobiernos e intermediarios financieros tienen fondos temporalmente ociosos, que esperan les generen alguna utilidad y ,por otro, hay particulares, empresas y gobiernos que necesitan financiamientos temporales o estacionales adicionales.

V.1.2.LOS INSTRUMENTOS DEL MERCADO DE DINERO

- Cuenta Maestra
- Cedes
- Mesas de Dinero
- Certificados de la Tesorería de la Federación
- Bonos de Desarrollo del Gobierno Federal
- Aceptaciones Bancarias
- Pagaré con rendimiento liquidable al vencimiento
- Pagarés de la Tesorería de la Federación
- Bonos de la Tesorería de la Federación
- Papel Comercial.

- Papel comercial quirografario
- Papel comercial avalado
- Papel comercial Bursátil
- Papel comercial Extra-Bursátil
- Pagaré Empresarial Bursátil
- Papel Comercial Indizado.

En lo antes mencionado se representan los instrumentos del mercado de dinero en el Sistema Financiero Mexicano y a continuación se mencionará una breve explicación de los más representativos e importantes.

V.2 EL MERCADO DE CAPITALES

En el mercado de capitales se origina en la oferta y la demanda de fondos para ser utilizados a largo plazo. Estos fondos se emplean en la adquisición de activos fijos y en la ejecución de programas que permitirán la existencia de las organizaciones.

V.2.1 LOS INSTRUMENTOS DEL MERCADO DE CAPITALES

- Bonos Bancarios de Desarrollo Industrial.
- Certificados de Participación Inmobiliaria.
- Bonos Bancarios de Desarrollo.
- Bonos de Indemnización Bancarios.
- Bonos de Renovación Urbana.
- Bonos Bancarios para la Vivienda.

- Obligaciones.
- Obligaciones Subordinadas.
- Bonos Ajustables del Gobierno Federal.
- Petrobonos
- Acciones de Sociedades de Inversión.
- Acciones de Empresas Cotizadas en Bolsa y CAPS.

V.3 CONCEPTOS DE LOS MAS USUALES INSTRUMENTOS DE ALTERNATIVAS DE INVERSION

CETES:

Certificados de la Tesorería de la Federación. Son títulos de crédito al portador en los que se consigna la obligación del Gobierno Federal a pagar el valor nominal a la fecha de su vencimiento. Son emitidos por el Gobierno Federal, por conducto de la S.H.C.P y Banco de México.

BONDES:

Bonos de Desarrollo del Gobierno Federal.

Son títulos de crédito nominativos emitidos en el mercado de capitales a largo plazo, con valor nominal de N\$100 o múltiplos de esa cantidad con un plazo no menor a un año, con rendimiento a través de intereses devengado sobre su valor nominal, pagaderos cada 28 días. La tasa que produce es revisable cada 28 días y se aplica la que resulte mayor de las 3 que se analizan.

PAGAFES:

Pagarés de la Tesorería de la Federación. Son títulos de crédito emitidos por la Tesorería de la Federación denominados en dólares americanos, pero liquidables en moneda nacional al tipo de

cambio controlado de equilibrio, que el Banco de México publique en el Diario Oficial de la Federación el día hábil bancario inmediato anterior a aquel en que se haya hecho el pago, con valor nominal de \$1,000 dólares americanos.

PAPEL COMERCIAL:

La imposibilidad del sistema bancario mexicano de atender las demandas de crédito de las empresas a finales de los años 70's provocó el surgimiento del papel comercial. Es un instrumento de financiamiento e inversión representado por un pagaré a corto plazo, inscrito en el Registro Nacional de Valores e Intermediarios, en la sección de valores, y que se cotiza en la Bolsa Mexicana de Valores.

Es emitido y operado por sociedades mercantiles establecidas en la república mexicana, incluyendo a empresas de factoraje. Su objetivo es representar una fuente de financiamiento a corto plazo para apoyar el capital de trabajo.

V.4. PROGRAMA PARA LA MODERNIZACION Y DESARROLLO DE LA INDUSTRIA MICRO, PEQUEÑA, Y MEDIANA.

La SECOFI, se encuentra ahora buscando las mejores opciones para mejorar la situación del desarrollo de capitales en México, por lo que en conjunto con Nacional Financiera se está proporcionando una mayor orientación a la micro, pequeña y mediana industria, así como orientación a los empresarios que inician dentro de algún determinado ramo y a aquéllos que desean emprender un negocio y necesitan de información, orientación y apoyos financieros para realiza dichos objetivos. Por lo anteriormente descrito, presentamos las innovaciones en cuanto este programa del Gobierno.

Los cambios que se presentan en la economía mundial, originan una mayor internacionalización de las relaciones económicas y la globalización de los mercados a través de la producción compartida.

En este contexto, la subcontratación de procesos industriales, es un instrumento que permite mejorar la posición competitiva de la industria y le abre mayores posibilidades para aprovechar las oportunidades de mercado que ofrece la apertura comercial y en particular el Tratado de Libre Comercio.

Por lo anterior, El Programa para la Modernización y Desarrollo de la Industria Micro, Pequeña y Mediana 1991-1994, considera la promoción de la subcontratación tanto en el mercado nacional como en el exterior, como un medio para optimizar la utilización de la capacidad productiva en base a la complementación de las diferentes escalas de planta y a la ventaja que representa la flexibilidad operativa de estos tamaños de empresa. Es por ello, que a través de este medio se pretende dar a conocer al industrial y al público en general las características y posibilidades de la subcontratación, así como los apoyos institucionales de que son objeto.

V.4.1 LOS PROYECTOS DE 1993 DE LA SECRETARIA DE COMERCIO Y FOMENTO INDUSTRIAL

V.4.1.2 SUBCONTRATACION DE PROCESOS Y PRODUCTOS INDUSTRIALES

QUE ES LA SUBCONTRATACION

Se entiende como subcontratación a la relación comercial que se establece entre dos empresas, en virtud de la cual una de ellas (contratistas) encarga a otra (subcontratista) la fabricación de partes o piezas o el desarrollo de una operación, siguiendo planos, especificaciones o normas técnicas fijadas por la primera.

EL CENTRO DE COORDINADOR DE LA RED MEXICANA DE BOLSAS DE SUBCONTRATACION

El Programa para la Modernización y Desarrollo de la Industria Micro, Pequeña y Mediana 1991-1994, considera la formación del Centro Coordinador de la Red Mexicana de Bolsas de Subcontratación, el cual se ha constituido como una Asociación Civil.

SU OBJETIVO

Es fometar el mecanismo de la subcontratación a nivel nacional e internacional, para apoyar la integración de las cadenas productivas y afirmar su establecimiento en aquellas ramas de actividad susceptibles de desagregar sus procesos, a fin de articular empresas de menor escala con las de mayor tamaño y por ese medio propiciar la especialización industrial, así como el desarrollo y la asimilación tecnológica.

SUS FUNCIONES

-La definición de políticas y criterios para la organización y el funcionamiento de las bolsas de subcontratación.

-La promoción de nuevas bolsas de subcontratación para la integración de procesos industriales en aquellas actividades y zonas geográficas en que sea viable su formación.

-El fomento a la participación de la industria micro, pequeña y mediana en ferias y exposiciones especializadas en el país y en el extranjero.

-La canalización de las demandas de procesos y productos que se detecten tanto a nivel nacional como internacional, hacia las bolsas de subcontratación, así como proveerles de asistencia técnica.

COMO OPERAN

-Forman un banco de datos con información actualizada de cada una de las empresas socias, que contenga las características del producto y de la maquinaria y equipo con que cuentan, así como de una descripción detallada de los procesos industriales, normas de calidad y la plantilla del personal técnico especializado, entre otros aspectos.

-Difunden el parque de maquinaria disponible, así como la especialización de las diferentes plantas y su experiencia productiva.

-Orientan a los Subcontratistas en cuanto a las demandas actuales y futuras de contratistas potenciales.

- Presentan a sus afiliados, perfiles de subcontratación que otras empresas requieren.
- Asesoran a sus asociadas sobre la posibilidad de fabricar determinados productos u ofrecen algunos procesos y, en su caso, suman el potencial productivo de varias empresas para la fabricación de un bien en forma comunitaria.

ACTIVIDADES ECONOMICAS DONDE SON VIABLES

Aquellas ramas industriales donde existan los elementos suficientes de oferta y demanda, para lograr la complementación industrial y que la fabricación de sus productos se pueda desagregar en varios procesos, como es el caso de las siguientes:

- metalmecánica
- vestido
- textil
- automotriz
- calzado y cuero
- eléctrica
- electrónica, entre otras.

LOS APOYOS FINANCIEROS

NAFIN otorga financiamiento para el desarrollo de proyectos y el fortalecimiento de empresas a través de:

a) Descuento crediticio en sus diferentes programas:

-Micro y Pequeña Empresa (PROMYP)

-Modernización

-Estudios y Asesorías.

-Infraestructura Industrial

-Desarrollo Tecnológico

-Mejoramiento del Medio Ambiente

b) Acceso a las líneas globales de crédito para la importación de maquinaria, equipo, refacciones, insumos, materias primas y servicios.

c) Capital de riesgo directo, minoritario y temporal

d) Capital de riesgo indirecto, a través de Inversión de capitales.

e) Fondos y convenios de cooperación en materia de coinversiones con bancos y asociaciones industriales, de los siguientes países: Australia, Bélgica, Brasil, Canadá, Corea, Dinamarca, España, Finlandia, Guatemala, Holanda, Israel, Italia, Singapur, Suecia y la comunidad Económica Europea

f) En lo referente a la asistencia técnica para la obtención de asesoría especializada en producción, infraestructura, estudios de preinversión e ingeniería financiera con descuento crediticio para la contratación de empresas de consultoría.

CONCLUSIONES

La visión presentada de todos los aspectos referentes al plan de negocios se refieren básicamente a dar conocimiento de todas las herramientas con que contamos actualmente como un apoyo al plan de negocios, que es el tema central de esta tesis, el cuál ha sido tratado enfocado a las empresas de crédito, fomento e instituciones de seguros y fianzas. No es intención de la Autora, dar un recetario que contenga todos y cada uno de los pasos a seguir para responder a todos los cuestionamientos de los inversionistas, simplemente se trata de dar a conocer y mostrar las diferentes alternativas para reducir el riesgo y obtener apoyo y la manera de hacerlo por medio de los productos financieros del mercado. De lo anteriormente descrito podemos decir que el Nuevo Empresario debe tomar en cuenta todos y cada uno de los problemas a los cuales deberá enfrentarse al iniciar su propia empresa.

Las instituciones de crédito poseen diversos tipos de herramientas en las cuales el nuevo inversionista puede encontrar diferentes oportunidades , de acuerdo a sus perspectivas ,sus posibilidades y el mercado sobre el cual se ha de innovar.

Las empresas afianzadoras son una protección que es totalmente útil para el inversionista, ya que actualmente para efectuar cualquier tipo de movimiento de riesgo, es necesario presentar una fianza en la cual se garantice el cumplimiento de sus obligaciones.

Las aseguradoras , son de vital importancia dentro de este ámbito, puesto que proporcionan protección a todas las propiedades y bienes que la persona desee cubrir por un tiempo determinado y en los riesgos que considere pertinentes de acuerdo al giro del negocios y su circulación dentro de su mercado.

Por todo lo anterior, se ha tratado de proporcionar una herramienta más de total comprensión y acceso a cualquier persona física o moral que desee obtener información sobre los productos y apoyos económicos y de protección que actualmente operan dentro del Sistema Financiero Mexicano como apoyo a la micro, pequeña y mediana empresa.

También se presentan ciertos inconvenientes dentro del panorama de fomento a la micro, pequeña y mediana empresa, y es el hecho de que la gran mayoría de estas instituciones de apoyo, en muchas ocasiones representan un obstáculo para poder continuar con el Plan previsto, puesto que los requisitos que solicitan para poder proporcionar créditos y apoyos económicos no se encuentran al alcance de todo el público emprendor de negocios. Además de que el 80% de las Instituciones de Apoyo no se encuentran dispuestas a absorber un riesgo altamente conocido, ya que es muy aventurado invertir gran parte de capital en algo que realmente no presente muchas perspectivas de que tendrá un éxito total.

COMENTARIOS DEL AUTOR AL LECTOR

Al lector, por medio de esta herramienta presentada en esta obra denominada: "EL PLAN DE NEGOCIOS COMO REQUERIMIENTO Y NECESIDAD EN INSTITUCIONES DE CREDITO,FOMENTO E INSTITUCIONES DE SEGUROS Y FIANZAS". Se abordaron los temas principales que desencadenan la iniciativa de emprender la nueva empresa y el apoyo para aquellas que existen pero que necesitan consolidarse y crecer, por lo tanto esperamos sea de su mayor utilidad los conocimientos aquí plasmados para colaborar con el crecimiento de la micro, pequeña y mediana empresa.

GLOSARIO

AGENTE PROFESIONAL: Es el representante de la Compañía Aseguradora ante el cliente, para ofrecerle un plan de protección.

ASEGURADO: Es la persona física o moral a la cual la compañía le brinda una protección mediante un plan determinado de Seguro.

ASEGURADOR DIRECTO: Compañía de seguros, relacionada directamente con el asegurado.

BALANCE CONSOLIDADO: Compendio de los balances de las compañías pertenecientes al grupo.

BENEFICIARIO: Es la persona a la cual es pagadero el producto de un contrato de seguro.

BAJO ASEGURADO: Cuando la suma asegurada es inferior al valor real del bien en cuestión.

CAPACIDAD : Limitación en importe para la asunción de un riesgo.

CARTERA: Totalidad de los riesgos asumidos por el asegurador directo o por el reasegurador o , también la totalidad de las inversiones en título-valores.

CEDENTE: Es el asegurado que a través de un agente está gozando de la protección que le ofrece la Compañía Aseguradora.

COASEGURO: Participación de varios aseguradores directos (que pueden ser las mismas Compañías o el propio asegurado).

COBERTURA: Protección de seguro o reaseguro, en base a acuerdos contractuales.

COMISION: Abono que el asegurador directo efectúa a sus agentes, corredores o a otros intermediarios profesionales por sus gastos en relación con la suscripción y administración de contratos de seguro.

CORREDOR: Intermediario profesional de contratos de seguros o de reaseguro, sin sujeción a un determinado asegurador directo o reasegurador.

CUBIERTA PROVISIONAL: Es una protección por un plazo de 30 días, que se otorga cuando no se cuenta con los datos necesarios para expedir una póliza definitiva.

DEDUCIBLE: Primera cantidad de la pérdida que corre por cuenta del asegurado.

DOLO: Son las acciones u omisiones que una persona emplea para inducir a otra en un error.

DOTE: Es la suma asegurada contratada en un Plan Dotal, pagadera únicamente al asegurado que sobrevive al período de vigencia contratada.

ENDOSO: Es el documento que se anexa a la póliza, en el que están contenidas las modificaciones hechas al Contrato original, como son: cambio de beneficiarios, de suma asegurada, vigencia y prima.

INCENDIO: Es la combustión de un objeto generada por una rápida oxidación que produce flama.

INCAPACIDAD: Es la imposibilidad total y permanente de una persona para desempeñar su trabajo habitual u otro compatible con sus conocimientos y aptitudes.

INDEMNIZACION: Es la cantidad en dinero que cobran los beneficiarios o el asegurado al ocurrir un siniestro.

PRIMA: Es la cantidad de dinero que el asegurado paga a cambio de la protección contratada.

POLIZA: Es el comprobante documental del contrato de seguro establecido entre la Compañía y el Asegurado.

REASEGURO: Es la participación de dos o más compañías en un mismo riesgo sin más intervención directa, ante el asegurado, que de la Compañía contratante.

RETENCION: Es el límite de responsabilidad que puede asumir una aseguradora, tal límite es fijado por la C.N.B.S. y todas las sumas que exceden dicho límite en cada uno de los Seguros tiene que ser cedida o reasegurada en otra compañía llamada reaseguradora.

RIESGO: Es la probabilidad de que ocurra un daño o siniestro, también es frecuente identificar la palabra riesgo con el bien asegurado o por asegurar.

SEGURO: Es la prolongación de la vida económica de una persona.

SINIESTRO: Es el acontecimiento que hace efectivo un peligro latente: muerte, accidente, incapacidad, incendio, choque etc.

SOBRE ASEGURADO: Cuando el monto del seguro exceda el valor real del bien.

SUMA ASEGURADA: Es la cantidad que limita la responsabilidad de la aseguradora en caso de siniestro.

TARIFA: Es el instrumento que sirve al producto o agente para calcular el monto de las primas.

BIBLIOGRAFIA

Amasfac., Voletín Amasfac, Reflexiones Sobre el Seguro,

Abril, 1993. No. 29. Asociación Mexicana de Agentes de Seguros y Fianzas, A.c

. Gabino Fernandez y vite Bonilla Omar, Introducción al Estudio de Moneda y Banca, Ensayo.,
C.E.C.I.T EN ADMINISTRACION Y CIENCIAS SOCIALES. INSTITUTO POLITECNICO
NACIONAL, MÉXICO 1980. PP-171.

. Comité Mexicano para la Investigación y Desarrollo del Seguro A.C Ud. Puede Vender Seguros
para Negocios, Life Insurance Marketing and Rerearch Association.

. Villegas H. Eduardo Lic. y Lic. Rosa Ma. ortega., El Nuevo Sistema Financiero Mexicano
editorial Pac,s.a. de c.v. México 1992. pp.348

. Stanfdord Jon D., El Dinero, La Banca y la Actividad Económica, editorial Limusa, México
1982, p. 43

. Sho, Stephen P., Estadística para Economistas y Administradores de Empresas, Herrero
Hermanos, Sucs., México, Décima Edición en Español, 1975. pp.570.