

---

*UNIVERSIDAD AUTONOMA METROPOLITANA*  
*IZTAPALAPA*

*DIVISION DE CIENCIAS SOCIALES Y HUMANIDADES*

*DEPARTAMENTO DE ECONOMIA*  
*COORDINACION DE ADMINISTRACION*

*FUENTES ACTUALES DE FINANCIAMIENTO PARA*  
*LA PEQUEÑA Y MICRO EMPRESA EN MEXICO*

*TESINA QUE PRESENTAN COMO REQUISITO PARA*  
*TITULACION EN LA*  
*LICENCIATURA DE ADMINISTRACION*

50 T  
LIAM-I  
GES

*GERARDO DE LA TORRE CAMARENA*  
*GERARDO MARTINEZ GONZALEZ*

*ASESOR*  
*PROF. JUAN MENDOZA PEREZ*

1995

---

TODOS NUESTROS AGRADECIMIENTOS  
AL LICENCIADO. JUAN MENDOZA PEREZ  
POR SU GRAN APOYO PARA EL LOGRO  
Y BUEN TERMINO DE LA PRESENTE TESIS

GERARDO DE LA TORRE C.  
GERARDO MARTINEZ G.

# INDICE

## INTRODUCCION

### MARCO HISTORICO. ORIGENES Y ANTECEDENTES DEL SISTEMA FINANCIERO MEXICANO.

	Página
1. Presentación.	1
2. Evolución Histórica del Sistema Financiero Mexicano (SFM).	2
2.1 México Prehispánico, Colonial e Independiente	2
2.2 Nacimiento del Sistema Bancario	4
2.3 Especialización de la Banca	6
2.4 Integración de la Banca Múltiple	7
2.5 Sistema Financiero Evolución Reciente	8
2.5.1 Estatización de la Banca	9
2.5.2 Reprivatización de la Banca	10
2.6 Diagrama Etapas de Desarrollo del SFM.	13

### CAPITULO I. ESTRUCTURA DEL SISTEMA FINANCIERO MEXICANO

	Página
1. El Actual Sistema Financiero Mexicano	14
1.1 Concepto, Estructura y Características	14
2. Instituciones de Regulación y Vigilancia	15
2.1 Secretaria de Hacienda y Crédito Público (SHCP).	15
2.1.1 Leyes y Reglamentos que Rigen el SFM.	16
2.2 Banco de México	17
2.3 Comisión Nacional Bancaria y de Valores	18
2.3.1 Instituciones de Crédito	20
A) Instituciones de Banca Múltiple	21
B) Instituciones de Banca de Desarrollo	24
2.3.2 Organismos y Actividades Auxiliares de Crédito	29
2.3.3 Bolsa Mexicana de Valores	32
2.3.4 Instituciones de Apoyo	33
2.3.5 Sociedades Controladoras de Grupos Financieros	36
2.3.6 Especialistas Bursátiles	37
2.3.7 Sociedades de Inversión	38
2.3.8 Sociedades Operadoras de Sociedades de Inversión	39
2.4 Comisión Nacional de Seguros y Fianzas.	39

## **CAPITULO II. INSTITUCIONES DE CREDITO Y FINANCIAMIENTO BANCARIO**

	<b>Página</b>
1. Presentación	42
2. Sistema Bancario Mexicano (SBM)	42
2.1 Concepto y Características del SBM.	42
2.2 Funciones del SBM.	43
3. Financiamiento	49
3.1 Clasificación del Financiamiento	49
3.2 Costo del Financiamiento	50
3.3 Plan y Etapas del Financiamiento	50
3.4 Requisitos para el Otorgamiento del Crédito	52
3.5 Plazo para el Pago	55
3.6 Análisis Cualitativo de la Empresa Solicitante	56
3.7 Análisis Cuantitativo de la Empresa Solicitante	59
3.8 Documentación Requerida	60
3.9 Las Garantías en el Uso del Crédito	64
4. Tipos de Financiamiento Bancario	66
4.1 Descuento de Documentos Comerciales	66
4.2 Préstamo Directo o Quirografario	67
4.3 Crédito Simple o Cuenta Corriente (Línea de Crédito)	68
4.4 Préstamo Prendario	69
4.5 Préstamo Personal	71
4.6 Préstamo con colateral	71
4.7 Crédito Documentario	71
4.8 Crédito de Habilitación o Avío (H ó A)	71
4.9 Crédito Refaccionario	73
4.10 Crédito Hipotecario Industrial	74
4.11 Remesas en Camino	74
4.12 Crédito Hipotecarios	74
5. La Nueva Operación Operativa de la Banca	79
5.1 Principales Riesgos de la Banca	80
5.2 Cartera Vencida	82
6. Unidades de Inversión	83

## **CAPITULO III. FINANCIAMIENTO DE LA BANCA DE DESARROLLO Y FIDEICOMISOS DEL GOBIERNO FEDERAL**

	<b>Página</b>
1. Presentación	86
2. Nacional Financiera Banca de Desarrollo	86
2.1 Funciones y Actividades de Nafin	86
3. Generalidades Sobre los Programas de Nafin	87
4. Programas con los que Cuenta Nafin	88
4.1 Programa Para la Micro y Pequeña Empresa (Promyp)	88

	Página
4.2 Programa de Modernización	92
4.3 Programa de Desarrollo Tecnológico	97
4.4 Programa de Infraestructura Industrial	98
4.5 Programa de Mejoramiento del Medio Ambiente	101
4.6 Programa para Estudios y Asesorías	104
5. Fondos de Financiamiento	105
5.1 Introducción al Fondo de Garantía y Fomento a la Pequeña y Mediana Industria	105
5.2 Fondo Nacional de Fomento y Turismo (Fonatur)	106
5.3 Fondo Nacional de Fomento Industrial (Fomin)	106
5.4 Fondo Nacional de Estudios de Preinversión (Fonep)	106
5.5 Financiamiento a Mercados Internacionales	107
5.6 Apoyo al Programa Nacional de Solidaridad	107
5.7 (Fogain)	107
6. Fideicomiso AAA	111
7. Esquemas de Reestructuración	118
7.1 Bases del Sistema de Pagos a Valor Presente	119

#### **CAPITULO IV. GRUPOS FINANCIEROS NO BANCARIOS**

	Página
1. Presentación	121
2. Arrendadoras Financieras	122
2.1 Antecedentes	122
2.2 Arrendamiento en el Momento Actual y Perspectivas	122
2.3 Definición	122
2.4 Arrendamiento Neto	124
2.5 Arrendamiento Global	125
2.6 Arrendamiento Financiero Total	125
2.7 Arrendamiento Financiero Ficticio	125
2.8 Duración de los Arrendamientos	125
3. Factoraje	127
3.1 Antecedentes	127
3.2 Definición	127
3.3 Tipos de Factoraje	128
3.4 Costo del Factoraje	130
4. Afianzadoras	131
4.1 Marco Legal	131
4.2 Partes que Intervienen en la Fianza	131
4.3 Obligaciones que Pueden ser Garantizadas	132
4.4 Diferencia entre Fianza y Seguro	132
4.5 Clases de Fianzas	133
4.6 Exigibilidad de la Fianza	137

	Página
4.7 La Extinción de la Fianza	138
5. Almacenadora (Almacenes Generales de Depósito)	139
5.1 Su Naturaleza Jurídica	139
5.2 Su Funcionamiento	139
5.3 De los Certificados de Depósito y Bono de Prenda	141
5.4 Del Depósito Fiscal	143
6. Uniones de Crédito	144
6.1 En Busca de Créditos Blandos	145
6.2 Objetivo de las Uniones de Crédito	145
6.3 Nace la UNCE	145
6.4 Las Ventajas de la Unión	146
6.5 Financiamiento para el Progreso	146

## **CAPITULO V. ANALISIS DE ACCESO AL FINANCIAMIENTO EN LA PEQUEÑA Y MICRO EMPRESA**

	Página
1. Presentación	148
2. Población Objeto de Estudio	148
Gráfico G-5.1 Distribución de las Empresas por su Tamaño	
Gráfico G-5.2 Distribución por Tamaño de Micro, Pequeña y Mediana	
Gráfico G-5.3 Distribución por Sector	
Gráfico G-5.4 Unidades Económicas Manufactureras por Tamaño	
Gráfico G-5.5 Distribución de las Empresas en el Sector Construcción	
Gráfico G-5.6 Distribución de las Empresas en el Sector Comercio	
Gráfico G-5.7 Distribución de las Empresas en el Sector Servicio	
3. Diagnostico de la Delegación Iztapalapa	150
3.1 Características	150
4. Clasificación de la Micro y Pequeña Empresa	153
Gráfica G-5.8 Conciencia Para Renovar Maquinaria y Equipo	
Gráfica G-5.9 Principales Rubros de Inversión	
Gráfica G-5.10 Disposición Hacia la Capacitación	
Gráfica G-5.11 Disposición Hacia la Asistencia Técnica	
Gráfica G-5.12 Expectativas de las Empresas Ante el TLC	
5. Delimitación	155
6. Financiamiento de la Micro y Pequeña Empresa	163
Gráfica C-1 Conocimientos de los Tipos de Financiamiento	
Gráfica C-2 Conocimiento sobre las Instituciones	
Gráfica C-3 Razon por la que No Solicitan Crédito	
Gráfica C-4 Obstaculos al Solicitar un Crédito	
Gráfica C-5 Cappital de Trabajo a través de	

CONCLUSIONES

ANEXOS

BIBLIOGRAFIA

GLOSARIO DE TERMINOS

## INTRODUCCION

La economía mexicana se encuentra hoy en un proceso de apertura, en donde el modelo económico actual ha perdido su vigencia, primeramente los recientes hechos económicos y políticos representaron una abrupta ruptura y ahora se vive un estado de indecisión de cuales serán las perspectivas para 1995 y los posteriores años.

Se observa una tendencia económica recesiva, la cual se viene arrastrando desde ya varios años, y pese a algunos crecimientos, son más aún innumerables las ramas económicas y las empresas que afrontan dificultades para sobrevivir. Muchas empresas no han podido mantenerse al margen de lo anterior. Por el contrario, atraviesan por una baja notoria en sus niveles de ventas, una alta en sus volúmenes de inventarios y en fin se han visto en la necesidad de recortar su planta productiva, y en muchos de los casos hasta en el cierre de numerosas empresas, es decir, fuentes de empleo. El entorno laboral es preocupante, pues los índices que miden la repercusión social de la crisis llegan a niveles históricos. Para colmo la disminución en el poder adquisitivo hace que muchos que tienen un empleo busquen otro.

Esta situación no es más que el reflejo del modelo económico actual y de la profunda recesión que viven las empresas que hace que día a día, se reduzca la planta productiva y se pronuncie la crisis. Lo más dramático de esto es, que no se prevé que en los próximos años pueda variar esta situación, puesto que la planta productiva, para poder reactivarse necesita de capitales, los cuales no existen en el país.

El programa económico presente, establece como necesidad, la reactivación de la planta productiva y la creación de más empleos, pero esta necesidad (el programa) no es congruente con la realidad de las miles de personas que se incorporan a la población económicamente activa. Finalmente para acabar con este problema del desempleo, cabe recordar a los cientos de miles de trabajadores que se han desempleado los cuales no tienen actualmente un horizonte.

Por tanto, es necesario un cambio en la política gubernamental el cual tiene que darse para que el rumbo de la nación mejore y se den transformaciones en la economía, en el comercio, en la explotación de la tierra, del agua, de todos nuestros recursos naturales, un avance en la libertad y en la democracia, cambios de raíz para beneficiar a los más, no a los menos.

Por otra parte, actualmente la economía mexicana vive un intenso proceso de apertura que quizás nos permitirá mejorar la eficiencia y competitividad de nuestra economía, aumentando con ello el ritmo de crecimiento, empleo y equidad, a los niveles que demanda, la dinámica del entorno y la expectativa y especulación del sector comercial y de la población nacional.

Este es un desafío para el que debemos prepararnos cuidadosamente, adecuando una mentalidad de empresarios, modernizando los procesos productivos y el hacer las cosas de la

mejor manera posible, adaptándonos a los cambios del medio ambiente y del entorno tan dinámico.

Partiendo de esto, se nos da un requerimiento, que atañe evidentemente, a todas las empresas, hasta la más grande, pero en particular a la micro, pequeña y mediana empresa, que conforman la mayor parte del empresariado nacional que por haberse dedicado principalmente al servicio del mercado y producción nacional, deberán adecuarse con rapidez y eficiencia tanto en sus estructuras organizacionales, como productivas, de sistemas de recursos humanos, comerciales y financieros para lograr competir con éxito, sobre las empresas y productos extranjeros, los cuales han invadido el mercado nacional, afectando primordialmente a la pequeña y micro empresa mexicana.

Conjuntamente con esto y ante los cambios ocurridos en el sistema financiero mexicano y en virtud de la política monetaria de choque llevada a cabo por el actual gobierno, es necesario que los empresarios de la micro, pequeña y mediana empresa, conozcan las fuentes de financiamiento que en gran parte les podrán ayudar a lograr una mejor competitividad. Problema que cobra mayor vigencia por el número dominante de establecimientos de este tamaño en nuestro país. Ya que en la actualidad alrededor de 98 de cada 100 empresas corresponden al segmento de micro, pequeña y mediana empresa, que demandan una mayor atención la cual debe darse a través de programas integrales de apoyo que incluyan, además de financiamiento, capacitación, asesoría, asistencia técnica, esquemas de garantía y asociacionismo, entre otros, de forma tal que puedan enfrentar con éxito la competencia de agentes tanto nacionales como extranjeros, derivada del proceso de apertura y globalización que vive nuestro país.

Por otra parte las estadísticas del INEGI en 1988 indicaban que el número total de micro empresas era de 1'259,648. El total de las pequeñas era de 49,854. y 6,217 medianas empresas. En cuanto al personal ocupado este era de 2'730,215 para la micro empresa, de 1'328,122 para la pequeña empresa y de 703,315.6 para la mediana empresa. Ya para 1993 se observa un avance en unidades económicas de 2'122,703 empresas micro, esta creció en un 68.5% y cuenta actualmente con un 97.98% aprox. sobre el total de estos tres tipos de empresas a nivel nacional, según información proporcionada por Nafin. Y el personal ocupado también creció a: 4'223,997 personas, esto es, un incremento del 54.71%. La pequeña empresa contaba según el último censo con 38,793 unidades, con lo cual se observa una disminución del 22.2% sobre el total anteriormente considerado, y cuenta con un 1.79% de empresas de este tamaño y su personal ocupado también se vio incrementado en un 30.54%, esto es a 1'733,757 personas. En fin, la mediana empresa ascendió a 4,593 unidades, con lo cual se puede ver una reducción en cuanto a unidades económicas, del 27.1% en el lapso de cinco años y cuenta con un 0.23% sobre el total nacional, considerando el total sobre el tamaño de estos tres tipos de empresas, incrementándose el personal ocupado a un 33.56% esto es, a 939,351 personas.

Ahora bien, si damos un vistazo a la situación política, económica y social del México actual, podemos observar y darnos cuenta que el país se encuentra y nos estamos

enfrentando a una globalización económica en la cual el reto de competitividad, de crecimiento y desarrollo organizacional se encuentra a la orden del día.

Ante la apertura económica del (TLC) Tratado de Libre comercio con Canadá y Estados Unidos, las relaciones comerciales de la empresa mexicana con otros bloques económicos y de negocios son un problema latente al que se tendrán que enfrentar las micro y pequeñas empresas en México, tanto en planes estratégicos, los cuales se deberán desarrollar como tarea primordial de los tomadores de decisiones de las mismas, así como también se requiere que frente a la competencia, se tome un enfoque de empresas adaptativas, flexibles y de cambios urgentes, tanto estructurales como de comportamiento. Quizás también un replanteamiento de objetivos, políticas básicas, metas, misiones, acciones y un control planificado, lo cual debe permitir a estas empresas ser más adaptativas, más eficientes y no quedarse fuera del "juego" económico actual.

Podemos mencionar que el país se encuentra en una crisis y desestabilización tanto económica como política. Por una parte la política económica de choque que a tomado el gobierno, la devaluación, la inflación, la fuga de capitales del país, el déficit presupuestario, la deuda externa, entre otros. Y por la otra una pérdida de credibilidad del sistema ocasionada en parte por estos factores, así como también por la falta de equidad, la pobreza, el desempleo y por sucesos recientes, tales como, los asesinatos políticos y el levantamiento armado en Chiapas, problemas aún latentes.

Con la pérdida de reservas del Banco de México al inicio de 1995, también se dio una gran fuga de capitales del país, situación problemática, no reciente, en donde los inversionistas que especulan en el mercado financiero, retiran su capital, problema el cual acentúa la crisis económica y hasta el desempleo, al no darse una inversión en el sector productivo, tanto nacionales como extranjeros dejan de invertir en este renglón, tal como lo demanda nuestro país.

Esto aunado a la falta de oportunidades de desarrollo social y de crecimiento empresarial, así como a un alto grado de pobreza, (en algunos casos extrema), debido a la mala distribución de la riqueza en unas cuantas manos y a los altos índices de desempleo, a ocasionado en parte esta crisis económica y del sistema político.

Ahora bien, todos los factores hasta ahora mencionados, han propiciado que tanto la grande empresa, como la mediana, la pequeña y micro empresa, se enfrenten a un desarrollo y competitividad aún más difíciles de lograr con éxito, debido a que por una parte se han presentado dificultades de adaptación, de estructuración organizacional, de sistemas, tanto productivos, como financieros, ocasionándose problemas de solvencia y hasta de liquidez.

Esto lo podemos observar fácilmente, si los costos de producción se incrementan, los precios de los productos y servicios también se elevan, esto aunado a la pérdida del poder adquisitivo, ocasiona que las ventas se disminuyan y que por ende las utilidades se aminoren.

Esto ha provocado el problema de lograr una buena posición en un mercado competitivo, tanto en las pequeñas y micro empresas, que por su mismo tamaño, les es más difícil competir con éxito sobre las medianas y grandes empresas y sobre la ya mencionada invasión de productos extranjeros.

Por tanto es necesario que las micro y pequeñas empresas que en su mayoría son empresas familiares, ya que casi la totalidad de los micro y pequeños negocios están catalogados como familiares, o sociedades entre amigos o parientes, estén consientes de los cambios presentes, y se adapten a los mismos logrando así una mejor organización.

Dicho así, y debido a que para otorgar un financiamiento (las instituciones de crédito) como Nacional Financiera, los Bancos Comerciales, etc. toman en cuenta la viabilidad de los proyectos que van a financiar, los períodos de recuperación de la inversión, la situación económica del solicitante, su nivel de solvencia, etc. Debido a esto, es necesario que este segmento de empresas, conozcan, que tipos de financiamiento existen, así como cuales son los requisitos para solicitarlos y que beneficios les brindan estos, con los cuales pueden llevar a cabo sus proyectos de inversión, ya sea por innovación tecnológica, por instalar nueva maquinaria, implantar nuevos sistemas de producción, ampliación de su planta productiva, innovación de productos, entre otros proyectos que requieran financiamiento específico ante los diversos intermediarios financieros del país.

Por tanto el objetivo general que pretendemos lograr en el siguiente trabajo, es el de conocer las fuentes de financiamiento actuales de las cuales pueda disponer la pequeña y micro empresa en México.

Y entre otros consideramos como primordiales los siguientes, dados los requerimientos del mismo trabajo y de las necesidades presentes. El conocer la Estructura del Sistema Financiero Actual, Enumerar posteriormente las fuentes de financiamiento que otorgan; los bancos comerciales, Nacional Financiera y las Instituciones no Bancarias. Así mismo señalar que tipos de financiamiento se otorgan y a que tipo de empresas, principalmente los de los micro y pequeños negocios, no obstante, este tipo de financiamientos también pueden ser utilizados por las medianas y grandes empresas, dependiendo de sus necesidades y características.

Conjuntamente con esto, se pretende conocer en que consisten los financiamientos, quienes pueden solicitarlos y cuales son sus requisitos más importantes, indicando si las empresas solicitan y utilizan dichos financiamientos y con que facilidad los obtienen, esto se hará por medio de una investigación de campo aplicando una encuesta a dichos sectores. En el transcurso del trabajo también se llegará a conocer si el costo financiero del préstamo es viable para la micro y pequeña empresa mexicana. Por tanto, finalizaremos enumerando propuestas que faciliten la obtención de los financiamientos y simplifiquen los trámites los cuales son considerados por los micro y pequeños negocios como muy complicados o laboriosos.

Por otra parte, quizás el empresario, administrador, o dueño de su pequeña empresa, piensen que uno de los problemas principales que en la actualidad más aqueja a su empresa sea el problema de incrementar sus ventas, mantenerlas y no reducirlas, o bien, ¿innovación tecnológica?, ¿comprar su pequeño sistema de cómputo?, ¿instalar una nueva maquinaria que acelere su proceso productivo y la calidad de su producto?, ¿reducir los costos de producción y administrativos?, ¿buscar nuevos mercados?, ¿ampliar su planta productiva?, ¿obtener un préstamo, o un financiamiento?, etc. Lo que es evidente es que cada organización, tiene sus propios problemas, los cuales tiene que resolver para lograr sobrevivir en este entorno de apertura económica y de competitividad.

Por tanto es necesario que las empresas y las personas que piensen en abrir su nueva micro o pequeña empresa, conozcan uno de los conflictos que quizás se les presentarán. Esto es, el desconocimiento de los financiamientos con los cuales puede contar para hacer frente a los problemas diversos, que después de establecidos y en el desarrollo y crecimiento, de su empresa, les ayudará para su sobrevivencia y competencia de su organización con muchas otras organizaciones más.

Ahora bien, para conocer este problema será necesario cuestionarnos sobre lo siguiente:

¿Actualmente se están otorgando, créditos, financiamientos o préstamos? en caso de que si estén otorgando estos créditos financieros y préstamos, ¿A qué tipo de instituciones los otorgan?, ¿Cuáles son los requisitos necesarios para su aprobación?, ¿En las pequeñas y micro empresas sus dueños y directores conocen estas fuentes de financiamiento?.

Por otra parte, ¿Si la pequeña y micro empresa conocen estos fondos de financiamiento, como es que los utilizan o bien porque no los utilizan?. Será, ¿porque no se están otorgando en este momento?, ¿Sólo los están otorgando los bancos comerciales?, ¿Son muchos los requisitos para su aprobación y los solicitantes no logran cubrir con tales requerimientos?.

Y por último, ¿En caso de que no se estén dando estos créditos financieros, esto es debido a: ¿La crisis económica actual del país?, ¿Falta de solvencia de las pequeñas y micro empresas que solicitan tal financiamientos? o en fin ¿Los solicitantes no cumplen con los requisitos que se les piden?.

En resumen, es necesario, dada la situación económica actual de competitividad, apertura económica (TLC), y la crisis y demás problemáticas ya mencionadas, que tanto las empresas grandes, como medianas, pequeñas y micro, estén más consientes de estos fenómenos que afectan a sus organizaciones.

Por tanto, se estudiará las tres fuentes fundamentales de financiamiento en el país. Primero, se desarrollará un Marco Histórico el cual abarca los orígenes y antecedentes del Sistema Financiero en México, posteriormente en el capítulo primero se describirá su estructura. En el segundo capítulo mencionaremos a las Instituciones Bancarias y sus tipos

de financiamiento, Luego en el capítulo tercero trataremos como Banca de Desarrollo a Nacional Financiera (Nafin). Dicho así hablaremos en el capítulo cuarto de los Grupos Financieros No Bancarios, como son: las arrendadoras financieras, las empresas de factoraje, etc. Además concluiremos con una investigación de campo realizada en los micro y pequeños negocios de la Delegación Iztapalapa del Distrito Federal.

En general se procederá a la comprobación de las siguientes Hipótesis; Primeramente, detectar si sólo un número reducido de pequeños y micro empresarios en México, conocen las fuentes actuales y tipos de financiamiento que les brinda el Sistema Financiero (SFM). Es por esto que su uso no es frecuente, o bien porque estos tipos de empresarios no consideran necesario acudir a los apoyos financieros existentes.

En segundo lugar darnos cuenta si es por que los requisitos, o garantías solicitadas por las instituciones de crédito del Sistema Financiero en México, son demasiados, muy complejos o poco accesibles, por lo que los pequeños y micro empresarios no logran cubrirlos, y por ende no logran una aprobación positiva del crédito. O bien, dado el tamaño de este tipo de empresarios las instituciones de apoyo financiero no les otorgan préstamos ya que consideran a estas organizaciones poco solventes.

Y en definitiva, mencionar si actualmente las diversas instituciones de crédito en México no están otorgando financiamiento a la micro y pequeña empresa o éste tipo de apoyo es casi nulo dada la difícil situación económica del país.

*MARCO HISTORICO.*

*ORIGEN Y ANTECEDENTES  
DEL  
SISTEMA FINANCIERO MEXICANO.*

## 1. PRESENTACION.

La economía mexicana vive actualmente un intenso proceso de apertura comercial y globalización económica, política y social, debido en parte a que el 1 de Enero de 1994 entro en vigor el Tratado trilateral de Libre Comercio (TLC) entre México, Estados Unidos y Canadá. También existe el Acuerdo de Comercio y Cooperación Económica con la Comunidad Económica Europea y México es miembro activo de la Comisión Económica para la Cuenca del Pacífico, reconociendo implícitamente ante estos acuerdos la liberación y globalización de los sistemas financieros.

Proceso de apertura que nos permitirá mejorar la eficiencia y competitividad de nuestra economía, aumentando con ello el ritmo de crecimiento, empleo y equidad social, a los niveles que demanda, la dinámica y expectativa de la población nacional. En momentos de crisis como los que vivimos actualmente.

Ya que México país rico por sus recursos naturales y por el tamaño de su economía, y pobre por la mala distribución de su riqueza así como por el mal aprovechamiento de sus recursos, enfrenta ante esta globalización internacional, un conjunto de retos y beneficios.

Retos y desafíos para los cuales debemos prepararnos cuidadosamente, adecuando una mentalidad de empresarios modernizando los procesos productivos y la manera de hacer las cosas de la mejor forma posible.

De tal forma para que podamos enfrentar estos procesos de cambio y competir con los grupos económicos existentes en todo el mundo, es que todos los tipos de empresarios sin importar el tamaño de sus organizaciones deben de tomar conciencia sobre los cambios que ha venido sufriendo el sistema financiero mexicano desde épocas anteriores.

Es preciso mencionar que cuando la economía de un país atraviesa por un periodo de crisis coyuntural y agravado este por deficiencias estructurales del sistema político y por problemas sociales, los retos son aún más difíciles, así como lograr una mejor competitividad, ya que estos se deben atacar desde su fondo y modificando las estructuras de poder político que tanto intervienen en la economía del país.

Esta acelerada apertura económica que el país esta sufriendo por cambios estructurales dados desde 1982 con la "Estatización de la Banca", pasando por la reprivatización de la misma en 1991, la entrada al TLC en 1994 , la renegociación de la deuda externa y el otorgamiento de nuevos créditos en 1995 por diversos países, pero principalmente por Estados Unidos y el Fondo Monetario Internacional (F.M.I.). Y en función de la presión que es el tener una deuda externa del tamaño de la mexicana y el no tener buenas y mayores expectativas de crecimiento económico, ya que las divisas generadas por las exportaciones en petróleo y recursos naturales, tienen que destinarse al pago de los intereses de la deuda externa, es por esto que se esta dando una modernización del Sistema Financiero Mexicano.

De tal forma "Este es un requerimiento que atañe evidentemente, a todas las empresas, pero en particular a la micro, pequeña y mediana empresa que conforman la mayor parte del empresariado nacional y que por haberse dedicado principalmente al servicio del mercado nacional, deberá adecuar, con rapidez y eficiencia sus estructuras productivas para competir con éxito a las empresas y productos extranjeros".<sup>1</sup>

Por tanto es preciso conocer la evolución de nuestro Sistema Financiero y su relación al entorno social, económico y político en que se encuentra inmerso en los años recientes, su estructura, así como las funciones y actividades que se pueden desarrollar cada una de las instituciones que lo integran. De forma tal, que posteriormente se puedan enumerar las fuentes de financiamiento que otorgan las instituciones de crédito (Banca), Nacional Financiera y las instituciones no bancarias; existentes en México, señalando que tipos de financiamientos se otorgan, a la pequeña y micro empresa, así como conociendo sus requisitos, garantías solicitadas y costos financieros. Elementos que se desarrollarán en capítulos posteriores.

En fin y considerando que nuestro sistema financiero a dado respuesta a las necesidades de México en sus diferentes momentos históricos, podemos creer entonces que lo seguirá haciendo.

## **2. EVOLUCION HISTORICA DEL SISTEMA FINANCIERO MEXICANO**

### **2.1 México Prehispánico, Colonial e Independiente.**

En el período previo a la colonia entre las culturas mesoamericanas, no se puede hablar de un sistema financiero formal, ya que para realizar sus transacciones, los comerciantes utilizaban el trueque, predominando entre estos y los artesanos el pago en especie, intercambios que se daban en los principales mercados del país, en donde las mercancías funcionaban como medio de pago y hasta en cierto modo como moneda. Usando el cacao, cierto tipo de mantas, el oro en polvo y algunas plumas de un valor excepcional.

"En términos generales se puede decir que la economía del México antiguo era una economía política en el sentido literal de la palabra; el cuerpo político organizaba directamente los rasgos fundamentales de la economía.

El gobierno controlaba los recursos fundamentales, la tierra (que era el medio de producción principal en el México antiguo, por tratarse de una civilización agrícola). y el trabajo; reglamentaba, e incluso participaba de modo inmediato en el proceso de producción, y decidía las líneas generales de la distribución de la riqueza"<sup>2</sup>

---

<sup>1</sup>Saló Grabinsky, *La Empresa Familiar*, p. 5.

<sup>2</sup>Cardoso, Pedro. *Historia General de México I La sociedad económica antes de la conquista. "La vida económica"*. p. 221.

El mercado era un mecanismo importante para la distribución de los productos permaneciendo abiertos diariamente sólo los más importantes, como el de Tlatelolco y algunos de gran tamaño como el de Cholula.

La historia del Sistema Financiero en nuestro país señala como primeros antecedentes a las pocas instituciones financieras que operaron durante la época colonial e independentista, aunque tuvieron una existencia breve y propósitos muy específicos.

En el período colonial se observa una primera época en la que los conquistadores acumularon riquezas y se distribuyeron los cargos públicos. Posteriormente la fuerza económica y política descansó fundamentalmente en la iglesia, la cual actuaba como el prestamista principal, efectuando préstamos hipotecarios y de avío, por los cuales cobraba intereses. Otra fuente de financiamiento no oficial, sobre todo a mineros, la constituían los comerciantes.

Con las reformas Borbónicas se pretende fortalecer el control político y económico en la Nueva España, los comerciantes y el clero pierden poder y se fortalece el sistema de control y crecimiento de la colonia, el gobierno español se vio entonces en la necesidad de crear instituciones de crédito para substituir a la iglesia y restarles importancia a los comerciantes.

Fue hasta 1774 en que se estableció el Monte de Piedad de Animas (antecesor del Nacional Monte de Piedad), primera institución financiera en México, aceptando el empeño de bienes como garantía prendaria y otorgando un crédito sobre los mismos.

En 1782, se fundó el Banco Nacional de San Carlos, destinado a fomentar el comercio, pero su vida fue efímera. Y en 1784 se creó el Banco de Avío y Minas, cuyo objetivo era formar, conservar y aumentar los fondos de la minería.

En fin de este período podemos decir que se heredó, que el gobierno tomara más firmemente la rectoría de la economía y el inicio de las instituciones de crédito de nuestro actual Sistema Financiero.

Entre 1810 y 1870, México vivió un período de constante crisis económica, política, social y financiera, por ello fue difícil iniciar un programa económico de desarrollo y mucho menos que se consolidaran las finanzas del país.

En 1837 el gobierno tuvo que crear el Banco Nacional de amortización de la moneda de cobre, para retirar de la circulación dichas monedas que eran fácilmente falsificables y se dejó sólo en circulación monedas de oro y plata. "Pero la Banca mexicana tal como la concebimos hoy, tuvo su origen en 1861, cuando el presidente Benito Juárez instituyó el sistema métrico decimal para su uso monetario".<sup>3</sup>

---

<sup>3</sup> Peñaloza Webb, Miguel, *La Conformación de Una Nueva Banca. Retos y oportunidades para la banca en México.* p. 7.

## 2.2 Nacimiento del Sistema Bancario.

Posteriormente con la intervención francesa y durante la gestión del imperio de Maximiliano en 1864 se fundó la primera institución de Banca comercial en México; El Banco de Londres México y Sudamérica (Hoy conocido como *Banca Serfin*). Su objetivo era realizar operaciones de descuento y giro de letras de cambio sobre Europa, prestamos con garantía y depósitos con interés, otorgar créditos, emitir billetes y proporcionar servicios a los negociantes que se dedicaran al comercio exterior.

En 1868 se creó el Banco de Santa Eulalia, en Chihuahua (para apoyar a la minería) y en 1881 un grupo de inversionistas franceses fundó el Banco Mexicano, ambos como emisores de billetes, con lo anterior observamos que no se tenía control; sobre la creación de Bancos, ni sobre la emisión de billetes. En 1882 se fundó el Banco Mercantil Agrícola e Hipotecario, que estaba autorizado también para emitir billetes, creándose también en este año el Banco Mercantil Mexicano y el Banco Hipotecario Mexicano, concesionario este último para otorgar créditos hipotecarios. En 1883 se constituyó el Banco de Empleados (antecesor del Banco Obrero) cuyo capital sería aportado por empleados públicos para otorgarles a ellos mismos los créditos. Durante 1884 se fusionaron el Banco Nacional y el Banco Mercantil Agrícola e Hipotecario, dando lugar al Banco Nacional de México (Hoy Banamex).

En aquella época se suscitaron problemas entre los hoy (Serfin y Banamex) respecto a la facultad de los bancos para emitir billetes, y lo que finalmente se resolvió en favor de diversos emisores consignándose en el *Código de Comercio* de 1884, después reformado y, finalmente sustituido en 1897 por la reglamentación legal de este sector, en la primera *Ley General de Instituciones de Crédito*. Esta Ley impuso limitaciones a los bancos en cuanto a facultades para emitir billetes y la apertura de sucursales. Fue hasta entonces cuando el Banco Nacional Mexicano se le dieron las atribuciones de Banco central. Cabe mencionar la clasificación que hacía de las instituciones de crédito.

1. Bancos de emisión (comerciales).
2. Bancos Hipotecarios (créditos a Largo Plazo).
3. Bancos refaccionarios (créditos a mediano plazo para agricultura ganadería e industria manufacturera)
4. Almacenes Generales de Depósito.

En 1895 fue inaugurada la Bolsa de México, S.A. de vida efímera. En 1898 se concesionó al Banco Refaccionario Mexicano para canjear los billetes de los bancos y posteriormente cambio su nombre por el de Banco Central Mexicano. Así desde que se promulgo la Ley, se otorgaron 24 concesiones para funcionar Como instituciones de crédito.

"Para culminar el período independiente hasta el porfiriato, en 1905, se cambió el patrón bimetálico al patrón oro, suspendiéndose la libre acuñación de monedas de plata".<sup>4</sup>

---

<sup>4</sup> Villegas H. Eduardo y Ortega O., Rosa Ma. *El Nuevo Sistema Financiero Mexicano*, p. 13.

En 1907 se dio una crisis debido a la baja de precios de las materias primas de exportación, esto provocó un gran número de quiebras del sistema bancario mexicano. renaciendo la Bolsa Privada de México, S.C.L., cambiando su denominación en 1910 a Bolsa de Valores de México, S.C.L. Posteriormente se vino la lucha armada, "*La Revolución Mexicana*" para intentar reconstruir luego el Sistema Financiero Mexicano.

Al final del período de Díaz existían 24 bancos de emisión 5 refaccionarios y una bolsa de valores, con la inestabilidad económica y política existente, los bancos restringieron el crédito, se dio una excesiva emisión de papel moneda, el público retiró sus depósitos, con lo cual varios bancos quebraron.

En este período todas las fracciones militares, los gobiernos estatales, los bancos y muchas empresas, practicaron la impresión de sus propios billetes, aceptados dentro de sus respectivas áreas de influencia. "Se estima que existieron más de 21 tipos de billetes en el país durante (el período) de la Revolución"<sup>5</sup> En 1916 se expidió un decreto que reglamentaba la creación y funcionamiento de las casas de cambio y se prohibía la especulación sobre monedas y valores al portador. Autorizándose la apertura de una Bolsa de Valores en la Ciudad de México.

A principios de 1916 el gobierno se apropió de los bancos y se apoderó de sus reservas metálicas. Pero en 1917 con fundamento en la nueva Constitución se planteó un Nuevo Sistema Financiero y se regresó al patrón oro. Ya para 1920 existían 25 bancos de emisión, 3 hipotecarios, 7 refaccionarios y la bolsa de valores. Y no fue sino hasta 1921, cuando el general Alvaro Obregón puso orden en el Sistema Financiero.

El sistema financiero mexicano trató de ser reorganizado en 1924 con la Primer Convención Bancaria para conciliar al gobierno y a los banqueros. En este año se hicieron reformas legales de gran trascendencia; fue emitida la Ley General de Instituciones de Crédito y Establecimientos Bancarios. En ella se clasificaron, los diversos tipos de instituciones bancarias que integrarían el Sistema Bancario Nacional. Esta clasificación incluyó:

- Un banco único de emisión
- Bancos hipotecarios y refaccionarios
- Bancos agrícolas e industriales
- Bancos de depósito y de descuento
- Bancos de fideicomiso.

Una semana más tarde, se publicó en el Diario Oficial de la Federación el aviso de la creación de la Comisión Nacional Bancaria. Y fue hasta 1925 en que se publicó la ley que dio origen al Banco de México, S.A. Este banco inició actividades funcionando los primeros años como una institución comercial, lo cual se modificó con la Ley Monetaria de 1931, conocida como "*Ley Calles*". En ella se suprimía el patrón oro, lo que obligó a modificar la

---

<sup>5</sup> Peñaloza Webb, Miguel, *Op. Cit.* P.8

Ley Orgánica del Banco de México para convertirlo en Banco Central; para que este funcionara como único banco de emisión de billetes y controlara el circulante monetario, regular las tasas de interés y fijar los tipos de cambio, Así Banxico se convirtió en depositario y guardián de las reservas, y prestamista de última instancia.

En 1932 fue promulgada la Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito, que buscaba una mayor utilización de dichos instrumentos en vez de dinero. Esta corrigió defectos que adolecía la legislación de 1926. Y al mismo tiempo se reconoció por primera vez a la banca de desarrollo y a las organizaciones auxiliares de crédito.

En 1934 inició su mandato Lázaro Cárdenas, y durante su régimen se crearon los siguientes bancos nacionales: Nacional Financiera en 1934, Banco Nacional de Crédito Ejidal en 1935 y el Banco Nacional de Comercio Exterior en 1937. De éstos destaca el papel fundamental de Nacional Financiera, principal banco de fomento en México; como podemos observar a continuación:

"La trayectoria de Nacional Financiera que fue particularmente importante (en el campo de la industrialización y) Buscó recursos para financiar proyectos de empresarios privados, y cuando no hubo iniciativa de parte de éstos, Nacional Financiera, se hizo cargo directamente de su promoción. (...) Para 1947 estaba ya comprometida en más de 20 ramas de actividad (tales como) producción de cerveza, transportes y comunicaciones, hierro y acero, azúcar y producción de papel (...) pero debido a presiones del sector privado se alejó de aquellas actividades directamente relacionadas con la producción para el consumo y se concentró en alentar las obras de infraestructura básica: comunicaciones, transporte, electricidad y riego".<sup>6</sup>

Por otro lado surgieron también los siguientes bancos nacionales de desarrollo: Banco Obrero de Fomento industrial 1937, Banco Nacional de Fomento Corporativo 1941, Banco del Pequeño Comercio del D.F. 1941, Fondo de Garantía de Operaciones de Crédito Agrícola 1943, Banco Nacional del Ejército y la Armada 1946, Banco Nacional Cinematográfico 1947, Patronato del Ahorro Nacional 1950, Banco Nacional del Transporte 1953, Financiera Nacional Azucarera 1953, Fondo de Garantía y Fomento de Avicultura 1954, y el Fondo de Garantía y Fomento del Turismo 1957.

### **2.3 Especialización de la Banca.**

En 1941 se modificó la legislación bancaria con el propósito de dar mayor respaldo a los objetivos del gobierno siguiendo las premisas que a continuación se mencionan; Reforzar a Banxico en el control crediticio, Separar las actividades de la banca comercial y la de inversión, Reglamentar la actividad de las organizaciones auxiliares de crédito y Propiciar el desarrollo de mercado de capitales.

---

<sup>6</sup> Meyer, Lorenzo. *Historia General de México 2 La encrucijada, "el crecimiento económico"*, p. 1294.

La estructura institucional se conformó así: Bancos de depósito o comerciales, Bancos de inversión que incluían a las financieras, las hipotecarias y los bancos de capitalización, las instituciones de ahorro y fiduciarias, las organizaciones auxiliares de crédito, que incluyeron a los almacenes generales de depósito, las cámaras de compensación, las bolsas de valores y a las uniones de crédito y por último los bancos de desarrollo.

A principios de la segunda guerra mundial, las circunstancias propiciaron una nueva era de la Banca mexicana con mayor control gubernamental. El panorama beneficiaba a México, se incrementó la demanda de materias primas y los capitales volvieron a entrar al país. En el período posterior a la Guerra y hasta 1976 cabe hacer mención a los siguientes puntos.

1. En 1946 se publican reglamentos y ordenamientos legales para que la Comisión Nacional de Valores (CNV) regule la actividad bursátil, actividad que era ejercida en cierta forma por Nacional Financiera.

Dentro del mismo campo bursátil se crearon la Bolsa de valores Monterrey, S.A. en 1960 y la Bolsa de Valores de Occidente, S.A. de C.V. que inició actividades en 1960, cambiando su nombre en 1966 por el de Bolsa de Valores de Guadalajara, S.A. de C.V. Las Bolsas de Valores fueron consideradas como organizaciones auxiliares de crédito, pero no lo son.

2. El Banco de México y Nacional Financiera, como instituciones nacionales de crédito, fueron tomando mayor importancia.

3. Se desarrolló extraordinariamente la Banca Especializada. Hasta el año de 1976, el sistema financiero mexicano desarrolló las finanzas bancarias con más éxito de lo que pudo desarrollar el mercado de valores.

En la década de los sesenta se crearon múltiples fondos de fomento; El Fondo de Garantía y Fomento a la Artesanía y CONASUPO en (1961), el Fondo de Fomento de Productos Manufacturados (1962), el Banco Nacional Agropecuario (1965). Y en la siguiente década se establecieron, entre otros: El Fondo de equipamiento industrial (1971) el Fondo Especial de Asistencia Técnica y Garantía para Créditos Agropecuarios (1975) y el banco Nacional de Crédito Rural (1975).

#### **2.4 Integración de la Banca Múltiple.**

Desde la década de los sesenta, importantes grupos industriales poseían diversos tipos de instituciones financieras, que de manera informal operaban como grupos. Fue hasta 1974 cuando se modificó la legislación que había creado a la banca especializada, para que a partir de esta fecha pudiera ser sustituida por la banca múltiple.

El nuevo esquema implicó que una sola institución podía realizar diversas operaciones, las cuales previamente eran llevadas a cabo a través de varios organismos

especializados. En 1976, los bancos comenzaron a solicitar a la Secretaría de Hacienda y Crédito Público el cambio a la nueva organización. Las actividades de depósito, ahorro, financieras e hipotecarias empezaron a integrarse en instituciones múltiples. En este año el 18 de marzo se publicó en el Diario Oficial el reglamento sobre la Banca Múltiple.

Entendiéndose por ésta, como *la sociedad que tiene concesión del Gobierno Federal para realizar las operaciones de banca de depósito, financiera e hipotecaria, sin perjuicio de otras concesiones que tuvieren para realizar otras operaciones previstas por la ley.*

Para entonces operaban sólo dos bancos múltiples: Multibanco Mercantil de México y Banpacífico. En 1977 había ya 16; en 1978 llegaban a 26; un año después llegaron a 30; en 1980 a 33; en 1981 a 34, y a finales de 1982 a 35.

"Fue el esquema de banca múltiple el que propició que se acelerara la fusión e integración de diversas instituciones especializadas, aunque en 1982 este proceso se frenó dado el desfavorable entorno económico en el que se encontraba el país".<sup>7</sup>

## 2.5 Sistema Financiero, Evolución Reciente.

Durante el gobierno de Luis Echeverría, la economía mundial padeció un período de recesión con inflación. El panorama económico de México en la década de los setenta se caracteriza por la aparición del fenómeno inflacionario. En este período el agravamiento del déficit público y el consiguiente endeudamiento externo concluyó con la devaluación de agosto de 1976.

En los primeros años de la siguiente administración, los descubrimientos de grandes yacimientos de petróleo y la gran liquidez en el sistema financiero internacional, permitieron al gobierno hacer frente a sus requerimientos financieros basándose primordialmente en un fuerte endeudamiento externo. El gobierno de López Portillo se inicia con un país descapitalizado, con una fuerte inflación, y fuga de capitales, un control estricto de precios y un crecimiento mínimo.

Al mismo tiempo se inician una serie de políticas que permiten el fortalecimiento del sistema financiero nacional, entre las medidas más sobresalientes implementadas en este sentido destacan, entre otras, las siguientes:

- Emisión de nuevos instrumentos de financiamiento e inversión: Petrobonos en 1977 (*certificados de participación con garantía en barriles de petróleo*), se crearon Casas de Bolsa y se abrieron sucursales en los estados. Aparecen los CETES en 1978 (*Certificados de la Tesorería de la Federación*), Papel Comercial (1980) y Aceptaciones Bancarias en (1981).

---

<sup>7</sup> Peñaloza Webb, Miguel., *Op. Cit.* p. 12.

- Durante el primer semestre de 1982, se dio el retiro del Banco de México (Banxico) del mercado de cambios, suspensión de compras al exterior y autorización de la formación de sociedades de inversión del mercado de dinero.

### 2.5.1 Estatización de la Banca.

1982 es un momento de separación importante en la historia reciente mexicana ya que. El 1 de septiembre, José López Portillo expidió el decreto expropiatorio de la banca privada con excepción del Banco obrero y City Bank N.A.<sup>8</sup> y la dejó en un vacío, ya que no existía en ese momento respaldo legal alguno que amparara su existencia.

Cabe aclarar que esta estatización no acarrea ningún beneficio a su gestión que estaba por terminar. Quien podía salir beneficiado era Miguel de la Madrid Hurtado, (M.M.H.) el nuevo presidente de México, ya que a través de la banca iba a tener flexibilidad de maniobrar para captar el ahorro interno que México necesitaba, mantener la paz social y pagar la deuda externa. Ante esta situación procedía iniciar un proceso de reestructuración de la banca para lograr un sistema más competitivo, productivo y eficiente.

M.M.H. puso en marcha el Programa Inmediato de Reordenación Económica (PIRE), orientado a combatir la inflación, la inestabilidad cambiaria y la escasez de divisas, proteger el empleo, el abasto y la planta productiva y recuperar las bases para un desarrollo justo y sostenido; (problemas aun latentes). En este contexto se realizaron modificaciones legales importantes en 1983 dentro de éstas destaca la Ley Reglamentaria del Servicio Público de Banca y Crédito. Publicada en el Diario Oficial de la Federación el 31 de diciembre de 1982.

Las Sociedades Nacionales de Crédito fueron instituciones de derecho público con personalidad jurídica y patrimonio propios, con duración indefinida y capital representado por certificados de aportación patrimonial.

A partir de 1983, el sistema bancario entró a un proceso de reducción del número de instituciones, ya sea por fusión o por liquidación.

"En marzo de 1984 la Secretaría de Hacienda y Crédito Público informó que las empresas que la Banca poseía en el momento de su nacionalización serían vendidas a los

---

<sup>8</sup> La decisión de nacionalizar la Banca se dio como respuesta a una situación en la cual el gobierno optó por controlar directamente el sistema bancario para evitar ciertas prácticas nocivas como:

- Otorgamiento de créditos que accedían los límites autorizados a empresas cuyas acciones eran parcial o totalmente propiedad de los bancos.
- Pago de intereses excesivos.
- Pago de intereses ínfimos a cuentas de ahorros.
- Trato discriminatorio en la prestación del servicio.

antiguos accionistas de los bancos, con excepción de las empresas directamente relacionadas con el servicio público de banca y crédito".<sup>9</sup>

En 1984, el Ejecutivo federal envió al Congreso de la Unión diversas propuestas de Ley que modificaban el Sistema Financiero Mexicano.

a) La Ley Reglamentaria del Servicio Público de Banca y Crédito, separaba a las sociedades nacionales de crédito SNC. en Banca múltiple y Banca de Desarrollo.

b) La Ley Orgánica del Banco de México resaltaba la facultad que otorga el Ejecutivo federal para decidir mediante decretos sobre el control de cambios y prohibir al Banco de México adquirir directamente del Gobierno Federal valores a cargo de este último.

c) La Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares de Crédito prohibía a las organizaciones auxiliares de crédito seguir políticas de grupo y permitía a los bancos participar en el capital de almacenes generales de depósito, de arrendadoras financieras.

Ya para octubre de 1988 se eliminaron restricciones a la banca en tres ámbitos:

1. En cuanto a la limitación de los montos de emisión de instrumentos a tasa de interés libre, ahora los bancos podían emitir aceptaciones bancarias más libremente.

2. En cuanto a la fijación de topes a las tasas de interés referentes a los instrumentos de captación, ahora los bancos podían ofrecer libremente sus tasas y;

3. En cuanto a las actividades en que canalizaran sus recursos.

En 1985 se efectuó la segunda etapa del proceso de reducción, con lo cual el número de bancos se redujo a 18 sociedades nacionales, sin incluir al Banco Obrero y a Citibank.

### **2.5.2 Reprivatización de la Banca.**

En 1990 Salinas de Gortari envió una iniciativa al Congreso de la Unión para modificar los artículos constitucionales 28 y 123. "Su objetivo era ampliar la participación de los sectores privado y social en el capital de los bancos"<sup>10</sup>.

En 1990 se reformó la Constitución a fin de permitir que la banca se reprivatizará, para lo cual se decretaron dos nuevas leyes; la de instituciones de crédito y la de grupos financieros, que entraron en julio del mismo año.

Esta legislación dio origen al desarrollo potencial de la banca universal,<sup>11</sup> o sea, la banca que puede proveer a su clientela toda la gama de servicios y productos bancarios y no

<sup>9</sup> Villegas H. Eduardo y Ortega Rosa Ma. Op. Cit. p. 353.

<sup>10</sup> Ibid. p. 354.

bancarios en una sola institución. La nueva Ley de Grupos Financieros permitió agruparse bajo una de tres opciones: casa de bolsa, controladora o como banco. Cabe mencionar que la opción mas amplia es la del grupo encabezado por una controladora, ya que en esta se permite agrupar a todo tipo de instituciones financieras ya que la formación de grupos financieros podrán estar integrados por:

"...al menos tres diferentes intermediarios, como son: Casas de Bolsa, Almacenadoras, Arrendadoras Financieras, Casas de Cambio, Empresas de Factoraje, Afianzadoras, Sociedades de Inversión y Aseguradoras. Estos grupos se constituían a través de Sociedades Controladoras las cuales deberán poseer cuando menos el 51% del capital pagado de cada uno de sus integrantes, en acciones con derecho a voto".<sup>12</sup>

En 1990, el gobierno adoptó medidas para brindar mayor eficiencia y confiabilidad en las instituciones financieras. Así, se reproduce la conformación de tres grandes bloques identificados como: Organizaciones Bancarias y Financieras, Organizaciones Bursátiles y Organizaciones de Seguros y Fianzas, supervisadas por la Comisión Nacional Bancaria, la Comisión Nacional de Valores, (fusionadas ambas en abril 28 de 1995) y la Comisión Nacional de Seguros y Fianzas respectivamente.

Dentro del primer bloque, las instituciones de *Banca Múltiple* captan la mayor parte de los recursos del sistema y se constituyen así en *la principal fuente de financiamiento*. Por su parte, *La Banca de Desarrollo* se dedica a apoyar los programas prioritarios de interés nacional.

Los otros dos bloques incluyen diversos tipos de instituciones, como son: organismos bursátiles, y el de aseguradoras y afianzadoras, entre otros; entidades que proveen a los sectores público y privado de los recursos necesarios para apoyar sus programas de inversión, integrándose a los esfuerzos de la Banca.

Para 1993, la Secretaria de Hacienda y Crédito Público, no sólo autorizó la creación de nuevos bancos, sino que dio un gran impulso al desarrollo de diversas instituciones financieras no bancarias, ahora también clasificadas como Organizaciones auxiliares de crédito. Que aun cuando no son bancos, de manera muy especializada pueden otorgar créditos y otros servicios financieros.

Otro cambio de especial trascendencia en la actualidad, es la apertura a la banca extranjera, como resultado de la implementación de los acuerdos del Tratado de Libre Comercio con Canadá y Estados Unidos.

---

<sup>11</sup> El concepto banca universal significa poder operar en un mismo techo (sucursal) todos los productos y servicios bancarios como los que ofrecen casas de bolsa, compañías de seguros, fianzas, almacenadoras, factorajes, arrendadoras, casa de cambio, etc.

<sup>12</sup> Bolsa Mexicana de Valores, BMV. *Sistema Financiero Mexicano (estructura)*, p.11.

---

Así como también el surgimiento de las Unidades de Inversión o UDI's que son unidades de cuenta que se utilizan a partir del 4 de abril de 1995 como sistema de referencia para realizar operaciones bancarias, financieras y comerciales. Las UDI's no son una moneda ni sustituirán al nuevo peso. Sino que se aplicarán para conocer el valor real del dinero en operaciones a plazo ya sean de inversión o crédito.

En fin el 31 de Mayo de 1995 el Presidente de la República Ernesto Zedillo Ponce de León, en cumplimiento por lo dispuesto por el artículo 26 constitucional y por la Ley de Planeación, el Poder Ejecutivo da a conocer el Plan Nacional de Desarrollo 1995-2000. El plan propone los objetivos nacionales, las estrategias generales y las prioridades para el desarrollo integral del país.<sup>13</sup>

Como conclusión, se puede decir que en los últimos 130 años desde la intervención francesa hasta la actualidad, la banca mexicana ha pasado de una fase incipiente a una de vanguardia. Esta última se inició a partir de la intervención con la banca extranjera; actualmente los esfuerzos se encaminan a ampliar esta situación, ya sea por medio de alianzas estratégicas o a través de la competencia directa.

---

<sup>13</sup> *El Nacional, (periódico) del 1 de Junio, 1995 V. inserto especial.*

## 2.6 DIAGRAMA ETAPAS DE DESARROLLO DEL S.F.M.

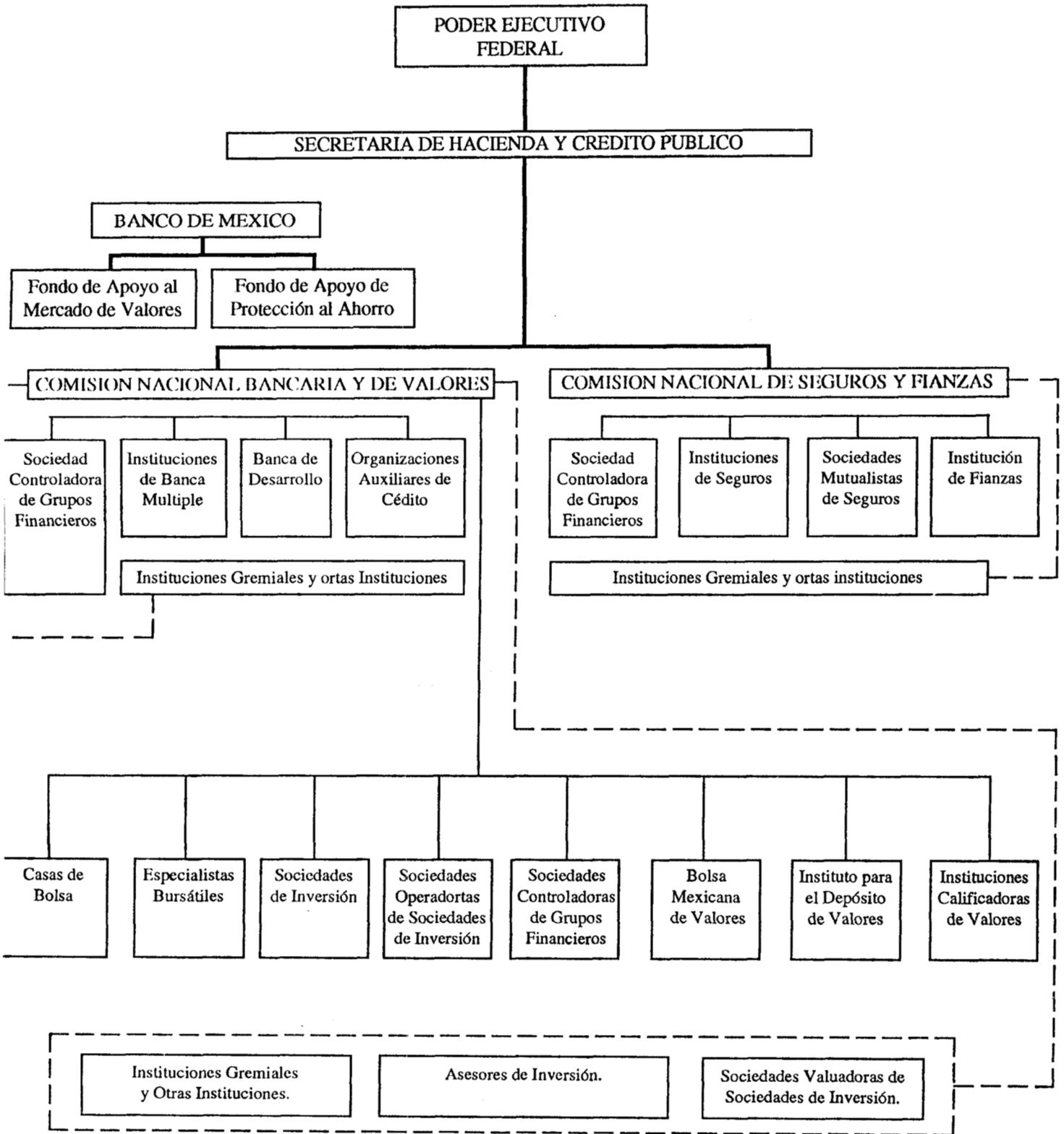
1940-1960	1960-1970	1970-1976
<b>DESPEGUE DEL DESARROLLO DEL SISTEMA.</b>	<b>EPOCA DE DESARROLLO INSTITUCIONAL ESTABLE</b>	<b>INICIO DEL PERIODO INFLACIONARIO.</b>
<p><b>ENTORNO ECONOMICO</b>                      Fuertes déficits públicos                      Financiamiento inflacionario                      Inflación alta y variable.                      Programas de balanza de pagos                      Devaluación del peso.</p>	<p>Estabilidad de precios y tipo de cambio.                      Alto crecimiento económico                      Estabilidad de balanza de pagos</p>	<p>Expansión del gasto público                      Déficit público creciente                      Aumento en la inflación                      Inestabilidad de balanza de pagos                      Devaluación del peso</p>
<p><b>REGULACION</b>                      Banco de México controla instituciones financieras y emisión                      Comienza el control selectivo de crédito.</p>	<p>Uso del encaje como instrumento principal de política monetaria                      tasas de interés fijas.</p>	<p>Uso más intensivo de encaje legal para financiar déficit público                      Uso más intensivo de emisión primaria                      Flexibilidad tardía de tasas de interés.</p>
<p><b>INSTITUCIONES BANCARIAS.</b>                      Durante este período las instituciones financieras privadas incluían: bancos de depósito, de ahorros, sociedades financieras, bancos de préstamos hipotecarios, bancos de capitalización, banca fiduciaria, sociedades hipotecarias y otros. Asimismo, intermediarios no bancarios eran la Bolsa de Valores, aseguradoras y afianzadoras, uniones de crédito, almacenadoras, fondos de pensiones e instituciones públicas de seguridad social y vivienda.</p>		
<b>1977-1983</b>		<b>1984-1995</b>
<b>ELEMENTOS DE LA CRISIS FINANCIERA ACTUAL.</b>		<b>CONSOLIDACION DEL SISTEMA FINANCIERO ACTUAL.</b>
<p><b>ENTORNO ECONOMICO</b>                      Acaparamiento de recursos crediticios por el sector público.                      Crecimiento de la deuda externa                      Muy alta inflación                      Devaluaciones y control de cambios.</p>		<p>Se consolida el sistema financiero actual                      Incremento de exportaciones no petroleras                      Inflación controlada                      Estabilidad de balanza de pagos                      Control de gasto público                      Crecimiento económico</p>
<p><b>REGULACION</b>                      Transformación hacia la banca múltiple                      Aumento en encaje y reservas obligatorias                      Operaciones de mercado abierto, uso intenso de deuda pública interna                      Nacionalización de la Banca y formación de Sociedades Nacionales de Crédito.</p>		<p>Control de emisión primaria                      Control de tasas de interés y liberación de tasas de interés.</p>
<p><b>INSTITUCIONES BANCARIAS.</b>                      La banca múltiple consolida la operación de casi todos los intermediarios bancarios bajo un mismo techo.                      Las Sociedades Nacionales de Crédito consolidan casi todos los tipos de intermediación bancaria revocando concesiones a algunos intermediarios bancarios no integrados en la banca múltiple</p>		<p>Crecimiento de operaciones activas y pasivas de sociedades nacionales de crédito.                      Crecimiento de operaciones bursátiles                      Fusión de sociedades nacionales de crédito                      Establecimiento de instituciones de crédito privadas y extranjeras.</p>

\*fuente: A. Perdomo Moreno, Planación Financiera, p.200.

# *CAPITULO I*

## *ESTRUCTURA DEL SISTEMA FINANCIERO MEXICANO.*

# 1. ESTRUCTURA DEL SISTEMA FINANCIERO MEXICANO.<sup>14</sup>



— Dependencia Jurídica    — Entidades Supervisadas y Vigiladas    - - - Entidades o Instituciones relacionadas.

<sup>14</sup> Fuente: CNBV. Comisión Nacional Bancaria y de Valores.

## 1. EL ACTUAL SISTEMA FINANCIERO MEXICANO.

### 1.1 Concepto, Estructura <sup>15</sup> y Características.

Podemos definir al Sistema Financiero Mexicano (SFM) como un conjunto orgánico de instituciones que generan, captan, administran, orientan y dirigen, tanto al ahorro como la inversión, en el contexto político-económico que brinda nuestro país. Así mismo, constituye el gran mercado donde se contactan oferentes y demandantes de recursos monetarios. Para Perdomo Moreno esta compuesto por un "Conjunto de organismos e instituciones que actúan como reguladoras, supervisoras y controladoras del sistema crediticio en general, así como la definición y ejecución de la política mexicana monetaria, bancaria, de valores y seguros en general."<sup>16</sup>

Globalmente, el SFM. esta formado por un conjunto de organismos rectores y por los subsistemas de intermediación bancaria y no bancaria; mismos que serán analizados más adelante.

El sistema Financiero Mexicano constituye el gran mercado donde se ponen en contacto oferentes y demandantes de recursos monetarios. Este mercado está dividido en dos grandes sectores: El Mercado de Dinero y el Mercado de Capitales.

Cuando hablamos de un mercado financiero, estamos hablando de una organización, sea empresa privada o pública, gobierno o particular que tratan de canalizar sus necesidades de déficit o superávit de recursos financieros al mercado que los utilice eficientemente. Entonces estamos hablando de un sistema financiero.

El Mercado de Dinero es la actividad crediticia que se realiza con operaciones concertadas a corto plazo. Las instituciones básicas que lo constituyen son los bancos de depósito y de ahorro. Los medio de pago en este mercado son los documentos comerciales a corto plazo, como por ejemplo: los pagares y las letras de cambio. A este mercado acuden oferentes y demandantes que tienen que satisfacer los requerimientos de su capital de trabajo.

Mercado de Capitales es el punto de concurrencia de fondos provenientes del ahorro de las personas, empresas y gobierno, con los demandantes de dichos fondos, que normalmente los solicitan para destinarlos a la formación de capital fijo. Las instituciones básicas de este mercado son: las sociedades financieras hipotecarias, que conceden créditos a largo plazo; el mercado de valores, al cual concurren directamente las empresas para colocar, a través de la intermediación financiera, sus acciones, obligaciones y otros instrumentos bursátiles, para ofrecerlos a los inversionistas.

Dicha división es solamente conceptual y reduccionista, pues un mercado se relaciona intrínsecamente con el otro.

---

<sup>15</sup> V. Organigrama del Sistema Financiero Mexicano en la página Anterior.

<sup>16</sup> Perdomo Moreno A. *Administración Financiera de Inversiones*, "Sistema Financiero Mexicano, p. 145.

## **2. INSTITUCIONES DE REGULACION Y VIGILANCIA.**

Dentro de los organismos que regulan, supervisan y controlan a el Sistema Financiero en México encontramos a:

1. Secretaría de Hacienda y Crédito Público.
2. Banco de México.
3. Comisión Nacional Bancaria y de Valores.
4. Comisión Nacional de Seguros y Fianzas.

### **2.1 SECRETARIA DE HACIENDA Y CREDITO PUBLICO.**

La Secretaría de Hacienda y Crédito Público es el organismo del Gobierno Federal que representa la máxima autoridad dentro de la estructura del sistema financiero y tiene a su cargo, entre otras, las funciones establecidas en la normas que se mencionan a continuación:

Ley Orgánica de la Administración Pública Federal.

Art. 31. A la Secretaría de Hacienda y Crédito Público (SHCP) corresponde el manejar los siguientes asuntos:

Fracción VII "Planear, coordinar, evaluar y vigilar el sistema bancario del país, que comprende al Banco Central, a la Banca Nacional de Desarrollo y las demás instituciones encargadas de prestar el servicio público de Banca y Crédito."

Fracción XI "Dirigir las políticas monetaria y crediticia."

Fracción XIII "Ejercer las atribuciones que señalen las leyes en materia de seguros, fianzas, valores y de organizaciones auxiliares de crédito."

Reglamento Interior de la SHCP.

I. Participar con la Dirección General de Política Bancaria y de Valores en la formulación de las políticas de promoción, regulación y control de las instituciones de seguros y fianzas, las Sociedades de Inversión, de las Organizaciones Auxiliares de Crédito, y Casas de Bolsa, así como las relativas a la planeación, coordinación, vigilancia y evaluación de los intermediarios financieros que no sean de fomento y corresponda su coordinación a la Secretaría.

II. Proponer para aprobación superior, las actividades de planeación, coordinación, vigilancia y evaluación de los intermediarios a que se refiere la fracción anterior y cuya coordinación corresponda a la Secretaría.

III. Estudiar y proponer los programas anuales e institucionales de los citados intermediarios financieros, coordinados por la Secretaría y, en su caso, proponer su aprobación.

IV. Estudiar, integrar y proponer para aprobación superior, los presupuestos de los intermediarios financieros a que se refiere la fracción anterior.

V. Integrar, formular y proponer los programas de modernización administrativa e innovación institucional de los intermediarios financieros a que se refiere la fracción III:

VI. Ejercer, previo acuerdo superior, las facultades de la Secretaría como coordinadora de sector de los intermediarios financieros a que se refiere la fracción I. anterior.

VII. Resolver los asuntos relacionados con la aplicación de los ordenamientos legales que rigen las actividades y las materias señaladas en la fracción I.

VIII. Representar a la Secretaría, en el ámbito de su competencia, en sus relaciones con la Comisión Nacional Bancaria y de Valores.

IX. Coordinar la aplicación de los mecanismos de Control de Gestión en las instituciones y sociedades a que se refiere la fracción II.

Además de las funciones ya mencionadas, la SHCP como órgano de Poder Ejecutivo Federal, tiene entre otras las siguientes facultades dentro del mercado de valores.

- Proponer políticas de orientación, regulación, control y vigilancia de valores.
- Otorgar y revocar concesiones para la constitución y operación de sociedades de inversión, casas de bolsa, bolsas de valores.
- Sancionar administrativamente a quienes cometan infracción a la Ley.

La SHCP es la primer institución reguladora del mercado de valores. Y en su reglamento están claramente definidas las actividades que se relacionan con el mercado bursátil.

### **2.1.1 Leyes y Reglamentos que Rigen el S.F.M.**

El Sistema Financiero Mexicano está regido por:

*LA LEY REGLAMENTARIA RELATIVA A LA ORGANIZACION Y FUNCIONAMIENTO DE LAS NUEVAS INSTITUCIONES NACIONALES DE CREDITO.*

*LEY REGLAMENTARIA DEL SERVICIO PUBLICO DE BANCA Y CREDITO.*

*LEY GENERAL DE ORGANIZACIONES Y ACTIVIDADES AUXILIARES DE CREDITO.*

*LEY ORGANICA DEL BANCO DE MEXICO.*

*LEY DE SOCIEDADES DE INVERSION.*

*REGLAMENTOS ORGANICOS DE CADA INSTITUCION.*

Así mismo, con modificaciones importantes:<sup>17</sup>

*LEYES DEL MERCADO DE VALORES.*

*LEY GENERAL DE INSTITUCIONES DE SEGUROS.*

*LEY FEDERAL DE INSTITUCIONES DE FLANZAS.*

## **2.2 BANCO DE MEXICO.**

El Banco de México es un organismo descentralizado de la Administración Pública Federal con personalidad jurídica y patrimonio propio que realiza las funciones de Banco Central.

"Art. 1o. El Banco Central será persona de derecho público con carácter autónomo y se denominará BANCO DE MEXICO."<sup>18</sup>

El Objetivo principal del Banco de México es procurar la estabilidad del poder adquisitivo de la moneda nacional.

<sup>17</sup> *Idem. Planeación Financiera, "Para época normal y de inflación, p.201.*

<sup>18</sup> *Nueva Ley del Banco de México, Ley orgánica que abroga al 21 de diciembre de 1984, Publicada el 15 y modificada el 23 de Diciembre de 1993.*

Su Finalidad es Proveer a la economía del país de moneda nacional, Promover el sano desarrollo del Sistema Financiero y Propiciar el buen funcionamiento de los sistemas de pago.

Las principales funciones de esta institución en el SFM. son:

- Regular la emisión y la circulación de moneda y fijar los tipos de cambio en relación a divisas extranjeras.

- Operar como Banco de Reserva, acreditante de última instancia y cámara de compensación de las instituciones de crédito.

- Constituir y manejar las reservas que se requieran para las funciones antes mencionadas.

- Revisar las resoluciones de la Comisión Nacional Bancaria y de Valores en relación a los puntos anteriores.

- Prestar servicio de Tesorería al Gobierno Federal y actuar como agente financiero en operaciones de crédito tanto interno como externo (colocar CETES o cualquier tipo de bono emitido por el Gobierno Federal).

- Representar al Gobierno en el F.M.I. y en todo organismo multinacional que agrupe a bancos centrales.

El ejercicio de estas funciones deberá efectuarse en concordancia con los objetivos y prioridades del Plan Nacional de Desarrollo y de conformidad con las directrices de política monetaria y crediticia que señale la SHCP.

"El Banco de México influye notablemente en la política monetaria del país al comprar y vender valores. incide directamente en la liquidez del mercado al aumentar y disminuir la oferta de dinero, ajustando las tasas de interés y regulando el movimiento de divisas al exterior."<sup>19</sup>

### **2.3 COMISION NACIONAL BANCARIA Y DE VALORES**

Es un órgano desconcentrado de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público (SHCP), con autonomía técnica y facultades ejecutivas en los últimos términos de la Ley de la Comisión Nacional Bancaria y de Valores.

" La Comisión tendrá por objeto supervisar y regular, en el ámbito de su competencia, a las entidades financieras, a fin de procurar su estabilidad y correcto funcionamiento, así como mantener y fomentar el sano y equilibrado desarrollo del sistema financiero en su conjunto, en protección de los intereses del público.

---

<sup>19</sup> *González Ma. Angeles. Guía del mercado de valores, p. 24.*

También es su objeto supervisar y regular a las personas físicas y demás personas morales, cuando realicen actividades previstas en las leyes relativas al sistema financiero".<sup>20</sup>

Funge como órgano de consulta del Gobierno Federal en materia financiera. Realiza estudios que la SHCP le encomienda. Además dicta normas de registro de operaciones aplicables a las entidades; emitiendo en el ámbito de su competencia la regulación prudencial a que se sujetarán las mismas, expidiendo además normas respecto a la información que deberán proporcionarles las entidades y fijando reglas de las obligaciones y responsabilidades de las ya mencionadas y en los términos que señala la Ley: Algunas otras de sus facultades son:

\* Procura a través de los procedimientos establecidos en las leyes que regulan el sistema financiero, que las entidades cumplan debida y eficazmente las operaciones y servicios, en los términos y condiciones concertados con los usuarios de servicios financieros.

\* Dar atención a las reclamaciones que presenten los usuarios y actuar como conciliador y árbitro, así como proponer la designación de árbitros, en los conflictos originados por operaciones y servicios que hayan contratado las entidades con su clientela, de conformidad con las leyes correspondientes.

\* Autorizar la constitución y operación, así como determinar el capital mínimo, de aquellas entidades que señalan las leyes.

\* Ordena la suspensión de operaciones de las entidades de acuerdo con lo dispuesto en esta ley.

\* Ordena la suspensión de operaciones así como intervenir administrativo o gerencialmente, según se prevén en las leyes, la negociación empresa o establecimientos de personas físicas o morales que sin autorización correspondiente realicen actividades que la requieran en términos de las disposiciones que regulan a las entidades del sector financiero o bien proceder a la clausura de sus oficinas.

\* Determinar los días en que las entidades deberán cerrar sus puertas y suspender sus operaciones.

\* Elabora y publica estadísticas relativas a las entidades y mercados financieros.

\* Emite reglas a que deberán sujetarse las casas de bolsa al realizar operaciones con sus accionistas, consejeros, directivos y empleados.

\* Emite las disposiciones necesarias para el ejercicio de las facultades que esta Ley y demás leyes le otorgan y para el eficaz cumplimiento de las mismas y de las disposiciones que con base en ellas se expidan, y

---

<sup>20</sup> CNBV. Ley de la Comisión Nacional Bancaria y de Valores, Artículo 2, p. 23.

\* Las demás facultades que le estén atribuidas por esta Ley, por la Ley Reglamentaria de la Fracción XIII Bis del Apartado B, del Artículo 123 de la Constitución Política de Los Estados Unidos Mexicanos y por otras Leyes.<sup>21</sup>

La supervisión que realice la Comisión se sujetará al reglamento que al efecto expida el Ejecutivo Federal y comprenderá el ejercicio de las Facultades de inspección, vigilancia, prevención y corrección que le confieren a la Comisión esta Ley, así como otras leyes y disposiciones aplicables.

La supervisión de las entidades financieras tendrá por objeto evaluar los riesgos a que están sujetas, sus sistemas de control y la calidad de su administración a fin de que las mismas mantengan una adecuada liquidez, sean solventes y estables y, en general, se ajusten a las disposiciones que las rigen y a los usos y sanas prácticas de los mercados financieros.

La inspección se efectuará a través de visitas, verificación de operaciones y auditoría de registros y sistemas en las instalaciones o equipos automatizados de las entidades financieras, para comprobar el estado en que se encuentran estas últimas.

La vigilancia se realiza por medio de análisis de la información económica y financiera, a fin de medir posibles efectos en las entidades financieras y en el sistema financiero en su conjunto.

La previsión y corrección se llevarán a cabo mediante el establecimiento de programas, de cumplimiento para las entidades financieras, tendientes a eliminar irregularidades.

La supervisión que efectúe la Comisión respecto de las personas físicas y demás personas morales, cuando realicen actividades previstas en las leyes relativas al sistema financiero.<sup>22</sup>

### 2.3.1 INSTITUCIONES DE CREDITO

La Ley de Instituciones de Crédito indica que el servicio de banca y de crédito sólo podrá ser prestado por este tipo de instituciones, y que pueden ser de *Banca Múltiple o de Banca de Desarrollo*. A su vez, define las características que tendrán, cómo estarán organizadas y cómo se protegerán los intereses de los clientes ahorradores.

En su artículo 3o. indica cuáles instituciones conforman el Sistema Bancario Mexicano; en el artículo 7o. señala las limitaciones a la banca internacional.

"Para efectos de lo dispuesto en la presente Ley, es considerado 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

---

<sup>21</sup> V. *Diario Oficial de la Federación*, 28 abril 1995.

<sup>22</sup> *Idem*, artículo 5. Primera sección, p. 4.

intermediario obligado a cubrir el principal y, en su caso, los accesorios financieros de los recursos captados."<sup>23</sup>

Por otro lado esta Ley indica y define 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 esos recursos obtenidos otorgan diferentes tipos de crédito (operaciones activas). Las cuales se analizarán en el siguiente capítulo.

Se debe considerar que el servicio de banca y crédito integral sólo está permitido a las instituciones de crédito constituidas bajo esta Ley.

### **A) INSTITUCIONES DE BANCA MÚLTIPLE.**

#### **Características de la Banca Múltiple.**

Las características del capital de los bancos múltiples son:

I. 51% del capital en acciones serie "A", únicamente para personas físicas mexicanas, controladoras de las agrupaciones financieras, el Gobierno Federal, los Bancos de Desarrollo, o el Fondo Bancario de Protección al Ahorro.

II. Un máximo del 49% del capital de acciones serie "B", que pueden ser adquiridas además de personas o instituciones ya señaladas, por personas morales mexicanas en cuyos estatutos tengan cláusulas de exclusión de extranjeros.

III. Un máximo del 30% en acciones serie "C", que además de poder ser adquiridas por las personas ya señaladas, pueden ser adquiridas por personas extranjeras siempre y cuando no sean dependencias oficiales ni representantes de algún gobierno.

El máximo de tenencia permisible por persona en lo general es del 5%. Se puede ampliar al 10% con autorización de la SHCP.

#### **Operaciones de la Banca Mexicana**

El artículo 46 de la Ley de Instituciones de Crédito indica que los bancos múltiples sólo pueden realizar las siguientes operaciones:

"I. Recibir depósitos bancarios de dinero:

- a) a la vista.
- b) retirables en días preestablecidos
- c) de ahorro
- d) a plazo con previo aviso;

---

<sup>23</sup> V. *La Ley de Instituciones de Crédito, Artículo segundo.*

- 
- II. Aceptar préstamos y créditos;
  - III. Emitir bonos bancarios;
  - IV. Emitir obligaciones subordinadas;
  - V. Constituir depósitos en instituciones de crédito y entidades financieras del exterior;
  - VI. Efectuar descuentos y otorgar préstamos o créditos;
  - VIII. Asumir obligaciones por cuenta de terceros, a través del otorgamiento de aceptaciones, endoso o aval de títulos de créditos, 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 propia;
  - 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 registro 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;

XXII. Encargarse de hacer avalúos;

XXIII. Adquirir los bienes muebles e inmuebles necesarios para la realización de su objeto y enajenarlos cuando corresponda, y

XXIV. Las análogas y conexas que autorice la SHCP, oyendo la opinión del Banco de México y de la Comisión Nacional Bancaria y de Valores."

**Las instituciones de Banca Múltiple se dividen en tres categorías:**

- Bancos de Cobertura Geográfica Nacional
- Bancos de Cobertura Geográfica Multirregional y
- Bancos de Cobertura Geográfica Regional

**a) Bancos de Cobertura Geográfica Nacional**

Las actividades que realizan son las siguientes:

- Orientan el financiamiento hacia actividades que son el motor del desarrollo de los Sectores Económicos Claves del país.
- Financian los grandes proyectos de Inversión de los Sectores Económico, Social, Privado, Mixto y Público del país;
- Apoyan las operaciones de Comercio Exterior, fomentando las exportaciones y financiando las importaciones que aumentan la capacidad productiva del país;
- Introducen las innovaciones tecnológicas y financieras que surjan o vayan surgiendo.

**Los Bancos de Cobertura Geográfica Nacional son:**

Banamex, S.A.	Inverlat, S.A.
Bancomer, S.A.	Internacional Bital, S.A.
Banca Serfin, S.A.	Banco Mexicano, S.A.

**b) Bancos de Cobertura Geográfica Multirregional**

Sus actividades a realizar son:

- Tienen como finalidad primordial, la atención financiera adecuada y oportuna para las regiones del país.

**Los Bancos de Cobertura Geográfica Multirregional son:**

Banco del Atlántico, S.A.	Banpaís, S.A.
Banco Unión, S.A.	Mercantil Probursa, S.A.
Banco Bancrecer, S.A.	Banca Confía, S.A.

**c) Bancos de Cobertura Geográfica Regional**

Las actividades que realizan son:

- La Punta de Lanza de la Estrategia Bancaria, para apoyar la descentralización de la actividad económica del país;
- Apoyan la expansión de la infraestructura de Comercio, Servicios y Vivienda;
- Así como también, la Planta Productiva y Agropecuaria de cada región del país;
- Fomentar la Intermediación Financiera de cada región del país.

**Los Bancos de Cobertura Geográfica Regional son:**

Banco del Noroeste, S.A.	Banco del Centro, S.A.
Banco Mercantil del Norte, S.A.	Banco del Oriente, S.A.
Banca Promex, S.A.	

**B) INSTITUCIONES DE BANCA DE DESARROLLO (BANCA ESPECIALIZADA)****Características de la Banca de Desarrollo:**

Son Instituciones creadas con un objetivo de desarrollo en ciertos sectores o ramas y no persiguen un fin lucrativo.

Las Instituciones de Banca de Desarrollo están constituidas como Sociedades Nacionales de Crédito dentro de la Administración Pública Federal. Su capital social está representado por Certificados de Aportación Patrimonial (CAPS) en 2 series. La serie "A" que representa el 66% del capital sólo puede pertenecer al Gobierno Federal. La serie "B" puede pertenecer hasta en un 5% a cualquier persona.

Estas instituciones, además de las operaciones señaladas en las Instituciones de Banca Múltiple, deben realizar las que les señale su Ley Orgánica para atención del sector de la economía correspondiente.

**Las Instituciones de Banca de Desarrollo son:**

**Nacional Financiera, SNC.**

**Objetivos:**

- a) Promover, encauzar y coordinar la inversión de capitales en toda clase de empresas industriales.
- b) Actuar como agente financiero de los gobiernos federa, estatal y municipales y consejeros en la emisión, contratación y colocación de valores y bonos públicos.
- c) Ser agente financiero del sector público en la negociación, contratación y manejo de créditos del exterior.
- d) Actuar como promotora del mercado de valores a fin de canalizar recursos al sector industrial.
- e) Obtener concesiones para el aprovechamiento de recursos naturales, para empresas cuya creación promueva.
- f) Administrar por cuenta propia o ajena toda clase de empresas y sociedades.
- g) Adquirir, utilizar y administrar bajo cualquier título, toda clase de derechos y bienes muebles o inmuebles necesarios para la realización de su objeto.

**Banco de Obras y Servicios Públicos, SNC.**

**Objetivos:**

- a) Promover y financiar obras y servicios públicos de interés social, y obras de infraestructura urbana en zonas de desarrollo habitacional, industrial, turístico y portuario.
- b) Promover y financiar la vivienda popular.
- c) Financiar el transporte marítimo, fluvial, aéreo y terrestre.
- d) Actuar como agente financiero o consejero técnico de los gobiernos federal, estatales, municipales y del Distrito Federal, en la planeación, financiamiento o ejecución de obras y servicios públicos, o de interés social.
- e) Contratar créditos del exterior con instituciones gubernamentales o privadas destinados a obras y servicios públicos, o de interés social.
- f) Prestar servicios de selección y generación de proyectos, asistencia técnica y capacitación en materia de obras públicas.

**Banco Nacional de Comercio Exterior, SNC.**

**Objetivos:**

- a) Operar en su carácter de institución de banca de desarrollo dedicada al fomento de comercio exterior.
- b) Realizar otras operaciones y prestar servicios acordes con su función crediticia y bancaria.
- c) Adquirir, utilizar y administrar bajo cualquier título toda clase de derechos, bienes e inmuebles necesarios o convenientes para la realización de su objeto.

**Banco Nacional de Crédito Rural, SNC.**

**Objetivos:**

- a) Organizar, reglamentar y supervisar el funcionamiento de los bancos regionales de crédito rural.
- b) Auspiciar la constitución, organización y capacitación de los sujetos de crédito por conducta de los bancos regionales.
- c) Celebrar operaciones pasivas de crédito con instituciones extranjeras privadas, gubernamentales o intergubernamentales.
- d) Apoyar financieramente a instituciones que operen crédito agropecuario en el país, mediante el otorgamiento de líneas de crédito y operaciones de descuento y redescuento de sus carteras.
- e) Realizar los actos jurídicos necesarios para el desempeño de sus actividades.

**Banco Nacional del Ejército, Fuerza Aérea y Armada, SNC.**

**Objetivos:**

- a) Otorgar créditos a los miembros del ejército, fuerza aérea y armada mexicanas.
- b) Apoyar la creación, organización y desarrollo de empresas y sociedades mercantiles integradas por miembros de las fuerzas armadas.
- c) Actuar como agente financiero de las empresas y sociedades con las que opere.
- d) Financiar la construcción, ampliación y reparación de casas habitación para los militares en retiro.
- e) Administrar los Fondos de Trabajo y Ahorro Militares.
- f) Realizar los actos jurídicos necesarios para el desempeño de sus actividades.

---

**Banco Nacional Pesquero y Portuario, SNC.**

**Objetivos:**

- a) Actuar como agente financiero y asesor jurídico del Gobierno Federal para el financiamiento a los sectores pesquero y portuario de infraestructura, equipamiento y servicios de transporte, almacenamiento y comercialización de productos de mar, lagos, ríos, etc.
- b) Contratar créditos y canalizar esos recursos a las ramas mencionadas.
- c) Otorgar créditos para comprar, construir, modernizar o ampliar embarcaciones, plantas, maquinaria y equipo referentes a las ramas mencionadas.
- d) Promover, organizar y fusionar toda clase de empresa encargadas de la captura, industrialización y comercialización de los productos marinos, de lagos, etc.
- e) Promover y encauzar la inversión en obras que fomenten la navegación y el comercio marítimo.
- f) Obtener concesiones, permisos y autorizaciones para la prestación de servicios públicos o para el aprovechamiento de recursos materiales marinos, que aportará a empresas cuya creación promueva.

**Banco de Pequeño Comercio del Distrito Federal, SNC.**

**Objetivos:**

- a) Financiar a las Asociaciones de Comerciantes en Pequeño y a las Asociaciones para Compras en Común para adquirir con oportunidad y a bajo precio los artículos de consumo necesario, directamente de los productores, para que puedan ser ofrecidos en venta a precios al alcance de las masas populares.
- b) Financiar a los comerciantes para la adquisición de mercancías, muebles y enseres para los locales en que ejercen su comercio.
- c) Promover, vigilar y reglamentar la constitución del funcionamiento de las Asociaciones de Comerciantes en Pequeño y a las Asociaciones para Compra en Común.
- d) Promover la constitución de fideicomisos para abastecimiento de artículos de consumo necesario.
- e) Asesorar técnicamente al Gobierno Federal en la distribución de artículos necesarios.
- f) Adquirir, utilizar y administrar toda clase de derechos y bienes muebles e inmuebles necesarios para la realización de su objeto.

**Bancos Creados a Partir de 1993**

Interestatal (Sinaloa)	Mifel
Del Sureste	Invex
Industrial de Jalisco	Fimsa
Capital	Del Bajío
Interacciones	Alianza
Inbursa	Afirme
Quadrum	Bansi
Pronorte	Del Atoyac
Regional de Monterrey	

Los bancos autorizados más recientemente por la SHCP son Anáhuac y Sofimex y se espera la aprobación de Vanguardia, Bancresur, Estrategia y Unicreer.

A partir de 1994 se procedió con la apertura del Sistema Bancario hacia el exterior como resultado del TLC, por lo cual muchos bancos extranjeros gestionaron su autorización para operar en México.

Se dan a continuación algunos nombres de bancos y grupos financieros autorizados:

**Bancos:**

AMB Amro Bank	Chemical Bank
Bank of America	Citi Bank
Bank of Boston	ING Capital Holdings
Chase Manhattan Bank	Santander
Fuji Bank	J.P. Morgan
Dresdner Bank	Midland Bank
Banque Nationale de París	Nations Bank
Bank of Tokio	Republic National Bank of New York
First Chicago	

**Grupos Financieros:**

Citi Bank  
 J.P. Morgan  
 Grupo ING.  
 Santander  
 Chemical

### 2.3.2 ORGANISMOS Y ACTIVIDADES AUXILIARES DE CREDITO

Este tipo de organizaciones se encuentran regidas por la Ley General de Organizaciones y Actividades de Crédito<sup>24</sup>, y estas son:

1. Los Almacenes Generales de Depósito.
2. Las empresas de Factoraje.
3. Las Arrendadoras Financieras.
4. Las Uniones de Crédito.

Dichos organismos se analizarán más a fondo en el capítulo cuarto. Señalamos a continuación solamente algunas de sus características, conceptos o definiciones.

#### A) Almacenes Generales de Depósito.

Concepto: "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."<sup>25</sup>

En seguida se citan tres aspectos importantes:

1. Los almacenes sirven para conservación y seguridad de mercancía, ya que pueden servir como bodegas de las empresas.
2. Expiden certificados de depósito, los cuales acreditan la propiedad de la mercancía o bienes depositados en él mismo.
3. Se obtiene un bono de prenda, el cual es un título de crédito característico de un crédito prendario sobre los bienes indicados en el certificado de depósito.

Los almacenes generales de depósito realizan entre otras las siguientes actividades:

- Transformar las mercancías depositadas para aumentar su valor, sin variar esencialmente su naturaleza.
- Expedir certificados de depósito por mercancías en tránsito si el depositante y el acreedor prendario dan su conformidad y corren los riesgos inherentes.
- Transportar mercancías que entren o salgan de su almacén, siempre que estas vayan a ser o hayan sido almacenadas en éste.

---

<sup>24</sup> Además se señala como actividad auxiliar de crédito a la compra-venta habitual y profesional de divisas (casas de cambio). En general cualquier organización o actividad auxiliar de crédito requiere autorización de la SHCP y ser sociedad anónima.

<sup>25</sup> V. Ley General de Organismos y Actividades Auxiliares de Crédito.

- Certificar la calidad de las mercancías y bienes depositados, así como valuarlos para efectos de hacerlo constar en el certificado de depósito y en el bono de prenda.
- Anunciar e informar a petición y por cuenta de los depositantes de la venta de los bienes y mercancías depositadas.
- Empacar y envasar los bienes y mercancías recibidas en depósito, por cuenta de los depositantes o titulares de los certificados de depósito.

Cabe mencionar que existen dos clasificaciones de almacenes generales de depósito; Uno es el almacenamiento financiero, destinado a graneros y demás frutos o productos agrícolas y el segundo que son los almacenes fiscales los que además de estar facultados para los términos señalados, lo están también para recibir mercancías destinadas al régimen de depósito fiscal.

### **B) Empresas de Factoraje.**

Las empresas de factoraje son parte de nuestro SFM, y su institucionalización se inició en el año de 1988 con la creación de la Asociación Mexicana de Empresas de Factoraje A.C. y éste nació justo en el momento en el que el crédito bancario pasaba una de sus peores épocas. Diferentes autores consideran que es más importante conocer lo que es el factoraje o a lo que una empresa de factoraje se dedica que en buscar una definición, no obstante cabe mencionar que se entiende por contrato de factoraje.

"Por virtud del contrato de factoraje, la empresa de factoraje financiero conviene con el cliente en adquirir derechos de crédito que éste tenga a favor por un precio determinado o determinable en moneda nacional o extranjera, independientemente de la fecha y la forma en que se pacte, siendo posible pagar de cualquiera de las modalidades siguientes:

1. Que el cliente no quede obligado a responder por el pago de los derechos de crédito transmitidos a la empresa de factoraje financiero (factoraje puro).
2. Que el cliente quede obligado solidariamente con el deudor a responder del pago puntual y oportuno de los derechos de crédito transmitidos a la empresa de factoraje financiero (Factoraje con Recursos.)"<sup>26</sup>

### **C) Arrendadoras Financieras.**

Entender lo que el arrendamiento financiero es o lo que una empresa de este tipo 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 la retribución económica de un importe convenido). "El acuerdo entre arrendador y arrendatario a través del cual es

---

<sup>26</sup> Bezanilla L. Emilio y Villarreal E. Oscar, *Fuentes de Financiamiento*, "Manual de consulta" p. 88.

arrendador otorga el uso y goce temporal de un bien por un plazo predeterminado al arrendatario a cambio de un precio pactado llamado renta.<sup>27</sup>

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 o moral, obligándose ésta a realizar pagos parciales por una cantidad que cubra el costo de adquisición de los bienes, los gastos financieros y otros gastos conexos. De forma tal que al vencimiento del contrato se puede optar por cualquiera de las tres opciones siguientes:

1. Comprar el bien a un precio inferior a su valor de adquisición, o del mercado, fijado en el contrato.

2. Prorrogar el plazo del uso o goce del bien, pagando una renta menor.

3. Participar de los beneficios junto con la arrendadora de la venta del bien según se estipule en el contrato.

El arrendamiento financiero puede presentar cuatro diferentes modalidades tales como: Arrendamiento Financiero Neto, Global, Total y Ficticio.

#### **D) Uniones de Crédito.**

Sus características principales son que sólo pueden atender a sus socios (los cuales no tienen que ser de la misma actividad o sector). Pueden operar créditos de todo tipo, efectuar inversiones, dar asesoría y realizar compras conjuntas, entre otros servicios.

Obtienen sus fondos a través de Nafin, Bancomext (que son los principales bancos de desarrollo en México). Papel comercial, bancos, así como de otras instituciones financieras y de los recursos que aportan sus socios.

Las uniones de crédito son organismos constituidos como sociedades anónimas de capital variable con concesión de la Comisión Nacional Bancaria y de Valores, formadas por un número de socios no menor a veinte, siendo éstos personas físicas o morales. Tienen la característica fundamental de tener personalidad jurídica.

"Al 31 de octubre de 1993 operaban en México 312 uniones de crédito, Durante los primeros meses de 1994, se estima que cada mes se autorizaron 10 nuevas uniones, en comparación con las 6 mensuales en 1992, De hecho, hasta julio de 1994, el total de uniones de crédito llegó a 350."<sup>28</sup>

<sup>27</sup> Villegas Eduardo y Ortega Rosa Ma. Op. Cit. p. 126.

<sup>28</sup> Peñaloza Webb, Miguel, Op. Cit. p. 42.

### 2.3.3 BOLSA MEXICANA DE VALORES.

Dentro del sector supervisado por la Comisión Nacional Bancaria y de Valores encontramos el maravilloso mundo de la Bolsa Mexicana de Valores, tal vez el más eficiente y moderno dentro del SFM. La mayor parte de las operaciones se reflejan o realizan en la Bolsa Mexicana de Valores. De aquí en adelante nos referiremos a esta como BMV o Bolsa.

El origen de la Bolsa en nuestro país data de 1894. En 1933 es reestructurada y obtiene autorización gubernamental para operar como Institución Auxiliar de Crédito. Otro logro fundamental se alcanza en 1975 con la promulgación de la Ley del Mercado de Valores que le otorga al mercado bursátil su propio marco jurídico.

Hoy en día la Bolsa es una institución privada, organizada bajo la forma de Sociedad Anónima de Capital Variable, cuyos accionistas y propietarios son las Casas de Bolsa. La actual sede de la BMV. se encuentra en el Centro bursátil, inaugurado en abril de 1990 en Paseo de la Reforma No. 255, Colonia Cuauhtémoc en la Ciudad de México.

El objetivo de la BMV. es facilitar las transacciones con valores. hacer posible la compra-venta de valores inscritos en la Bolsa, al poner en contacto (a través de intermediarios profesionales que son las Casas de Bolsa) a empresas que requieren dinero para realizar sus actividades, o a particulares que desean invertir su capital para darle un uso productivo que genere rendimientos.

#### - Estructura funcional de la BMV.

Los requisitos para la constitución y las características generales de las actividades a realizar por las bolsas de Valores en México se encuentran estipulados en el capítulo cuarto de la Ley del Mercado de Valores. La cual establece lo siguiente:

##### a) Constitución de Bolsas de Valores.

Las bolsas de valores deberán constituirse como S.A. de C.V. con sujeción a la Ley General de Sociedades Mercantiles y a las siguientes reglas de aplicación especial entre otras:

- I. La duración de la sociedad podrá ser indefinida.
- II. El capital autorizado no será mayor del doble del capital pagado.
- III. Las acciones sólo podrán ser suscritas por casas de bolsa o especialistas bursátiles
- IV. Cada socio sólo podrá tener una acción.

V. El número de socios de una Bolsa de Valores no podrá ser inferior a 20.

**- Actividades de la Bolsa de Valores.**

I. Establecer locales, y mecanismos que faciliten las relaciones y operaciones entre la oferta y la demanda de valores.

II. Proporcionar y mantener a disposición del público información sobre los valores inscritos en Bolsa, sus emisores y las operaciones que en ella se realicen.

III. Hacer publicaciones sobre lo señalado en el punto anterior.

IV. Velar por el estricto apego de las actividades de sus socios a las disposiciones que le sean aplicables.

V. Certificar las cotizaciones en Bolsa.

VI. Realizar aquellas otras actividades análogas o complementarias de las anteriores que autorice la SHCP, siguiendo los lineamientos marcados por la CNBV

En la Bolsa es donde se realizan físicamente las operaciones, se clasifican éstas de acuerdo a su forma de concertación de la siguiente manera: Ordenes en firme, Ordenes de viva voz, Operación cruzada, Operación de registro y Operación de cama<sup>29</sup>

**2.3.4 INSTITUCIONES DE APOYO.**

La Bolsa Mexicana de Valores, aún cuando actualmente es el eje central del Sistema Financiero Mexicano requiere de ciertas instituciones de apoyo que sean independientes en su estructura, pero relacionadas en cuanto a su operación.

**A) Asociación Mexicana de Casas de Bolsa, A.C.**

La Asociación Mexicana de Casas de Bolsa (AMCB) agrupa a todas las casas de bolsa de México a partir de 1980, afín de promover el desarrollo, crecimiento y consolidación de sus socios en el sistema financiero a nivel nacional e internacional, apegándose a las disposiciones jurídicas que regulan su actividad.

Sus finalidades primordiales entre otras son:

- Investigar y estudiar los aspectos específicos de la actividad de intermediación en el mercado de valores, con el fin de encontrar los medios adecuados para su desarrollo.

- Representar a las casas de Bolsa ante las Autoridades financieras como: CNBV, BM y SHCP.

---

<sup>29</sup> V. CNBV Bolsa Mexicana de Valores, Cap. 3 y Villegas H. Eduardo y Ortega Rosa Ma. Op. Cit.

- Estudiar la legislación mexicana en materia de valores y relacionarla, para sugerir modificaciones basándose en la experiencia.
- Contar con la representación y apoyo de los asociados para la defensa de los intereses generales de la casa de bolsa y del mercado.
- Estudiar y resolver asuntos promovidos por los asociados.
- Promover y conservar la imagen de ética y profesionalismo de que goza la comunidad bursátil.
- Dar apoyo técnico para lograr la consolidación administrativa de los agremiados.

Esta Asociación cuenta con diecisiete comités técnicos, ellos conjuntan a los funcionarios de alto nivel de casa de bolsa; norman criterios para la solución de problemas; establecen prioridades y estrategias en la negociación de proyectos y detectan carencias en las áreas de su competencia.

#### **B) Academia Mexicana de Derecho Bursátil, A.C.**

La Academia Mexicana de Derecho Bursátil, A.C. es un organismo que fue constituido en julio de 1977 con el objetivo fundamental de difundir el conocimiento del derecho bursátil y contribuir a la ampliación y el perfeccionamiento de su contenido mediante acciones concretas.

La AMDB realiza las siguientes actividades:

- Publicación de los estudios elaborados por los asociados como medio de difusión del conocimiento de las normas que regulan el mercado de valores.
- Organización de conferencias y seminarios organizados con el objeto de lograr el intercambio de opiniones entre académicos y otros especialistas del medio bursátil.
- Coordinación de encuentros internacionales para confrontar experiencias jurídico bursátiles y así valorar y perfeccionar nuestro sistema normativo.
- Realización de certámenes nacionales de tesis profesionales sobre derecho bursátil para promover el estudio y análisis de las normas del mercado.
- Promoción de conferencias relacionadas con temas sobre el derecho bursátil.
- Vinculación con instituciones, autoridades y otros organismos para hacer presente y significativa la vida de la academia.

- La academia presta servicios de información para consulta de obras especializadas, así como video grabaciones de conferencias de connotados expositores.

### **C) Instituto Mexicano del Mercado de Capitales, A.C.**

El Instituto Mexicano del Mercado Capitales fue fundado por la Bolsa Mexicana de Valores y las casas de bolsa en julio de 1980 con el nombre de Asociación Mexicana de Capacitación Bursátil, A.C. cambiando su denominación en 1988 por la actual IMMEC.

Sus funciones son:

- Capta, sistematiza y difunde la información bursátil y financiera del mercado mediante publicaciones y medios automatizados.
- Lleva a cabo un análisis del comportamiento del mismo y realiza el cálculo y la validación de los principales indicadores bursátiles por medio de sistemas de fácil manejo para su comercialización.
- Realiza estudios e investigaciones de aquellos fenómenos económicos y financieros que impacten el desenvolvimiento del Mercado de Valores.
- Analiza el desarrollo y potencialidad del Mercado, y participa activamente en la implementación de nuevos productos.
- Diseña y establece programas de capacitación y actualización sobre todos los aspectos relacionados con el ámbito bursátil.
- Difunde la cultura bursátil en el sector inversionista, empresarial y académico.

### **D) Instituciones para la Calificación de Valores**

Las Empresas para la Calificación de Valores son de origen privado, autorizado por la CNBV conforme a su circular 10-118 del 20 de abril de 1989, su objetivo fundamental es emitir un dictamen sobre la calidad crediticia de toda empresa mexicana que desee colocar papel comercial por medio de oferta pública.

Las características generales del servicio son:

- Las calificaciones se hacen bajo una base comparable o escala. En las calificaciones se contemplan tanto la administración de la empresa como la información financiera histórica de la misma para que pueda realizarse un análisis comparativo contra varias emisoras, sin importar el ramo económico al que pertenezcan.

El período aproximado para emitir una calificación es de alrededor de tres semanas,

- Los criterios de análisis son elaborados por analistas experimentados, informados e imparciales. Cada uno de los criterios está basado en procedimientos consistentes y metodologías acordes a estándares internacionales. Las categorías en las que se califica una empresa de acuerdo a su posibilidad de pago oportuno varían, de mayor a menor, desde la "A" hasta la "E".
- La evaluación se entrega por escrito a un representante de la empresa. La CNBV requiere de este documento para poder autorizar la emisión de valores de deuda.
- El resultado de la evaluación será del conocimiento público a través de los medios de comunicación, independientemente que la empresa emita o no la deuda.

La vigencia de la calificación tiene la misma duración que la deuda calificada.

### **E) Instituto para el Depósito de Valores( S.D. INDEVAL, S.A. DE C.V.)**

El objetivo fundamental de S.D. INDEVAL ,S.A. de C.V. es contribuir al funcionamiento del Mercado de Valores de México, mediante la adecuada prestación de los servicios de guarda, administración, compensación y transferencia de valores, a través de la inmovilización física de loa títulos.

Sus funciones que desempeña son:

- Proporcionar los servicios de depósito y administración de valores, títulos y documentos a ellos asimilables, que reciba de casas de bolsa, instituciones de crédito, de seguros y fianzas, de sociedades de inversión, y de otras entidades que le autorice la CNBV.
- Prestar los servicios de transferencia, compensación y liquidación sobre operaciones que se realizar respecto a los valores que tenga en depósito.
- Llevar, a solicitud de las sociedades emisoras, el registro de sus acciones, así como efectuar las operaciones análogas a las anteriores que le autorice la SHCP.

### **2.3.5 SOCIEDADES CONTROLADORAS DE GRUPOS FINANCIEROS.**

Según establece el artículo 18, desde 1990 puede ostentarse como grupo financiero la coparticipación entre por lo menos tres instituciones pertenecientes cada una a uno de los diferentes tipos mencionados a continuación:<sup>30</sup> casas de bolsa, almacenes generales de depósito, arrendadoras financieras, casas de cambio, empresas de factoraje financiero, instituciones de fianzas, instituciones de seguros, y a partir de julio de 1990 las instituciones de crédito, así como las demás que determine la SHCP.

---

<sup>30</sup> Las tres instituciones deben pertenecer a tipos de empresas diferentes entre sí

Las sociedades operadoras de sociedades de inversión pueden formar parte de también de grupos financieros, pero en este caso el número mínimo de participantes o integrantes debe ser de cuatro.

**Las Sociedades Controladoras de Grupos Financieros** son sociedades creadas con el objeto de adquirir acciones de las sociedades mencionadas, por lo que deberán registrarse por lo dispuesto en la Ley de Agrupaciones Financieras, publicada en el Diario Oficial de la Federación el 18 de julio de 1990.

### 2.3.6 ESPECIALISTAS BURSÁTILES.

A partir de las reformas a la Ley del Mercado de Valores de fecha 4 de enero de 1990, se agrega como otra categoría de intermediarios en el mercado, la figura del especialista bursátil. Su función es la de actuar como persona especializada en el ramo, ejerciendo sus funciones de acuerdo al artículo 22-Bis.

Las actividades de los especialistas bursátiles son:

- Actuar como intermediario por cuenta propia, respecto de los valores en que se encuentran registrados como especialistas en la bolsa de valores de que sean socios, en los términos de la Ley del Mercado de Valores, sujetándose a las disposiciones de carácter general que dicte la CNBV, o a lo previsto en el reglamento interior de la bolsa de valores correspondiente.

Al realizar dichas operaciones, los especialistas bursátiles únicamente podrán contratar con casas de bolsa, otros especialistas bursátiles, y con el público inversionista.

- Recepción de préstamos o créditos de instituciones de crédito o de los organismos de apoyo al mercado de valores, así como celebrar reportos sobre valores, con sujeción a las disposiciones de carácter general que dicte el Banco de México.

- De conformidad con las disposiciones de carácter general que dicte la CNBV:

- a) Realizar operaciones por cuenta propia respecto de los valores en que sean especialistas.
- b) Mantener en guarda y administración sus valores.
- c) Realizar inversiones con cargo a su capital global.
- d) Invertir en sociedades auxiliares.
- e) Las análogas o complementarias de las anteriores, que les sean autorizadas por la CNBV.

- Realizar operaciones respecto de los valores que manejen con tal carácter, con sus emisoras, así como con los administradores y factores de tales emisoras.

- Realizar operaciones sobre valores con sus accionistas.

- Denegar sus servicios respecto de los valores que manejen con tal carácter dentro de los montos y márgenes de cotizaciones conforme a los que están obligados a operar en el

mercado de acuerdo con las disposiciones que dicte la CNBV o el reglamento interior general de la bolsa de valores correspondiente.

El especialista es un intermediario que juega diferentes papeles en el mercado de valores:

- En su papel agilizador sirve de enlace en las operaciones entre compradores y vendedores.
- Como agente de inversionistas, conserva las órdenes limitadas de compra-venta que están fuera de mercado<sup>31</sup>
- Como "principal", opera por cuenta propia con el fin de estabilizar y añadir liquidez y profundidad al mercado.

### 2.3.7 SOCIEDADES DE INVERSION.

Las Sociedades de Inversión surgieron en nuestro país en 1955, a raíz de la promulgación de la actual Ley de Sociedades de Inversión.

Las Sociedades de Inversión son instituciones orientadas a la inversión de su patrimonio en el mercado de valores, mismo que se constituye con la aportación de un sinnúmero de inversionistas que adquieren acciones de una sociedad o fondo.

Estas sociedades elaboran un análisis de las opciones de inversión de fondos colectivos y reúnen todas las características jurídicas de una sociedad anónima según se estipula en la Ley General de Sociedades Mercantiles. Se pueden definir como instituciones especializadas en la administración de inversiones. Son instituciones que concentran el dinero de numerosos ahorradores interesados en acrecentar su capital, con lo que toda la inversión se hace a cuenta y beneficio de éstos.

Las inversiones de las sociedades o fondos de inversión se realizan entre un amplio y selecto grupo de valores sin pretender intervenir en la gestión administrativa de las empresas en las que invierten. Por otro lado, son organismos que, debido a la diversificación de sus carteras, permiten disminuir los riesgos de la inversión bursátil y promediar las utilidades. Estas carteras de valores representan sus activos y actúan como respaldo para la emisión de las acciones que se ofrecen en venta al público.

Existen tres tipos de sociedades de inversión:

**La sociedad de inversión de renta fija:** Operan con valores de renta fija y renta variable dentro de los límites aprobados por la SHCP, establecidos por la CNBV. Estas sociedades pueden ser personas físicas o morales, las de personas físicas pueden invertir

---

<sup>31</sup> La postura de compra o de venta en la orden emitida es mayor o menor respectivamente a los precios del mercado en ese momento.

hasta un máximo de 30 % de su capital en emisiones de papel comercial. En las personas morales el máximo es de 50 %.

**La sociedad de inversión común** : operan con valores de renta fija y variable dentro de los límites aprobados por la SHCP y la CNBV. En este caso se deben mantener cuando menos una inversión del 50 % en valores de renta variable.

**La sociedad de inversión de capitales**: Operan con valores que no cotizan en la BMV, pero ofrecen el atractivo de inversión de negocios nuevos. Inversiones de negocios que buscan modernizarse, buscan cierto desarrollo regional o sectorial. La principal ventaja de financiamiento del desarrollo que tiene es que son capital de riesgo.

### **2.3.8 SOCIEDADES OPERADORAS DE SOCIEDADES DE INVERSION.**

Una Sociedad de Inversión requiere ser administrada por alguien, las Operadoras de Sociedades de Inversión. Pueden ser empresas que únicamente desarrollen esta actividad, pueden serlo los bancos, que de hecho lo hacen, o pueden serlo las casas de bolsa, que son las instituciones que más lo han desarrollado.

## **2.4 COMISION NACIONAL DE SEGUROS Y FIANZAS.**

El hablar sobre la Comisión Nacional de Seguros y Fianzas (CNSF) es con la intención de recordar al lector y administrador, que hay algo que muchas de las veces esta descuidado, ya sea por desidia, desconocimiento, por pensar que no es necesario o es costoso, y que en cuanto ese algo sea requerido, será mucho más económico del costo que hubiese representado el no haberlo tenido.

Esto se llama Administración de Riesgos y tiene que ver mucho con la adecuada protección de los activos de las empresas, pues muchas veces no se encuentran protegidos, ya sea por falta de seguro o fianza, o la cobertura que se tiene no es la adecuada para las características de cobertura que la empresa requiere.

En las sociedades modernas no se podría funcionar sin una actividad aseguradora eficiente y la misma evolución de la sociedad a permitido que se de esta actividad aseguradora. Ya que existe una múltiple oferta de instrumentos de protección para las personas y empresas. En si, el seguro cumple una función en la cual asegura financieramente lo existente y garantiza, en parte, la realización de los planes de las empresas ayudando a evitar al mismo tiempo la acumulación de siniestros.

La actividad aseguradora es una especializada forma de intermediación financiera. En donde las instituciones de seguros captan ahorros de personas y empresas, y los aplican a inversiones, pero en si, el motivo del ahorro o "prima" que se paga es el de cubrir los riesgos al producirse el siniestro.

Las instituciones de seguros son sociedades anónimas concesionadas por el Gobierno Federal a través de la SHCP y pueden clasificarse de acuerdo a su constitución en: Privadas, Nacionales, Mutualistas y Reaseguradoras. Y además pueden dedicarse a una o más de las siguientes operaciones de seguros:

- I. Vida;
- II. Accidentes y Enfermedades y
- III. Daños, en alguno(s) 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 pueden afectar la existencia del asegurado y los beneficios en lo que respecta a su salud o accidentes incluidos todos en las cláusulas de las pólizas. Las relacionadas con accidentes y enfermedades tienen como base las lesiones o incapacidades que afectan a la persona en su salud, ocasionados por enfermedad o accidente.

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

En el ramo marítimo y transporte se refiere a la indemnización por daños que sufran los bienes transportados o embarcaciones marítimas o aeroplanos asegurados.

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

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

El de automóviles, indemniza daños o pérdidas de los mismos autos asegurados, así como daños en propiedad ajena o a terceras personas según el contrato que se trate.

El ramo de crédito indemniza pérdidas del asegurado por la insolvencia de sus clientes. Y por último el indefinido es el de diversos, que indemniza lo no incluido en los anteriores.

Las instituciones de seguros pueden realizar entre otras las siguientes operaciones:

- I. Operaciones de seguro y reaseguro;
- II. Construir e invertir las reservas previstas en la Ley respectiva de seguros.
- III. Administrar las sumas que por concepto de dividendos o indemnizaciones les confían los asegurados o sus beneficiarios;
- IV. Efectuar inversiones en el extranjero por las reservas técnicas u otros requisitos por operaciones en el extranjero.
- V. Constituir depósitos en instituciones de crédito y en bancos del extranjero.
- VI. Recibir títulos en descuento y redescuento a instituciones y organizaciones auxiliares de crédito;
- VII. Adquirir, construir y administrar viviendas de interés social e inmuebles urbanos de productos regulares.

Las instituciones de seguros deben ser empresas económicamente fuertes pues son el respaldo de la actividad productiva en el país. Así como también deben crear ciertas reservas estas son: la matemática y de riesgo en curso para los seguros de vida cuya prima sea constante con probabilidad de siniestro; en obligaciones contractuales, para siniestros ocurridos; la de riesgos catastróficos; la de previsión para operaciones de vida y de accidentes, enfermedades y daños; y la especial de contingencia, para fluctuaciones de valores y otras.

Ahora bien, en cuanto a Las Instituciones de Fianzas, estas empresas complementan la administración de riesgos en lo que al sector financiero formal compete. Son sociedades anónimas concesionadas por el Gobierno Federal a través de la SHCP para otorgar fianzas a título oneroso.

Para finalizar el presente capítulo, después de haber analizando la estructura del Sistema Financiero Mexicano, su concepto, instituciones de regulación y vigilancia entre ellas la SHCP, el Banco de México, la CNBV, y la CNSF, y demás organismos que las componen. Es pertinente señalar que ahora nos encontramos con los antecedentes y elementos necesarios para proceder a analizar las instituciones de crédito bancaria, su diagrama, así como las fuentes de financiamiento con las que cuenta el Sistema Bancario Mexicano el cual forma parte de dicha estructura financiera.

*CAPITULO II*

*INSTITUCIONES*

*DE CREDITO Y*

*FINANCIAMIENTO*

*BANCARIO.*

## 1. PRESENTACION.

Para el sano desarrollo de un país es indispensable contar con un sistema financiero capaz de otorgar el crédito que las empresas requieren para su sano desenvolvimiento. Como ya vimos desde el inicio del presente trabajo, nuestro país, ha venido atravesando por una profunda etapa de cambio estructural hasta el momento actual, viviendo un período en el que el financiamiento de proyectos se vuelve vital para sustentar el desarrollo que sobre nuevas bases se está generando en México.

La actividad de otorgamiento del crédito por medio de la banca debe ser bajo los más altos principios de seguridad, orientación y agilidad y los empresarios que solicitan el mismo deben conocer las características de éstos.

Por lo tanto, es preciso enumerar en este capítulo primeramente la estructura del Sistema Bancario Mexicano, Conociendo en general algunas de las operaciones que realiza la banca, para poder señalar así posteriormente, las fuentes de financiamiento que otorgan los bancos comerciales y de las cuales puedan disponer los micro y pequeños empresarios mexicanos, fuentes de financiamiento que también pueden ser utilizadas por la mediana empresa. Señalando conjuntamente, ¿sí es que se están otorgando actualmente créditos?, ¿qué tipos de financiamiento se otorgan y a qué tipo de empresas?. Para poder conocer así en que consisten estos, quienes pueden solicitarlos y cuales son sus requisitos más importantes. Mencionando si el costo financiero del préstamo es viable para este tipo de empresarios.

## 2. SISTEMA BANCARIO MEXICANO. (SBM).

### 2.1 Concepto y características del SBM.

El Sistema Bancario Mexicano es una "parte del Sistema Financiero Mexicano, integrado por organismos e instituciones que regulan, supervisan y controlan el sistema crediticio, así como la definición y ejecución de la política bancaria del país."<sup>32</sup> Ver diagrama del Sistema Bancario Mexicano (2.1-A y 2.1-B).

La clasificación del SBM. ya fue desarrollada en el capítulo anterior, en el cual se mencionaron algunas de las características de la Banca Múltiple, las operaciones que podrán realizar dichas instituciones, la división en Bancos de cobertura geográfica; tanto Nacional, como Multirregional y Regional. Así como también las instituciones que integran a la Banca de Desarrollo y los objetivos de cada una de estas sociedades de crédito.

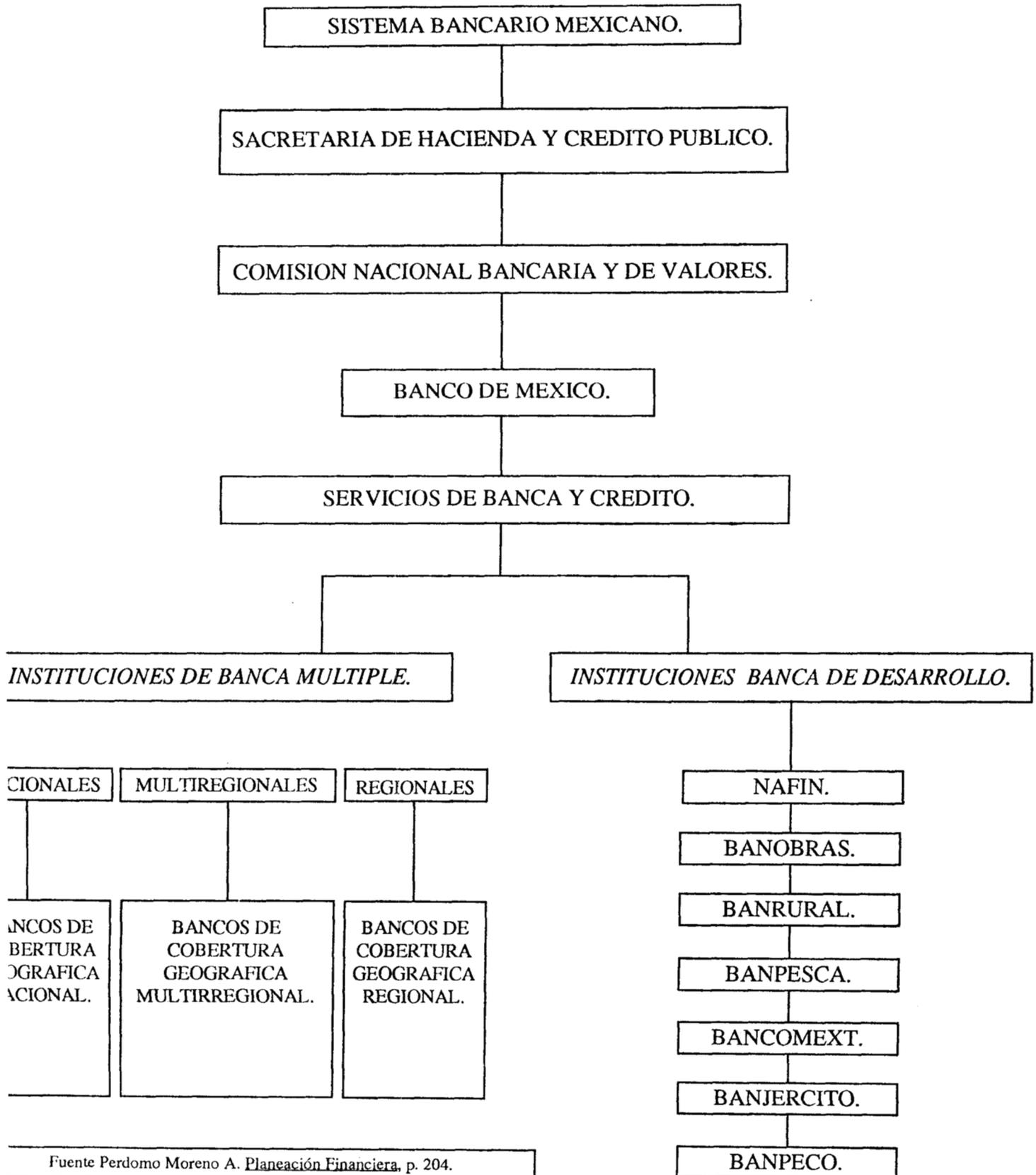
Dicho así, el servicio público de banca y crédito, será prestado exclusivamente por dichas instituciones, constituidas con el carácter de sociedades de crédito, (Según la Ley Reglamentaria del Servicio Público de Banca y Crédito). Y sus objetivos generales son:

#### 1. Fomentar el ahorro nacional.

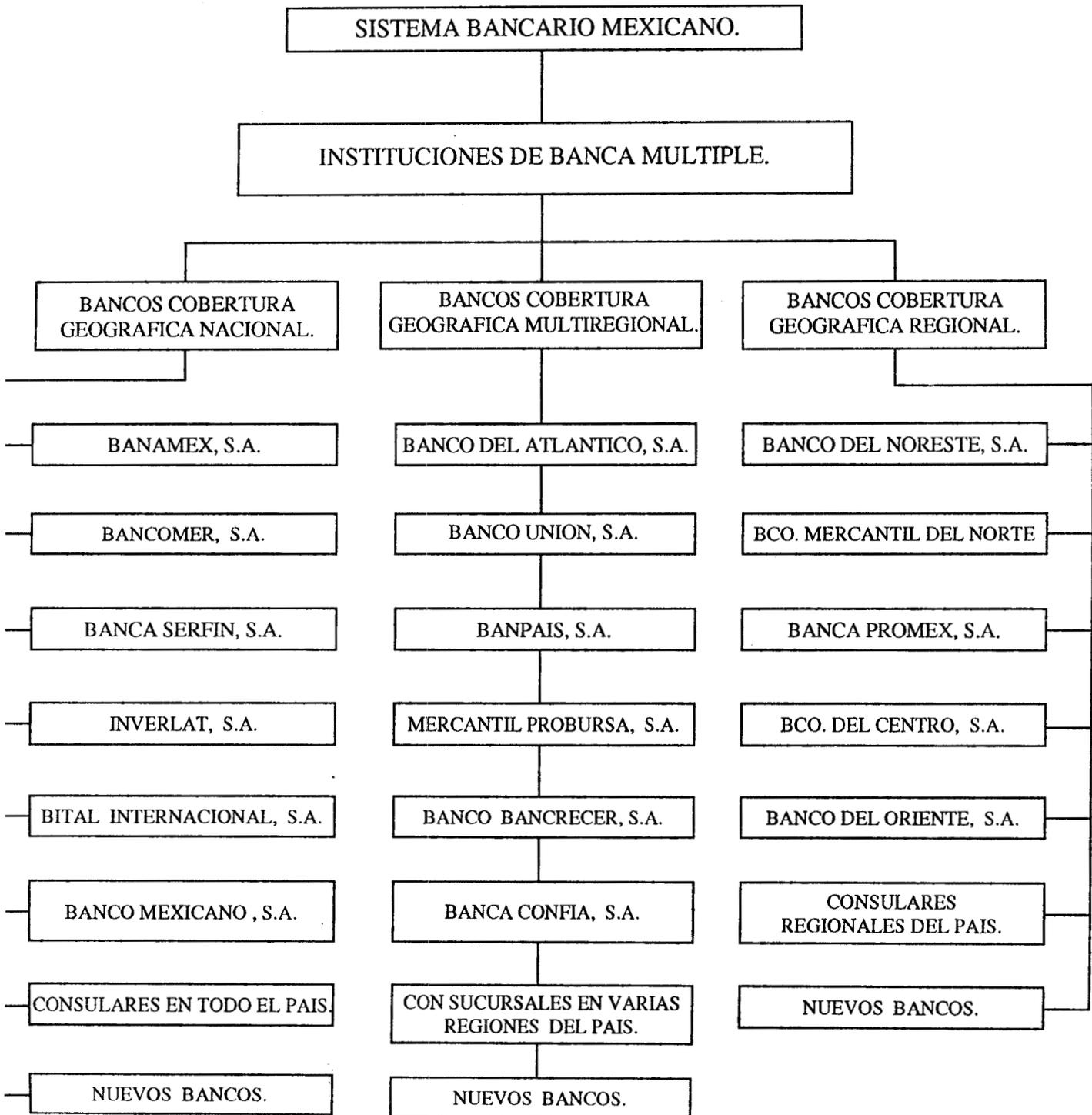
---

<sup>32</sup> Perdomo Moreno A. *Administración Financiera de Inversiones*. p. 156.

2.1-A DIAGRAMA SISTEMA BANCARIO MEXICANO.



2.1-B (CONTINUACION) DIAGRAMA S.B.M.



2. Facilitar al público el acceso a los beneficios del servicio de banca y crédito.
3. Canalizar eficientemente los recursos financieros.
4. Promover la adecuada participación de la banca mexicana en los mercados financieros internacionales.
5. Procurar un desarrollo equilibrado del Sistema Bancario Nacional y una competencia sana entre las instituciones de banca múltiple.
6. Promover y financiar las actividades y sectores que determine el congreso de la Unión como especialidad de cada institución.

## 2.2 Funciones del SBM.

Antes de entrar en el estudio del crédito, nos ha parecido conveniente ofrecer una orientación, al menos, de algunas de las operaciones y servicios que prestan los bancos, y así tener una idea general sobre su funcionamiento. Esto con la intención de facilitar posteriormente el examen de las funciones de financiación refiriéndonos a los documentos en que habitualmente se realizan estas operaciones. Dicho así podemos iniciar diciendo que; El Sistema Bancario Mexicano tiene dos funciones fundamentales:

*La Función Pasiva*, que "consiste esencialmente en intermediar entre quienes tienen dinero disponible y quienes necesitan liquidez".<sup>33</sup> Por lo que es necesario que los bancos capten depósitos, ya que si estos dejan de percibirlos se reduciría entonces su capacidad de crédito. Esta función consiste en esencia, en la aceptación en propiedad de capitales ajenos para el fortalecimiento de los propios medios de explotación, o dicho en otras palabras, en la admisión de capital ajeno para su inversión lucrativa, en las formas previstas por la ley. Son operaciones pasivas aquellas por medio de las cuales el banco se allega capitales (Depósitos irregulares, creación y colocación de obligaciones a cargo del banco, etc.).

Y *La Función Activa*, que "consiste en emplear al sistema bancario como generador e impulsor de la actividad productiva".<sup>34</sup> La función activa comprende dos grandes aspectos: La orientación del crédito según prioridades económicas y sociales, así como la promoción de empresas y grupos que se juzgan necesarios para el desarrollo nacional. Canalizando recursos a través de la banca hacia actividades de interés nacional, otorgando financiamiento a la industria como (Nafin) o al agro (Banrural) o a los contratistas de obras públicas (Banobras), etc. "Todas las llamadas operaciones bancarias activas tienen la nota común de consistir en concesiones de crédito hechas por el banco; se trata de que éste proporciona dinero a cambio de promesas de restitución".<sup>35</sup> Son operaciones activas aquellas por medio de las cuales el banco concede crédito a sus clientes (prestamos, descuentos, aperturas de crédito, etc.).

*Las operaciones bancarias pasivas se dividen en:*  
Depósitos bancarios.

---

<sup>33</sup> Quijano, Manuel J. *La Banca, pasado y presente, La banca nacionalizada antecedentes y consecuencias*, p. 362.

<sup>34</sup> *Loc. cit.*

<sup>35</sup> Rodríguez, R. Joaquín, *Derecho Mercantil, T II*, p. 57.

Emisión de obligaciones bancarias.

Emisión de otros títulos bancarios.

Otras operaciones.

*Por su parte las operaciones bancarias activas se dividen en:*

Apertura de crédito (descuentos, créditos documentarios, anticipos, créditos para la reducción).

Cuenta corriente.

Carta de crédito.

Reportos.

Los **Depósitos Bancarios**, son depósitos de dinero y de títulos de crédito efectuados en instituciones bancarias legalmente autorizadas y en los límites de la respectiva autorización.

Se llama Depósito a los fondos que dejan los clientes a disposición de los bancos. De tal forma que el efectuar un depósito implica una mutua confianza tanto por parte del banquero como del depositante. El banquero se asegura de la identidad de su cliente y de su capacidad jurídica. Y el cliente deberá admitir que el banco dispondrá de los fondos depositados según sus necesidades. El banco por su parte prevé que el depositante podrá retirar a la vista ó a su antojo según lo estipulado en el contrato, una parte o la totalidad de su dinero.

Cuando se depositan los fondos en un banco, el depositante persigue el beneficiarse de las ventajas que este pueda ofrecerle ya sea el interés que se pague, los servicios de caja que se presten, la garantía de seguridad contra robo o pérdida, y en fin la esperanza de obtener un financiamiento banquero. En resumen, para los bancos los depósitos constituyen su principal recurso, y es gracias al conjunto de fondos depositados que podrá dedicarse a la actividad de suministrador de créditos.

Las **Emisiones de Obligaciones Bancarias**, son aquellas donde el banco emisor recibe dinero del público que adquiere las obligaciones que ha emitido, el banco adquiere la propiedad y la disposición sobre esos capitales, y en cambio de esta prestación actual de dinero, los suscriptores obtendrán una contraprestación diferida en el tiempo (interés), ya que su dinero les será restituido después del transcurso del plazo previamente establecido.

Es preciso mencionar ahora las fuentes de las obligaciones. En el artículo 1792 del Código Civil para el Distrito Federal, se menciona que convenio es el acuerdo de dos o más personas para crear, transferir, modificar o extinguir obligaciones. Y por otra parte los convenios que producen o transfieren las obligaciones y derechos, toman el nombre de contratos. De tal forma para la existencia del contrato se requiere.

I. Del consentimiento; que puede ser expreso o tácito. Es expreso cuando se manifiesta verbalmente, por escrito o por signos inequívocos. El Tácito resultará de hechos o de actos que presupongan o que autoricen a presumirlo, excepto en los casos en que por ley o por convenio la voluntad deba manifestarse expresamente.

II. Del Objeto que pueda ser materia del contrato. Señala el artículo 1824 del Código Civil, son objeto de los contratos; la cosa que el obligado debe dar; y el hecho que el obligado debe hacer o no hacer.

La cosa objeto del contrato debe existir en la naturaleza, debe ser determinada o determinable en cuanto a su especie y debe estar en el comercio. Por otra parte el hecho positivo o negativo, objeto del contrato debe ser:

A) Posible. La ley define como imposible el hecho que no pueda existir porque sea incompatible con la ley de la naturaleza o con alguna norma jurídica que deba regirlo necesariamente y que constituye un obstáculo insuperable para su realización.

B) Lícito. Es ilícito el hecho que es contrario a las leyes de orden público o a las buenas costumbres.

Dicho así un contrato es válido cuando:

1. Existe capacidad de las partes o de una de ellas, siendo hábiles para contratar todas las personas no exceptuadas por la ley.

2. Cuando no hay vicios del consentimiento, de forma tal, que este no es válido si ha sido dado por error, arrancado por violencia o sorprendido por dolo.

3. Porque su objeto o motivo sea lícito.

4. Porque el consentimiento se manifestó en la forma que la ley establece. Ya que en los contratos civiles cada uno se obliga en la manera y términos que aparezca que quiso obligarse, sin que para la validez del contrato se requieran formalidades determinadas, fuera de los casos expresamente designados por la ley. "Cuando la ley exija determinada forma para un contrato, mientras que éste no revista esa forma no será válido, salvo disposición en contrario; pero si la voluntad de las partes para celebrarlo consta de manera fehaciente, cualquiera de ellos puede exigir que se dé al contrato la forma legal."<sup>36</sup>

La *Emisión de Otros Títulos Bancarios*, es la emisión de títulos, a cambio de los cuales los bancos reciben dinero del que disponen en inversiones lucrativas. De estos títulos, unos se caracterizan por su carácter serial y por ser expresiones fraccionarias de un crédito colectivo (obligaciones); y otros se distinguen por su individualidad. Todos son aptos para hacer acudir a los bancos capitales que éstos ponen en movimiento productivo.

---

<sup>36</sup> Artículo 1833 *Leyes y Códigos de México, Código Civil para el D.F.*, p. 330.

Ahora pasemos a mencionar algunos elementos y características sobre los títulos crédito regulados por la Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito (LGTOC). Los títulos de crédito son cosas mercantiles. Su emisión, expedición, endoso, aval o aceptación y demás operaciones que en ellos se consignan, son actos de comercio, y estos podrán ser según su forma de circulación nominativos o al portador.

De forma tal, el *Cheque* sólo puede ser expedido a cargo de una institución de crédito. Si se libra un documento en forma de cheque a cargo de otras personas no será, entonces, título de crédito. El cheque sólo puede ser expedido por quien teniendo fondos disponibles en una institución de crédito sea autorizado por ésta para librar los mismos a su cargo. Se entiende concedida dicha autorización por el hecho de que el banco proporcione al librador esbozos especiales para su expedición.

El Cheque es el documento u orden de pago a través del cual el (los) titular (es), persona llamada (librador) previo depósito bancario en una cuenta ordena a éste (librado), el pago incondicional del monto o cantidad específica en dinero a una tercera persona llamada (beneficiario). El cheque debe contener:

1. La mención de ser cheque, inserta en el texto del documento.
2. El lugar y la fecha en que se expide.
3. La orden incondicional de pagar una suma determinada de dinero.
4. El nombre del Librado.
5. El lugar del pago y;
6. La firma del librador.

Las cuentas de cheques pueden ser; (*Individuales*) son aquellas en que se registra un sólo titular como cuenta habiente. (*mancomunadas*) son las que requieren de dos o más personas cuyas firmas estén registradas en el banco, y sean las responsables de la expedición (*Indistintas*) En estas se pueden registrar dos o más personas como titulares, teniendo cada una de ellas la facultad de expedir cheques.

El cheque puede ser; al (*portador*) es un cheque normal que no señala expresamente al beneficiario, sobreentendiéndose que éste sea su tenedor. (*nominativo*) Es el cheque común y corriente en el que se señala expresamente el nombre del beneficiario y (*cruzado*) es un cheque común nominativo que se caracteriza por dos líneas paralelas diagonales que se cruzan el anverso.

El objetivo que se persigue al cruzar un cheque es asegurarse de que éste sólo podrá ser pagado al legítimo tenedor por medio del banco, depositándolo en la cuenta del beneficiario. Los tipos de cruzamiento son; (*General*) Cuando solamente se trazan las líneas paralelas sin determinar el banco que efectúe el cobro, y (*Especial*) Cuando dentro de las líneas se anota el nombre del banco elegido para cobrar el cheque.

También los bancos manejan los cheques de caja, certificado, ventanilla y de viajero, estos tipos de cheque como las formas de endoso pueden ser consultadas en una diversidad de textos de la materia.<sup>37</sup>

Ahora la *Letra de Cambio (LC)* aunque ya es un documento poco usual, "es un título de crédito por medio del cual una persona ordena a otra, que pague en forma incondicional determinada cantidad de dinero a una tercera"<sup>38</sup> En este intervienen el (*girador*) que es la persona que expide la LC., el (*girado*) persona que debe pagar la LC. y el (*beneficiario*) quien recibe el importe. La LC. debe contener:

1. La mención de ser LC. inserta en el texto del documento.
2. La expresión del Lugar, día, mes y año en que se suscribe.
3. La orden incondicional de pagar una suma de dinero.
4. El nombre del girado.
5. El lugar y época de pago.
6. El nombre de la persona a quien ha de hacerse el pago y
7. La firma del girador o de la persona que lo suscriba.

Los vencimientos de la LC. pueden ser (a la vista) en donde no se especifica el plazo, y debe liquidarse en el momento en que se presente a su cobro. (a cierto tiempo vista) tiene cierto número de días o meses establecidos y a (fecha fija) especifica en forma clara, día, mes y año en que se pagará el documento.

Por último *El Pagaré*, "es un título de crédito en virtud del cual una persona llamada (suscriptor) promete pagar incondicionalmente una determinada cantidad de dinero a otra persona llamada (beneficiario) en una fecha y lugar determinada"<sup>39</sup> Es un documento mercantil porque formaliza operaciones de compra-venta. Es autónomo porque tiene valor independiente del negocio original, es literal de acuerdo a lo escrito en el mismo y nominativo porque es expedido a nombre de una persona física o moral.

Este documento se utiliza para documentar deudas, que mantengan particulares con otras personas físicas o morales o para formalizar transacciones comerciales. El pagaré es una promesa de pago, por tanto, implica una obligación directa para el suscriptor del título, en el se pueden estipular intereses, no así en otros documentos mercantiles, y una ventaja es que son aceptados por los bancos en la línea de descuentos mercantiles o "cartera". Los vencimientos para el pagaré son los mismos que para la (LC). De acuerdo con la LGTOC los requisitos del pagaré son:

1. La mención de ser pagaré inserta en el texto del documento.
2. La promesa incondicional de pagar una suma determinada de dinero.
3. El nombre de la persona a quien ha de hacerse el pago.

---

<sup>37</sup> Aconsejamos consultarlo en el Texto del C.P. González Parra Heriberto, *Prácticas Administrativas y Comerciales*, editado por la UDG, o en cualquier texto de la materia.

<sup>38</sup> González P. Heriberto, *Op. Cit.*, p. 42.

<sup>39</sup> *Ibid*, p. 48.

4. La época y el lugar de pago.
5. La fecha y el lugar en que se suscriba el documento.
6. La firma del suscriptor o de la persona que firme a su ruego o en su nombre.

Por otra parte en cuanto a *las operaciones bancarias activas, La Apertura de Crédito* "es un contrato mediante el cual una persona (el acreditante, banco o particular) se obliga con otra (el acreditado) a poner a su disposición una cantidad de dinero determinada, o a emplear su crédito en beneficio de aquél."<sup>40</sup>

El artículo 291 de la Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito lo define con demasiada exactitud al decir que es un contrato por el que el acreditante se obliga a poner una suma de dinero a disposición del acreditado o a asumir una obligación por éste, quien se compromete a restituir dicha suma o a cubrir el importe de dicha obligación, si fuere cumplida por el acreditante.

*La Cuenta Corriente* no es un contrato exclusivamente bancario, sino que puede ser celebrado por particulares. La definición legal de este contrato la encontramos en el art. 302 de la LGTOC, que dice "en virtud del contrato de cuenta corriente, los créditos derivados de las remesas recíprocas de las partes, se anotan como partidas de abono o de cargo en una cuenta, y sólo el saldo que resulta a la clausura de la cuenta constituye un crédito exigible y disponible."<sup>41</sup>

La cuenta corriente es un contrato propio de la actividad mercantil "Cuando dos personas y en particular dos comerciantes, están en continuas relaciones de negocios, que las convierten a menudo en acreedora y deudora la una de la otra, naturalmente son inducidas, y para simplificar las cosas, a no liquidar cada operación a su vencimiento. La liquidación se hará en bloque, ya sea al fin de la serie de operaciones o de las relaciones de negocios, ya sea en fechas regularmente fijadas, si se prosiguen dichas operaciones por largos periodos"<sup>42</sup> Así se determinará un saldo, que será la única suma a pagar, después de sumar las deudas de cada uno de los dos participantes en la cuenta y se compensan globalmente hasta el importe total del menor. Entonces se determinará quién es el deudor y el monto del saldo.

*La Carta de Crédito* es una operación de crédito que consiste en la orden de pago expresada en un documento girado por una persona, llamada deudor, al destinatario, para que éste ponga a disposición de persona determinada, el beneficiario, una cantidad fija o varias cantidades indeterminadas, pero comprendidas en un máximo cuyo límite se señala en el mismo documento (art. 311 de la Ley de Títulos y Operaciones de Crédito).

*En el Reporto* dice literalmente el art. 259 de la Ley de Títulos y Operaciones de Crédito, el reportador adquiere por una suma de dinero la propiedad de títulos de créditos, se obliga a transferir al reportado la propiedad de otros tantos títulos de la misma especie, en

---

<sup>40</sup> Cervantes Ahumada, *Títulos y Operaciones de Crédito*, p. 253.

<sup>41</sup> *Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito*, p. 59.

<sup>42</sup> Citado por Cervantes Ahumada, *Op. Cit.*, p. 253. de Paul Esmein, *Ensayo sobre la Teoría Jurídica de la Cuenta Corriente*, En la Revista *General de Derecho y Jurisprudencia*, Tomo I, México, 1930, p. 565.

el plazo convenido y contra reembolso del mismo precio más un premio. El premio queda en beneficio del reportador, salvo pacto en contrario.

### 3. FINANCIAMIENTO.

El conocer las fuentes de financiamiento, es una necesidad a los requerimientos presentes de los empresarios y de los funcionarios responsables de las finanzas del país. Necesidad fundamentalmente de los micro y pequeños empresarios, a los cuales es preciso brindarles información global, con esquemas prácticos y una metodología adecuada en la materia. Ya que un compendio de información harán posible a los empresarios, el obtener una atención más ágil a sus demandas de financiamiento, ayudando con esto a facilitar las tareas de la planeación financiera, lo cual se traducirá en un aprovechamiento óptimo de los recursos. Obteniendo financiamiento de proyectos específicos ante los diversos intermediarios del país.

La administración financiera tiene como objetivo el optimizar el patrimonio, el captar fondos y recursos por aportaciones, así como captar fondos y recursos por préstamos; es decir, mediante la administración financiera, se obtienen fondos y recursos de acreedores comerciales, bancarios, etcétera, a base de financiamiento o préstamos razonables y oportunos a corto, mediano o largo plazo.

Ayudando las finanzas a coordinar el capital de trabajo, inversiones y recursos, recopilando, estudiando e interpretando los datos e información pasada y futura para tomar decisiones acertadas y alcanzar las metas propuestas y fijadas por la empresa. Dicho así, el financiamiento es la obtención de recursos que requiere una empresa para el desarrollo normal de las operaciones.

#### 3.1 CLASIFICACION DEL FINANCIAMIENTO.

Por medio del financiamiento se pueden obtener recursos o activos, tales como efectivo, inventarios, equipo, maquinaria, terreno, edificios, entre otros, ya sea de fuentes internas o externas, a corto, mediano o largo plazo y a cualquier tipo de empresa, pública, privada, social o mixta. El financiamiento se clasifica de la siguiente forma:

**A) Financiamiento Interno.** Es aquél que proviene de la empresa, tal es el caso de aportaciones de accionistas o propietarios, la retención de utilidades, la diferencia en tiempo entre la recepción de materiales y mercancías compradas y la fecha de pago de las mismas, etc. En teoría el financiamiento interno debe ser suficiente para soportar los activos de la empresa, sin embargo en la práctica se recurre al financiamiento externo.

**B) Financiamiento Externo.** Es aquél que surge cuando los fondos generados por operaciones normales más las aportaciones de los propietarios de la empresa, son insuficientes para hacer frente a desembolsos exigidos para mantener el curso normal de la empresa: o bien, es aquél que surge para llevar a efecto planes o proyectos de inversión prescritos por la misma.

**C) Financiamiento a Coto Plazo.** Es aquél que se contrata para pagarse dentro del plazo de un año, es decir, 12 meses o 360 días comerciales, para cubrir la falta temporal de fondos. Debiendo aplicarse exclusivamente a las operaciones circulantes de la empresa, por lo que su pago debe planearse con las cobranzas de la empresa.

**D) Financiamiento a Mediano Plazo.** Es aquél que se contrata dentro del plazo que exceda de un año hasta cinco, de hecho constituye un anticipo de beneficios, por lo que debe planearse su pago o amortización con las utilidades de la empresa.

**E) Financiamiento a Largo Plazo.** Es aquél que se contrata para pagarse después de cinco años, de tal manera, que es posible encontrar financiamientos de 8, 10, 15, 20 años o más. Este debe destinarse incuestionablemente a soportar el activo fijo tangible e intangible, tales como maquinaria, equipo terrenos, construcciones, patentes, marcas, nombres de fábrica, etcétera, así como también, soportar el capital de trabajo (activo circulante-pasivo circulante) de la empresa. Este tipo de financiamiento constituye anticipo de beneficios, por lo que debe cubrirse, amortizándose o pagarse con las utilidades de la empresa.

**F) Financiamiento Oneroso.** Es aquél que tiene un costo, es decir, que se pagan intereses, comisiones, gastos, impuestos, garantías, etc. De hecho puede decirse que todos los financiamientos son onerosos.

### 3.2 COSTO DEL FINANCIAMIENTO

Para determinar el costo real del dinero recibido en un financiamiento, es necesario sumar los diferentes factores que lo integran, a saber:

- Importe del interés normal
- + Importe de interés por inflación
- + Importe de la Comisión de la Institución de Crédito.
- + Importe de los gastos de apertura de crédito.
- + Importe de los impuestos sobre el crédito.
- + Importe del manejo de las garantías.
- + Otros gastos ocasionados por el crédito.

La suma de todos será igual al costo del financiamiento, cabe señalar que los bancos determinan al momento de realizarse la operación del crédito la tasa de interés, ya sea fija o variable, el porcentaje de inflación que se maneje, etc.; por lo que, dependerá de la situación económica del país (si se encuentra en auge o depresión), el costo del préstamo por financiamiento.

### 3.3 PLAN Y ETAPAS DEL FINANCIAMIENTO.

A continuación se presentarán una serie de pasos generales a seguir para determinar desde la causa que dio origen a la necesidad de fondos, pasando por el monto necesario, las

características del préstamo hasta el plazo en que se deberá pedir y pagar, mencionando las etapas o proceso general para realizar dichas operaciones de crédito.

Los pasos al considerar *el plan de financiamiento* son los siguientes:

1. Como empresa debemos investigar las causas que dieron origen a esta necesidad de fondos, para determinar si es una falta temporal dentro del ciclo normal de operaciones de la misma, o bien, si la necesidad de fondos obedece a situaciones, tales como proyectos de inversión, planes de expansión, etc.

2. Lo anterior se realizará con el objeto de determinar si necesitamos un financiamiento a corto, mediano o largo plazo y poder localizar así un tipo de préstamo adecuado a nuestras circunstancias. Si con la investigación y análisis, se determina la necesidad de un financiamiento a corto plazo, el monto será localizado con la creación de un presupuesto de caja y bancos. En cambio, se determina la necesidad de un financiamiento a mediano o largo plazo, será necesario realizar Estados Financieros Pro-forma.

3. Al determinar el punto anterior, se encuentra al mismo tiempo, la época y fecha exacta en que se requerirán los fondos del financiamiento a corto, mediano o largo plazo, esto es, hasta que plazo serán necesarios.

4. Para finalizar habrá que detectar el plazo en que se podrá pagar, amortizar o cubrir el préstamo, si es un financiamiento a corto plazo, el mismo presupuesto de caja y bancos, nos señalará la fecha en que podrá pagarse. Si es un financiamiento a mediano o largo plazo, los estados financieros pro-forma estarán en posibilidades de indicarnos la época en que podrá pagarse el capital y costo del financiamiento, tomando también en consideración, las utilidades futuras después de impuestos, los planes futuros de inversión capital, los objetivos y políticas de dividendos futuros y la capacidad de pago futura de la empresa.

En cuanto a las etapas o proceso general del financiamiento señalamos las siguientes:

1. La primera será la previsión de necesidades de fondos, esto incluye todo el plan de financiamiento anteriormente señalado, así como el establecer relaciones previas con las instituciones de crédito potenciales para el otorgamiento del préstamo. Analizando la situación económica del país, en cuanto al peso mexicano, su relación con el dólar, la inflación, el costo del dinero, etcétera y realizando un análisis cualitativo y cuantitativo de las alternativas posibles.

2. A continuación se da la negociación, el contacto ya formal con las instituciones de crédito elegidas, paso en el cual habrá que proporcionar la información (la cual veremos más adelante) requerida por dichas instituciones y discutir las condiciones del financiamiento, tales como monto, interés, tasa, plazo, garantías, forma de pago, requisitos legales, fiscales, etc. Así seleccionaremos la institución de crédito real con quien se contratará el financiamiento, cerrando y firmando el contrato del mismo, posteriormente.

3. Será necesario proporcionar información periódica que solicite la institución de crédito, vigilando los tipos de cambio, tasas de interés, los flujos de recursos y fondos para el pago y amortización de la deuda, así como las garantías del crédito y el cumplimiento de las obligaciones contraídas en el contrato financiero.

4. Por último habrá que realizar el pago del financiamiento, o bien renovarlo con toda oportunidad, según disponga también la institución de crédito.

Ahora bien, a continuación veremos los requisitos para ser sujeto de crédito, el plazo para el pago, Características de los análisis cualitativo y cuantitativo que realiza el banco sobre su cliente y la documentación requerida por dichos organismos.

### 3.4 REQUISITOS PARA EL OTORGAMIENTO DEL CREDITO.

Es preciso mencionar que el crédito es la confianza que se le otorga a una empresa o a una persona para usar el capital de otro (banca comercial, de desarrollo o instituciones no bancarias) y obtener dinero, bienes o servicios por medio de una promesa de pago futura, implicando un riesgo durante el tiempo del uso. Dicho así, son requisitos para el otorgamiento del crédito:

1. Debe tratarse de una *persona física o moral establecida, permanente en plaza*, con cierto *arraigo en su actividad* ya que en términos generales, el crédito sirve para impulsar un negocio no para iniciarlo, salvo aquellas empresas que son nuevas en cuanto a su constitución, pero que son soportadas por la experiencia en su giro y socios. De tal forma para que se le otorgue crédito a la micro o pequeña empresa esta debe tener arraigo en la localidad y no ser una nueva empresa que apenas inicie operaciones.

El *arraigo en la localidad* es, desde luego, un punto que los bancos toman en cuenta, ya que una persona con arraigo en una región ofrece mayores garantías, pues al recurrir a referencias sobre la misma, los informantes tendrán un conocimiento mayor de la situación de la empresa y, por lo tanto, las opiniones que sobre este tipo de empresas se de, estarán mejor fundadas y serán de mayor confianza. Por lo tanto, se tiene especial cuidado cuando se trata de individuos de nacionalidad extranjera, pues existe siempre el peligro de que su arraigo en el país no sea permanente, ya que si sus negocios se complican u originan situaciones difíciles, pueden abandonarlos para establecerse en otra parte.

La evaluación de los riesgos dependerá también de la estabilidad que tenga la micro o pequeña empresa, pues no es lo mismo una firma que tiene un historial exitoso, que una nueva sin antecedentes, o una sociedad que depende de pocos clientes o productos como es en su gran mayoría el caso de la micro, la cual esta sujeta a ser desplazada por modas o cambios tecnológicos, los cuales los dueños no pueden sostener.

2. Que la empresa tenga *capacidad legal para contratarse y asumir obligaciones*. Ya que las instituciones bancarias analizan los poderes de la persona (as) facultada (as) para obligar a la sociedad y bajo que condiciones pueden hacerlo; por tanto las micro y pequeña

empresa debe de ser una firma registrada ante la SHCP ya que esto es importante para elaborar la documentación necesaria con oportunidad, en caso de que el banco le autorice el crédito.

3. Que el solicitante sea *solvente moral y económicamente*. Cabe considerar que el crédito bancario se finca en estos dos requisitos fundamentales. Y se presume que el solicitante tiene *solvencia moral*, cuando "se desprende de la investigación realizada que su actuación ha sido siempre recta y ordenada, que sabe respetar y reconocer sus compromisos y trata de cumplirlos oportunamente"<sup>43</sup> La moralidad constituye las normas de conducta de las empresas o individuos para cumplir sus obligaciones con honradez, responsabilidad e integridad, y es un elemento fundamental que la banca considera para determinar el riesgo.

Se dice que una micro o pequeña empresa tiene *solvencia económica* cuando su patrimonio es suficiente para garantizar, tanto las obligaciones ya contraídas, como el crédito que solicite. Ambos aspectos (solvencia moral y económica) son muy importantes y este tipo de empresarios deben tener presente que, si falta solvencia moral, para el banco será difícil descansar sólo en su solvencia económica, y viceversa, ya que los bancos se expondrían a que la mala fe de alguna empresa ocultara su patrimonio y se declarara insolvente, dejando a dicha institución sin recursos para cobrar, o en el mejor de los casos, siguiendo un procedimiento judicial para el cobro.

4. Es necesario que los *productos y/o servicios* que preste la micro o pequeña firma, tengan *demanda constante en el mercado*, ya que las instituciones bancarias consideran un aspecto fundamental el llegar a conocer si el ramo en que esta operando el acreditado cuenta con la experiencia y capacidad necesaria, para esto, los bancos estudian el tiempo que este tipo de empresas llevan frente al negocio, la organización que se tiene en la misma y si cuentan con la actividad necesaria para manejar a su personal, para vender sus productos y en si para manufacturarlos (en caso de este giro), si controlan en la forma debida la marcha interna del negocio, mediante los sistemas adecuados de costos y calidad, que tan eficiente ha sido al enfrentar a la competencia, etc. Las instituciones de crédito también investigan si las micro o pequeñas empresas solicitantes, cuentan con un consejo técnico eficiente y eficaz, sobre todo en el caso de industrias, las que deben asegurarse de tener sistemas de producción de punta y no exponerse a que la competencia los eliminen del mercado o les dificulten la colocación de sus productos.

5. *El capital*, es el elemento que constituye el patrimonio de estas pequeñas empresas y por lo general esta formado de bienes que en última instancia representan la garantía del crédito, bienes que en caso extremo pueden ser afectados para lograr la recuperación del mismo.

El patrimonio en las micro y pequeñas empresas por lo regular esta formado por el capital del dueño(os), el cual casi siempre (en el mejor de los casos) se compone de propiedades inmuebles, maquinaria y equipo de la empresa, (ya que estos pueden ser arrendados) de forma tal que los bienes del activo son importantes para que el banco

---

<sup>43</sup> Banco Nacional de México, *Normas Fundamentales para el Otorgamiento del Crédito*, p. 1.

determine la seguridad del crédito. Por lo que si el patrimonio está representado por inventarios o por las cuentas por cobrar, (el desplazamiento de los primeros o la recuperación de las segundas), son importantes para dar solidez al crédito. Dicho así, al contar el cliente con bienes tangibles, se da entonces al banco una sensación de confianza, con lo cual se puede hacer frente al pago de la obligación contraída en caso de que se otorgue el crédito, aun cuando los resultados que la empresa obtenga no sean acordes con lo previsto.

Cuando los bienes de la firma, no se consideran suficientes o adecuados, para dar solidez a la operación, es necesario entonces que estas pequeñas empresas adicionen otras garantías (ya sea propiedades de los accionistas, o de terceros interesados en el negocio "avales").

6. Es preciso que estas pequeñas firmas tengan *capacidad de pago*. Este último punto debe ser tomado muy en cuenta por el solicitante, ya que la capacidad de pago esta en función del tipo y monto del crédito y éste debe ser el que realmente necesite la empresa, no el que consiga más rápido o fácilmente. De forma tal, el conocimiento que tenga el banco sobre cada uno de estos tipos de negocios, será fundamental para poder medir los riesgos del crédito, ya que cada sector, ramo o empresa tiene sus particularidades, las cuales deberán ser estudiadas para entender cómo influirá en el pequeño negocio, el importe del crédito desde que este lo solicita, se le otorga, lo paga y se recupera. Esta capacidad de pago está en relación con la generación de recursos que deben ser suficientes para cubrir los costos y gastos más los intereses generados por el servicio del financiamiento. Es conveniente mencionar que el hecho de que una persona física o moral, sea de amplios recursos económicos, no le da necesariamente capacidad de pago, ya que los bienes de estos tipos de empresas deben de ser productivos y no solamente que los dueños los posean.

No es suficiente que la empresa acreditada quiera pagar, lo importante es que pueda hacerlo, es decir, que tenga liquidez. La capacidad de pago puede estar afectada por diversos factores ajenos al deseo del acreditado, tales como: retraso en el pago de los clientes o por acumulación de inventarios, los cuales no se puedan desplazar por falta de insumos (que no ha surtido el proveedor), en fin el banco evalúa todos los aspectos que puedan afectar la liquidez de las micro y pequeñas empresas solicitantes.

Por otra parte acontecimientos como terremotos, inundaciones, incendios y otros son circunstancias que pueden afectar la buena marcha del negocio en su liquidez y patrimonio y por tanto, en la recuperación del crédito, por esto, se deberán contratar seguros para prever las fuentes de pago en caso de que se presenten dichas eventualidades.

En fin, para que el crédito otorgado a las firmas más pequeñas sea sano, no basta que haya solvencia moral, ni patrimonio suficiente para garantizar el crédito, sino, que es indispensable que el solicitante pueda allegarse los recursos necesarios en efectivo para hacer el pago oportuno al vencimiento. Dicho así, al plantearse una operación de crédito, los bancos toman en cuenta si las posibilidades con las que cuenta la micro y pequeña empresa,

(en relación con lo que pudieran proyectar) son razonables, para que estos puedan hacer frente a una obligación.

A continuación se describen algunos aspectos relacionados con el plazo para el pago.

### **3.5 PLAZO PARA EL PAGO.**

Los medios de pago deben provenir en forma preferente de los ingresos derivados de las mismas operaciones del solicitante del crédito y, para que el crédito sea sano, (para ambos cliente-banco), la inversión del mismo debe generar lo necesario para que este se pague dentro del plazo pactado. Es pues necesario para la banca, en todos los casos, investigar el objeto de la inversión en los siguientes aspectos:

1. Que el préstamo sea autoliquidable, esto es, que al realizarse produzca efectivo para el pago.
2. Que al destinarse a inversión fija como, compra de maquinaria, sirva para aumentar los rendimientos y los medios de pago.
3. Que el plazo pactado para el pago sea adecuado para dar tiempo a generar los fondos necesarios.

Pueden cumplirse los requisitos básicos de autoliquidación, pero si no se obtiene dentro del plazo pactado, se tropezará con dificultades para cobrar al vencimiento. De forma tal, que el banco se cuida de verificar que el plazo propuesto vaya de acuerdo con los recursos que tendrán este tipo de pequeñas empresas al vencimiento del documento.

Lo más usual cuando se tratan de fijar a la pequeña y micro empresa los límites del crédito, es que el banco estudie los estados financieros (balance y estado de resultados) por lo menos de los dos últimos años y el detalle de las principales partidas, (cabe señalar que muchas de estas empresas ni siquiera manejan contabilidad y que algunas son hasta evasoras fiscales, no encontrándose registradas ante la SHCP). Conjuntamente con esto se estudian aspectos tales como: Ubicación de la empresa, competencia del mercado (la mayoría de este tipo de empresas tienen mercados muy locales), ramo del negocio, la calidad de los productos (sus líneas y mezclas de productos son menores que las grandes empresas y su competencia ante estas, es menor), la publicidad (que por lo regular no es por medios masivos de comunicación). Y como aspectos de la administración se observan, las condiciones de edad, salud, de la persona que lleva la dirección de la empresa, haciéndose la reflexión de cuales serian los trastornos que sufriría la firma, en caso de ausencia temporal o definitiva de la persona. Los puntos anteriores constituyen a grandes rasgos los factores principales que investiga (la banca) al hacer el estudio del sujeto de crédito.

### 3.6 ANALISIS CUALITATIVO DE LA EMPRESA SOLICITANTE.

"Las (pequeñas) empresas son entidades productivas con características particulares, que hacen que ninguna sea igual a la otra, aunque operen en el mismo giro, motivo por el cual los criterios que deben emplearse para analizarlas con fines de otorgamiento de crédito, deben atender también a las características específicas de cada una de ellas y al entorno en que operan y por consiguiente, conviene destacar aquellos factores de cualidad que las distinguen para cuantificar su desarrollo, potencial económico y financiero que les permitirá hacer frente a sus obligaciones"<sup>44</sup> Por lo tanto para las instituciones bancarias, es necesario hacer un estudio cualitativo de las empresas para verificar el buen desempeño de las firmas micro y pequeñas, analizándolas, eliminando aspectos subjetivos que pudieran inducir a errores de apreciación.

*A) La Empresa.* El banco realizará una reseña de las etapas por las cuales a pasado la misma, desde su fundación, indicando si forma grupos con otras sociedades y describiendo la actividad o giro de la firma. Señalando quienes son los principales accionistas, fundadores y actuales socios, así como su nacionalidad, desglosando el porcentaje de su participación accionaria, dentro de este tipo de empresas, también se estudia la estructura organizacional del negocio, describiendo las funciones y responsabilidades de las principales áreas. Esto le da al banco una idea del grado de organización y de la administración que impere en las mismas, información que se complementa con el curriculum de los ejecutivos de primer y segundo nivel jerárquico que estén a cargo, para destacar así la experiencia y confiabilidad de la administración de la empresa.

Se observa la imagen empresarial, la apreciación que se tiene de la empresa desde el punto de vista externo, para ver si ésta opera con éxito o dificultades, señalando si su imagen es buena, regular o mala. Cabe señalar que no siempre la idea que se tiene acerca de un negocio corresponde a la realidad, por lo que el banco deberá ser cuidadoso para dar un peso específico a los aspectos de cualidad para evitar juicios que conduzcan a error y limiten el otorgamiento del crédito. El éxito de la firma en gran medida está determinado por la forma en que planea su desarrollo, (el cual deberá proporcionarle confianza al banco). Dentro de este punto la banca ponderará las perspectivas de crecimiento y metas a futuro, poniendo énfasis en los programas de expansión, para relacionarlo con el riesgo eventual del pago del crédito.

Se evalúa el manejo de los recursos humanos, ya que esto es representativo de lo avanzado de una organización en las técnicas administrativas, el banco empieza por conocer el número de obreros, empleados y técnicos con que cuenta la empresa, el importe de la nomina, así como la relación obrero-patronal, para calificar el riesgo de las mismas y en si, el manejo de personal en cuanto a selección, contratación, programas de motivación capacitación y desarrollo.

---

<sup>44</sup> Celis Hernández M.A. y H. de la Portilla, A. *Sistemas Actuales de Financiamiento*, p. 17

También se estudia la situación financiera de la misma, punto que mencionaremos en el apartado de documentación requerida para el otorgamiento del crédito, así como algunos aspectos legales, tales como: la forma jurídica de constitución, la legalidad de sus propiedades, los gravámenes existentes, Algunos aspectos legales del acreditado y los poderes otorgados de las personas facultadas a obligarse en la pequeña firma, puntos que se mencionarán mas adelante.

Por otra parte se revisan las patentes, marcas, tecnologías o franquicias utilizadas en caso de que existan, ya que el banco observa si se tienen efectuados tramites legales y pagado el registro que les da protección de exclusividad para operar. Valorando si la utilización de franquicias o tecnologías concesionadas, por las que se pagan regalías, representan un riesgo, debilidad o fortaleza para el solicitante.

Para el banco es conveniente conocer si existen juicios, querellas u otras interpelaciones pendientes, ya que estos pueden existir en contra de la sociedad, siendo importante detectarlos y analizarlos con el objeto de apreciar si son circunstanciales, o si son por falta de moralidad del solicitante, o aun sin serlo que grado de probabilidad representan para la buena o mala marcha del negocio.

Se analiza el proceso productivo, evaluando la actividad de abastecimiento, dando respuesta a estas interrogantes entre otras ¿Con qué fuentes de abastecimiento nacionales o extranjeras se cuenta y que dificultad reviste el proceso de adquisición?, ¿Qué número de días de producción y/o ventas soporta el promedio de inventarios?, ¿Qué cercanía se tiene con la fuente suministradora de insumos y que costos de fletes enfrentan?, ¿Qué plazos le conceden los proveedores para el pago?, ¿Los proveedores garantizan el suministro?. En fin otras que pudieran ser importantes para prever el suministro de bienes y servicios. Evaluando al mismo tiempo los canales de distribución.

En el caso de cuentas por cobrar se verifica que no haya atrasos en los vencimientos establecidos o devoluciones de documentos presentados para su cobro a través del banco o directamente. Ya que resulta peligroso e incrementa el riesgo crediticio detectar una mala administración de este concepto.

Otro elemento de cualidad que debe estudiarse es el relativo a la capacidad instalada que tiene la empresa, para producir artículos, distribuir mercancías o prestar servicios, no sólo en cuanto a volúmenes, sino en cuanto a eficacia, eficiencia y posibilidad de adaptación en requerimientos de mercado, como de avances tecnológicos. Se toma en cuenta también la localización de la empresa y distribución interna, así como el respaldo que representa el contar con la maquinaria adecuada, y con las características tecnológicas que permitan una mejor competitividad.

**B) El Mercado.** Es la posibilidad de venta que existe para los productores o servicios que ofrecen las empresas, de forma tal, en la medida en que el solicitante tenga un amplio mercado entonces tendrá posibilidad de permanencia y desarrollo. Por tanto, las instituciones bancarias prestan suficiente atención al potencial de ventas ya que esto

permitirá un mejor resultado empresarial. No obstante, los bancos sitúan al solicitante dentro de un sector específico, que permita una comparación con otra de su mismo giro, para determinar su potencial y considerar parámetros de orden macroeconómico, por lo que cuenta con archivos de información por rama económica.

Se hace un estudio, si se trata de productos que sirven como materia prima para la elaboración de otros bienes o bien si se trata de productos o servicios destinados a la venta al público, ubicando si estos cuentan con marcas prestigiadas que favorezcan su venta, señalando si son productos novedosos o con mercado especializado, y sobre todo las características de diferenciación del producto para el consumidor. En fin se hace todo un análisis de demanda, oferta y comercialización.

**C) La Información en las Decisiones de Crédito.** Se divide en información directa e indirecta, las primeras provienen de la relación personal con el solicitante y las segundas pueden ser obtenidas por personas físicas o morales que hayan tenido relaciones comerciales con el solicitante del crédito u otras instituciones que lleven registros o acumulen información por diversos motivos.

Las entrevistas personales y las visitas al establecimiento del solicitante, se desarrollaran en el punto de documentación requerida para el crédito, señalando sólo aquí que son fuentes de información directa, así como la experiencia que se haya obtenido con anterioridad en las relaciones empresa-banca. De forma tal, el realizar un estudio, sobre el un expediente de crédito anterior, es de gran utilidad, ya que contiene información de primera mano, con gran acopio de datos, sin embargo la mayoría habrá que actualizarlos.

En cuanto a las fuentes de información indirecta, se encuentran, las referencias que proporciona el cliente o prospecto, ya que al hacer su solicitud, este menciona los nombres de algunas empresas o personas con las que ha tenido alguna relación comercial y que puedan proporcionar información sobre él, pero generalmente el cliente anota los nombres de sujetos que pueden dar buenos informes sobre su relación de negocios, por lo que para el banco es conveniente localizar otras personas que puedan proporcionarle más información.

La información que puedan proporcionar los proveedores del solicitante del crédito es de suma importancia, pues éstos usualmente le conceden crédito y por lo tanto conocen su forma de pago, su habilidad para manejar el negocio y otros aspectos generales del mismo. No obstante para el banco es necesario obtener los nombres de otros proveedores no mencionados por el solicitante, los cuales se pueden conseguir al hacer las visitas a sus negocios, observando las marcas de los artículos que tiene en aparador, o bien de relaciones analíticas de sus estados financieros. La antigüedad de la cuenta con el proveedor y la fecha de la última venta es importante para definir si la experiencia mostrada es digna de tomarse en cuenta. Los métodos de pago que indiquen los proveedores, seguramente se repetirán con la empresa, y para en caso de aprobársele el crédito, el banco lo pueda conceptualizar como puntual, lento, o moroso. Otros comentarios de los proveedores pueden ser también importantes pero en última instancia se puede resumir en una relación de buena, satisfactoria o desfavorable.

Los bancos también emiten información, aunque esta se considera confidencial, es de gran utilidad ya que si el cliente es bueno, esto indica que sus métodos de pago son satisfactorios y el manejo de sus cuentas es adecuado, (sin sobregiros o devoluciones sobre documentos depositados). El recabar información, es más fácil se tiene autorización por escrito del solicitante para obtenerla de bancos.

Por otra parte los compradores como fuente indirecta pueden proporcionar datos importantes acerca de la calidad de los productos o servicios, de la competencia de sus productos, la competitividad en precios, la puntualidad de entrega, la demanda de sus productos, capacidad para atenderla, etc.

Las cámaras o asociaciones de comerciante o industriales pueden dar información al banco sobre el solicitante referente a la rama a que pertenece éste, datos del mercado y la parte que a este corresponde, etc.

En cuanto a diversas publicaciones, como las empresas inscritas en la bolsa, o reportajes sobre la actividad o rama del solicitante, los avisos de asambleas de sociedades de pago de dividendos y otras resultantes que sean interesantes. La bolsa de valores suele tener información sobre los participantes en las mismas o sobre las mercaderías que cotizan a través de ellas. Por otra parte, la información de registros públicos como la relación patrimonial del garante serán analizadas en el apartado denominado documentación requerida.

Para finalizar en cuanto a los elementos que constituyen la información indirecta señalaremos los informes de crédito. Se sugiere ver (Anexo A-1) ya que dicho anexo abarca varias de las características y elementos mencionados hasta este momento y el cual se puede resumir en un informe de crédito o resumen ejecutivo.

Los reportes denominados informes de crédito, forman parte de lo descrito anteriormente y pueden ser elaborados por personal de la empresa que dará el crédito u obtenidos a través de agencias especializadas.

Desde luego, estos reportes deberán contener un resumen de la información recabada para el otorgamiento de un crédito, pero no en todos los casos deberán consultarse todas las fuentes descritas, sino que estarán elaborados con los datos proporcionados por las referencias consultadas y según las necesidades de cada caso. Los informes de crédito obtenidos a través de una agencia especializada generalmente contienen los métodos de operación del solicitante, estimaciones de su capital, verificación de sus propiedades, reputación de crédito, entre otros. Los métodos para obtener los informes por parte de estas agencias especializadas, son los mismos que ya mencionamos anteriormente.

### **3.7 ANALISIS CUANTITATIVO DE LA EMPRESA SOLICITANTE.**

El análisis cuantitativo se obtiene principalmente del examen que se hace de los estados financieros, ya que las cifras expresadas en los diversos estados financieros, indican

al banco la importancia de la empresa, si es exitosa y si está generando utilidades, o por el contrario, si esta al borde de la quiebra porque presente perdidas, o si tiene adeudos muy por encima de su capital propio o si sus activos circulantes son proporcionales a sus inversiones fijas, etc.

El análisis financiero no proporciona una respuesta categórica a todas las preguntas que pudieran surgir para la autorización de un crédito, pero si puede señalar el camino a seguir para ampliar las investigaciones y llegar así el banco a una decisión. El estudio de los estados financieros que se realiza para efecto de otorgar crédito es efectuado por expertos que saben que los índices o razones que se desprenden de los mismos no son similares para todo tipo de empresa y que no todos los negocios de una rama son iguales. La terminología utilizada para identificar a los diferentes estados financieros, a los grupos de cuentas que los integran o a los índices o razones que son relativos, desafortunadamente no siempre son empleados con los mismos nombres, "Aunque existen diversas técnicas para realizar el análisis de los estados financieros, no se puede decir que alguno sea el mejor, más bien (...) se complementan y deber ser usadas dependiendo de las necesidades que el caso amerite, lo importante será la adecuada interpretación que les dé quien realiza el análisis y a través de la misma obtenga los resultados pretendidos"<sup>45</sup> que es el del otorgamiento del crédito.

En fin, "el método de porcentajes, el uso de índices, la aplicación de razones y proporciones, el estudio de tendencias y la sensibilización de proyecciones, son las técnicas más usadas para el análisis e interpretación de los estados financieros."<sup>46</sup> Es necesario saber interpretar estas cifras en función del negocio que se pretenda financiar.

El análisis de tendencias, que supone el cálculo de razones de una misma empresa durante varios años para determinar su situación financiera, permite al banco, tener mejores elementos para la toma de decisiones. El método de porcentajes consiste en presentar frente a cada cifra de los estados financieros, el porcentaje que representa sobre el total. Los índices permiten apreciar el desarrollo de la empresa, aunque los estados financieros no estén reexpresados. También se pueden hacer estados financieros de la firma.

Para finalizar este punto, en cuanto a la información cuantitativa y su análisis es que se presenta el (Anexo A-2) en el cual se puede observar los estados financieros comparativos, el estado de resultados, el estado de generación de fondos y las conciliaciones respectivas a un análisis realizado para la concesión de un crédito.

Ahora bien, a continuación veremos la documentación que generalmente se debe proporcionar a la institución de crédito.

### 3.8 DOCUMENTACION REQUERIDA.

1. Los solicitantes de crédito como las micro y pequeñas empresas deberán proporcionar dictamen de escrituras constitutivas, poderes y reformas de acreditados y

---

<sup>45</sup> *Ibid.*, p.39

<sup>46</sup> *Loc. cit.*

garantes. En este apartado se deberá plasmar la razón social, forma jurídica bajo la cual se constituyó la sociedad, fecha de constitución, su forma de administración, domicilio social, capital inicial y actual, objetivo social, nacionalidad de los accionistas, su porcentaje de participación, composición del consejo de administración y experiencia de sus miembros.

Cabe señalar que en nuestro país existen micro y pequeños empresarios que no cuentan con escrituras constitutivas de su negocio o sociedad, motivo por el cual no tienen capacidad legal para contratar o solicitar un financiamiento.

Para el banco es necesario conocer la capacidad legal de la firma para contratar, por otro lado recabará actas de nacimiento y contratos de matrimonio para prever algunas circunstancias respecto a propiedades u obligaciones solidarias que pudieran requerirse en el futuro conociendo estado civil y régimen de matrimonio del o los acreditados. Por lo que se refiere a los registros de personas físicas o civiles, se pueden obtener datos de su edad, nacionalidad, entre otros.

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

- \* Balance General con relaciones analíticas
- \* Estado de resultados.
- \* Estado de costo de producción y ventas.

De preferencia que la información financiera proporcionada esté dictaminada (en este punto consideramos que muchas micro empresas no acostumbran dictaminar sus estados financieros). La estructura financiera del solicitante y sus flujos, indican al banco las características de calidad con que la empresa se maneja, lo cual está íntimamente ligado con la solicitud del crédito, pues en la medida en que esta sea apropiada, se estará comprobando un adecuado manejo financiero. En todo momento el banco deberá tener en cuenta la solicitud de financiamiento que describió el cliente, para que se vaya verificando si la petición corresponde a las necesidades reales del negocio, en cuanto a tipo de financiamiento, plazo e importes solicitados, para que en caso de ser necesario se hagan aclaraciones y los cambios requeridos en la forma oportuna.

3. Relación patrimonial del garante. Es conveniente si el micro o pequeño empresario es propietario de inmuebles, proporcionar los datos del registro público de la propiedad. De los cuales el banco puede obtener información sobre la auténtica pertenencia de los inmuebles manifestados por los solicitantes y de los gravámenes existentes sobre estos, tanto por préstamos como por fideicomisos, embargos u otros.

4. Se realiza una verificación de propiedades del acreditado, la institución de crédito analiza su situación actual, sobre todo si estos bienes van a garantizar el préstamo y también para validar las cifras proporcionadas en el balance. Aquí se deberá integrar una relación de los inmuebles que aparecen en el activo de la empresa y de ser posible, un testimonio de las escrituras de compra con los datos del registro público en el que aparezcan inscritos, además se verifica en los mismos que no existan transacciones o limitaciones de propiedad o tenencia.

5. Se solicitan certificados de libertad de gravamen del acreditado y avalista (en caso de que el segundo exista). Ya que existe una serie de contratos que suscriben las empresas que pueden limitar su actividad, por lo que el banco evalúa cuales son los que de acuerdo con su importancia deberán obtenerse y revisarse, para prever que los gravámenes de los inmuebles no pongan en desventaja a la institución que analiza el crédito, en el caso de llegar a el otorgamiento del mismo.

6. Póliza de seguro endosada y vigente.

7. Avalúos de bienes inmuebles otorgados en garantía.

8. Copia de contrato (s) en el expediente.

9. Reportes de visita al cliente, ver (Anexo A-3), reporte de visita previa en el cual se obtiene información del pequeño negocio, sobre el estado de sus instalaciones, la maquinaria y el equipo de operación, inventarios, la administración de personal, sobre exportaciones (en caso de que existan), comentarios generales del funcionario de la empresa y finalizando con observaciones del visitador y firmas del mismo, como del jefe inmediato de la compañía. Las entrevistas personales proporcionan al banco información útil, logrando un mejor entendimiento con su cliente. El solicitante tiene la oportunidad de mostrar que posee los requisitos necesarios para el otorgamiento del crédito y además tiene la ocasión de puntualizar o aclarar algunos aspectos en que hayan surgido dudas o no hayan sido del todo satisfactorios. La entrevista le permite al banco formarse una idea personal de los métodos que usa el cliente para sus transacciones.

Se sugiere que la primera entrevista personal, sea en el momento de recibir la solicitud de crédito, en el que se precisa la necesidad del cliente, destino e importe del crédito y plazo para liquidación, se mencionan las condiciones de la operación en cuanto a costo, garantías, documentación que se deberá entregar, etc. Este intercambio de opiniones evitará en el futuro pérdidas de tiempo en aclaraciones e información y se agilizará la resolución final.

La visita al local comercial o planta industrial del cliente, permite al banco observar el movimiento del negocio, y con ojos y oídos abiertos, puede obtenerse información para conceder o no el crédito. Se puede apreciar el estado que guarda la maquinaria empleada, el grado de avance tecnológico en la producción, las medidas de seguridad, la eficiencia en el trabajo, el ambiente del establecimiento, las existencias en el almacén, la conservación del edificio y en general apreciar todos aquellos aspectos que indiquen el grado de capacidad que tiene el solicitante para los negocios, y apreciar si su localización es adecuada para el tipo de negocio que se pretende financiar.

Estas visitas las efectuará el banco con cierta periodicidad, dependiendo del tipo de negocio, o bien cada vez que cambie la actividad de la firma. De cada visita se rendirá un informe que se anexará al expediente de crédito, detallando lo más posible de los aspectos antes mencionados.

En cuanto al cuestionario para la calificación del crédito, ver (Anexo A-4) cabe decir que es un documento proporcionado por el Banco Nacional de México y cuyo propósito es evaluar a la fecha del otorgamiento y a la fecha de la revisión, la calidad de la cartera del banco y determinar si la misma esta bien clasificada de acuerdo al modelo de clasificación del mismo, y al modelo de la clasificación de la CNBV.

10. Se requiere también, información financiera de los siguientes puntos (todos proyectados). Para los casos en que se solicita financiamiento a mediano o largo plazo, consistente en:

- \* Balance General.
- \* Estado de Resultados
- \* Estado de costo de producción y ventas.

Con los elementos que hasta aquí se han tratado es pertinente anexar ahora una solicitud de crédito ya aprobada, después de ver el análisis cuantitativo y cualitativo del solicitante, los requisitos para ser sujeto de crédito y los documentos que se requieren al solicitar el mismo ver (Anexo A-5), esto con la intención de que se pueda observar y comparar este otorgamiento de crédito con el resumen ejecutivo o informe de crédito (Anexo A-1) y con el (Anexo A-2), en el cual se presentaron los estados financieros. Dicho crédito fue otorgado a una pequeña empresa dedicada a la imprenta y litografía.

### 3.9 LAS GARANTIAS EN EL USO DEL CREDITO.

Quizás una de las quejas más frecuentes de los usuarios de crédito es la de que los bancos piden demasiadas garantías para otorgar préstamos, pero existen también argumentos que indican que para proteger a estas instituciones, es necesario que el acreditado aporte apoyos adicionales para que este cubra el riesgo de la operación. Considerando que no en todos los casos se deberán solicitar garantías, sino que dentro del proceso de evaluación del crédito surgirá la necesidad de apoyar a algunas operaciones con respaldos adicionales, para dar seguridad a su recuperación.

Si un préstamo es autoliquidable, y el proyecto cumple con los flujos necesarios para liquidarlo, al agente financiero le puede ser suficiente, como garantías, las propias del mismo crédito; pero si el riesgo se incrementa, el banco antes de otorgar el préstamo, tendrá que solicitar mayores garantías en relación con el valor de la obra que se vaya a realizar.

Ahora bien, la proporción de las garantías está en función a su grado de realización, porque al acreedor no le interesa acumular bienes de los deudores que no le paguen; lo importante para él, es recuperar su inversión y sus intereses para seguir con sus funciones y operaciones. La razón por la que los prestamistas exigen una garantía, está en función con el riesgo de la empresa, por lo tanto se quieren asegurar de recuperar al menos una parte del préstamo, ya que los prestamistas prefieren realizar créditos no riesgosos a tasas de interés menor, que en lugar de tener que liquidar la garantía por incumplimiento.

Un préstamo asegurado con garantía es aquel en el que el prestamista exige un colateral, el cual adopta comúnmente la forma de un activo físico. El prestamista obtiene la ejecución de la garantía ejecutando un contrato entre ambas partes. Dicho convenio indica la prenda que se mantiene para respaldar el préstamo. Las condiciones del crédito se adjuntan como parte del convenio de garantía, en el cual se especifican las condiciones para cancelar la participación de la garantía, la tasa de interés sobre el préstamo, las fechas de pago y otras estipulaciones del mismo.

Pero ¿qué hace aceptable a una garantía? habrá que destacar algunos factores, entre éstos se encuentran los siguientes:

**Vigencia de la Garantía.** La vida de la garantía debe estar estrechamente relacionada con el periodo que cubre el préstamo, el banco se asegura que sea lo suficientemente efectiva como para cubrir el mismo en caso de incumplimiento, tomando activos circulantes; tales como: las cuentas por cobrar, inventarios, obligaciones o valores negociables, estas son las más deseables, ya que son más líquidas que los activos fijos y rotan mucho con el transcurso del tiempo. El empleo de activos fijos es mejor para préstamos a largo plazo, por tanto, aconsejamos se garanticen los préstamos a corto plazo con activos circulantes.

**Liquidez de la Garantía o Facilidad de Realización.** "Es el elemento fundamental para determinar la proporción que deben guardar las garantías, con respecto al importe del

financiamiento, para el caso de que haya incumplimiento en el pago oportuno de la obligación."<sup>47</sup> El banco evalúa la liquidez de la garantía, es decir, la velocidad con la que puede convertirse en efectivo. No todos los activos circulantes resultan ser igualmente convenientes, la conveniencia se determina en gran parte por la línea de negocios de la que el solicitante de crédito forma parte. Es dicha área de negocios la que determina la naturaleza de sus cuentas por cobrar e inventarios.

**Porcentaje de Préstamos.** Aquí el prestamista establece que cantidad está dispuesto a conceder respecto al valor nominal de la garantía, éste determina el porcentaje del préstamo que esté dispuesto a conceder sobre el valor de cierta garantía, el porcentaje varía de acuerdo al tipo de liquidez de la misma y según la participación de las garantías que acepte.

**Tasas de Interés y Comisiones.** La tasa de interés la determinará el banco comercial, el cual sólo concederá préstamos a los mejores solicitantes de crédito, en el que su cliente no represente un riesgo de crédito. En los préstamos con garantía el banco normalmente exige una compensación adicional en forma de cargos por servicios (comisiones) o una mayor tasa de interés, o bien, ambas cosas.

**Riesgos de Operación.** Para determinar la relación que debe existir entre el importe del préstamo y las garantías, el banco toma en cuenta los siguientes elementos:

- a) Mientras mayor sea el importe del préstamo en relación con el valor del negocio, más grande será el riesgo y por tanto, más amplias serán las garantías a solicitar en proporción al monto del financiamiento.
- b) El destino del crédito, (según la actividad a financiar, serán las garantías).
- c) El tiempo ( a mayor plazo mayor riesgo).
- d) El espacio (el lugar en que se desarrollan los negocios)
- e) La oportunidad (cuando las condiciones del mercado o los fenómenos del entorno son propicios para realizar un negocio se requerirán menos apoyos adicionales para cubrir el riesgo de la operación por que éste disminuye por motivo de la coyuntura). Por tanto, y debido al momento económico actual es preciso tomar en cuenta que las garantías son indispensables en este momento para solicitar un crédito.

**La Moralidad del Sujeto.** Cuando el sujeto no merece toda la confianza que el caso de financiamiento requiere, pero según el banco, se trata de un buen negocio y éste se decide acreditar; para asegurar la buena fe del deudor, el banco le solicita garantías para obligarlo a que llegado el plazo cumpla la obligación.

**Capacidad Empresarial del Solicitante.** Al juzgar la capacidad empresarial del solicitante el banco cierra la decisión de otorgar o no un crédito, en caso de financiarlo, éste deberá tener la certeza de la recuperación del crédito, asegurando a través de suficientes garantías de fácil realización.

---

<sup>47</sup> Celis Hernández, M.A. Y H. de la Portilla, A. Op. Cit. p. 60.

#### 4. TIPOS DE FINANCIAMIENTO BANCARIO

Es conveniente recordar en este punto, que las operaciones activas de la banca, representan los préstamos que las instituciones de crédito realizan y las operaciones pasivas, los depósitos que reciben, y que para otorgar un financiamiento, estas organizaciones toman en cuenta la viabilidad de los proyectos que van a financiar, sus períodos de recuperación, la situación financiera-económica del solicitante, así como su capacidad administrativa, calificación moral y garantías que ofrece. De tal forma, los diferentes tipos de crédito bancario son:

##### 4.1 Descuento de Documentos Comerciales.

Es una operación mediante la cual una institución de crédito anticipa al tenedor de un título de crédito su importe o valor, descontando los intereses, así como una comisión por cobro, calculados por los días que median entre la fecha de su vencimiento y la fecha anticipada en que se lleva esta operación. El interés cobrado sobre el préstamo está vinculado con la tasa mínima de interés.

La tasa mínima de interés es el tipo más bajo de interés sobre los préstamos que los bancos cobran a los mejores solicitantes empresariales del crédito, a esta se le agrega cierto tipo de prima para ajustarla respecto al "riesgo" del solicitante. El pagaré puede tener una tasa de interés fija, en donde el tipo de interés se determina como un incremento establecido sobre la tasa mínima y permanece en tal tasa hasta su vencimiento, o flotante, en donde se establece el interés y se deja que flote, tal incremento durante el término del pagaré.

El banco adquiere documentos principalmente representados por letras de cambio o pagarés no vencidos, debidamente endosados en propiedad, provenientes de operaciones mercantiles a cargo de terceras personas, previa autorización del banco, éste entrega o abona en cuanta de cheques del cedente, el valor de los mismos; en esta forma no tendrá que esperar el vencimiento de los documentos para cobrarlos.

Al vencimiento de los documentos, previo aviso oportuno al banco, estos deberán ser liquidados por los girados o suscriptores, en caso contrario, se cargarán en cuenta de cheques del cedente y serán devueltos al mismo. Los bancos pueden efectuar descuentos de títulos de crédito reembolsables, a plazo que no exceda de 90 días, renovables hasta un máximo de 360 días a contar de la fecha de su otorgamiento.

Este préstamo *pueden solicitarlo* las personas físicas y morales que realicen operaciones mercantiles a crédito, documentadas por letras de cambio o pagarés. El banco toma en cuenta la solvencia moral y económica del cedente y de ser posible de los girados o suscriptores. Recaba para tal efecto estados financieros actualizados y demás elementos de juicio necesarios que permitan juzgar la seguridad, liquidez y conveniencia del crédito.

El *beneficio* del cliente es que al anticiparse al cobro de los documentos no vencidos, por medio de la entrega de dinero que hizo el banco, obtiene mayor liquidez, aumentando su capacidad para nuevas operaciones.

#### 4.2 Préstamo Directo o Quirografario.

Consiste en prestar dinero a una persona física o moral, denominada "prestatario" para necesidades temporales o urgentes de capital de trabajo, mediante su firma en un pagaré en el que se obliga a devolver, en una fecha determinada, la cantidad recibida con los intereses correspondientes. A criterio del banco, se podrá exigir que el pagaré sea suscrito o avalado por otra u otras personas, a fin de reforzar la seguridad y liquidez del crédito concedido.

Dentro de este tipo de crédito, *existe una variante* que es el préstamo directo con garantía colateral, que consiste en prestar a una persona llamada prestatario cierta cantidad de dinero equivalente a un porcentaje del valor nominal de los títulos de crédito recibidos en colateral, los cuales el prestatario endosa en garantía, suscribiendo además un pagaré mediante el cual se obliga a devolver en una fecha determinada la cantidad recibida y a pagar el correspondiente interés.

Este préstamo *se otorga generalmente para* compra de mercancías o materias primas o para gastos normales del negocio, de manera que representen una ayuda transitoria para la caja de la empresa, para fines predeterminados, para apoyo de ventas de temporada, de cuyas ventas puedan salir los medios para el pago. *Estos son los beneficios para el cliente.*

Previa autorización del crédito, el banco entrega en efectivo o mediante abono en cuenta de cheques del prestatario, el importe del documento, deduciéndole los intereses correspondientes, el documento *deberá ser liquidado* al vencimiento del mismo. Este se efectúa a plazos que no exceda de 90 días renovables hasta un máximo de 360 días a contar a la fecha de su otorgamiento.

Este tipo de préstamo *pueden solicitarlo* las personas físicas y morales que se dediquen a actividades comerciales o industriales. *Se pide* la solvencia moral y económica del prestatario, se recaban estados financieros actualizados, (el balance y estado de resultados del aval, con antigüedad no mayor de tres meses, detallando los bienes inmuebles con sus datos de registro), Copia del avalúo por revaluación de activos (cuando el balance presente superávit por revaluación de activos fijos.), Escritura constitutiva de la sociedad (modificada, si existe) así como los demás elementos de juicio necesarios que permitan juzgar la seguridad, liquidez y conveniencia de la operación.

*Forma de Pago.* Se paga mediante su operación normal; el comprar, producir, vender y cobrar a los clientes, por lo que es necesario que el banco conozca el ciclo de operación de la empresa (determinar rotación de cuentas por pagar, rotación de cuentas por cobrar y rotación de inventarios). Así sabrá el tiempo que tarda la empresa en recuperar los recursos invertidos y el plazo que requerirá para pagar el crédito.

Lo ideal para el análisis de este financiamiento es que la empresa cuente con el flujo de efectivo, porque con este documento se detectan los períodos en que se requieren recursos temporales, así como los montos y las fechas en que puede pagarse un préstamo. Esta información deberá proporcionarla la empresa por cada uno de los años de vida del proyecto ya que servirán de elemento de juicio para que la institución financiera estudie y analice la viabilidad del proyecto desde el punto de vista financiero.

Para los créditos específicos se recomienda presentar en forma detallada el programa de inversión ya que los recursos solicitados deberán ser invertidos precisamente para lo que fueron solicitados. Es muy común encontrar en las empresas que existe una resistencia a proporcionar esta información, prefiriendo otros financiamientos sin medir las consecuencias, sin planeación financiera.

"Este crédito no se puede usar para financiar la adquisición de activos fijos, capital de trabajo permanente, reestructuración o pago de pasivos o construcción de casas o edificios ya que a mediano y largo plazo le ocasionaría problemas de liquidez."<sup>48</sup> a la empresa.

#### 4.3 Crédito Simple o Cuenta Corriente (Línea de Crédito).

*Una línea de crédito es un convenio entre un banco comercial y una empresa, en él se establece el monto de los préstamos a corto plazo que el banco pondrá a disposición del solicitante del mismo, (acreditado). Normalmente funciona durante el período de un año. No es un préstamo garantizado, pero indica que si el banco cuenta con suficientes fondos disponibles, el solicitante podrá disponer de los recursos, dentro de la vigencia del contrato y con un límite autorizado. El cliente puede reembolsar, parcial o totalmente, lo que haya utilizado, y puede también, mientras el contrato no concluya, volver a utilizar el saldo que le quede disponible.*

El acreditado *debe pagar* los intereses, prestaciones, gastos y comisiones que se estipulen. (el cobro de intereses sobre una línea de crédito normalmente se establece como la tasa mínima más un porcentaje). De modo que si la tasa mínima cambia, el tipo de interés impuesto sobre un nuevo préstamo variará automáticamente, en fin cuanto más digno de crédito sea el solicitante, tanto menor será el incremento del interés sobre la tasa mínima y viceversa.

Una vez autorizado el crédito, se celebra un contrato entre la institución y el cuenta-habiente de cheques, determinando *el monto de la línea de crédito, esta* representa la cantidad máxima que la empresa puede adeudar al banco en un momento dado. Técnicamente, es posible que una empresa solicite un préstamo más de lo que su línea de crédito permite, pero en ningún momento el saldo del préstamo debe superar a la línea de crédito, esto es, por ejemplo: el total de la suma de recursos tomados durante el año podrán exceder del monto de la línea, pero en ningún momento el saldo deberá ser mayor al monto autorizado de la misma. También se establece su plazo máximo, que por lo regular es de 90

---

<sup>48</sup> Bezanilla L. Emilio y Villarreal E. Oscar. Op. Cit. p. 50.

días renovables una o más veces hasta un máximo de 360 días a partir de la fecha del otorgamiento, así como las garantías en caso necesario.

Normalmente un banco impone ciertas *restricciones en este convenio*, las más comunes son:

1. El banco puede reservarse el derecho de revocar el crédito si ocurren cambios importantes en las operaciones de la empresa o hay cambios de personal directivo de la misma y se pueda afectar el éxito o capacidad de pago de la firma.

2. A fin de asegurarse de la solvencia del prestatario, el banco requiere que éste mantenga un saldo compensatorio en una cuenta de depósito a la vista (un saldo en cuenta de cheques) igual a un cierto porcentaje, que determina el banco, de la cantidad prestada.

3. Con el objeto de que el dinero prestado se utilizara realmente para financiar las necesidades estacionales de la empresa, muchos bancos exigen una cancelación anual de la línea, esto significa, tener un saldo cero de préstamos durante ciertos días del año. Con esto el banco garantiza que el préstamo a corto plazo no se convertirá a largo plazo.

*Este tipo de crédito puede ser con garantía prendaria o con garantía hipotecaria. "Para el financiamiento de pequeñas o medianas empresas, que por su estructura no conocen el tiempo en que necesitarán crédito, este funcionara de manera revolvente."<sup>49</sup> Pueden solicitarlo personas físicas y morales dedicadas principalmente al comercio o industria.*

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

*Forma de pago:* Se tomará en cuenta, la evaluación de liquidez, capital de trabajo, ciclo financiero, (rotación inventario, rotación clientes) y obligaciones a corto plazo. La empresa debe conocer su flujo de efectivo para conocer cuándo necesita crédito y cuánto podría pagar. La capacidad de pago está dada en función al ciclo de operación por lo que es importante saber si se generan recursos, son requisitos importantes, los mismos que los créditos anteriores.

*El beneficio para el cliente es* que le permite tener suficiente elasticidad para disponer de los fondos que necesite, destinándolos conforme sus necesidades.

#### **4.4 Préstamo Prendario.**

"El préstamo prendario es una operación de crédito 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

---

<sup>49</sup> *Ibid.* p. 54.

recibida y a pagar los correspondientes intereses, debiendo quedar descrita en el mismo la garantía de que se trate."<sup>50</sup>

Este tipo de préstamo *pueden solicitarlo* las personas físicas y morales que preferentemente se dediquen al comercio o industria.

*Este préstamo se utiliza para* comprar materias primas o vender productos terminados. Para ello, es necesario la participación de una almacenadora en donde estén las existencias; ésta expide Certificados de Depósito y Bonos de Prenda con un valor determinado. Estos certificados se negocian en la institución de crédito en donde se toman al 70% de su valor para dar el préstamo.

*Análisis Financiero.* Se evalúa la liquidez y capital de trabajo, se determinan los días cartera, días inventario y períodos de abastecimiento y producción del acreditado. En cuanto al inventario se observa la calidad, facilidad para venderlos, la posibilidad de obsolescencia y deterioro, las variaciones del precio y quienes son los consumidores.

*La capacidad de pago,* está en función a las operaciones normales de la empresa, se observa si se están generando recursos para cubrir el servicio de la deuda.

#### *Mecánica de Operación:*

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

- El importe del préstamo podrá ser hasta de un 70% del valor de la prenda.
- Se operará con materias primas de fácil realización, no perecederas.
- Se depositarán en almacenes de concesión federal o habilitados, debidamente amparadas por certificados de depósito, y su correspondiente bono en prenda, los cuales estarán a favor de nuestra institución.
- En el caso de prendas sobre autos nuevos, los préstamos se podrán dar hasta por el 90% del valor de la factura de planta.
- No deberán tomarse por prendas artículos terminados de una industria, excepto cuando sean la base de otra industria y cuando sean productos terminados, destinados a exportación.
- Cuando la prenda no se haga con certificados de depósito, quedarán en locales en donde las llaves estarán a disposición del acreedor (banco) o del depositario judicial, aún cuando esos locales sean de la propiedad o se encuentren dentro del establecimiento del deudor (cliente).
- Es necesaria la descripción específica y detallada de los bienes y la entrega real al acreedor o depositario.

---

<sup>50</sup> Perdomo Moreno, A. *Administración Financiera de Inversiones, "Sistema Bancario Mexicano"*, p. 170-171.

- Se deberá obtener carta fechada al día de operación, firmada por el propietario aceptando que el banco pueda disponer de los bienes si incurriese en incumplimiento de la obligación.

- El plazo de amortización no deberá exceder de 90 días.

- Si la prenda quedase constituida por un certificado de depósito y su correspondiente bono en prenda, el pagaré deberá vencer cinco días antes del certificado.

*El beneficio de su utilización es, que la empresa obtiene recursos para financiar su empresa, quedando estos bienes debidamente custodiados y conservados, además estará en condiciones de vender la prenda en forma paulatina y a un mejor precio. El dinero obtenido lo puede destinar a liquidar otros adeudos, o proveerse de materias primas o productos terminados en la época adecuada de compra, con el objeto de obtener mejores precios, etc.*

#### **4.5 Préstamo Personal.**

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

#### **4.6 Préstamo con Colateral.**

Es un préstamo del tipo del quirografario, con la variante de que existen garantías tales como documentos de la cartera del cliente o contra-recibos de empresas como Petróleos Mexicanos, Productos Pesqueros Mexicanos, etc. y la amortización del préstamo es al vencimiento del documento.

#### **4.7 Crédito Documentario.**

Mediante esta operación una institución 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 determinado, contra documentación. Esta operación puede ser revocable; cuando el que lo establece puede cancelarlo, e irrevocable, cuando se requiere para su cancelación que todos estén de acuerdo.

Generalmente se amortiza mensualmente y se requiere la celebración de un contrato consignado en escritura pública o en instrumento privado inscrito en el Registro Público.

#### **4.8 Crédito de Habilitación o Avío. (H ó A).**

Es un préstamo a corto y mediano plazo que se utiliza para fomentar los elementos de producción o transformación de la actividad industrial, agrícola o ganadera. Este crédito es una operación con destino y garantía específica para la adquisición de activos circulantes, con lo que se apoya el ciclo productivo de las personas dedicadas a actividades comerciales, estas pueden ser:

a) Préstamos de H ó A a la Industria, destinados a adquirir materia prima, materiales, pago de mano de obra directa y/o relacionado con productos en proceso.

b) Préstamos de H ó A a la Agricultura, para compra de semillas, fertilizantes, insecticidas, fungicidas, compra de refacciones, reparación de maquinaria agrícola, pago de maquilas, de preparación de tierras, pago de agua, y de jornales, etc.

c) Préstamo de H ó A para la Ganadería, para compra de ganado de engorda, forrajes, cultivo de pastos, vacunas, etc.

*Se requiere* un contrato privado ratificado ante Notario, o Escritura Pública. Su plazo es de tres años, con garantía de materias primas y/o materiales. La amortización se realiza mediante pagos mensuales de intereses y pagos de capital, mensuales, trimestrales, semestrales o anuales. Una parte de este crédito se paga con la recuperación de su activo circulante, y otra, con la generación de utilidades de la empresa.

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

*Se analiza:*

- El programa de los conceptos a financiar, especificando volúmenes e, importe de éstos, así como los productos que se obtendrán con el importe del crédito o estimaciones de producción, en el caso de actividades agropecuarias.

- La procedencia de los insumos que se utilizan, períodos de abastecimiento, ciclicidad de éstos, volúmenes mínimos de compra, dificultades para su adquisición, condiciones de venta, porcentaje de participación de cada insumo en la integración del costo de producción y su grado de obsolescencia. Además de la capacidad del almacenamiento, el ciclo de operación y ventas.

- Los montos que orillen a la empresa a acumular existencias superiores a las que requiere su ciclo normal, ya que esto puede originar que no se recupere el crédito en el plazo convenido, o bien que se utilice el financiamiento para especulación de sus productos.

- Que se especifique el ciclo de operación.

- Considerando lo anterior, se analizará la evolución de la empresa en el manejo de su activo y pasivo circulante.

- También se realizará la validación de las proyecciones financieras del cliente, con el fin de observar la congruencia de éstas con sus cifras históricas, y en su caso, la justificación de los cambios.

*¿Cual es la mecánica de la operación?*

Se establece el Contrato en el que se expresará el objeto de la inversión, la duración y forma en que el beneficiario podrá disponer del crédito y se fijarán, con toda precisión, los bienes que se ofrecen en garantía, tomando en cuenta que siempre quedará la inversión como garantía del crédito.

El acreditado dará un escrito especificando los objetos, con las facturas endosadas que demuestren el destino del crédito.

Se manejan tres años máximo, como marca la ley.

#### **4.9 Crédito Refaccionario.**

*Es un préstamo a mediano y largo plazo que se utiliza para fomentar la producción o transformación de artículos industriales, agrícolas o ganaderos y que se invierte en la liquidación de ciertos pasivos o en ciertos activos fijos: en la adquisición y/o instalación de maquinaria y equipo adicional, en la construcción de obras destinadas al negocio ya existente, la adquisición de bienes muebles o inmuebles, en la compra de ganado de reproducción, la construcción de establos, bodegas, etc., en la apertura de tierra para cultivo, la adquisición de aperos, instrumentos, útiles de labranza y abonos, el pago de adeudos fiscales o de pasivos relacionados con su operación. En fin, este tipo de crédito se utiliza para la compra de maquinaria y equipo, moldes, construcciones, ampliación y modificación de nuevos equipos industriales.*

Según la Ley de los Bancos de Depósito, están autorizados a otorgar los créditos refaccionarios a *un plazo* no superior de 5 años; sin embargo, por política general se conceden a no más de 3 años. Se requiere un contrato privado ratificado ante Notario o Escritura Pública. Su plazo legal es de 15 años en la industria y de 5 en la agricultura y ganadería.

*Las garantías deben estar* libres de gravámenes y estarán constituidas por los bienes adquiridos con el crédito, más activo fijo en hipoteca o prenda, esto es, en su caso, garantías adicionales a satisfacción de la institución; se pueden hipotecar sobre unidades industriales o bien, los créditos refaccionarios quedarán garantizados, simultáneamente o separadamente con las fincas, construcciones, edificios, maquinarias, aperos, instrumentos muebles y útiles, y con los frutos o productos futuros, pendientes o ya obtenidos, de la empresa cuyo fomento haya sido destinado el préstamo.

#### *Formas de pago:*

La amortización se realiza mediante pagos mensuales de intereses y pagos mensuales trimestrales, semestrales o anuales de capital. Esta documentado con pagarés. Por tanto este crédito debe amortizarse con la generación de recursos de la empresa (utilidades), y es mediante pagos mensuales de capital o intereses.

*Se deberá entregar* un programa de inversión detallado, acompañado de copia de las cotizaciones respectivas. También se entregarán estados financieros proyectados donde conste la nueva inversión con el beneficio del crédito.

#### 4.10 Crédito Hipotecario Industrial.

*Se trata de* un crédito a mediano o largo plazo que se concede a industriales, agricultores o ganaderos, el cual puede destinarse a satisfacer cualquier necesidad económica para el fomento de la empresa inclusive la consolidación de sus pasivos. Este tipo de préstamo es documentado con pagarés, previamente autorizados por el banco y ratificados ante Notario.

- El importe del crédito que se conceda a un valor acreditado no excederá del 50% del valor de las garantías según avalúo técnico.

- La garantía de estas operaciones deberá ser la unidad industrial, especialmente las inversiones de carácter físico, como son: terreno, edificios, maquinaria y equipo.

- La garantía debe ser en primer lugar y se podrá ofrecer otras garantías adicionales inmobiliarias, propiedad del solicitante o de terceras personas.

*Se recomienda que* este tipo de crédito se solicite al amparo de algún programa de descuento o (banco de segundo piso, Nafin) ya que los plazos y tasas son más adecuados. Lo más pesado de este tipo de financiamiento lo constituye la garantía en primer lugar, que abarca todos los elementos materiales de la unidad productora (bienes muebles, inmuebles, créditos a favor de la empresa, etc.), además de las ya mencionadas posibles garantías adicionales sobre bienes de terceros.

#### 4.11 Remesas en Camino.

*Características.* Consiste en la disposición de fondos que hace el cliente, mediante la aceptación en firme, por parte del banco, de giros postales, giros telegráficos y cheques, a cargo de instituciones ubicadas en plazas distintas del país. Este crédito tiene como objetivo el facilitar la conversión de documentos en efectivo.

En cuanto a la forma de pago, se realiza el pago en el cobro de los propios documentos, en caso de devolución, se cargará en cuanta el importe total, mas los intereses causados.

#### 4.12 Créditos Hipotecarios.

Existen tres tipos de crédito hipotecario: *Para compra, para liquidez y para remodelación o ampliación.*

**El Crédito Hipotecario Para Compra,** es aquel en donde el solicitante quiere adquirir un bien inmueble, el solicitante deberá aportar un porcentaje específico (que determina el banco y sin él no se puede llevar a cabo la operación) para la adquisición del inmueble, además de que deberá pagar ciertos gastos. La cantidad de dinero que se solicita es entre el 20 y 30% del valor del inmueble ya construido, puesto que no se dan créditos hipotecarios para la adquisición de terrenos, a menos que se especifique la edificación y que esta quede también en garantía de la hipoteca.

**El Crédito Hipotecario de Liquidez**, es aquel en donde ya se pose un inmueble, el cual debe estar libre de cualquier deuda (gravado) de otro préstamo o garantía. El banco otorga entre el 50 y 80% del valor comercial del bien inmueble. En este caso sólo se deben justificar los datos personales que solicite el banco y no es necesario aclarar el fin del crédito, o en qué se utilizará el dinero. Este tipo de crédito es a plazos menores y a tasas iguales que los otros dos.

**El Crédito Hipotecario de Remodelación**, Tiene las características anteriores a excepción de que el plazo para pagarlo es mayor, entre 20 y 30 años. Se solicitan planos, proyectos, calendarios, etc.

En cuanto a este tipo de crédito se requiere contrato inscrito en el registro para el cualquiera de los tres tipos de solicitantes:

- a) Empresas.
- b) Particulares para, vivienda 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.

En el caso de los particulares para vivienda, es un préstamo a largo plazo en que las amortizaciones de capital e intereses se hacen generalmente en forma mensual.

Los otros tipos de créditos con garantía inmobiliaria cumplen con las características de éste, pero no son destinados para la vivienda de la persona física, ni para el objeto social de una empresa.

### **Requisitos para Solicitar un Crédito Hipotecario.**

Al hacer la solicitud de un crédito hipotecario se deben considerar varios factores para asegurarse de que si será otorgado el mismo; entre ellas se encuentran:

- Ser persona física con capacidad legal para contratar.
- Se toman en cuenta antecedentes financieros del solicitante.
- Sus antecedentes jurídicos.
- El inmueble que se pretende hipotecar.
- Tener solvencia moral y económica.
- Para edades entre los 18 y 50 años el ingreso mínimo deberá ser de N\$ 2,500. entre 50 y 64 años 11 meses el ingreso mínimo deberá ser mayor a N\$ 4,000.
- Tener tres años de continuidad laboral o de actividad económica.
- Tener una capacidad de pago que le permita que el pago mensual inicial sea equivalente como máximo al 25% del ingreso mensual bruto comprobable, en caso

de que tenga otros adeudos ya sea con un banco tal como (crédito automotriz, hipotecario, tarjeta de crédito, crédito con casa comercial, etc.), la suma del pago mensual de éstos más el del crédito hipotecario solicitado no debe exceder el 40% de los ingresos mensuales.

### **Características de los Inmuebles.**

- Primero que nada debe existir presencia de la institución financiera a la que se pretenda solicitar el crédito, es decir, una sucursal conocida de la localidad.
- Que el bien inmueble tenga una vida útil por lo menos igual al plazo o vigencia del préstamo. (Los bancos solicitan entre 20 o 30 años de vida útil del bien inmueble que se pretenda hipotecar y esto se determina con base en el avalúo.
- Debe estar ubicado en zona urbana suburbana con servicios municipales completos (pavimento, luz, agua, etc.)
- En caso de compra tener un valor mínimo de N\$50,000. y de N\$250,000. en caso de construcción o liquidez (de acuerdo al avalúo realizado por el banco) en caso de construcción, ésta deberá estar construida bajo los métodos tradicionales (losas, concreto, ladrillo, etc.).
- En caso de inmuebles usados, estar en buen estado de conservación de acuerdo al dictamen que realice el banco.
- En los casos de compra y liquidez estar totalmente terminado.
- Libre de gravamen.

### **Monto del Crédito.**

Para determinar el porcentaje máximo para otorgarlo, se tomará en cuenta el valor que resulte más bajo entre el precio a que esté comprando el solicitante y el valor del avalúo. El avalúo siempre será realizado por el banco (en todos los casos se tendrá que realizar este trámite). Para un crédito de liquidez, en la mayoría de los casos se toma un 50% del valor del inmueble igual o superior a N\$ 250,000., quedando como garantía el inmueble. De esta forma la empresa dispondrá de recursos para los fines que le convengan. Para un crédito de remodelación de compra se considera entre un 70% y 80% del valor del inmueble, no se puede pedir ningún préstamo por debajo del límite entre N\$150,000. y N\$200,000. y el límite máximo oscila entre N\$850,000 y N\$1'000,000.

### **El Ingreso.**

El sistema Bancario pide como norma general que del ingreso de o los solicitantes sea en razón de 1 a 9, es decir, que por cada nuevo peso que el solicitante de la hipoteca pague al banco, éste deberá tener disponibles para sus gastos necesarios (vestido, calzado, sustento y esparcimiento) tres nuevos pesos.

En caso de que una sola persona no alcance a cubrir el mínimo de ingreso requerido por el banco, éste se puede reunir entre dos o más personas. Si la casa que se va a hipotecar es familiar (como es el caso de muchos de los negocios familiares o micro

empresas), los ingresos de los diversos miembros o dueños del pequeño negocio, se pueden juntar para reunir el mínimo requerido por el banco, es decir, son deudores solidarios; esto significa que un deudor solidario es aquella persona que se obliga por escrito a cubrir la deuda en caso de que el obligado principal no lo haga.

Para efecto de la comprobación del ingreso, no se podrán computar ingresos extraordinarios en la suma total del mismo, es decir, sólo se sumarán y tomarán en cuenta aquellos ingresos que sean obtenidos de manera formal y cotidiana. La comprobación del ingreso sólo se hará cuando se solicite por primera vez el crédito, una vez aprobado ya no se volverá a solicitar la comprobación de éste.

Por salario, se pueden solicitar, recibos oficiales de nómina de los tres últimos meses, considerando la fecha de la solicitud de crédito, carta de la empresa donde indique: nombre, puesto, fecha de ingreso, antigüedad y sueldo más prestaciones, alta al IMSS o modificación salarial, o carta del empleo anterior en caso de que en el actual no se tengan más de dos años.

Por honorarios, se solicita, declaración de impuestos del ejercicio inmediato anterior y de los tres últimos pagos parciales, carta de contador público con copia de la cédula profesional o empresa que recibe los honorarios.

De tal forma cuando tenemos un **negocio propio**, se requieren, estados financieros recientes avalados por contador público autorizado para dictaminarlos, con número y copia de cédula profesional y con número de registro ante la SHCP., la cédula de empadronamiento, acta constitutiva del negocio, alta del negocio en RFC, última declaración de impuestos por el año anterior y por los tres últimos meses.

### **Seguros que se Contratan.**

El banco contratará un *seguro de vida e incapacidad total y permanente*; se asegura al solicitante cónyuge y/o deudor solidario por una suma que no será menor al saldo insoluto del crédito, esto es, (por la parte de la deuda que no se pague del crédito) y otro *seguro contra daños al inmueble* durante la vigencia del crédito; éste cubre el 85% por daños sobre el valor de la construcción y elementos accesorios, y el 50% por responsabilidad civil familiar y el 50% por contenidos del inmueble. Los gastos y costos serán cobrados al solicitante.

### **Documentación Requerida.**

Toda la documentación que se mencionará, tomando en cuenta el formato de la solicitud, se deberá presentar en dos tantos y no deberá tener una antigüedad mayor de tres meses, se podrá solicitar documentación adicional a juicio del banco en caso de que llegue a tener dudas.

*1. Del solicitante.*

- Acta de Nacimiento y también en el caso de obligados solidarios.
- Acta de Matrimonio (verificar separación de bienes o no).
- Identificaciones oficiales con fotografía (pasaporte, licencia de manejo, credencial para votar, etc.).
- Cédula de RFC de la empresa.
- Cuestionario médico.
- Comprobante de ingresos.
- En caso de hipoteca de liquidez o remodelación, copia del título de propiedad del inmueble ofrecido en garantía.

*2. Del vendedor (en caso de compra).*

- Los mismos que en el anterior excepto comprobante de ingresos y,
- Copia del poder notarial del representante legal, si se trata de una sociedad.

*3. Del inmueble.*

- Título de propiedad, con las partidas del registro público de la propiedad.
- Boletas de contribución de predial y agua del último bimestre.
- Recibos de luz, teléfono, gas y otros servicios de los últimos dos años.
- Alineamiento y número oficial.

*4. En caso de remodelación.*

- Juego de planos arquitectónicos del inmueble.
- Presupuesto detallado.
- Programa de obra y pagos.
- Especificaciones detalladas.
- Licencia de construcción.
- Planos de escrituras.
- Fotografías del inmueble. (interiores y exteriores) en construcción (del terreno)

**Forma de Pago.**

El pago mínimo mensual es de N\$10. por cada N\$1,000. de préstamo, excepto en el Crédito Efectivo en el cual es de N\$12. Por otra parte, la empresa tiene una flexibilidad para determinar un pago superior al mínimo inicial establecido y así disminuir el plazo de pago.

El pago mensual se incrementa semestralmente, con base al INPC o el incremento proporcional del salario mínimo mensual del D.F. lo que resulte mayor. Se deberán realizar 12 pagos al año. Para comodidad de la empresa, se puede solicitar el cargo automático del importe de sus mensualidades a su cuenta de cheques, si desea realizar sus pagos

directamente, puede hacerlo en cualquier sucursal bancaria con la cual realice dicha operación, presentando su estado de cuenta.

### **Comisiones y Gastos que Deben Cubrirse.**

Los gastos que genera la obtención del crédito hipotecario se indican a continuación:

- Apertura de crédito. Comisión aprox. del 3% sobre el monto del crédito (financiable a elección del cliente, siempre y cuando no rebase el porcentaje máximo del crédito).
- Investigación del crédito. N\$100. por cada persona que participe con sus ingresos y se paga al momento de entregar la solicitud.
- Avalúo. aprox. 2.5 al millar sobre el valor del inmueble (el 50% del resultado estimado se pagará al entregar la solicitud).

Para créditos de construcción o remodelación, se pagara aun más, la inspección de obra, comisión del 0.8% aprox. sobre el monto del crédito. Adicionalmente se deberán cubrir los gastos y honorarios notariales que genere el otorgamiento del crédito, cuyo importe variará dependiendo si el crédito es de compra, construcción, remodelación o para obtener liquidez. También variará dependiendo de la ubicación de la vivienda.

### **Informes Particulares Sobre Bancos.**

Nota aclaratoria: En los párrafos anteriores se señalaron los elementos y requisitos generales para la solicitud de un crédito hipotecario, Ahora, recomendamos al lector consultar (Anexo A-6) ya que en el se mencionaran los requisitos particulares de cada banco.

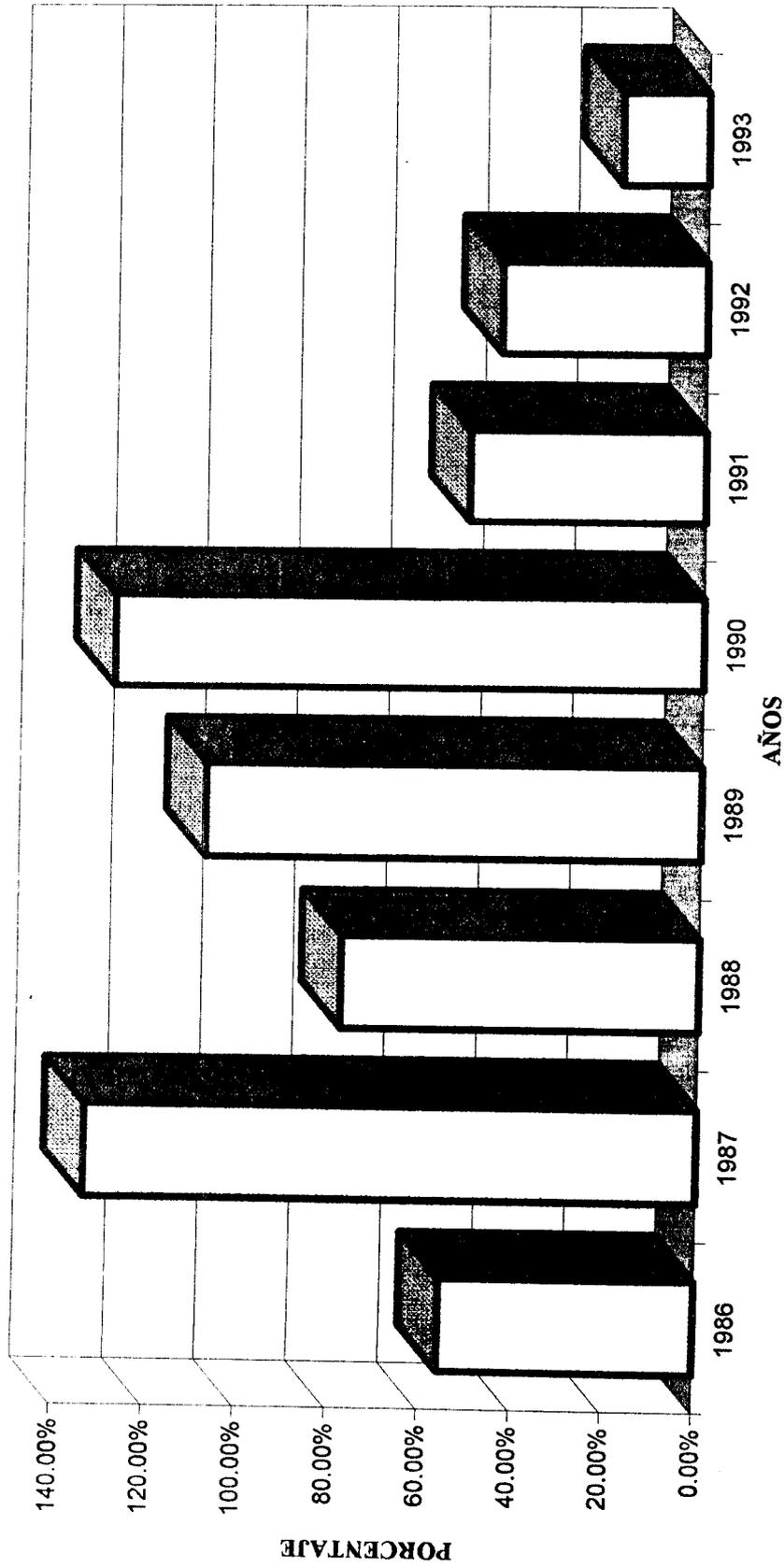
## **5. LA NUEVA ORIENTACION OPERATIVA DE LA BANCA.**

A partir de 1989, la operación bancaria se orientó hacia el crédito, pero en la actualidad los bancos deben cuidarse de los nuevos riesgos, hoy el posicionamiento de cada institución; (sus utilidades, metas y objetivos) se determinan considerando el crédito, los bancos están ahora determinados por la calidad y el volumen de su cartera crediticia.

Actualmente existe una fuerte demanda crediticia rezagada, de la iniciativa privada, "Esto ocurrió a partir del proceso de desregulación; la banca logró incrementar significativamente su fondeo y penetración expandiendo, desde 1989, su colocación crediticia (Véase Gráfica G-2.1), en años recientes (1991-1993) esta fuente de expansión se ha visto reducida como resultado de tres factores:

- Los riesgos de la banca aumentaron substancialmente.
- Las medidas aplicadas por el gobierno para estabilizar la economía tuvieron efectos de desaceleración.

(GRAFICA G-2.1) CRECIMIENTO ANUAL DEL CREDITO BANCARIO (Tasas Nominales)



Como se observa el otorgamiento del crédito empieza a disminuir desde el 90. Situación presente la cual se ha agravado con el alto monto de carteras vencidas.

- La nueva exigencia de capitalización con respecto a los activos en riesgo impuso un 'candado' a esta actividad."<sup>51</sup>

Podemos observar que el crecimiento del crédito bancario a venido disminuyendo desde el inicio de los 90's, este problema se agrava con los problemas actuales de cartera vencida, circunstancia por la cual dichas instituciones, aunque siempre corren riesgos, y se analiza, como ya se vio, en lo mayor posible a las empresas antes de tomar la decisión de otorgar o no un crédito; dada las circunstancias económicas presentes del país, se vuelve aun más difícil el otorgamiento satisfactorio de los mismos para las micro y pequeñas empresas, ya que los bancos, ponen más atención en que van a financiar y a quien, por lo que consideran como mejores clientes y satisfactores para financiamiento, sólo aquellos que sean solventes, líquidos, y de los cuales se tenga una experiencia financiera crediticia en la cual se haya dado una opinión de satisfactorio y solicitante sin "riesgos".

### 5.1 Principales Riesgos de la Banca.

De tal forma, se encuentran entre los principales riesgos de la banca, el de liquidez, de tasas (y/o de precios), de los sistemas y de crédito.

**Riesgos de Liquidez.** Cada banco define su propia cuenta, su nivel idóneo, la banca actual, con un mayor dinamismo en su actividad crediticia y por ende en su intermediación, debe planear mejor su manejo de tesorería para optimizar su liquidez al igual que su posición financiera.

**Riesgos de Tasas (y/o de Precios).** Desde la década de los 70's y 80's las tasas de interés mostraron una mayor inestabilidad debido a choques inflacionarios. Actualmente en México esta situación se explica por el nuevo enfoque de la política monetaria. Para precisar el riesgo de tasas de manera simple, es necesario comprender que el crédito se coloca a una tasa con base en un diferencial (puntos porcentuales) sobre una tasa de referencia que puede ser el Costo Porcentual Promedio (CPP) sobre el CETE, la Tasa de Interés Interbancaria Promedio (TIIP), o a la tasa que sea mayor. Cabe señalar el surgimiento de las Unidades de Inversión UDI's de las cuales hablaremos más adelante.

**Riesgos Sistémicos.** Se llama riesgo sistémico (de sistema) a la posibilidad de que ocurra un problema, de diversa índole, que afecte a todas las instituciones, (como cuando quiebra un banco y esto afecte la solvencia de los demás o propicie un pánico financiero). También se puede decir que un riesgo sistémico es aquel que se origina por la crisis en uno o varios bancos (como sucede actualmente en el país) lo cual afecta las operaciones y solvencia de los demás, hasta el sistema crediticio.

**Riesgos de Crédito.** El riesgo de crédito es la posibilidad de no recuperar los créditos que se otorgan. (Situación actual con la cartera vencida de los bancos que dificulta el otorgamiento de nuevos créditos, sólo permitiendo la reestructuración o renegociación de los mismos). Aunque este riesgo siempre ha existido, en México se incrementó desde 1988,

---

<sup>51</sup> Peñaloza Webb, Miguel, *Op. Cit.* p. 63.

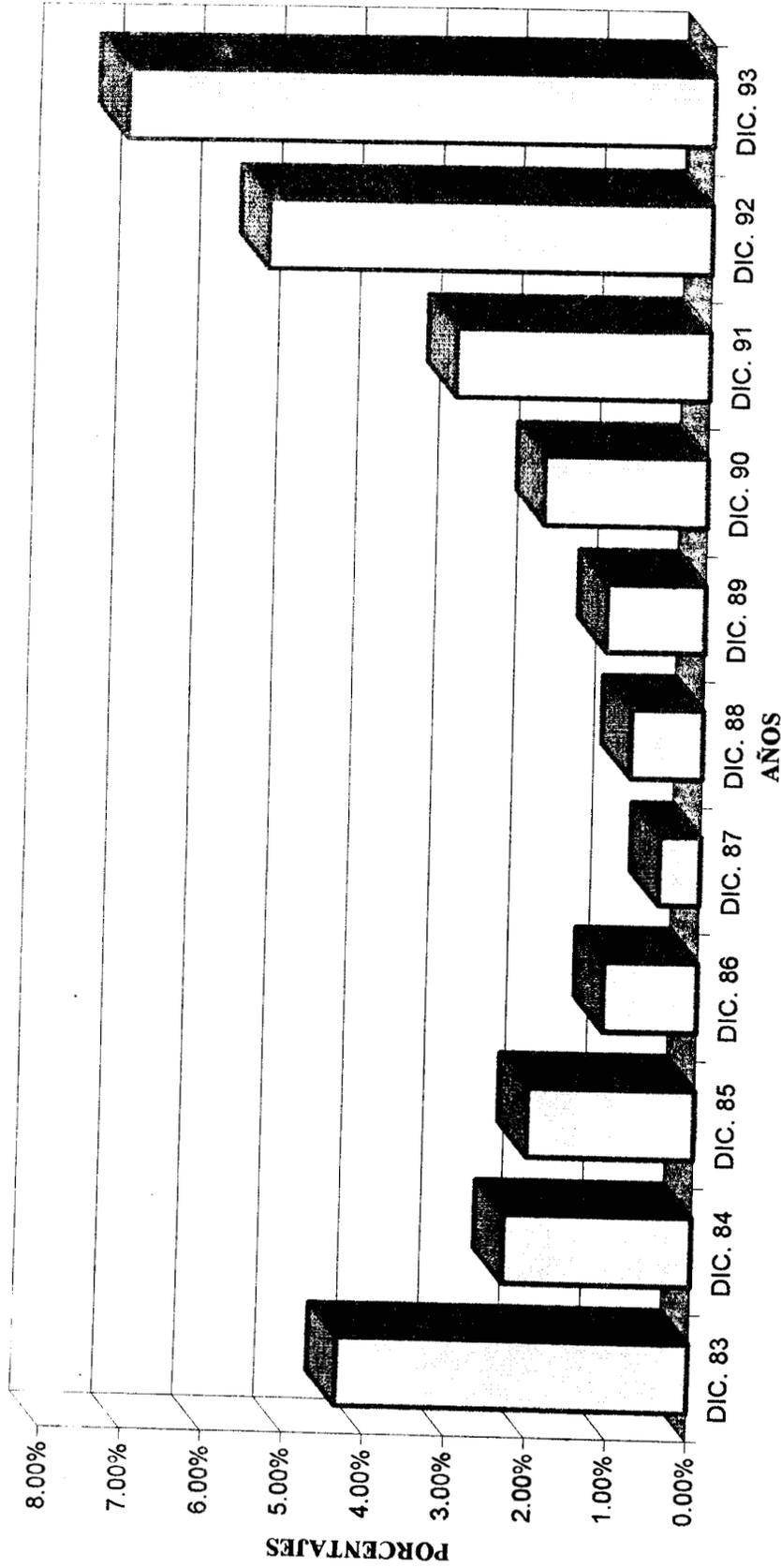
como puede observarse en la (Gráfica G-2.2). Y en la (Gráfica G-2.3), en la cual podemos observar que la cartera vencida en diciembre de 1989 era de 1'761,013 en saldos corrientes en miles de nuevos pesos al día último del mes, para 1990 de 3'823,530 para 1991 de 7'661,951 ya en 1992 de 14'723,636 en 1993 ya era de 24'412,456 y para Junio de 1994 de 31'038056. Complementando con estos datos el presidente de la Asociación de Banqueros de México (ABM) el 6 de abril de 1995, indicó al periódico el financiero que "los préstamos vencidos de la banca mexicana se incrementaron 45 por ciento sólo en el primer trimestre del año, al pasar de una cifra de 55 mil millones de nuevos pesos a un total de 80 mil millones de nuevos pesos", y ya para el mes de Julio de 1995 esta cartera vencida tiene un monto de 100,000 millones de nuevos pesos aprox., por lo cual se concluye que 1995 será un año de alta cartera vencida. Pero las UDI's empezarán a dar la posibilidad de alargar los plazos, por lo que las instituciones financieras tendrán todavía un rato de problemas. También el presidente de la ABM señaló que se encuentran en estudio un esquema similar al de las UDI's (las cuales se mencionan más adelante) para créditos hipotecarios y prestamos en dólares, de forma tal que si son aprobados, se tendría un paquete de 140 millones de nuevos pesos que aunque es impresionantemente grande, es solamente el 20 o 25 por ciento, del total de créditos entregados por el sistema. En fin, existen varios factores adicionales a los antes comentados que afectan de diversas maneras el activo crediticio y, por ende, el índice de cartera vencida. Estos factores son, a grandes rasgos:

**La Calidad del Sujeto del Crédito.** En la actualidad el crédito se canaliza mayormente al sector privado. Este tiene una amplia diversidad de niveles de riesgo, siempre muy por encima del que representa el control del gobierno federal. (como el que se dio en la privatización de la banca). Por ello a partir de 1990, la banca progresivamente canalizó sus recursos a sujetos más riesgosos.

**Niveles de Crecimiento.** La situación anterior coincidió con la implementación de diversas medidas adoptadas por el gobierno para propiciar la "modernización económica" del país. A partir de 1993 hasta 1995 el riesgo crediticio se acrecentó, conjuntamente, con una desaceleración del crecimiento económico y crediticio, por lo que el indicador relativo de cartera vencida (que se mide contra la cartera total) representó y mostró un deterioro evidente. Finalmente, se han desarrollado actualmente medidas tendientes a reducir los riesgos de insolvencia, liquidez, de tasas (y/o precios), de sistemas, y riesgos de crédito, los cuales son los siguientes:

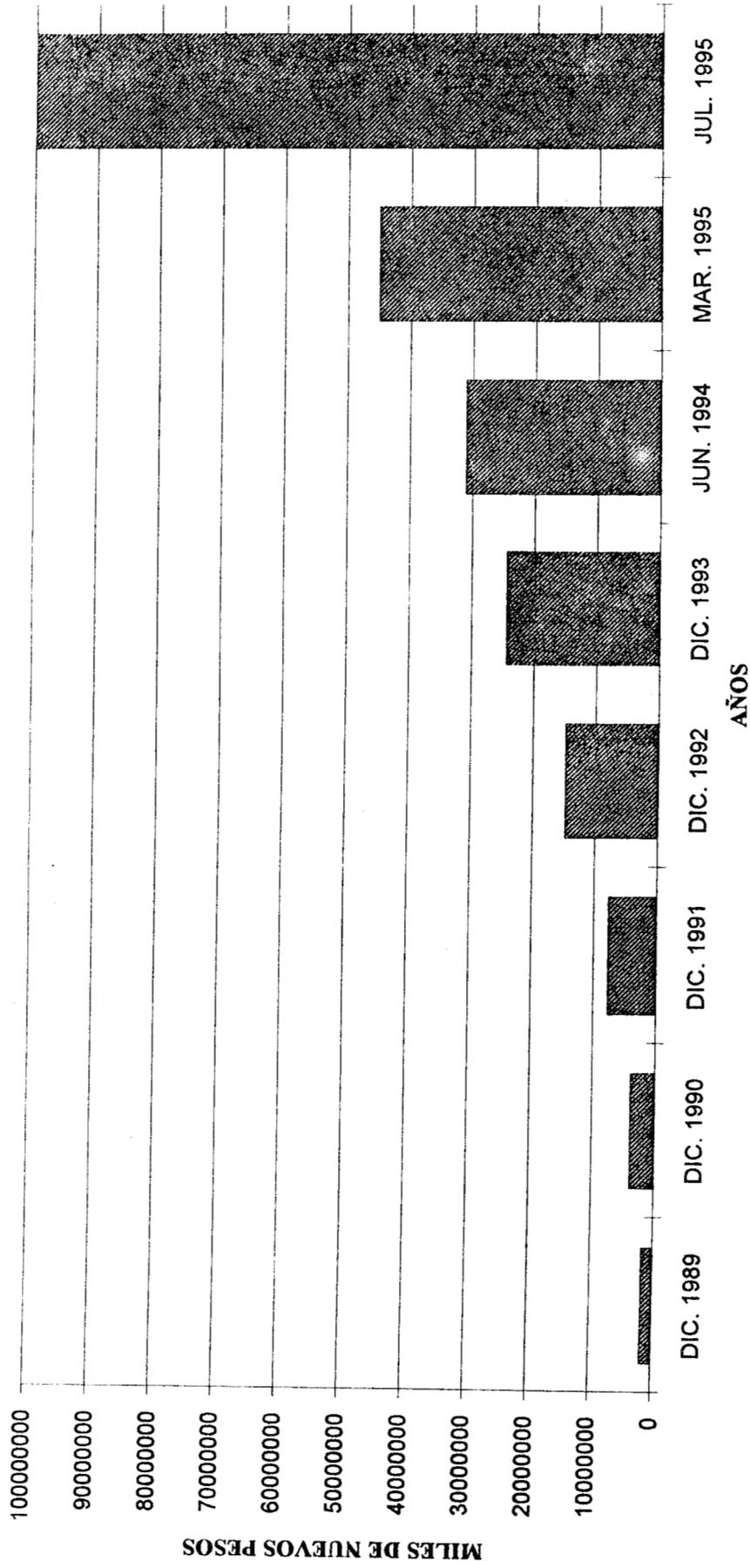
- Diversificación de la cartera en diversos segmentos, sectores, regiones, montos, etc.
- Acceso a instituciones idóneas para la calificación de créditos, inversiones y riesgos
- Uso de sistemas de análisis, bases de datos, proyecciones, esquemas de cálculo de probabilidades y otros, que permitan reducir la incertidumbre del riesgo al banco.
- Mejoramiento de la calidad de los profesionistas, sus apoyos técnicos, los comités de crédito, consejos consultivos y de supervisiones entre otros.

(GRAFICA G-2.2) INDICE DE CARTERA VENCIDA (Razón de cartera vencida, entre cartera total).



Como puede observarse los montos de cartera vencida entre la cartera total, de los últimos años se ha venido incrementando, debido a la falta de liquidez, fuga de capitales e incremento en tasas de interés.

(GRAFICA G-2.3) CARTERA VENCIDA DE LA BANCA COMERCIAL POR MONTO



FUENTE: CARPETA ELECTRONICA BANCO DE MEXICO.

## 5.2 Cartera Vencida.

Como ya observamos aun cuando se parta de la premisa básica de que un riesgo bien estudiado, será una inversión recuperable, la realidad es que independientemente de un buen estudio, existen causas fortuitas o fuera de control que provocan saldos de cartera vencida, No obstante lo anterior, las instituciones bancarias consideran que los créditos a cartera vencida suceden por causas que son verdaderamente controlables y predecibles. Es por esto que las instituciones bancarias han venido reduciendo el otorgamiento de créditos a las empresas (concediéndoselos sólo a empresas consideradas como satisfactorias según su juicio, tomando en cuenta los requisitos, garantías y requerimientos ya mencionados), y se han venido desarrollando análisis de interpretación y prevención para la cartera vencida.

La cartera vencida es para el banco inmovilización de fondos, quebranto, representa un mayor costo, servicio y tiempo innecesarios, una improductividad, una no reciprocidad, una no captación de recursos, y una mala imagen. Por lo que se puede concluir que la cartera vencida es una enfermedad y que también es el termómetro que mide el mercado y la administración de cada una de las sucursales, (según institución perteneciente). Para los bancos, las causas más comunes, que dan origen a la cartera vencida son:

### *A) créditos se convierten en problemas para su buen termino:*

- Los créditos concedidos a las personas físicas o morales con fines especulativos.
- La Pignoración de mercancías de fácil descomposición y mercado restringido y fluctuante. No verificar prenda o constitución defectuosa de la misma, otorgando el préstamo sobre las prendas no atractivas.
- Financiamiento de operaciones confusas o dudosas, con resultado incierto. No estudiando a fondo la bondad y viabilidad de proyectos de inversión sobre todo en los nuevos negocios.
- Conceder créditos que por si mismos no generan su pago al vencimiento.
- Falta de capacidad de pago. Descuidando su estudio de la misma.
- Estados financieros hechizos.
- Proceder con dolo acerca de las inversiones de los créditos.
- Simulación de operaciones.
- No efectuar verificación de bienes raíces en el registro público, ni de situaciones jurídicas, como capacidad legal, facultades, poderes, etc.
- Carencia de arraigo en plaza o en ramo de actividad (no detectable), perdiendo de vista el arraigo del solicitante y la solidez del negocio.
- Confianza excesiva.
- Renovación constante del crédito. Permitiendo un uso ininterrumpido del crédito.
- Deficiente o mala selección de girados y de reparto de riesgos.
- Descansar en la solvencia del avalista, sin verificar su solvencia moral y económica, defectuosa o nula selección de segundas firmas.
- Deficiente verificación de los estados financieros, falta de análisis minucioso del balance y de comprobación de los principales renglones que lo forman, sobre todo tratándose de negocios o sociedades de reciente formación.

- No hacer visitas periódicas al negocio.
- No renovar la información como es debido, no contar con informes recientes del solicitante, obtenidos en fuentes adecuadas

*B) Fallas en el cobro amistoso:*

- Falta de decisión para el cobro.
- Falta de malicia en el cobro.
- Prolongar demasiado las gestiones administrativas de cobro.
- Descuidar el cobro de segundas firmas.
- Pérdidas de las acciones cambiarias.
- Falta de preparación necesaria para emprender un procedimiento judicial.

*C) Fallas en el cobro judicial.*

- Iniciación tardía de los trámites judiciales.
- Descuidar la inscripción oportuna en el Registro Público.
- No proceder contra todos los obligados del documento.
- Falta de vigilancia para que los trámites se activen.
- Nombrar como depositarios a los propios deudores.
- Aceptar avalúos irreales.
- Falta de vigilancia de los plazos legales.

*D) Fallas en los casos de responsabilidades penales.*

- No hacer uso de este recurso para intentar la recuperación del crédito.
- Proceder penalmente con ligereza.

Con estos elementos pasamos al final del presente capítulo mencionando algunas características de las Unidades de Inversión, (UDI's), mencionándolas como mecanismo de inversión y su relación con la reestructuración de créditos.

## **6. UNIDADES DE INVERSION.**

Las Unidades de Inversión o UDI's son unidades de cuenta que se utilizan a partir del 4 de abril de 1995 como sistema de referencia para realizar operaciones bancarias, financieras y comerciales. Las UDI's no son una moneda ni sustituirán al nuevo peso. Se aplicarán para conocer el valor real del dinero en operaciones a plazo, ya sean de inversión o crédito.

Las UDI's son unidades de cuenta cuyo valor evoluciona en la misma proporción que el Índice Nacional de Precios al Consumidor (INPC o inflación). El INPC es el resultado del crecimiento promedio de los precios de bienes y servicios a nivel nacional.

El día 4 de abril de 1995 una UDI equivalía a N\$1.00 por ejemplo, si después de transcurridos 45 días el INPC crece 4% una UDI será equivalente a N\$1.04. Si este mismo INPC a los 80 días registra un incremento acumulado del 11%, una UDI será equivalente a N\$1.11 y así sucesivamente.

Un pagaré en UDI's es un instrumento de inversión que garantiza un rendimiento real (superior a la inflación) en un plazo predeterminado. El rendimiento del pagaré se fija al momento de su contratación y se liquida al vencimiento. En un pagaré pueden invertir personas físicas y morales, tanto nacionales como extranjeras. Las inversiones se pueden realizar a 90, 180, 370 y 720 días. El monto mínimo para invertir en un pagaré en UDI's por lo general es de 2,000 UDI's o su equivalente en nuevos pesos al momento de realizar la inversión.

Para abrir una inversión en UDI's las personas físicas necesitan identificación personal vigente y con fotografía, y comprobante de domicilio a su nombre. Las personas morales deberán presentar identificación oficial vigente del representante legal, acta constitutiva de la empresa, y R.F.C. de la empresa.

El invertir en un pagaré con UDI's, garantiza un rendimiento real ya que refleja el impacto de la inflación, tanto en el monto invertido como en los intereses generados; garantiza rendimientos predeterminados sobre las UDI's; el inversionista garantiza el valor real de su dinero frente a la inflación, obteniendo rendimientos adicionales al crecimiento de la inflación, se puede hacer a mediano y largo plazo y le permite proteger su patrimonio.

Al vencimiento se puede reinvertir el capital e intereses en un nuevo pagaré, o bien abonarlos en nuevos pesos a su cuenta eje, o renovar otro pagaré incrementando la inversión.

Respecto al **crédito**, cabe decir que inicialmente sólo habrá créditos en UDI's para aquellos clientes de los bancos que ya cuenten con un crédito hipotecario o empresarial y que lo deseen reestructurar. Esto es, actualmente algunos bancos piden que la reestructuración o renegociación de las deudas por créditos se hagan en UDI's, las cuales también se manejan conforme a la inflación. Para que se otorgue un crédito en UDI's primeramente se deberán de dar un conjunto de inversiones que lo permitan, es pertinente indicar que este tipo de préstamo podría ser demasiado costoso en épocas de crisis y de crecimiento inflacionario como el presente.

Para finalizar, consideramos que con el conjunto de elementos mencionados hasta este apartado, es que se pueden dar por abarcados los puntos del presente capítulo, después de haber cubierto la estructura del Sistema Bancario Mexicano, las operaciones que realiza la banca, así como la diversidad de características sobre el financiamiento del SBM. En el cual se abarcaron los requisitos para ser sujeto de crédito, tomando en cuenta también, los elementos y tipos de análisis, que realizan los bancos, tanto cuantitativo como cualitativo, sobre los solicitantes de crédito, así como la documentación requerida para el otorgamiento del mismo. Tratando de que se realice una comparación entre estos elementos y los anexos

---

respectivos del capítulo, con la finalidad de que se observe la relación existente entre los ya mencionados y el otorgamiento de un crédito real. Para poder así mencionar posteriormente las características de las garantías en el uso del crédito y los tipos de financiamiento de los cuales pueden disponer los empresarios que cumplan con los requisitos establecidos por la institución bancaria con la cual realicen dicha operación.

Posteriormente se realiza un análisis sobre los problemas y riesgos actuales de la banca entre estos el de la cartera vencida, para dar paso a un análisis sobre las dificultades existentes actualmente, realizando una comparación entre el crecimiento anual del crédito en algunos años y el crecimiento sobre el índice de cartera vencida, dando así entrada a un nuevo instrumento de inversión que son las UDI's las cuales en la actualidad sólo se otorgan para financiamiento o reestructuración de créditos hipotecarios o empresariales ya contraídas por los negocios, con lo cual se pretende, al mismo tiempo, fomentar el ahorro y aliviar los problemas de la cartera vencida con la reestructuración de los créditos que no fueron cumplidos por los obligados.

Pasaremos así, a mencionar a Nacional Financiera, como banca de segundo piso o banca de desarrollo. En donde consideraremos que tipos de apoyos financieros brinda dicha institución a los pequeños y micro empresarios mexicanos, así como los programas de apoyo con los que cuenta y mencionando algunos de los fondos de fomento del gobierno federal.

# *CAPITULO III*

*FINANCIAMIENTO DE*

*LA BANCA DE*

*DESARROLLO Y*

*FIDEICOMISOS DEL*

*GOBIERNO FEDERAL.*

## 1. PRESENTACION

Como se observó en el capítulo anterior la Banca de Comercio presta servicios crediticios y financiamiento a la micro, pequeña y mediana empresa, sin embargo, no logra atender a toda la demanda del mercado, es donde Nacional Financiera respalda a la banca comercial colaborando con la enorme tarea para desarrollar a las empresas mediante sus programas financieros establecidos. Por tal motivo es importante conocer la función de Nacional financiera para el desarrollo empresarial industrial del país.

La intención en este capítulo es que exista una orientación para los empresarios, sobre los créditos y financiamientos que otorga Nacional Financiera y así tener una visión general de como desarrolla sus programas de ayuda, a quién los dirige, que tipo de programas dirige y sus requisitos.

## 2. NACIONAL FINANCIERA BANCA DE DESARROLLO

### 2.1 Funciones y Actividades de Nacional Financiera

Nacional Financiera (Nafin), se estableció en 1934 como banco gubernamental. Desde entonces se dedicó al apoyo de Proyectos de infraestructura industrial para el desarrollo del país, que por razones de plazo o de capital no podían ser atendidos por la banca comercial.

La banca comercial y la banca de fomento en el esquema de modernización financiera han reorientado sus objetivos en el financiamiento del desarrollo, para propiciar o fortalecer el crecimiento de los sectores privado y social.

Actualmente Nafin impulsa el desarrollo de la micro, pequeña y mediana empresa ubicadas en todo el territorio nacional. Nafin apoya con capital de riesgo a empresas industriales, comerciales y de servicios que sean autofinanciables, generadoras de utilidades mediante la exportación y que sustituyan a las importaciones. Las inversiones que realiza son de carácter temporal y minoritario; con la participación de inversionistas privados nacionales y extranjeros; así como entidades de fomento.

Esta Institución funge como agente financiero del Gobierno Federal y participa tanto en los mercados financieros internacionales, canalizando divisas al país. El papel fundamental de Nacional Financiera es apoyar las iniciativas empresariales, para consolidar y modernizar sus actividades productivas.

Nafin respalda a las empresas cubriendo todas las etapas de un proyecto, desde la idea que surge en un estudio de preinversión, hasta la instalación, puesta en marcha y operación de la empresa. Además del crédito y aportaciones de capital de riesgo que tradicionalmente ofrece la Institución, tiene a disposición una serie de servicios, de los que debe mencionarse sobre todo la creación de una red de capacitación a nivel nacional, la implantación de nuevos programas de garantías con fianza de crédito y el fortalecimiento de

Nafin como Banca de Inversión. Nacional Financiera cuenta con varios programas con los que cubre con mayor flexibilidad los requerimientos de apoyo de los acreditados.<sup>52</sup>

### **3. GENERALIDADES SOBRE LOS PROGRAMAS DE NAFIN.**

#### **3.1 Promoción e Información**

El propósito de este programa es orientar al empresario en la búsqueda de soluciones integrales a su problemática, con el apoyo de los promotores que se encuentran distribuidos en todo el país y a través de las 48 representaciones regionales y estatales de Nafin. Asimismo, pone a disposición del empresario información técnica especializada a través de su biblioteca y centros de información, para resolver consultas relacionadas con mercado, materias primas, tecnologías, disponibilidad de mano de obra y canales de comercialización, así como cualquier otro aspecto de interés, para la adecuada toma de decisiones que requiere una real modernización de la infraestructura del país.

#### **3.2 Capacitación y Asistencia Técnica**

Este programa está diseñado para fomentar una cultura financiera y desarrollar el potencial que todo empresario y personal ejecutivo tiene, con objeto de elevar su eficiencia organizativa y productiva a efecto de encauzar adecuadamente importantes decisiones relacionadas con criterios de viabilidad y competitividad de las inversiones que haya que realizar. Además pone en contacto al empresario nacional con los centros de adiestramiento de mano de obra adecuados a sus requerimientos y necesidades.

Los servicios de asesoría, capacitación y asistencia técnica se proporcionan de manera descentralizada en las oficinas de Nafin en todo el país y asiste a las empresas en el lugar mismo en que desarrollen sus actividades productivas.

#### **3.3 Garantías**

Teniendo en cuenta que uno de los principales problemas de acceso al financiamiento por parte del propietario de micro y pequeños establecimientos, es la falta de garantías a ofrecer a la banca comercial, Nafin ha diseñado un programa de garantías con el propósito de contemplar, con garantías institucionales, a las de la propia empresa, o a las de los promotores de un proyecto de inversión para que obtengan el financiamiento más conveniente a sus necesidades de crecimiento y desarrollo, tanto en cuantía, como en tasas y plazos de amortización.

#### **3.4 Capital de Riesgo**

La importancia de este programa, se basa en la necesidad de que aquellos empresarios que carezcan de capital suficiente cuenten con un socio que le aporte recursos

---

<sup>52</sup> *Bezanilla L. Emilio y Villareal E. Oscar, Op. Cit. p 61*

frescos minoritarios y que sólo permanezca temporalmente en su empresa, mientras que la inversión alcance el grado de madurez necesario y la empresa se consolide en el mercado.

Para ello, existen dos mecanismos de aportación accionaria directa en el capital de las empresas que Nafin pone a disposición de los inversionistas.

*a) Capital Accionario Temporal y Minoritario*, tanto para el establecimiento de nuevas empresas, como apoyar aquellas que ya se encuentran en operación. El principal criterio es la viabilidad técnica, económica y financiera de los proyectos.

*b) Participación en la Sociedades de Inversión de Capital de Riesgo (Sincas)*, las que a nivel regional integran recursos de la instituciones y los inversionistas privados del país e incluso de inversionistas extranjeros, apoyando con capital de riesgo, o compra de acciones, a proyectos de inversión que beneficien , fundamentalmente, a la economía de las regiones donde se constituyen . Estas Sociedades detectan mercados regionales de capital y establecen empresas que aprovechan las ventajas comparativas regionales. Las Sincas pueden participar en el capital social de estas empresas y, a través de un portafolio accionario, también pueden diversificar el riesgo de las inversiones.

### 3.5 Apoyos Crediticios

Nacional Financiera promueve, desarrolla y apoya financieramente a micro, pequeñas y medianas empresas a través de la banca comercial y otros intermediarios financieros no bancarios como son las uniones de crédito, entidades de fomento, arrendadoras y empresas de factoraje, mediante los siguientes programas:

## 4. PROGRAMAS CON LOS QUE CUENTA NAFIN.

### 4.1 PROGRAMA PARA LA MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA (PROMYP)

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

<u>Tamaño de Empresa</u>	<u>Personal Ocupado</u> <u>Número de Empleados</u>	<u>Ventas Netas Anuales</u>	
		<u>(veces el salario</u> <u>mínimo)</u>	<u>(miles de</u> <u>nuevos pesos)</u>
Micro	Hasta 15	110	530
Pequeña	Hasta 100	1115	5300

#### 4.1.1 Objetivo del Promyp

Apoyar el desarrollo de la micro y pequeña empresa a través de esquemas crediticios, que han sido diseñados expresamente para atender los requerimientos particulares de las empresas que pertenecen a estos estratos.

Las empresas de menor escala tienen grandes cualidades que deben ser aprovechadas al máximo, pero también tienen que ser reforzadas.

Para avanzar en el apoyo masivo a estas empresas, a través del Promyp, Nacional Financiera ofrece a los empresarios créditos para:

- **Capital de trabajo**, como compra de materia prima o mercancías, pago de sueldos, y salarios, u otros gastos propios del giro. En este caso, el plazo que ofrece es de 3 años, con 6 meses de gracia.

- **Inversión fija**, para adquisición de maquinaria y equipo, con un plazo de 10 años y 18 meses de gracia; o para la adquisición construcción o remodelación de naves industriales y/o locales comerciales, con plazo de 12 años y 36 meses de gracia.

- **Reestructuración de pasivos**. En los años recientes muchas empresas se han endeudado con créditos de corto plazo para financiar inversiones de largos períodos de recuperación; mediante el mecanismo de reestructuración de pasivos, los micro y pequeños empresarios pueden obtener los créditos para pagar sus préstamos y con ello reducir el impacto sobre el flujo de efectivo, liberando recursos para apoyar su desarrollo. En este caso, el plazo es de 7 años con 18 meses de gracia.

A través de Promyp, el financiamiento máximo por empresa, tanto para equipamiento como para capital de trabajo, es de hasta 480 mil nuevos pesos para las empresas micro y de hasta 4800 nuevos pesos para las pequeñas.

Debe destacarse que el otorgamiento de los créditos, Nacional Financiera continúa aplicando tasas de interés bajas, sin subsidios a plazos largos, lo cual representa condiciones verdaderamente preferenciales para la micro y pequeña empresa. La tasa que se aplica actualmente para todos los créditos es de C. P.P. más seis puntos.

En el proceso de planificación, Nafin ha integrado como complemento del Promyp un instrumento llamado Tarjeta Empresarial, que permite disponer de recursos de manera inmediata para capital de trabajo y para la adquisición de activos fijos, le concede al empresario otros beneficios, como tener acceso a diversos servicios de asistencia técnica y capacitación, y contar con un seguro de vida.

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

La Tarjeta Empresarial le permite al usuario contar con beneficios adicionales como:

- Capacitación, permitiéndoles así, elevar su nivel de gestión empresarial.
- Asistencia técnica, a efecto de mejorar sus procesos productivos y elevar la calidad de sus productos.
- Servicios de apoyo contable, jurídicos y administrativos, proporcionados por despachos especializados en la atención a la micro y pequeña empresa.
- Información, para que los empresarios sepan como mejorar la marcha de su negocio.

Actualmente, como parte de los servicios de información y de asesorías a través del sistema de Tarjeta Empresarial Nafin proporciona a los acreditados una serie de fascículos sobre diversos aspectos en materia de administración, así como la llamada " Carta Nafin para la modernización empresarial", que ofrece orientación sobre proceso, eventos empresariales, información científica y tecnológica, casos prácticos e información diversa de interés para el empresario.

#### **4.1.2 Sujetos de Apoyo**

El Promyp financia a:

\* Personas Físicas o morales:

- que clasifiquen como micro o pequeñas empresas (MYPE'S)
- con participación patrimonial mayoritaria mexicana
- que desarrollen actividades industriales, comerciales o de servicios

\* Uniones de Crédito que agrupen a micro y/o pequeños empresarios para satisfacer los requerimientos financieros de inversión y negociación de sus asociados.

#### **4.1.3 Acceso a los Recursos**

Las MYPE'S podrán obtener apoyos financieros del PROMYP mediante solicitud a un intermediario financiero, autorizado y reconocido por Nafin.

#### **4.1.4 Objetivo**

El objetivo de los apoyos financieros que otorgan Nafin en este programa es que la Mype:

- \* haga más eficiente su operación, y
- \* alcance niveles óptimos de competitividad.

Otros aspectos que deben señalarse con respecto a los créditos de Nafin, es que los intereses generados los cubre el acreditado al vencimiento. Así, el empresario puede disponer de la totalidad de su crédito, a diferencia de lo que origina la práctica bancaria general, al solicitar que se cubran por anticipado los intereses del financiamiento que otorga, o que exige reciprocidad como mantener un volumen de operaciones o un cierto nivel de saldos, que al final de cuentas resulta en un mayor costo.

Un factor más que hay que considerar en el respaldo al sector productivo, es la oportunidad con que debe recibir el financiamiento. Nafin reconoce la importancia de que sus acreditados cuenten con los recursos a tiempo, y es por ello que se ha establecido un mecanismo ágil de descuento, que permite que 24 horas los intermediarios dispongan de los recursos, para que oportunamente puedan ser canalizados a las empresas.

La acción de Nacional Financiera abarca a todo el país y al dejar de operar en el primer piso, no se ha alejado, sino que se ha acercado más al acreditado, pues ha cambiado sus 40 sucursales (80 considerando los fondos de fomento) por la substancialmente mayor suma de ventanillas que constituye las 4700 sucursales de la banca comercial; las 1000 de las arrendadoras, empresas de factoraje y uniones de crédito; y las 350 que por lo pronto existen de las cajas de ahorro.

Al haberse convertido en una banca de fomento universal de segundo piso, logra una canalización más eficiente de sus recursos, a través de una amplia red de intermediarios, bancarios y no bancarios.

En apoyo al desarrollo integral de la micro y pequeña empresa, Nacional Financiera ofrece no sólo financiamiento, sino que ha volcado gran parte de su esfuerzo a impulsar el establecimiento de nuevos esquemas de asociación, como es el caso de las uniones de crédito.

La importancia de las uniones de crédito radica fundamentalmente en que permiten multiplicar la capacidad de negociación en beneficio de sus asociados, con este modelo las empresas asociadas en conjunto pueden ser intermediarias de Nacional Financiera sin tener a los bancos de por medio. Actualmente existen 121 uniones que ya operan y 60 que están en proceso de constitución.

Otro aspecto que históricamente se ha manifestado como problema para los micro y pequeños empresarios, es la demanda de garantías físicas por parte de los intermediarios financieros.

Ante la exigencia de garantías por parte de los intermediarios, Nafin está experimentando un programa para otorgar garantías complementarias. Mediante este programa, Nafin puede garantizar hasta el 80 % del crédito que otorgue el intermediario financiero a la micro y pequeña empresa, para proyectos de desarrollo tecnológico o mejoramiento del medio ambiente y el 50 % en proyectos de otra naturaleza.

Debe resaltarse además, que para evitar que la negociación de garantías fuese una limitante en la decisión para otorgar el crédito, Nafin está iniciando la operación de un sistema de garantía con fianza, en concertación con un grupo de intermediarios y la participación de afianzadoras.

Como otra alternativa para salvar este mismo obstáculo, dentro de los esquemas de asociación que Nacional Financiera está impulsando, se está articulando a micro, pequeña y mediana empresas con las empresas de mayor tamaño para que con el aval de éstas, cuenten con financiamiento para capital de trabajo.

Así se han establecido ligas de grandes empresas proveedoras con micro, pequeñas y medianas empresas compradoras, y de grandes empresas compradoras con establecimientos proveedores de menor escala.

A continuación presentamos las características generales de los otros cinco programas de financiamiento que ofrece Nacional Financiera.

"Para estos cinco programas, los créditos descontados podrán ser en moneda nacional y extranjera, bajo el esquema general de tasas de la Institución y, quedan excluidos de estos apoyos los proyectos que generan efectos negativos al medio ambiente o aquéllos que cuenten con fuentes alternativas, adecuadas y suficientes de recursos."<sup>53</sup>

## 4.2 PROGRAMA DE MODERNIZACION.

### 4.2.1 Objetivo del Programa

"Promover y proporcionar respaldo financiero a las acciones empresariales de inversión que tengan como finalidad específica el aumento de los niveles de eficiencia productiva y el incremento de la competitividad de la oferta de las empresas industriales, comerciales y de servicios del país."<sup>54</sup>

Los proyectos de inversión deberán mostrar su viabilidad técnica, económica y financiera, con tasas internas de retorno económico y financiera superior al 10 % para el caso de respaldo financiero a través del descuento crediticio y del 12 % para el caso de respaldo financiero a la aportación accionaria. En ambos casos, el cálculo deberá efectuarse a precios constantes.

---

<sup>53</sup> *Ibid.*, p. 72

<sup>54</sup> *Ib.*, p 67 y 68.

En materia de adquisición de maquinaria y equipo se deberán observar los siguientes lineamientos:

- En los contratos cuyo monto fluctúe entre los 3 y 7 millones de dólares deberá efectuarse sobre las bases de comparar cuando menos tres cotizaciones, incluyendo al menos dos cotizaciones, de proveedores extranjeros de distinto país.
- En los contratos cuyo monto exceda de los 7 millones de dólares, la adjudicación deberá efectuarse conforme a los procedimientos de licitación pública internacional que Nacional Financiera ha acordado con organismos financieros internacionales.
- Las fechas de adquisición de los bienes a financiar no deberán de ser anteriores en más de 120 días a la fecha de presentación de la solicitud de respaldo financiero.

Los esquemas de respaldo financiero se referirán a :

- Operaciones de descuento financiero sobre créditos otorgados a empresas por el sistema de intermediación financiera (instituciones de crédito, uniones de crédito, arrendadoras financieras y sociedades de inversión).
- Operaciones de descuento financiero sobre créditos otorgados por las instituciones de crédito a inversionistas mexicanos para efectuar aportaciones de capital en empresas industriales que destinen tales recursos al financiamiento de sus procesos de modernización.

#### **4.2.2 Características del Financiamiento**

##### **Moneda**

Nacional o Extranjera.

##### **Monto**

El que requiera el proyecto de acuerdo con el porcentaje de participación establecido, en la inteligencia de que:

- El saldo de respaldo financiero total por empresa no podrá exceder de 15 millones de dólares o su equivalente en moneda nacional.
- El importe máximo de respaldo para capital de trabajo no será superior a 2.5 millones de dólares o su equivalente en moneda nacional.

Los promotores del proyecto deberán aportar los siguientes porcentajes mínimos, sobre la inversión total:

<b>Destino de los Recursos</b>	<b>Porcentaje Mínimo Sobre la Inversión Total</b>
Activos Fijos (salvo arrendamiento y cuasi capital)	20%
* capital de trabajo	0
* reestructuración de adeudos	
* aportación accionaria	

Nafin y los intermediarios financieros participarán en el total del crédito con los siguientes porcentajes:

<b>Destino de los Recursos</b>	<b>Participación Máxima De Nafin</b>	<b>Participación Mínima Del Intermediario</b>
* activos fijos		
* capital de trabajo	75 %	25 %
reestructuración de adeudos	75%	25%
aportación accionaria	100 %	0 %

### **Sujetos de Apoyo**

Serán susceptibles de ser descontados los financiamientos concedidos por los intermediarios financieros a:

\* empresas industriales, comerciales y de servicios, que deseen modernizar su planta productiva

\* inversionistas (personas físicas y morales) que aporten capital accionario a las empresas

## **Plazos**

El plazo del crédito y el período de gracia se determinará en función de la capacidad de pago de las empresas.

En todo los casos, el plazo máximo de amortización, será hasta de 20 años, incluyendo el período de gracia.

## **Plazo de Amortización**

El plazo de amortización se determinará de acuerdo con el flujo del efectivo de la empresa, en el entendido de que para las inversiones de activos fijos el máximo será de 7 años, pudiendo incluir en ambos casos un período de gracia de hasta 3 años. En el caso de financiamiento para propósitos de participación accionaria, el plazo fluctuará entre 3 y 10 años, pudiendo considerarse un período de gracia con un máximo de hasta 5 años.

## **Formas de Amortización**

Para operaciones en moneda nacional , los pagos del principal serán mensuales o trimestrales, dependiendo del flujo de efectivo de la empresa, y para los intereses serán mensuales.

Para operaciones en moneda extranjera, los pagos del principal e intereses podrán ser mensuales, trimestrales o semestrales, dependiendo de las fuentes del fondeo de Nacional Financiera.

De acuerdo con la necesidad de cada empresa y proyecto, se podrán aplicar esquemas de amortización con pago de capital iguales o consecutivos o pagos a valor presente.

## **Tasas de Interés**

Las tasas de interés y el margen de intermediación serán las que estén en vigor. Los intereses se calcularán sobre saldos insolutos del principal con base en meses calendario con divisor de 360 días ( Base Mixta).

**Moneda Nacional:**

<b>Estrato</b>	<b>Intermediario Financiero</b>	<b>Usuario Final</b>
Micro	CPP	CPP + 6
Pequeña	CPP + 1	CPP + 6
Mediana	CPP + 2	CPP + 6
Grande	CPP + 3	Libre

**Moneda Extranjera:**

Al intermediario financiero:

- \* Libor + 5 (crédito hasta 3 años)
- \* Libor + 4 (crédito mayor a 3 años)

Al usuario final:

- \* Libor + 8 (crédito hasta 3 años)
- \* Libor + 7 (crédito mayor a 3 años)

Siempre y cuando la tasa para el intermediario financiero, no sea menor a 10.5 %, ni mayor a 12.75 %.

Mediante una circular, Nafin enviará a los intermediarios financieros el esquema de tasas vigentes para cada período.

El financiamiento podrá ser en moneda extranjera cuando:

- las empresas sean generadoras netas de divisas y/o coticen a precios internacionales, y
- Nafin disponga de las divisas necesarias.

En moneda extranjera, el margen de intermediación es libre.

**Comisión de Compromiso** La comisión aplicable a los saldos no dispuestos, conforme a calendario convenido, será del 1 % anual.

### 4.3 PROGRAMA DE DESARROLLO TECNOLÓGICO.

#### 4.3.1 Objetivo

"El Programa de Desarrollo Tecnológico de Nacional Financiera fomentará el crecimiento tecnológico de las empresas mediante proyectos integrales de inversión para la adaptación de creación de nuevas tecnologías o de programas permanentes en la industria que la modernicen, la integren, reorienten o incrementen su aprovechamiento y productividad. Para ello inducirá la participación activa de las instituciones financieras del país en el financiamiento integral de proyectos de desarrollo tecnológico viables."<sup>55</sup>

#### 4.3.2 Funciones

- a) Conceder financiamiento a las instituciones de crédito del país.
- b) Dar como complemento garantías a los intermediarios que otorguen financiamiento a las empresas.
- c) Dar su garantía para proteger a las empresas contra los riesgos derivados de la adopción de nuevas tecnologías y prototipos desarrollados en México.
- d) Fomentar la generación de proyectos que correspondan con el objetivo del programa.
- e) Promover la estructuración de esquemas integrales de financiamiento que incorporen recursos de Nafin y de otras fuentes.
- f) Proporcionar capacitación y asistencia técnica en aspectos relacionados con el objetivo del Programa de Desarrollo Tecnológico.

#### 4.3.3 Sujetos de Apoyo

Serán susceptibles de apoyo todas aquellas empresas, instituciones o firmas de ingeniería nacionales, sin distinción de tamaño o actividad industrial que:

\* adquieran tecnología y/o maquinaria y equipo, que actualicen su tecnología, incrementen su productividad y mantengan su competitividad en el mercado.

\* realicen actividades de:

- gestión y asistencia tecnológica
- programas de aseguramiento de calidad
- sistemas integrales de seguridad industrial y similares

\* lleven a cabo inversiones en proyectos de investigación y desarrollo tecnológico

---

<sup>55</sup> *Ibid.*, p 70.

#### 4.3.4 Destino del financiamiento

Los destinos del financiamiento se agrupan en los tres siguientes apartados:

\* compra y asimilación de tecnología en paquetes o en módulos, mantenimiento del patrimonio tecnológico, documentación de tecnología, elaboración de manuales, bitácoras y reportes técnicos, programas de capacitación a todos los niveles para lograr la asimilación integral de la tecnología recién adquirida o en uso.

\* Adquisición de maquinaria, equipo e instalaciones, acondicionamiento y montaje, y gastos de instalación en general.

\* gastos operativos y otros tipos de erogaciones relacionados con el proyecto de actualización tecnológica.

#### 4.3.5 Formas de Pago

Como alternativa preferente sobre la amortización por montos nominalmente iguales de capital e intereses sobre saldos insolutos, los pagos podrán fijarse en términos de valor presente, con financiamiento de intereses.

### 4.4 PROGRAMA DE INFRAESTRUCTURA INDUSTRIAL.

#### 4.4.1 Objetivo

"Promover y respaldar el desarrollo de una infraestructura industrial que permita una operación más eficiente de la planta productiva aun mejor equilibrio regional de la actividad económica."<sup>56</sup>

Impulsar la desconcentración de las instalaciones productivas de las áreas urbanas y su reubicación en los parques, conjuntos, puertos y zonas industriales prioritarias.

#### 4.4.2 Sujetos de Apoyo

Los sujetos de respaldo financiero son los gobiernos de los estados y municipios, así como las personas físicas y empresas constituidas bajo la legislación mexicana.

Los inversionistas que canalicen los recursos, a través de las aportaciones accionarias, para financiar inversiones de su empresa a las que hace referencia el objeto del Programa.

Las fechas de adquisición de los bienes a financiar no deberán ser anteriores en más de 120 días a la fecha de la presentación de la solicitud de descuento.

---

<sup>56</sup> *Ib.*, p 71.

#### **4.4.3 Destino del Respaldo Financiero**

- Financiamiento de las inversiones en infraestructura y urbanización de parques, conjuntos, puertos y zonas industriales.
- La construcción, modernización y equipamiento de naves industriales localizadas en algunos de esos parques, etc.
- Las inversiones y los gastos particulares que se deriven de una relocalización de las instalaciones productivas de una empresa.
- Financiamiento de gastos de capacitación y asistencia técnica, así como de estudios y asesorías que se vinculen directamente con el objetivo del Programa.
- Financiamiento de la aportación del capital accionario, cuando las empresas destinen tales recursos a los enumerados en el Programa.

#### **4.4.4 Proyectos de Infraestructura Tecnológica**

- \* Estudios y actividades relacionadas con la gestión de su tecnología, tales como:
  - información, diagnósticos, perspectivas y pronósticos tecnológicos
  - gastos de transferencia y comercialización de paquetes tecnológicos
  - estructura de franquicias maestras y trámites de paquetes en el país o fuera de él
- \* Instalación de laboratorios, equipamiento de firmas de ingeniería y consultoría, servicios de expertos, firmas especializadas, consultores, universidades, centros de investigación y empresas de base tecnológica.
- \* Programas de aseguramiento de calidad, sistemas integrales de seguridad industrial y programas similares, incluyendo las instalaciones y modificaciones necesarias a la planta productiva, que conduzca a la calidad total de las empresas.

#### **4.4.5 Proyectos de Desarrollo de Tecnológico**

- \* Emolumentos (sueldo de un cargo o empleo) del personal, materiales, equipos y servicios; gastos de capacitación relativos al proyecto de desarrollo tecnológico.
- \* Mejora, diseño, fabricación y prueba de nuevos bienes y procesos productivos, incluyendo desarrollo de prototipos, lotes de prueba, plantas piloto, reproducción tecnológica y escalamiento de procesos desarrollados con tecnología nacional y su comercialización.

En los tres grupos anteriores se incluyen:

- \* Pago de servicios prestados por consultores, firmas de consultoría y/o ingeniería, y los estudios de viabilidad y asesorías relacionados con estos proyectos.

\* Aportaciones de capital accionario que realicen personas físicas o morales, cuyo destino sea el que se indica en los incisos anteriores, y en infraestructura tecnológica, las aportaciones patrimoniales que éstas realicen en entidades tecnológicas.

#### **4.4.6 Características**

##### **Moneda**

Nacional o extranjera.

##### **Monto**

El que requiera la inversión de acuerdo con el porcentaje de participación establecido en la inteligencia de que:

El saldo del respaldo financiero total de los diferentes programas de Nacional Financiera por empresa no podrá exceder de 15 millones de dólares o su equivalente en moneda nacional.

##### **- Plazo de Amortización**

El plazo de amortización determinará de acuerdo con el flujo de efectivo de la empresa, en el entendido que el máximo será de 13 años, con un período de gracia de hasta 3 años. En el caso de financiamiento para propósitos de aportación accionaria, el plazo fluctuará entre los 3 y los 10 años, pudiendo considerarse un período de gracia con un máximo de hasta 5 años.

##### **- Formas de Amortización**

Para operaciones en moneda nacional, los pagos del principal serán mensuales o trimestrales, dependiendo del flujo de efectivo de la empresa, y para los intereses serán mensuales.

Para operaciones en moneda extranjera los pagos del principal e interés podrán ser mensuales, trimestrales o semestrales, dependiendo de las fuentes de fondeo de Nacional Financiera.

De acuerdo con las necesidades de cada empresa, se podrán aplicar esquemas de amortización con pagos de capital iguales y consecutivos o pagos a valor presente.

##### **- Tasa de Interés**

Los promotores del proyecto deberán participar con los siguientes porcentajes como mínimo, sobre la inversión total:

---

<b>Destino de los Recursos</b>	<b>Porcentaje Mínimo Sobre la Inversión Total</b>
inversión total	20 %
arrendamiento financiero	0 %
cuasicapital	0 %

---

Las tasas de interés y el margen de intermediación serán los que están en vigor. Los intereses se calcularán sobre saldos insolutos del principal, con base en meses calendario con divisor de 360 días (Base Mixta).

#### **- Comisión de Compromiso**

La comisión aplicable a los saldos no dispuestos, conforme a calendario convenido, será del 1 % (uno por ciento) anual.

#### **4.5 PROGRAMA DE MEJORAMIENTO DEL MEDIO AMBIENTE.**

La creación de este Programa, de carácter prioritario, surge de la urgente necesidad de atender el combate a la contaminación ambiental en las zonas de alta concentración industrial o urbana, o en aquellas localidades que por sus características requieren de acciones de prevención, control o eliminación de los elementos contaminantes, o bien de acciones encaminadas a hacer un uso más racional del agua y la energía.

Los recursos de este Programa podrán ser destinados a:

- Realización de estudios, asesorías técnicas y capacitación.
- Adquisición de maquinaria, equipo y su instalación; reacondicionamiento; construcción de plantas y/o distritos de control y tratamiento de descargas contaminantes, así como para el cambio de procesos para la racionalización del consumo del agua.
- Aportaciones de capital accionario.

El monto será de 15 millones de dólares o su equivalente en moneda nacional, con un plazo máximo de amortización de 13 años, con 3 de gracia, o de 3 a 10 años para cuasi capital, con 5 de gracia. Nacional Financiera participa con 80% máximo de la inversión total.

#### 4.5.1 Objetivo

"Promover y proporcionar respaldo financiero a las acciones empresariales de inversión que contribuyan al mejoramiento del medio ambiente, así como la racionalización del agua y energía."<sup>57</sup>

#### 4.5.2 Sujetos de Apoyo

Los sujetos de respaldo financiero son las empresas industriales, comerciales y de servicio que efectúen inversiones a las que hace referencia el objetivo del Programa.

Los inversionistas mexicanos que canalicen recursos, a través de la aportación de capital para financiar las inversiones de sus empresas a las que hace referencia el objetivo del Programa.

Los gobiernos de los estados y municipios, así como las personas físicas.

En los contratos cuyo monto excede los 7 millones de dólares, la adjudicación deberá efectuarse sobre la base de comparar cuando menos tres cotizaciones de proveedores extranjeros de distinto país.

En los contratos cuyo monto excede los 7 millones de dólares, la adjudicación deberá efectuarse conforme a los procedimientos de licitación pública internacional que Nacional Financiera ha acordado con los organismos internacionales.

Las fechas de adquisición de los bienes a financiar no deberán ser anteriores en más de 120 días a la fecha de presentación de la solicitud de respaldo financiero.

#### 4.5.3 Destino del Respaldo Financiero

- Financiamiento de las adquisiciones de maquinaria y equipo; la construcción de obre civil, instalaciones y/o reacondicionamientos, cuyo propósito específico sea el mejoramiento del medio ambiente y la racionalización del agua y energía.

- Financiamiento de gastos de capacitación y asistencia técnica, así como de estudios y asesorías que se vinculen directamente con el objetivo del Programa.

- Financiamiento de actividades comerciales de acuerdo al objeto del Programa.

- Financiamiento de la aportación de capital accionario, cuando la empresa destine tales recursos a los propósitos a que hacen referencia los párrafos anteriores.

---

<sup>57</sup> *Ibid.*, p 75.

#### 4.5.4 Características

##### **Moneda**

Nacional o extranjera.

##### **Monto**

El que requiera la inversión y de acuerdo con el porcentaje de participación establecido, en inteligencia de que:

El saldo de respaldo financiero total de los diferentes programas de Nacional Financiera por empresa no podrá exceder 15 millones de dólares o su equivalencia en moneda nacional.

##### **- Plazo de Amortización**

El plazo de amortización se determinará de acuerdo con el flujo de efectivo de la empresa, en el entendido que el máximo será de 13 años, con un período de gracia de 3 años. En el caso de financiamiento para propósitos de aportación de accionaria, el plazo fluctuará entre los 3 y 10 años, pudiendo considerarse un período de gracia con un máximo de hasta 5 años.

##### **- Formas de Amortización**

Para operaciones en moneda nacional, los pagos del principal e intereses podrán ser mensuales, trimestrales, dependiendo del flujo de efectivo de la empresa, y para los intereses serán mensuales. Para operaciones en moneda extranjera los pagos del principal e intereses podrán ser mensuales, trimestrales o semestrales, dependiendo de las fuentes de fondeo de Nacional Financiera.

De acuerdo con las necesidades de cada empresa, se podrán aplicar esquemas de amortización con pagos de capital iguales y consecutivos o pagos a valor presente.

##### **- Tasas de Interés**

Las tasas de interés y el margen de intermediación serán los que están en vigor. Los intereses se calcularán sobre saldos insolutos del principal, con base en meses de calendario con divisor de 360 días( Base Mixta).

##### **- Comisión de Compromiso**

La comisión aplicable a los saldos no dispuestos, conforme a calendario convenido, será del 1 % (uno por ciento) anual.

## 4.6 PROGRAMA PARA ESTUDIOS Y ASESORIAS

### 4.6.1 Objetivo

"Promover y respaldar la elaboración de estudios y la contratación de asesorías que fortalezcan las decisiones y la ejecución de proyectos de inversión, comercial y de servicios e incrementen la capacidad de gestión empresarial."<sup>58</sup>

### 4.6.2 Sujetos de Apoyo

Son sujetos de respaldo financiero los gobiernos estatales y municipales, así como las personas físicas y las empresas constituidas bajo la legislación mexicana.

La elaboración de estudios que pueden contribuir al logro de:

- El incremento de la competitividad de las empresas industriales, comerciales y de servicios del país.
- La creación de fuentes permanentes de empleo productivo sobre todo en los estratos de menores ingresos de la población.
- El aumento de la oferta de bienes de consumo básico.
- El fortalecimiento de la infraestructura industrial y de la desconcentración de las instalaciones productivas de las áreas urbanas hacia los parques industriales y zonas prioritarias.
- El mejoramiento del medio ambiente, la reducción de los efectos contaminantes de la producción, así como el consumo de agua y energía.
- El fortalecimiento de la capacidad nacional de investigación y desarrollo tecnológico.

### 4.6.3 Características

#### **Moneda**

Nacional o extranjera.

#### **Destino**

La contratación de estudios y asesorías.

---

<sup>58</sup> Fuente de Información Nacional Financiera.

## **Monto**

Con recursos del Programa se podrá financiar hasta el 80 % del costo total del estudio o la asesoría.

Tanto el intermediario financiero como la empresa deberán participar, cada uno, cuando menos con el 10 % del costo del estudio o la asesoría.

El Impuesto al Valor Agregado no será objeto de financiamiento.

Para tener un conocimiento mejor en cuanto a los requisitos para los programas de Financiamiento de Nacional Financiera en el (Anexo A-7) se muestra un formato de solicitud de Crédito, además de algunas tablas que contienen información condensada de las tasas de interés, montos, destinos de los recursos y la participación de Nafin en los financiamientos.

Por otro lado, además de los programas de apoyo de Nacional Financiera cuenta con una serie de Fondos de Financiamiento entre ellos tenemos a:

## **5. FONDOS DE FINANCIAMIENTO**

Son inversiones hechas por el Gobierno Federal en fideicomisos, a través de Nacional Financiera como fiduciaria, para que los beneficios se utilicen en préstamos a los sectores industriales, comerciales y agropecuarios.

Entre éstos fondos tenemos a :

### **5.1 Introducción al Fondo de Garantía y Fomento a la Pequeña y Mediana Industria ( FOGAIN).**

Es manejado por Nacional Financiera y fue creado con el objeto de atender las necesidades de crédito de los pequeños y medianos industriales del país; los créditos de este fondo se destinan principalmente a la industria de transformación.

Se podrán otorgar a empresas de servicios tales como talleres mecánicos, lavanderías, planchadurías y restaurantes, a través de préstamos refaccionarios.

Los préstamos de habilitación o avío se destinarán para la adquisición de materias primas y materiales, pago de jornales, salarios y gastos directos de explotación indispensables para los fines de la empresa.

Los préstamos refaccionarios se destinan a la compra e instalación de maquinaria, construcción o realización de obras materiales necesarias para el fomento de la empresa, o sea en general, para el incremento de sus activos fijos.

Los préstamos hipotecarios se destinan para el pago de consolidación de pasivos.

Por medio de este fondo pueden concederse, además de los créditos ya citados, apoyos financieros tales como: tomar, suscribir, colocar y garantizar obligaciones emitidas por las industrias con la intervención de las instituciones de crédito.

### **5.2 Fondo Nacional De Fomento al Turismo ( FONATUR )**

Se trata de un fondo controlado por Nacional Financiera, siendo su objetivo principal promover las inversiones turísticas a través de los créditos que concede el fondo.

El contrato de habilitación o avío se destina para la cristalería, cubiertos, vajillas, mantelería, etc., pago de jornales, salarios y gastos directos de explotación.

Los créditos refaccionarios se destinan a la construcción, conclusión, reformas, modernización o ampliación de hoteles, moteles, suites o estacionamientos para remolques-habitación, a la adquisición de equipos, tales como mobiliario, estufas, mesas, etc.

Se pueden conceder también los siguientes apoyos financieros:

- a) Efectuar o encargar la realización de estudios y proyectos de preinversión turística.
- b) Adquirir, urbanizar, fraccionar, vender, administrar o arrendar inmuebles para proyectos turísticos.
- c) Garantizar a las instituciones de crédito la recuperación de los créditos que éstas otorguen a personas dedicadas a actividades turísticas o conexas.

Las operaciones de crédito y descuento con el fondo pueden ser canalizadas por medio de bancos.

### **5.3 Fondo Nacional De Fomento Industrial ( FOMIN ).**

Este fondo depende de Nacional Financiera y su objetivo principal es el de suscribir parcial y temporalmente el capital de nuevas o medianas y pequeñas industrias.

No requiere la intervención de los bancos pues se trata de un apoyo directo a la clientela de Nafin.

### **5.4 Fondo Nacional De Estudios De Preinversión ( FONEP ).**

Es un fondo administrado por Nacional Financiera cuyo objetivo es poner a disposición del inversionista que así lo solicite, medios financieros y técnicos para realizar estudios de preinversión, financiar, evaluar, identificar, asesorar, autorizar y supervisar estudios de factibilidad técnica, financiera o económica.

También está destinado a promover y dirigir inversiones en forma segura hacia los sectores económicos del país que más lo requieran. Se trata también de un apoyo directo al inversionista y no necesita la intervención de los bancos.

### **5.5 Financiamiento En Mercados Internacionales.**

Los bancos de Inglaterra prestan en dólares a una tasa LIBOR que fluctúa entre 12 y 22 %.

Los bancos de los Estados Unidos prestan en dólares a la tasa de PRIME RATE que fluctúa entre el 15 y el 25 %.

Estos créditos se tramitan a través de las instituciones de crédito del país.

### **5.6 Apoyo al Programa Nacional De Solidaridad.**

Nacional Financiera apoya a este Programa, con acciones fundamentales que se orientan a la concertación de voluntades, capacidades y recursos de los diferentes agentes económicos - sociales, públicos y privados - para posibilitar la identificación, elaboración y ejecución de proyectos que estimulen y fortalezcan la presencia de la micro y pequeña empresa y coadyuven a la incorporación permanente de grupos sociales en desventaja a las actividades productivas del país.

El destino de los apoyos se orientan a fomentar la creación de organismos técnico-sociales, privados y públicos, responsables de promover en forma integral la realización de proyectos viables y rentables de las empresas de solidaridad e inducir una nueva cultura empresarial.

Monto: hasta 25 mil nuevos pesos.

Plazo: hasta 3 años.

Tasa de interés: la más baja que se consigue.

Pago: el pago de capital e interés será mensual.

Garantía: Nafin otorgará su garantía por una parte del crédito.

A continuación presentamos las bases de operación de uno de los programas de fomento el FOGAIN que para la investigación presente es interesante conocer su funcionamiento por ser un Programa destinado a la mediana y pequeña empresa. dicho programa ya fue mencionado al inicio del punto cinco.

### **5.7 (FOGAIN)**

Dentro del marco establecido en el Plan Nacional de Desarrollo, así como en los Programas Nacionales de Financiamiento del Desarrollo y de Fomento Industrial y Comercio Exterior, y también en otros Programas Sectoriales vinculados con el desarrollo de la industria, las Secretarías de Hacienda y Crédito Público y de Comercio y Fomento Industrial, instituyeron a Nacional Financiera, en su carácter de Fiduciaria del Fondo de Garantía y Fomento a la Industria Pequeña y Mediana, para que este Fondo opere, durante

los programas de apoyo a empresas con problemas de liquidez y el de instalaciones físicas, sobre las bases que se exponen a continuación.

El Fogain otorgará los apoyos financieros que se señala por conducto del Sistema Bancario Nacional.

### 5.7.1 Criterios de Elegibilidad

Podrán ser atendidas con cargo a estos Programas:

\* Se entenderá por industria pequeña y mediana a las empresas del sector de la industria de transformación de capital mayoritariamente mexicano que ocupan hasta 250 personas, entre obreros, técnicos y empleados administrativos, y el valor de sus ventas netas no rebase la cantidad 1'100 nuevos pesos al año.

Las cifras de personal ocupado y ventas serán las correspondientes al cierre del último ejercicio fiscal de la empresa de que se trate, al momento que realice su solicitud. Cuando se trate de empresas de nueva creación, se considerará el número de trabajadores y las ventas anuales estimadas.

\* Todas aquellas actividades consideradas por la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, en la Relación de Clases Industriales de Industria Mediana y Pequeña para Fomento.

En el supuesto de que la actividad económica del solicitante no esté claramente incluida dentro de esta relación, industrial o, en su caso, el intermediario financiero, acudirá ante el Fondo, o ante la Secofi, en sus oficinas centrales o cualesquiera de sus Delegaciones Federales, a fin de obtener un dictamen sobre su elegibilidad, para lo que se presentará la siguiente información:

- a) Fecha de constitución de la empresa, objetivos social y trayectoria histórica;
- b) Capital social y contables actuales, incluyendo un análisis de sus operaciones durante los tres últimos ejercicios;
- c) Información sobre si la empresa ya ha recibido apoyos del Fogain, y la situación de los mismos; y
- d) Justificación para solicitar el apoyo del Fogain tomando en consideración la importancia de la empresa dentro de la localidad; de la rama industrial, y otros elementos que puedan ser de utilidad para que el H. Comité Técnico o las autoridades correspondientes decidan sobre el particular.

Este Fondo dará a conocer , por escrito, la resolución al intermediario o al interesado, con la que, si es procedente, se gestionará el descuento como cualquier operación normal como empresa no prioritarias, con las tasas aplicables al caso.

\* Las empresas industriales que realicen operaciones de compra-venta, siempre que sus ingresos derivados de su actividad productiva hayan representado, cuando menos, el 60 % del total durante su último ejercicio de operación.

Para el evento de que una empresa comercial, que esté incorporada a sus actividades de la transformación, y los ingresos no alcancen el porcentaje antes indicado, se solicitará al Fogain su elegibilidad de apoyo, en forma previa al trámite de descuento. Para ello presentaría al Fondo la siguiente información:

- a) Fecha de constitución de la empresa, objetivo social y trayectoria histórica.
- b) Estados financieros recientes, con antigüedad no mayor a tres meses, incluyendo un análisis de sus operaciones durante los últimos tres ejercicios, y
- c) Justificación para solicitar el apoyo del Fogain, señalando el porcentaje de los ingresos que obtendrían por concepto del proceso de transformación, en los próximos tres ejercicios.

Una vez realizado el trámite el Fogain dará a conocer por escrito la resolución, con la que, en caso de ser favorable, se gestionará el descuento como si se tratara de cualquier operación normal.

### 5.7.2 Programa Normal

\* Tipos de Montos de Crédito.

Los créditos con cargo a este programa podrán ser de habilitación o avío y/o refaccionario, por montos máximos hasta de 50 mil nuevos pesos cada uno, incluyendo saldos acumulados con este Fondo, y a los plazos de amortización que se indican a continuación, incluidos los periodos de gracia, que también se señalan:

#### Plazo de amortización

<u>Tipo de Crédito</u>	<u>Amortización</u>	<u>Período de Gracia</u>
Habilitación o		
Avío	Hasta 24 meses	6 meses
Refaccionario	Hasta 60 meses	12 meses

Se desea reiterar que estos plazos son los máximos a los que el Fogain descontará sus operaciones; por lo que los bancos deberán cuidar que los descuentos solicitados se fundamenten en los ciclos productivos de las empresas, a fin de que no exista sobreliquidez en sus operaciones normales.

### \*Programa Especial de Apoyo a Empresas con Problemas de Liquidez

El Fogain podrá descontar con cargo a este programa créditos hipotecarios industriales destinados a reestructurar pasivos, cuya contratación tenga una antigüedad mayor a un año y hasta por un monto máximo de 50 mil nuevos pesos, incluyendo saldos acumulados, a un plazo no mayor de siete años, incluido un año de gracia.

#### 5.7.3 Límites Máximos de Crédito

En cualquier caso, la suma de los montos autorizados más saldos acumulados, con recursos del Fogain, en los tres tipos de crédito antes descritos, no deberá exceder de 150 mil nuevos pesos por empresa, y hasta 400 mil nuevos pesos si se trata de empresas pertenecientes a un mismo grupo industrial o de accionistas.

#### 5.7.4 Límite de Facultades

Para continuar con el proceso de agilización en las operaciones de descuento y autorización de los créditos y, en base al programa de desconcentración del Fogain, se han elevado los límites a las facultades autónomas de los intermediarios financieros y de los cuerpos colegiados del Fondo<sup>59</sup>, conforme se muestra en el siguiente cuadro:

Organo Facultado	Límite de Autorización (miles de nuevos pesos)
Intermediario Financiero	hasta 15
Comité Técnico Regional	hasta 50
Comité Interno de Crédito	hasta 75
Comité Técnico Nacional	más de 75

Por otro lado la apertura comercial frente al proceso de globalización de la economía y la inminente constitución del bloque comercial más importante demandan al sector productivo del país adecuar sus relaciones inter-empresariales. Dentro de este contexto globalizado, el consumidor encuentra productos diferenciados por su calidad y precio, por tal motivo, Nafin ha diseñado el esquema para la modernización y financiamiento para la red de proveedores de la gran empresa denominado **Fideicomisos "AAA" Grandes Empresas Intermediarias**.

<sup>59</sup> Fuente de Información Nacional Financiera.

**Su Objetivo es:**

Utilizar las sinergia y fortalezas de la empresa "AAA" y Nafin para dar acceso a los proveedores y distribuidores de la empresa "AAA", a los servicios que ofrecen Nafin al sector empresarial.

Este Fideicomiso permite a las empresas:

- \* Modernizar su red de proveedores.
- \* Proyectar una imagen moderna en su relación con sus proveedores.
- \* Optimizar sus relaciones comerciales.
- \* Optimizar su infraestructura comercial; y
- \* Fortalecer su imagen y proyección nacional e internacional.

## **6. FIDEICOMISO "AAA"**

### **Reglas de Operación**

#### **6.1 Objetivo**

Promover la creación y apoyar el desarrollo de las micro, pequeña y mediana empresas; buscando su incorporación a los procesos de la economía formal, y su integración a las cadenas productivas y comerciales.

#### **6.2 Sujetos de Apoyo**

Las personas físicas o morales que clasifiquen como micro, pequeña y mediana empresas con participación patrimonial mayoritaria mexicana, que desarrollen actividades industriales, comerciales o de servicios, y cuyos giros se encuentren incluidos en el catálogo de actividades empresariales que al efecto publique Nacional Financiera, SNC.

Los Fideicomisos "AAA" que requieran de financiamiento para satisfacer necesidades comunes de sus asociados, cuando éstos se dedican a actividades industriales, comerciales o de servicios.

**Definición de Microempresa.** Aquellas que en su ejercicio inmediato anterior, simultáneamente hayan ocupado en forma permanente hasta 15 personas y, obtenido ingresos por ventas netas hasta por N\$ 900,000.00( novecientos mil nuevos pesos).

**Definición de Pequeña Empresa.** Aquellas que en su ejercicio inmediato anterior, simultáneamente hayan ocupado en forma permanente hasta 100 personas y, obtenido ingresos por ventas netas hasta por N\$9,000,000.00(nueve millones de nuevos pesos).

**Definición de Mediana Empresa.** Aquella que en su ejercicio inmediato anterior, simultáneamente hayan ocupado en forma permanente hasta 250 personas y obtenido ingresos por ventas netas hasta por el equivalente a 20,000,000.00 de nuevos pesos al año.

### **6.3 Acceso a Los Recursos De Nacional Financiera**

Las micros, pequeñas y medianas empresas podrán obtener apoyos financieros, mediante solicitud al fideicomiso "AAA" autorizado y reconocido por Nafin.

**Intermediarios Financieros.** Se identifica de esta forma a los diferentes tipos de fideicomisos "AAA", con autorización para descontar créditos al amparo de los programas crediticios de Nacional Financiera, SNC.

**Los Fideicomisos "AAA"** se obligan invariablemente a reembolsar a Nacional Financiera Los recursos de los diversos créditos que hayan descontado, así como sus accesorios, conforme a los plazos, vencimientos y condiciones que al efecto se hayan pactado; asimismo, a obtener conforme a una política crediticia sana, las garantías suficientes y necesarias que amparen el importe de los financiamientos otorgados.

### **6.4 Apoyos Financieros que Ofrece Nacional Financiera**

Financiamientos a la micro, pequeña y mediana empresa, mediante el descuento de créditos que les hayan otorgado, los fideicomisos "AAA" que son reconocidos y autorizados por Nafin, con el fin de que:

- constituyan y/o fortalezcan su capital de trabajo; adquieran maquinaria, equipo y mobiliario; adquieran, construyan, adapten o amplíen sus instalaciones industriales y locales comerciales o de servicios.

- todo ello, con la finalidad de eficientar su operación y alcanzar niveles óptimos de competitividad.

Los apoyos financieros deberán atender, cuando menos, algunas de las siguientes prioridades de fomento: la creación de fuentes de empleo, principalmente entre la población de menores ingresos; el aumento de la oferta de bienes de consumo básico; el desarrollo regional y la desconcentración de la actividad económica; el mejoramiento del medio ambiente a través de la disminución de efectos contaminantes, así como la reducción en el consumo de agua y energía; el incremento de la capacidad competitiva; y la generación y/o ahorro de divisas.

### **6.5 Créditos Susceptibles de Descuento en Nacional Financiera.**

a) Créditos destinados a la constitución o fortalecimiento del capital.

Con la finalidad de atender eficientemente las necesidades operativas de las micro, pequeñas y medianas empresas, Nafin ofrece a los Fideicomisos "AAA" como intermediarios financieros opciones para descontar los siguientes créditos:

\* Habilitación o avío

\* Avío revolvente

\* Simple o en cuenta corriente

Estos financiamientos atenderán a los siguientes lineamientos:

- Se utilizan para satisfacer necesidades de financiamiento, originadas en el ciclo operativo-económico de las empresas, tales como: adquisición de materias primas, materiales de producción, productos terminados, mercancías, pago de sueldos y salarios, así como gastos de fabricación y operación.

- Financian compras de materias primas nacionales y/o extranjeras, así como la adquisición de productos terminados o mercancías de origen nacional; siempre y cuando la antigüedad de estas operaciones, considerando la fecha de presentación de la solicitud en Nacional Financiera, no exceda de 6 meses. Si al recibir el financiamiento, la empresa no ha adquirido las materias primas, materiales o mercancías, objeto del crédito, ésta contará con un plazo de 30 días para tal fin.

- Coadyuvan empresas solicitantes optimicen la administración de su capital de trabajo, en función de su ciclo operativo y financiero, así como de su capacidad instalada, procurando su crecimiento y mayor productividad.

La utilización de este tipo de crédito será evitando en lo posible sobreinversiones así como las inversiones en bienes, materiales y servicios ajenos a la actividad que desarrollan.

- Adicionalmente, para la operación de las líneas de crédito en sus modalidades de avío revolvente, y simple o en cuenta corriente se establece que:

\* Se destinan a empresas que por sus características de operación, ciclicidad, generación interna de recursos o por pedidos imprevisibles requieren de financiamiento revolvente a corto plazo.

\* La vigencia de la línea podrá ser hasta de 1 año.

\* La utilización de las líneas de crédito revolvente es mediante el número de disposiciones que requieran las empresas acreditadas, atendiendo a las características de su operación y a las de su ciclo financiero.

\* El plazo en vencimiento de cada disposición puede ser bimestral o trimestral.

b) Créditos Destinados a la Adquisición de Maquinaria, equipo y mobiliario.

Las modalidades de crédito susceptibles de descuento para tal fin, son:

\* Refaccionario

Nafin descuenta a los Fideicomisos "AAA", como intermediarios financieros este tipo de créditos de conformidad con los siguientes lineamientos:

- se utiliza en la adquisición de maquinaria, equipo y mobiliario que requieran las micro, pequeñas y medianas empresas que desarrollen actividades industriales, comerciales, y de servicio; para construir, ampliar, mejorar y modernizar su capacidad instalada, con el fin de estar en posibilidades de ofrecer a los mercados en que operan: productos, artículos y/o servicios competitivos en cantidad, calidad, precio y oportunidad; evitando en todo momento que estos recursos sean canalizados a inversiones distintas a las señaladas en el programa de inversión o en activos ociosos.

- son susceptibles de financiarse los gastos de importación, transportación e instalación, así como los derechos necesarios para operar estos activos.

- se financiará el importe de la maquinaria, equipo y mobiliario de origen nacional y/o extranjero ya adquirida, siempre y cuando la antigüedad de esas operaciones, considerando la fecha de presentación de la solicitud en Nacional Financiera, no exceda de 12 meses.

- a partir de la fecha de operación del crédito, la empresa acreditada cuenta con 3 meses para realizar la inversión objeto de este financiamiento, así como para recabar la documentación comprobatoria correspondiente.

c) Créditos Destinados a la Adquisición, Construcción, Instalación o modificación de unidades industriales, locales comerciales o de servicios.

Su descuento procede conforme a los siguientes lineamientos:

- los recursos se destinan a la adquisición, construcción o modificación de inmuebles como son naves industriales, bodegas, locales comerciales o de servicios que las empresas requieran para llevar a cabo en forma eficiente las actividades propias de su giro cuidando en todo momento que los recursos no se utilicen en inmuebles que por su tamaño o características impidan el adecuado desarrollo de las operaciones de la empresa solicitante, y evitando se inviertan en activos improductivos y en activos ajenos a la naturaleza de sus actividades.

- en proyectos que impliquen la construcción de inmuebles, se establece que Nafin no financia la adquisición de terrenos solos o excesivos a la necesidad operativa de la empresa solicitante.

- son susceptibles de apoyo, los proyectos para instalar, modificar o ampliar inmuebles que tome en renta la empresa solicitante, y que destine a actividades propias de su actividad empresarial, siempre y cuando exista un contrato de carácter irrevocable a su favor, por un plazo igual o mayor al de la vigencia del crédito solicitado.

- si en el momento de solicitar el descuento de un crédito destinado a la adquisición, modificación o construcción de un inmueble, la empresa solicitante ya realizó la inversión,

procede el financiamiento, siempre y cuando, la operación objeto del crédito tenga una antigüedad no mayor a 12 meses.

- en el caso de adquisición de inmuebles, la empresa solicitante tiene un plazo de 3 meses para comprobar el destino que dio a los recursos; y en el caso de construcción o modificación de inmuebles dicho plazo es de 6 meses a partir de la fecha de terminación de obra establecida en su programa de inversión.

### **6.6 Condiciones de los Financiamientos que Ofrece Nacional Financiera**

Los montos máximos por tipo de crédito y por tamaño empresa tasas de interés, los márgenes de intermediación, los plazos máximos de amortización y gracia, y la participación de los intermediarios financieros en los diferentes proyectos, se darán a conocer mediante circulares que emita Nacional Financiera.

#### **Periodicidad de las Amortizaciones al Principal y Pago de Intereses**

Las amortizaciones al principal y el pago de los intereses atenderán en lo posible las características y la ciclicidad de los proyectos a financiar con recursos Nafin, permitiendo la utilización de diferentes esquemas que son los siguientes:

<b><u>Destino del Crédito</u></b>	<b><u>Plazo de Amortización</u></b>
* Capital de Trabajo	
* Crédito mediante una disposición:	5 años
* Crédito revolvente, con amortización bimestral o trimestrales para cada disposición.	1 año(a)
* Adquisición de Activos Fijos	
* Maquinaria, mobiliario y equipo:	10 años
* Adquisición, construcción y/o remodelación de instalaciones físicas:	12 años

(a) Se refiere a la vigencia de la línea de crédito.

\* para la amortización de los descuentos, pago y cálculo de intereses, los Fideicomisos "AAA" podrán utilizar:

- sistema de amortizaciones mensuales e intereses sobre saldos insolutos.

Período de gracia conforme a la viabilidad del proyecto, flujo de efectivo de la empresa.

### **6.7 Procedimiento Operativo para la Disposición y Cobranza de los Créditos.**

- a) El banco donde se efectuarán los cargos y abonos para la disposición y la cobranza de los créditos será Bancomer.
- b) El Fideicomiso "AAA" deberá abrir una cuenta en este banco y darla de alta en la Tesorería General, autorizando e esta por escrito a ejecutar los cargos y abonos a su cuenta.
- c) El Fideicomiso "AAA" depositará los recursos correspondientes al patrimonio inafectable en el área fiduciaria, que a su vez abrirá un contrato en el área de banca de inversión a nombre del propio fideicomiso.
- d) La cuenta que utiliza la Tesorería General para operaciones de descuento con los intermediarios financieros es la cuenta No. 1109363-0 de Banca Electrónica en Bancomer. A esta cuenta concentradora se vinculará a la cuenta particular del Fideicomiso "AAA", asignándole un número de referencia exclusivo acordado previamente con Bancomer para identificar estas operaciones del resto.
- e) La Tesorería General efectuará los abonos o cargos, según se trate de una disposición o recuperación del crédito, previa solicitud con 24 horas de anticipación de la subdirección de operación de la dirección de financiamiento a la micro y pequeña empresa.
- f) El Fideicomiso "AAA" contratará con el banco una línea de crédito para sobregiros con un monto suficiente para cubrir la recuperación de los créditos, con la finalidad de que el banco cubra el faltante cuando la cuenta del Fideicomiso no presente fondos. Con ello se evitará afectar el flujo de recursos de la Institución y, el sobregiro, así como sus sanciones, se aplicarán sobre dicha cuenta.
- g) Al contar el Fideicomiso con una línea de crédito para sobregiros, podrá evitarse que se tenga que recurrir a la utilización de los recursos del patrimonio inafectable administrado por el área fiduciaria.
- h) En caso de afectar el patrimonio del Fideicomiso "AAA", la Tesorería General comunicará la carencia de fondos al área de Fideicomisos, a más tardar a las 12 hrs. del día siguiente en que debieron haber entregado los recursos, conforme a la solicitud del área de operación. El área de Fideicomisos pondrá los recursos necesarios a disposición de la Tesorería General, proveniente de la aportación del patrimonio inafectable del Fideicomiso "AAA".

### **6.8 Supervisión y Seguimiento**

- a) El Fideicomiso "AAA" como intermediario financiero realizará la actividad correspondiente a la supervisión de los créditos descontados. El resultado de esta actividad será informada a Nacional Financiera, a través del formato establecido para el efecto.
- b) El Fideicomiso "AAA" como intermediario financiero entregará a Nacional Financiera el informe de supervisión durante los 135 días siguientes a la fecha de disposición de recursos,

de no cumplirse, Nacional Financiera cobrará al Fideicomiso "AAA" como intermediario financiero, el equivalente al 30 % del margen de intermediación correspondiente.

c) El Fideicomiso "AAA" como intermediario financiero notificará a nacional financiera aquellos casos, en los que a su juicio, el acreditado no haya aplicado correctamente los recursos descontados. Bajo estas circunstancias Nacional Financiera reconocerá al Fideicomiso "AAA" el margen de intermediación correspondiente.

d) En los casos a los que se refiere el inciso anterior, y en concordancia con lo establecido en los convenios celebrados entre Nacional Financiera y los Fideicomisos "AAA" como intermediarios financieros, adicionalmente al rescate del saldo insoluto del crédito se aplicará al acreditado una tasa de interés penal equivalente a 1.5 veces la tasa normal que establece Nafin al usuario final, correspondiente y durante los meses en que se hubiese operado el crédito y hasta el rescate del mismo, realizando los ajustes respectivos con los intereses normales mensuales, procediendo la aplicación del veto para el acceso a los diversos programas de Nacional Financiera.

e) Nacional Financiera se reserva la facultad de seleccionar una muestra de los informes enviados por los Fideicomisos "AAA" Instituciones intermediarias, con el objeto de tener, elementos complementarios que permitan determinar el buen uso de los recursos.

f) Si durante el desarrollo del programa de supervisión, Nacional Financiera detecta actuación inadecuada por parte del Fideicomiso "AAA" como intermediario financiero, con el fin de falsear o distorsionar la situación del acreditado, se aplicará a dicho intermediario la tasa de interés penal establecida en el caso de desvío de recursos, la cual por ningún motivo podrá repercutir al acreditado.<sup>60</sup>

Es importante mencionar la presencia de Nafin en la Ciudad de México del año de 1990 a 1994 con el Programa Impulso para el Progreso de las Empresas.

Al concluir la pasada administración, es importante hacer un recuento del camino recorrido, Nacional Financiera se convirtió en una banca de segundo piso, con el propósito de ampliar la cobertura de sus apoyos integrales y operar en forma moderna, ágil y eficiente, en beneficio de los empresarios del país y de la modernización de México.

Este programa se creó para atender las prioridades de Fomento:

- \* Modernización masiva de las micro y pequeña empresas.\* Modernización del sector salud.
- \* Modernización del sector educativo.\* Mejoramiento del medio ambiente.
- \* Desconcentración industrial.\* Innovación tecnológica.\* Infraestructura y servicios.
- \* Centro Histórico.

---

<sup>60</sup> Fuente de Información Nacional Financiera.

Por otro lado ante la prioridad de mantener la planta productiva y el empleo, Nacional Financiera busca dar al empresario nacional tiempo y tranquilidad para continuar sus operaciones y asegurar la permanencia de las empresas.

Así Nacional Financiera ha concentrado sus esfuerzos en atender los problemas de liquidez y de insuficiencia de flujo que les han ocasionado a las empresas sus deudas en la actual coyuntura económica.

Para ello, ha puesto a disposición de las micro, pequeñas y medianas empresas del país, esquemas para la reestructuración de los créditos que fueron descontados con Nacional Financiera, así como apoyar su capital de trabajo.

Los esquemas de reestructuración de pasivos disponibles son:

\* pagos tradicionales, para la obtención de períodos de gracia y alargamiento de los plazos.

\* pagos a valor presente, para refinanciar intereses, así como reducir y redistribuir de manera más adecuada los pagos mensuales que deban hacer las empresas respecto de sus créditos.

### **6.9 Tasa Nafin**

En el complemento a estos esquemas y con el objeto de reducir los actuales costos financieros para las empresas, Nacional Financiera, desde el pasado mes de abril aplica en sus operaciones una tasa de interés (Tasa Nafin), con lo cual transfiere a las empresas los beneficios que obtiene en sus menores costos de capacitación.

## **7. ESQUEMAS DE REESTRUCTURACION.**

### **A. Sistema de Pago Tradicional.**

Si la empresa necesita alargar el plazo de su crédito y/o contar con períodos de gracia que le permita disponer de un respiro, para reprogramar sus pagos a plazos más adecuados, Nafin le brinda la posibilidad de reestructurar sus pasivos a plazos de hasta 20 años, con períodos de gracia de hasta 12 meses, con amortizaciones iguales de capital y pagos de intereses sobre el saldo insoluto del crédito.

En una expectativa de estabilización y de recuperación económica, la empresa estará en mejores condiciones de enfrentar el pago del crédito con plazos más largos, acordes con su capacidad de generación de flujo de efectivo.

### **B. Sistema de Pagos a Valor Presente**

En épocas de inflación, los créditos bajo esquemas de pago tradicionales se traducen en amortizaciones aceleradas no previstas de los financiamientos, que afectan sensiblemente

la liquidez de las empresas. Esto se debe a que la inflación se traduce en un aumento de la tasa de interés, con lo que ésta termina integrándose por dos componentes:

\* Un componente inflacionario, que compensa la pérdida del poder adquisitivo del dinero.

\* Un componente real, que corresponde a costo del dinero.

En estas circunstancias, las empresas requieren esquemas de refinanciamiento del componente inflacionario, para evitar la amortización anticipada de los créditos y presiones sobre su liquidez.

La alta inflación, ha provocado que empresas con márgenes adecuados de operación presenten problemas financieros importantes que incluso han originado su cierre, con los efectos negativos para nuestra economía.

### **7.1 Bases en que se Fundamenta el Sistema de Pagos a Valor Presente**

En términos generales, son dos los conceptos en que se fundamenta el SPVP.

a) Valor del dinero a través del tiempo: este concepto implica el reconocimiento del cambio del valor del dinero en el tiempo. Esto es, que cantidades iguales de dinero no tienen el mismo poder adquisitivo si se encuentran en puntos diferentes en el tiempo. No es indiferente que podamos gastar un peso ahora que hacerlo el próximo año.

b) Equivalencia: dada una tasa de interés, podemos decir que cualquier pago o serie de pagos que reembolsen una suma actual de dinero con interés a dicha tasa, equivale a esa suma actual. Esto es, que 110 pesos al final de un año equivalentes a 100 pesos al principio si la tasa de interés aplicable es de 10 % anual.

#### **¿Qué es y qué no es el Sistema de Pagos a Valor Presente? <sup>61</sup>**

**¿Cuales fueron las causas que originaron al Sistema de Pagos a Valor Presente (SPVP)?** Los pagos anticipados de capital que por efectos de la inflación se realizan con los métodos tradicionales y que afectan la liquidez de las empresas.

**¿En qué se fundamenta el SPVP?** Son dos conceptos generalmente conocidos: Valor del dinero a través del tiempo y equivalencia.

**¿Es complicado su cálculo?** No, es una simple tabla de amortización en la que se incorporan financiamientos adicionales para pagar intereses.

**¿Se paga más con el SPVP? ¿Los acreedores pierden rentabilidad?** No, las tasas de interés que se apliquen serán las prevalecientes en el mercado.

**¿La deuda inicial se hace cada vez más grande?** No, el saldo insoluto disminuye en términos de valor presente.

---

<sup>61</sup> Fuente: Serie de Documentos Técnicos del Fonei.

**¿El riesgo para el acreedor se incrementa sin el correspondiente aumento de las garantías?** No, las garantías generalmente disminuyen su valor presente en menor proporción que el saldo del crédito.

**¿Los subsidios resuelven el problema de liquidez de las empresas?** Desde el punto de vista de flujo de efectivo lo aligeran pero no lo resuelven.

**¿Sería suficiente dar plazos de amortización y de gracia muy amplios?** No, la solución esta en no permitir que por efectos de la inflación se anticipe el pago de los créditos.

**¿El registro contable es complicado?** No, en adición a lo tradicional se manejarán créditos para el financiamiento de intereses y su respectiva amortización.

**¿Cuándo se recomienda el uso de SPVP?** Es conveniente utilizarlo para financiar propósitos de inversión de larga maduración y en reestructuración de empresas con problemas de liquidez. No se recomienda cuando la dificultad sea de índole diferente a la financiera.

Es importante mencionar que en el mes de junio del año en curso Nacional Financiera aplicó una tasa de 51.92 % en las operaciones de financiamiento y reestructuración de crédito, lo que significará una reducción de 22 puntos porcentuales respecto del mes de mayo.<sup>62</sup>

El representante de la Institución en la entidad, Adalberto Mier Hernández, explicó que la tasa Nafin, que opera a mediano y largo plazos, es un instrumento financiero en favor de micros, pequeñas y medianas empresas. También dijo que el nivel de la tasa se logró con el esfuerzo por obtener recursos a bajo costo mediante una adecuada estrategia de captación, al igual que por la importante reducción de la tendencia alcista en el mercado.

Esta tasa es activa, pues incluye el margen de intermediación en los recursos que transfiere a sus intermediarios financieros, además de que su promedio se determina cada mes.

Así esta tasa como los programas de reestructuración de crédito bajo el esquema tradicional de pagos, son los instrumentos más efectivos que la institución proporciona a la planta productiva para mantener su operación y preservar empleos.

Como ya se observó en este capítulo Nacional Financiera maneja diversos Programas de financiamiento, que pueden ser otra opción de créditos para los empresarios que actualmente necesitan de ellos para continuar con la productividad, dada la situación por la que atraviesa el país se deben buscar apoyos como los que esta institución presta.

En el siguiente capítulo se analizarán las instituciones no bancarias o grupos no financieros que a su vez son otra fuente más para que los micro y pequeños empresarios acudan a estas a solicitar apoyo según las necesidades propias de cada organización.

---

<sup>62</sup> Periódico *El Financiero*, Lunes 29 de Mayo de 1995, p. 13.

## *CAPITULO IV*

### *GRUPOS FINANCIEROS*

#### *NO BANCARIOS.*

## 1. PRESENTACION

Hasta la fecha, estas instituciones han operado en México básicamente como intermediarios entre sus socios y la banca. En otras palabras, han sido(en el mejor de los casos) clientes de los bancos.

Cabe mencionar que este tipo de instituciones no son tan viables, ni de tan fácil manejabilidad para los micro negocios, ya que como observaremos posteriormente los procedimientos pueden ser complejos para ellos; esto se detecta por ejemplo en una operación de factoraje, el empresario tiene que dar sus cuentas por cobrar como garantía y esto realmente es inalcanzable para el microempresario, ya que sus ventas son regularmente al menudeo y al contado, cuestión por la cual comúnmente no otorgan crédito a sus clientes.

Ahora bien en cuanto a los almacenes generales de depósito, éste mismo tipo de empresarios normalmente no manejan grandes volúmenes en su almacén, los cuales tengan la necesidad de ser llevados a éstas almacenadoras.

Por otra parte, en las arrendadoras y afianzadoras por su forma de operar éste tipo de negocios en su mayoría trabajan con capital propio.

La excepción está dada por las Uniones de Crédito ya que como veremos más adelante sus orígenes mismos dan la posibilidad de que los microempresarios se apoyen en este tipo de instituciones, no obstante este tipo de negocios raramente conoce su funcionamiento, su existencia, y por ende no los utiliza para financiarse excepto gremios bien organizados.

La proliferación y principal apoyo de estas instituciones durante 1993 y 1994 fueron sustentadas fundamentalmente por Nafin, institución que recientemente cambió la orientación de sus funciones: de apoyo al proceso de industrialización del país -lo cual ya se logró-, hoy se dedica a dar respaldo a la micro, pequeña y mediana empresa. Para lograr su objetivo vio la necesidad de impulsar y apoyar a los intermediarios idóneos, dado que la banca casi no atiende a estos segmentos.

Sin embargo, los expertos opinan que la manera tan agresiva en que se vino efectuando tal proliferación, repercutirá en la insolvencia y abuso de muchas de estas instituciones, ya que algunas están subcapitalizadas y otras pobremente administradas.

De hecho Nafin y Bancomext tuvieron que adoptar medidas más estrictas al cierre de 1994, por problemas con algunos intermediarios.<sup>63</sup>

---

<sup>63</sup> Entre las nuevas condiciones de elegibilidad destacan las siguientes: el apalancamiento máximo de cada empresa, sus niveles mínimos de capitalización, la necesidad de diversificación en sus fuentes de fondeo, el establecimiento de límites a la concentración máxima con la clientela, el nivel máximo tolerable de cartera vencida y el envío trimestral de estados financieros acompañado por un dictamen de las autoridades externas.

A continuación describiremos las instituciones no bancarias que también otorgan financiamiento, tal y como ya habíamos indicado desde el capítulo primero.

## 2. ARRENDADORAS FINANCIERAS

### 2.1 Antecedentes

A principios de los setenta se inicia en México el negocio del arrendamiento financiero, siendo la empresa pionera Impulsora de Equipo de Oficina, S.A.(IOESA). En esos mismos años se constituyen las primeras arrendadoras financieras bancarias, mediante la asociación de bancos locales y extranjeros, a saber:

- \* Arrendadora Bancomer con Manufacturer Hanover Leasing Corp.
- \* Arrendadora Banamex con Citicorp.
- \* Arrendadora Internacional con Societe General.
- \* Arrendadora Comermex con Bank of America.

Durante la segunda década de los setenta, el arrendamiento tuvo un crecimiento muy acelerado, concentrando su cartera principalmente en la industria de la construcción y el autotransporte, fondeándose básicamente en dólares (85 %).

A principios de los ochenta, se vive una crisis en el medio, debido a la dolarización y a la concentración de cartera en actividades fuertemente afectadas por la crisis, en este proceso, varias arrendadoras suspenden su operación y absorben pérdidas de consideración.

En enero de 1985, esta actividad es regulada por la Ley de Organizaciones y Actividades Auxiliares de Crédito, definiéndolas como "Organizaciones Auxiliares de Crédito" sujetas a una concesión gubernamental.

### 2.2 Arrendamiento en el Momento Actual y Perspectivas

En los últimos años, el arrendamiento ha surgido como una magnífica alternativa de financiamiento a mediano plazo para la adquisición de maquinaria industrial, equipo de cómputo, flotillas de equipo de transporte, mobiliario para la hotelería, entre otros.

### 2.3 Definición

"Contrato por medio del cual la arrendadora está obligada a: adquirir determinados bienes tangibles, y otorgar su uso y goce temporal, en un plazo forzoso, a cambio de una contraprestación, que se liquidará en pagos parciales, debiendo ser ésta equivalente o mayor al valor del bien."<sup>64</sup> Ver (Anexo A-8) de Solicitud de Arrendamiento.

El arrendamiento debe ser considerado como un equivalente al financiamiento de pasivo. La empresa incurre en compromisos fijos para con el acreedor, el arrendador, así

---

<sup>64</sup> Bezanilla L. Emilio, Villarreal E. Oscar, *Op. Cit.* p. 84.

como también el derecho de utilizar los servicios de los activos arrendados. El plazo forzoso anteriormente mencionado, deberá ser igual o superior al mínimo, para deducir la inversión, en los términos de las leyes fiscales, y cuando dicho plazo sea menor, se permita cualesquiera de las siguientes opciones:

- "a) Que se transfiera la propiedad del (los) bien (es) objeto del contrato, mediante el pago de una cantidad determinada, la cual será inferior al valor del mercado.
- b) Que se prorrogue el contrato a un plazo determinado, durante el cual los pagos serán inferiores a los que se fijaron en el plazo inicial.
- c) A participar con la arrendadora financiera en el precio de la venta de los bienes a un tercero, en la proporción que se convenga."<sup>65</sup>

De las operaciones antes señaladas, la más común es la que se señala en el inciso a), es decir, de pagar un precio simbólico por el bien, que normalmente va del 1 al 5 %, el cual se paga al finalizar el contrato.

El arrendamiento financiero es un mero instrumento de financiamiento, ya que el objeto de la operación no sólo es obtener el uso y goce temporal del bien, sino más bien la propiedad, donde se diferencia entre el capital y los intereses.

Estos intereses serán deducibles en la parte que resulte al calcular el componente inflacionario, de acuerdo a los artículos 7A-7B de la Ley del Impuesto Sobre la Renta (LISR).

Con respecto al tratamiento de la opciones señaladas para el término del contrato, se tendrá que en caso de que se transfiera la propiedad del bien mediante una cantidad determinada, o bien, por prorrogar o alargar el contrato por un plazo cierto, el importe de la opción tomada se considerará como complemento del monto original de la inversión, el cual se deducirá (descontando) en los años que falten para terminar de deducir el monto original de la inversión.

En caso de que se opte por obtener participación por la enajenación (venta) de los bienes a terceros, se deberá considerar como deducible la diferencia entre los pagos efectuados y las cantidades ya deducidas, menos el ingreso que se obtuvo por la participación en dicha operación.

#### IVA

El Impuesto al Valor Agregado de la operación con respecto al bien, se liquidará sobre el monto original de la inversión, que se determinó de acuerdo al artículo 48 del LISR, el cual se pagará al momento de la firma del contrato; con respecto al IVA de los intereses, se liquidará en cada pago parcial durante el plazo del contrato.

---

<sup>65</sup> *Loc. Cit.*

**Costo**

Normalmente las arrendadoras financieras cobran una comisión de apertura que va del 0.5 al 2 % aproximadamente; asimismo, se tiene como práctica el cobrar rentas de depósito, que normalmente es de una.

La opción de compra va del 1 al 5 % y se paga al momento de facturarse el bien al término del contrato. Los pagos periódicos o rentas normalmente están sujetas a la variabilidad de la tasa líder del mercado de dinero, CPP, Cetes o Aceptaciones.

**2.4 Arrendamiento Neto o Puro**

Las arrendadoras financieras podrán practicar como operación análoga el arrendamiento puro, de conformidad con las siguientes bases:

\* "Se define el arrendamiento puro como el acuerdo entre dos partes, arrendador y arrendatario, mediante el cual el arrendador otorga el goce temporal de un bien por un plazo inicial forzoso al arrendatario, el cual está obligado a pagar periódicamente por ese uso o goce, un precio acordado denominado renta.

\* Son susceptibles de arrendamiento todos los bienes que pueden usarse sin consumirse, excepto aquellos que la Ley prohíbe arrendar y los derechos estrictamente personales.

\* El arrendatario podrá seleccionar al proveedor, fabricante o constructor y autorizar los términos, condiciones y especificaciones que contenga el pedido u orden de compra, identificando y describiendo los bienes que adquieran.

\* Es obligación del arrendatario cubrir todos los gastos de instalación, seguros, mantenimiento, reparaciones, etc., es decir, todos los que sean necesarios para garantizar el funcionamiento y conservación de los bienes objeto del arrendamiento, al grado que permita el uso normal que les corresponda.

\* El importe de las rentas será determinado, tomando en consideración el valor estimado del mercado de los bienes al final del plazo inicial forzoso, así como la carga financiera que se pacte.

\* Se estipulará un plazo inicial forzoso para ambas partes, el cual podrá ser prorrogado de común acuerdo, fijando un nuevo importe a las rentas."<sup>66</sup>

Al final del plazo pactado, el arrendatario devolverá los bienes a la arrendadora en las mismas condiciones en que los recibió, con excepción del deterioro causado por el uso normal de acuerdo con su naturaleza.

---

<sup>66</sup> *Ibid.* p. 86.

La arrendadora, al recibir la devolución de los bienes objeto del arrendamiento, procederá a su venta a un tercero, o aun al propio arrendatario, exclusivamente en el valor comercial de los mismos.

En este tipo de arrendamiento las rentas son efectivamente un gasto, por lo que serán deducibles dependiendo la naturaleza del bien arrendado.

### **2.5 Arrendamiento Global**

Es aquel en el que todos los gastos de instalación, seguros, mantenimiento, daños, impuestos, reparaciones corren por cuenta del arrendatario financiero quien los repercute en el monto de las rentas pactadas. Un ejemplo es el arrendamiento de computadoras.

### **2.6 Arrendamiento Financiero Total**

Es aquel que permite al arrendador recuperar 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.

### **2.7 Arrendamiento Financiero Ficticio**

También conocido como venta y arrendamiento posterior. 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. También es conocido este financiamiento como "Sale and Lease Back" o bien "Lease Back".<sup>67</sup>

### **2.8 Duración de los Arrendamientos**

El período durante el cual el equipo o los edificios se arriendan, está relacionado con la vida económica útil del activo arrendado y con las necesidades del arrendatario. Por lo común, el plazo durante el cual se renta el equipo es cuando menos del 75 % a un 80 % de su vida económica. Una obsolescencia rápida del equipo puede acortar considerablemente la duración del contrato. Por ejemplo, las cajas registradoras pueden durar diez o más años. Sin embargo, los arrendadores por lo general celebran contratos para estos equipos sólo por siete años, con las cadenas de tiendas dedicadas a abarrotes, pues estas tiendas se modernizan cada 5 o 7 años. En forma similar, el equipo electrónico de prueba frecuentemente se arrienda por períodos de sólo tres años debido a su rápida obsolescencia. Como se observa también este tipo de equipos es muy poco usado en los micro negocios.

En contraste los plazos de arrendamiento sobre terrenos y edificios es mayor, la duración de tiempo y vida, éstos oscilan entre 20 y 25 años, existiendo opciones de renovación para ampliar el período de arrendamiento 30 o 40 años más.

---

<sup>67</sup> Eduardo Villegas y Rosa Ma. Ortega, *Op. Cit.* p. 127.

El arrendatario podrá acortar el período del contrato por su propia voluntad. Es enteramente que se rente un auto o un camión por unos cuantos días si sus servicios sólo se necesitan durante ese período. Los fabricantes podrán rentar maquinaria sólo por el tiempo que duren los contratos de defensa. El espacio para las oficinas y el equipo de oficinas podrá rentarse mientras dure una campaña especial de ventas o una campaña política. generalmente el costo relativo de los contratos de arrendamiento por periodos cortos de tiempo es mayor a su vida económica. Cuando la empresa regresa la propiedad al arrendador, ésta correrá el riesgo de tener inmovilizadas grandes sumas de dinero en equipo usado, que no podrá vender o rentar a otros obteniendo una tasa de rendimiento adecuada.

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 plazos en instituciones de crédito y bancos del extranjero, así como adquirir valores aprobados para tal efecto por la Comisión Nacional Bancaria y de Valores.

En su mayoría las microempresas trabajan con su propio capital, el inmueble en el cual se establecen es de su propiedad y tanto su maquinaria en empresas de servicios o manufactura pertenecen al dueño(s) y las mercancías en el caso de las comercializadoras tienen un flujo constante y son adquiridas directamente del proveedor. Esto disminuye la posibilidad de que las micro utilicen este tipo de financiamiento.

### 3. FACTORAJE

#### 3.1 Antecedentes

El primer antecedente que se conoce en México sobre operaciones de factoraje, fue un financiamiento de "cuentas por cobrar no documentadas", que se remonta al año de 1967. Como puede observarse, este tipo de Financiamiento tiene realmente, poco tiempo de estar operando en el país.

En años pasados existieron varias empresas dedicadas al financiamiento de factoraje puro. En algunos países desarrollados, la operación de compra-venta de cuentas por cobrar es vista como una operación puramente comercial más que propiamente financiera. Es importante recordar que "la vieja banca mexicana" (anterior a 1982) ofrecía dentro de su cartera de servicio el llamado "Crédito en Libros" a clientes de reconocida solvencia moral y económica ya que este tipo de crédito se limitaba a hacer una afectación en garantía sobre las cuentas por cobrar del cliente deudor. Se sabe que la banca comercial llegó a manejar volúmenes importantes de este servicio.

A partir de 1986 se desarrolló un gran interés en este servicio financiero, promovido fundamentalmente por las crecientes necesidades de capital de trabajo de empresas industriales y comerciales, las cuales constituyen un rubro de importancia, debido a su gran número de éstas en el país, iniciándose de esa manera la operación de nuevas empresas de factoraje financiero y de nuevos productos dentro de esta misma modalidad.

Así, a partir de ese año las empresas de factoraje empezaron a proliferar especialmente dentro de los todavía "no autorizados" grupos financieros privados.

La razón de esto es que, en esa fecha, los intermediarios financieros no bancarios enfrentaban serias limitaciones legales para otorgar o fondear operaciones de crédito a sus clientes llegándose a formar mercados de dinero "extra bursátiles" a fin de satisfacer esas necesidades.

Ahora bien, Al crearse una empresa de factoraje esta empresa podrá tomar fondos multimillonarios de bancos o del mercado de valores y dispersarlos entre sus clientes tomadores de crédito.

#### 3.2 Definición

Por virtud del contrato de factoraje, la empresa de factoraje financiero conviene con el cliente en adquirir derechos de crédito que éste tenga a su favor por un precio determinado o determinable en moneda nacional o extranjera, (ver Anexo A-9) independientemente de la fecha y la forma en que se pacte, siendo posible pagar de cualquiera de las modalidades siguientes:

1. Que el cliente quede obligado a responder por el pago de los derechos de crédito transmitidos a la empresa de factoraje financiero (factoraje puro).

2. Que el cliente quede obligado solidariamente con el deudor a responder del pago puntual y oportuno de los derechos de crédito transmitidos a la empresa de factoraje financiero (factoraje con recurso).

### **3.3 Tipos de Factoraje**

Los principales productos que se ofrecen son los servicios de:

#### **3.3.1 Factoraje de Cuentas por Cobrar**

Se refiere a la sesión de derechos de crédito que el cliente tiene en su haber derivadas de su operación habitual. Este tipo de factoraje podrá ser puro (sin responsabilidad) y podrá ser con cobranza directa (realizada por factor) o delegada (realizada por el cliente). Cuando la cobranza vaya a ser directa la cesión de derechos de crédito deberá ser notificada al deudor en cualquiera de las formas siguientes:

I. Entrega del documento comprobatorio de la cesión de derechos de crédito y acuse de recibo del deudor mediante contraseña, contrarecibo o cualquier otro signo inequívoco de recepción.

II. Comunicación por correo certificado con acuse de recibo, telex, telefax contraseñado o cualquier otro medio donde se tenga evidencia de su recepción.

III. Notificación realizada por fedatario público.

El pago que realicen los deudores al acreedor original o al último titular después de recibir la notificación de la cesión de derechos no los libera de responsabilidad ante la empresa de factoraje.

Gracias a la moderna legislación con que contamos en el campo del factoraje financiero adecuadamente se puede ceder derechos de cobro mediante facturas, contrarecibos, letras de cambio, pagarés, contratos mercantiles, etc. Siempre y cuando no estén vencidos y que estos sean el resultado de la proveeduría de bienes y servicios. Como observamos en este punto las micro empresas al ser negocios de un solo dueño o familiares con ventas pequeñas y las cuales por lo regular no manejan facturación, contrarecibos y otros documentos, operando por lo regular sólo con remisiones o notas de venta y sus ventas son realizadas al contado, por esto, es difícil que puedan acceder a este tipo de financiamiento, intentando vender las cuentas por cobrar las cuales puedan no tenerlas.

### 3.3.2 Factoraje a Proveedores

El factoraje a proveedores se ofrece a empresas de gran arraigo y solvencia con el objeto de apoyar a sus proveedores al adquirir la empresa de factoraje los pagarés emitidos por el cliente antes del plazo contratado para su pago.

La operación se realiza por el 100 % del valor del pagaré descontando el cargo financiero, de esta forma el proveedor recibe su pago de contado y el cliente no altera sus políticas de crédito.

#### **Beneficios del Cliente**

- a) Permite continuar obteniendo crédito de sus proveedores en épocas de baja liquidez.
- b) Facilita la negociación y aplicación de plazos ante los proveedores.
- c) Ayuda a proteger los costos de sus productos al obtener oportunamente los insumos necesarios.
- d) Permite una mejor planeación de su tesorería, programando en forma más fácil el pago de sus insumos.

Podemos mencionar que diversos micro empresarios se financian solamente a través de sus proveedores.

#### **Beneficios del Proveedor**

- a) Continúa vendiendo a crédito y cobra de contado.
- b) Mejor planeación en el flujo de caja.
- c) Cuenta con liquidez para la operación normal del negocio.

### 3.3.3 Factoraje Internacional

El factoraje internacional se refiere al financiamiento de cuentas por cobrar proveniente de ventas de exportación. Esta situación es muy difícil para la micro y pequeña empresa, que por lo regular no exportan y se encuentran enfocadas a mercados locales nacionales o regionales.

#### **Participante**

- a) Exportador o cedente. Es la parte que factura los bienes suministrados o la prestación de servicios a un deudor en el extranjero.

### 3.3.2 Factoraje a Proveedores

El factoraje a proveedores se ofrece a empresas de gran arraigo y solvencia con el objeto de apoyar a sus proveedores al adquirir la empresa de factoraje los pagarés emitidos por el cliente antes del plazo contratado para su pago.

La operación se realiza por el 100 % del valor del pagaré descontando el cargo financiero, de esta forma el proveedor recibe su pago de contado y el cliente no altera sus políticas de crédito.

#### **Beneficios del Cliente**

- a) Permite continuar obteniendo crédito de sus proveedores en épocas de baja liquidez.
- b) Facilita la negociación y aplicación de plazos ante los proveedores.
- c) Ayuda a proteger los costos de sus productos al obtener oportunamente los insumos necesarios.
- d) Permite una mejor planeación de su tesorería, programando en forma más fácil el pago de sus insumos.

Podemos mencionar que diversos micro empresarios se financian solamente a través de sus proveedores.

#### **Beneficios del Proveedor**

- a) Continúa vendiendo a crédito y cobra de contado.
- b) Mejor planeación en el flujo de caja.
- c) Cuenta con liquidez para la operación normal del negocio.

### 3.3.3 Factoraje Internacional

El factoraje internacional se refiere al financiamiento de cuentas por cobrar proveniente de ventas de exportación. Esta situación es muy difícil para la micro y pequeña empresa, que por lo regular no exportan y se encuentran enfocadas a mercados locales nacionales o regionales.

#### **Participante**

- a) Exportador o cedente. Es la parte que factura los bienes suministrados o la prestación de servicios a un deudor en el extranjero.

b) Importador o deudor. Es la parte obligada a pagar la factura emitida por el exportador y denominada en divisas.

### **Contratación**

a) Llevar una solicitud de línea de factoraje a factor, anexando una relación de los clientes a ceder.

b) Recabar los poderes para actos de dominio de la persona que vaya a obligar por el cliente, ya que es una operación de compra-venta de derechos.

c) Firma de contrato normativo que regula las relaciones del cliente con factor.

d) Firma de contratos de sesión por cada operación que es donde se ceden los derechos de cobro del cliente.

### **3.4 Costo del Factoraje**

El costo financiero de la operación de factoraje debe incluir tres elementos a saber:

- a) Los honorarios por apertura de línea.
- b) El valor de descuento.
- c) A comisión por custodia, administración y cobranza.

Cabe señalar que los micro negocios, en su mayoría no se encuentran dispuestos a cargar con los gastos incurridos por dicha operación.

Por el pago de honorario de apertura, el cliente recibe del factor la garantía de que al momento que lo solicite habrá a su disposición fondos suficientes para cubrir sus necesidades de efectivo. Dicho de otra manera, el cliente cuenta con una fuente automática de liquidez que bien utilizada lo llevará a convertir ese gasto en una inversión.

El valor del descuento estará en relación directa al costo del dinero en mercado financiero mexicano.

La comisión por custodia, administración y cobranza oscila entre un límite mínimo, la diferencia entre ambos límites se encuentra condicionada al importe de las ventas, el número de facturas, la concentración y la rotación de la cartera, la calidad del producto, la distribución geográfica de los contadores, etc.

Todo lo cual supone un detallado estudio, teniendo en cuenta la circunstancias que ocurren en el cedente y principalmente en su cartera de compradores base del factoraje.

La forma de cobro de los costos, depende de cada empresa de factoraje, existiendo algunos que los cobran tal como se señala, otros que sólo cobran alguno de ellos, y otros más se engloban en uno solo.

#### **4. AFIANZADORAS**

##### **4.1 Marco Legal**

En primer término, las instituciones de fianzas encuentran su regulación mediante el otorgamiento de una autorización( sinónimo en nuestro derecho administrativo de licencia o permiso). Autorización que concede el Estado en sus funciones de rectoría económica y atendiendo a la libertad de comercio. En función de esa rectoría es que se encuentra bajo la supervisión y vigilancia de la Comisión de Seguros y Fianzas, dependiendo de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público.

Atendiendo, por otro lado, el objeto social que les da sentido, la Ley Federal de Instituciones de Fianzas viene a regular todo el conjunto de relaciones que se generan entre la administración pública y los clientes de la compañía, pues el contrato de fianzas es aquel mediante el cual una persona (en este caso las afianzadoras) se compromete a pagar por el deudor si este no lo hace, teniendo de este modo una función de auxiliar en las relaciones crediticias.

A diferencia de otras empresas, las compañías afianzadoras desempeñan una doble función: ejercer el comercio en cuanto tal, y contribuir al reforzamiento de las relaciones comerciales bajo la supervisión y vigilancia del estado.

##### **4.2 Partes que Intervienen en la Fianza**

**Elementos Personales.** Son las personas o partes que necesariamente deben intervenir en el contrato.

- \* Empresa (fiador).
- \* Beneficiario.
- \* Solicitante.

##### **Elementos Formales.**

- \* Contrato de la Fianza.
- \* Expedición de la póliza.

##### **Elementos Reales.**

\* Garantizar una obligación ajena( objeto primordial de la fianza) que puede ser de dar o de hacer.

\* El pago que el fiado o solicitante hace a la afianzadora en retribución al servicio prestado.

### ***Contenido Obligacional.***

Son los derechos y obligaciones que hacen de la celebración del contrato efectos acreedor-fiador.

### **4.3 Obligaciones que Pueden ser Garantizadas.**

En principio puede ser objeto de la fianza, o sea, es posible garantizar con fianza cualquier obligación susceptible de ser cumplida por una persona distinta del obligado o deudor. Esto quiere decir, que no es posible garantizar aquellas obligaciones de hacer estrictamente personales; pero si las consecuencias en dinero que se deriven del incumplimiento, como son las sanciones que establezca la ley para el caso, o las que se estipulen contractualmente.

Así por ejemplo, en las fianzas carcelarias, la obligación garantizada no es la presentación del fiado al juez que lo juzga, tal obligación o carga, hablando técnicamente, es estrictamente personal del fiado o solicitante, en cuyo cumplimiento no puede ser sustituido por el fiador. Tampoco podría éste cumplir, en el lugar del fiado, la obligación de ejecutar una obra de arte, que valdría por el autor de la misma, ni la actuación personal del artista; pero sí se puede garantizar el pago de una pena estipulada por la no ejecución o no actuación; o bien, los daños y perjuicios causados cuando puedan ser determinados.

De la misma manera, en las obligaciones de dar consistentes en la entrega de cosas, únicas que no pueden ser sustituidas por otras, lo que se garantiza es el pago de una cantidad convencional por falta de entrega.

Hay, sin embargo, obligaciones que no pueden ser garantizadas: por disposición de la Ley, por disposición de la autoridad que ejerce la vigilancia de las instituciones de fianzas, o por acuerdo de la empresa afianzadora.

### **4.4 Diferencia entre Fianza y Seguro**

---

<b>Fianza</b>	<b>Seguro</b>
Garantiza que se cumpla una obligación jurídica de contenido económico que podría no cumplir el deudor original. Produce una relación jurídica entre tres personas: afianzadora, beneficiario y fiado.	Indemniza al asegurado del daño causado por un siniestro de índole natural, humana, voluntaria o involuntaria. Produce la relación jurídica entre dos personas: aseguradora y asegurado.

---

Lo que la afianzadora paga cuando se hace exigible una fianza debe ser recuperada haciendo efectivas las garantías de recuperación constituidas en toda la fianza.

Por regla general, no hay recuperación de la cantidad que se paga al asegurado.

---

#### 4.5 Clases de Fianzas

Ramo I Fidelidad. Garantiza responsabilidades pecunarias (relativas al dinero) de origen delictuoso en que pueda incurrir algún empleado por la comisión de hechos delictuosos llamados de infidelidad patrimonial.

Ramo II Judiciales. Son las originadas por asuntos ventilados ante los diversos juzgados.

Ramo III Generales. Son todas aquellas que no son de fidelidad ni judiciales.

Ramo IV Crédito. Son las originadas por créditos otorgados por particulares, créditos intermediados por casas de bolsa, créditos otorgados por organismos del fomento a la vivienda, créditos otorgados e intermediados por el sistema bancario.

##### 4.5.1 Fianza de Fidelidad

El pago de la responsabilidad pecunaria (de dinero) en que incurra el fiado (empleado) por la comisión de delitos como robo, fraude, abuso de confianza o peculado en bienes del beneficiario (patrón) o en bienes de cualquier naturaleza que le hayan sido confiados y de los cuales sea legalmente responsable.

En otras palabras, lo que garantiza la fianza de fidelidad es que si el empleado es culpable de alguno de los delitos arriba mencionados, las responsabilidades que resulten en su contra serán cubiertas por las compañías afianzadoras hasta que se agote el monto de la fianza.

##### *Estafa*

Fraude genérico. consistente en obtener utilidad o beneficio ilícito y mediante cualquier artificio, engaño o embuste en contra del patrimonio o bien de la empresa.

##### *Robo*

Acción y efecto de robar, es decir, tomar para sí lo ajeno sea en cualquier forma.

*Fraude*

Comete fraude el que engaña a uno o aprovechándose del error en que se encuentre se haga ilícitamente de una cosa o alcance un lucro indebido.

*Peculado*

Acción o efecto de robar el tesoro público por quien lo administra.

*Abuso de Confianza*

Acto delictivo mediante el cual una persona dispone para sí o para otra persona de cualquier bien del cual se le ha transmitido la tenencia para uso, desarrollo de su labor o custodia y no el dominio.

**4.5.2 Fianzas Judiciales**

Son aquellas que se otorgan ante tribunales , administrativos y laborales.

Por lo general en su texto se contempla el procedimiento a seguir en caso de reclamación. La reclamación se hace en el propio juzgado o tribunal por conducto de la Tesorería de la Federación o tesorerías locales.

El plazo para el pago o rechazo de dicha reclamación, se contempla en el artículo 95o. de la Ley Federal de Instituciones de Fianzas (30 días naturales a partir de que se presente la reclamación).

**4.5.3 Fianzas Generales**

Prácticamente este tipo de fianzas es ilimitado, ya que abarca toda clase de obligaciones, a excepción de las crediticias, en todos los ramos como el comercial, industrial, agrícola o bancario.

Estas se pueden dividir en dos grupos, para su mejor comprensión:

1. Ante autoridades gubernamentales.
2. Ante particulares.

1. Son expedidas ante la Tesorería de la Federación, estados, municipios, organismos descentralizados, empresas paraestatales, IMSS, ISSSTE, Pemex, etc., y afianzan diversos conceptos como:

- a) Concursos.
- b) Anticipos
- c) Cumplimiento.
- d) Buena calidad.
- e) Concesiones.
- f) Inconformidades.
- g) Clausuras.
- h) Impuestos de importación.

### *Características*

Se puede afianzar cualquier tipo de persona, física o moral, que proporcione las suficientes garantías de recuperación, con relación al monto de la fianza. El monto de la fianza se establece en el contrato que da origen a la(s) fianzas.

### *Prima*

Se dijo antes que la fianza de empresa tiene como característica específica el ser onerosa, esto es, que se otorga mediante el pago de una prima, que es la contraprestación que da el solicitante de la fianza, fiado, beneficiario o tercero, a la afianzadora, a cambio de que ésta garantice el cumplimiento de una obligación determinada, si el deudor no la cumple.

La fijación del monto de la prima no queda al arbitrio de las afianzadoras. el artículo 86 de la Ley Federal de Instituciones de Fianzas, dispone que el cobro de primas se sujetará a las tarifas que apruebe la Comisión Nacional Bancaria y de Valores, dentro de los máximos y mínimos que las mismas establecen.

Ordinariamente se cobra la prima por anualidades de vigencia de la fianza por adelantado. La prima inicial siempre debe cubrir la primera anualidad.

Hay casos en los que se cobran dos o más anualidades desde el momento de la expedición: en los de arrendamiento, cuya duración sea mayor de un año, se cobrará por el término que dure el contrato; en los de clausura de giros mercantiles, en los cuales la fianza deberá estar vigente durante cinco años como mínimo, cinco anualidades; que abarque la garantía. O sea que, las anualidades adelantadas se cobran cuando, desde el momento de la expedición, se sabe que la fianza estará vigente determinado tiempo mayor de un año.

Lo contrario, cobrar la prima por menos tiempo de una anualidad, no se hace. Sólo se puede hacer ajustes después de pagada una anualidad cuando se demuestre que la fianza pudo haberse cancelado desde principios de la segunda o posteriores anualidades, antes de que se iniciara el segundo semestre de la anualidad que va a ser ajustada.

Con la prima inicial se cobra:

- a) El derecho fiscal de 5 % sobre su importe, que establece la Ley Federal de Derechos.

- b) Gastos de expedición.
- c) Gastos de trámite ante la Comisión Nacional Bancaria y de Valores, cuando deben hacerse para aprobación de fianzas.
- d) Gastos de trámite ante el Registro Público de la Propiedad para verificar propiedades y gravámenes de las mismas.

Además, se cobrará el Impuesto sobre el Valor Agregado (IVA). Como podemos observar todos estos costos de expedición, de gastos de trámites para su aprobación y ante el RPP, además del IVA que se cobra, será muy difícil que un micro empresario desee pagarlos, en caso de que este enterado de su incurrimento. Por lo cual esta se puede considerar otra opción poco accesible para los micro negocios.

Pero bien, la prima debe ser cobrada precisamente en el momento de expedir la fianza. Por ningún motivo podrá ser entregada la póliza al interesado si no ha pagado la prima. En principio, el pago debe hacerse en efectivo; sólo se recibirán cheques certificados; o sin certificar cuando se trate de clientes conocidos.

#### 4.5.4 Fianzas de Crédito

El 24 de agosto de 1990 la SHCP publicó en el Diario Oficial de la Federación las "Reglas de Carácter General para el otorgamiento de fianzas que garanticen operaciones de crédito", donde faculta a las instituciones afianzadoras a otorgar fianzas de este tipo exclusivamente cuando se trate de:

1. El pago derivado de operaciones de compra-venta de bienes y servicios o de distribución mercantil.
2. El pago total o parcial, del principal y accesorios financieros, derivados de créditos documentados en títulos inscritos en el Registro Nacional de Valores e Intermediarios.
3. El pago derivado de contratos de arrendamiento financiero.
4. El pago de financiamiento obtenido a través de contratos de crédito garantizados con certificado de depósito y bonos de prenda expedidos por un almacén general de depósito.
5. El pago derivado de descuentos de títulos de crédito o de contratos de factoraje financiero.
6. El pago de créditos otorgados por instituciones financieras para la exportación e importación de bienes y servicios.

En estas disposiciones se establecen condiciones especiales sobresaliendo las siguientes:

- \* Los beneficiarios deben estar constituidos como personas morales.
- \* Se pueden pactar deducibles.
- \* Deberán existir pólizas de seguros sobre los bienes materiales del contrato que origine la expedición de la fianza, y si el fiado es una persona física, deberá haber un seguro de vida.
- \* La afianzadora únicamente podrá retener hasta el 10 % de su margen de operación y el resto deberá reafianzarlo.
- \* Se prohíbe a las instituciones de fianzas garantizar obligaciones que impliquen créditos directos como el mutuo en cualquiera de sus formas la cuenta corriente y el depósito de dinero.

La prima debe ser cobrada precisamente en el momento de expedir la fianza. Por ningún motivo podrá ser entregada la póliza al interesado si no ha pagado la prima. En principio, el pago debe hacerse en efectivo; sólo se recibirán cheques certificados; o sin certificar cuando se trate de clientes conocidos.

#### **4.6 Exigibilidad de la Fianza**

Se dijo, en el inicio de esta información, que la fianza garantiza obligaciones ya existentes, pero que todavía no son exigibles. La situación jurídica de la fianza, que responde a la necesidad económica de asegurar a un acreedor que será cumplida la obligación a su favor si en una fecha futura, determinada o determinable, el fiado no la cumple, resulta que la realización de tal cumplimiento es lo determinante para que ese acreedor, beneficiario de la fianza, esté en posibilidad legal de exigir su pago o cumplimiento.

A tal posibilidad de cobro se le llama exigibilidad y al incumplimiento que la produce, condición de exigibilidad. Esta condición de exigibilidad, constituida en principios por el incumplimiento del fiado, algunas veces no se da por tal incumplimiento, sino por un hecho ajeno a él; por ejemplo, en las fianzas judiciales o en las que garantizan inconformidades administrativas. En tales casos, lo determinante para la exigibilidad de la fianza es que, la resolución que recaiga en el juicio o recurso sea contraria al fiado y que quede firme la resolución. Esto no contradice el principio de que el incumplimiento constituye la exigibilidad. Lo que sucede es que, una vez que el beneficiario puede exigir el cumplimiento de la obligación, no tiene que provocar el incumplimiento del fiado y demostrarlo, como requisito para cobrar la fianza; sino que, en virtud de que a la afianzadora no le favorecen los beneficios de orden y excusión, el beneficiario puede exigir directamente el pago de la fianza, dando por hecho el incumplimiento del fiado. Así, en cualquier supuesto, el que parezca no operar el principio de que el incumplimiento del fiado es lo que hace exigible la fianza, por aparecer otro hecho como determinante de la exigibilidad, lo que sucede es que tal hecho hace exigible la obligación principal, garantizada y, en tal caso, ya se puede exigir el pago de la fianza, sin tener que hacer constar el incumplimiento. Pero, lo que importa demostrar, es que la obligación garantizada se ha hecho exigible.

En los casos apuntados como ejemplo, se deberá demostrar que la resolución administrativa o judicial fue notificada al fiado conforme a la ley; que no la impugnó, o que, impugnada, fue confirmada; o bien, que se cumplió con algún requisito ordenado en la resolución para cobrar la fianza.

#### 4.7 La extinción de la Fianza

Extinguir significa hacer que cese o se acabe una cosa, y cancelar es anular un instrumento público o privado.

Extinguir una fianza significa dar término a su vigencia por haber cesado o acabado los efectos de la obligación garantizada.

a) Extinción junto con la obligación garantizada. Cuando se cumple o se ejecuta la obligación principal garantizada.

\* Extinción de pago. Ejemplo de fianza de convenio de pago ante IMSS la obligación principal se extingue cuando se efectúa el último pago del convenio.

\* Por Novación, esto es, Cuando se cambia la obligación principal (o ésta se sustituye, quedando la otra anulada), sin el consentimiento de la afianzadora.

\* Por caso fortuito o fuerza mayor. Cuando el fiado está imposibilitado para dar cumplimiento a la obligación garantizada.

\* Por prórroga al plazo de ejecución. Cuando el beneficiario concede al fiado una prórroga para ejecutar su obligación y no existe consentimiento de la afianzadora.

b) Causas especiales de Extinción:

\* Por anulación.

\* Por cancelación administrativa.

\* Prescripción de acuerdo al art. 120o. de la Ley Federal de Instituciones de Fianza.

\* Término de vigencia.

\* Devolución de póliza.

\* Autorización del beneficiario.

\* Cancelación interna. Cuando el cliente nos haga llegar los documentos que indique fecha fehaciente que la obligación fue cumplida.

\* Cancelación parcial. Especialmente en anticipos, se procede a cancelar la parte ya amortizada y se renueva el resto sobre el monto total de anticipo e invariablemente deberemos contar con la autorización del beneficiario, para realizar cancelación parcial.

c) Efectos de la Cancelación:

\* Para la empresa afianzadora. Cancela también la reserva de fianzas en vigor que por ley debe constituir al expedir cualquier fianza y representa el 50 % sobre la prima bruta correspondiente.

\* Para el fiado y el obligado solidario. Para el fiado disminuir responsabilidades y le permite continuar con la circulación de nuevas fianzas para el obligado solidario (O.S.) representa el dar término a su responsabilidad.

\* Para el beneficiario. Disminuir monto de fianzas en vigor y la oportunidad de obtener nuevas fianzas.

## **5. ALMACENADORA (Almacenes Generales de Depósito)**

### **5.1 Su Naturaleza Jurídica**

En el derecho mexicano, los almacenes generales de depósito, están considerados como organizaciones auxiliares de crédito, según expresa la fracción I del artículo 3o. de la Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares de Crédito.

Su funcionamiento se encuentra regulado por los artículos contenidos dentro del capítulo I del Título Segundo de la misma Ley anterior- arts. 11 a 23, por las reglas Básicas de Operaciones de Almacenes Generales de Depósito publicadas en el Diario Oficial del 2 de agosto de 1988, por la Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito- arts. 229 y 251 por las Circulares 10-73 y 10-132 de la Comisión Nacional bancaria y de Valores.

Conviene destacar que también existen regulaciones en el Código Civil y en el Código de Comercio y particularmente en lo que se refiere a la prenda y al certificado de depósito.

### **5.2 Su Funcionamiento**

De las leyes anteriores, los puntos más relevantes respecto del funcionamiento de los almacenes generales de depósitos que de ellas se derivan, son los siguientes:

\* Los almacenes generales de depósito son los únicos autorizados para emitir certificados de depósito y bonos de prenda. (ver Anexo A-10).

\* Los certificados podrán emitirse con o sin bonos de prenda.

\* Los almacenes podrán expedir certificados de depósito por mercancías en tránsito, en bodegas o en ambos puestos, siempre y cuando esta circunstancia se mencione en el cuerpo del certificado.

Los almacenes generales de depósito podrán además realizar las siguientes actividades:

\* Prestar servicios de transporte con equipo propio o arrendado, mientras los bienes están en depósito.

\* Certificar la calidad de bienes o mercancías y valorar los mismos.

\* Anunciar con carácter informativo, por cuenta y a solicitud de los depositantes, la venta de bienes y mercancías depositados. Por lo tanto, podrán exhibir y demostrar los mismos y dar a conocer las cotizaciones de venta.

\* Empacar y envasar bienes y mercancías por cuenta del depositante o titular de los certificados de depósito.

Como podemos observar, los micro negocios, con las características ya mencionadas en diversos puntos, es poco factible que manejen este tipo de operaciones debido a que sus almacenes por lo regular son pequeños, no cuentan con ellos, están integrados al establecimiento, o bien no son necesarios debido al mismo tamaño de la empresa "familiar".

Los almacenes de depósito podrán ser de dos clases:

- Los que se destinen a graneros o depósitos especiales para semillas y demás frutos o productos agrícolas, industrializados o no, así como a recibir en depósito mercancías, efectos nacionales o extranjeros de cualquier clase, por lo que se hayan pagado los impuestos correspondientes.

- Los que además de estar facultados en los términos señalados en la fracción anterior, lo estén también para recibir mercancías destinadas al régimen de depósito fiscal.

Los almacenes no podrán expedir certificados, cuyo valor en razón de las mercancías que amparen, sea superior a 50 veces su capital pagado, más reservas de capital, excluyendo el de aquellos que se expidan con el carácter de no negociables.

La SHCP podrá elevar transitoriamente la proporción anterior.

Son bodegas habilitadas aquellos locales que formen parte de las instalaciones del depositante que el almacén tome a su cargo, para operarlos como bodegas y efectuar en ellos el almacenamiento, guarda y conservación de bienes o mercancías propiedad del mismo depositante.

El bodeguero habilitado es aquella persona designada por el almacén para hacerse cargo de la guarda de los bienes o mercancías depositados en la bodega habilitada.

Los locales deberán reunir una serie de requisitos como: acceso directo, pavimento, buenas condiciones físicas, etc.

En caso de faltantes de mercancía en bodegas habilitadas, se confiere a los almacenes vía ejecutiva, para que ejerzan con rapidez las garantías de cumplimiento de los bodegueros habilitados.

Los almacenes podrán actuar como corresponsales de depósito o de empresas de servicios complementarios a éstos, nacionales o extranjeros, en operaciones relacionadas con las que les son propias.

### **5.3 De los Certificados de Depósito y Bonos de Prenda**

El certificado de Depósito acredita la propiedad de mercancías o bienes depositados en el Almacén que lo emite; el bono de Prenda, la constitución de un crédito prendario sobre las mercancías o bienes indicados en el certificado correspondiente.

El Certificado y el Bono deberán contener:

- \* Mención de ser Certificado de Depósito y Bono de Prenda respectivamente.
- \* La designación y firma del almacén.
- \* El lugar de depósito.
- \* La fecha de expedición del título.
- \* El número de orden que deberá coincidir en ambos documentos aun cuando los Bonos se expidan fraccionariamente.
- \* La mención de los adeudos o de las tarifas en favor del almacén o en su caso la mención de no existir tales adeudos.

El Bono de Prenda deberá contener además:

- \* El nombre del tomador del Bono o la mención de ser emitido al portador.
- \* El importe del crédito que el Bono representa.
- \* El tipo de interés pactado.

\* La fecha del vencimiento, que no podrá ser posterior a la fecha en que concluya el depósito.

\* La firma del tenedor del Certificado, que negocie el bono por primera vez.

\* La mención suscrita por el almacén o por la institución de crédito que intervenga en la primera negociación del Bono, de haberse hecho la anotación respectiva en el Certificado de Depósito.

En el que sea tenedor del Certificado de Depósito sobre las mercancías o efectos depositados, pero no podrá retirarlos sino mediante el pago de las obligaciones que tenga para con el fisco y los almacenes.

Podrá igualmente reiterar una parte de los bienes depositados entregando una suma de dinero proporcional al monto del adeudo que representen o los bonos relativos a la cantidad de mercancías extraídas y cubriendo al fisco, en su caso, los importes correspondientes. Los almacenes deberán hacer las anotaciones correspondientes en el Certificado respectivo.

La prenda se Constituye:

\* Por la entrega al acreedor de los bienes o títulos de crédito, si éstos son al portador.

\* Por endoso de los títulos de crédito en favor del acreedor, si son normativos.

\* Por la entrega al acreedor del título o documento en que el crédito conste, cuando el título o crédito materia de la prenda no sea negociable.

\* Por el depósito de los bienes o títulos si éstos son al portador, en poder de un tercero que las partes hayan designado, y a disposición del acreedor.

\* Por la entrega o endoso del título representativo de los bienes objeto del contrato, o por la emisión o el endoso del bono relativo.

\* Si el precio de los bienes o títulos dados en prenda baja, de manera que no baste para cubrir el importe de la deuda y un 20 % más el acreedor podrá proceder a la venta de la prenda.

El acreedor prendario no podrá hacerse dueño de los bienes o títulos dados en prenda, sin el expreso consentimiento del deudor, manifiesto por escrito y con posterioridad a la constitución de la prenda.

Los préstamos prendarios son , por lo general, a corto plazo. Sin embargo, los almacenes pueden emitir certificados hasta un plazo de dos años.

Con frecuencia el importe del préstamo prendario podrá ser hasta por el 70 % del valor de las mercancías.

#### 5.4 Del Depósito Fiscal

Una modalidad importante en el servicio de las almacenadoras es el depósito fiscal. El proceso de apertura de la economía mexicana ha generado un flujo de importaciones y la utilidad de este servicio. El depósito fiscal consiste de manera general en el almacenamiento de mercancías importadas. Las ventajas que se obtienen para los importadores en este esquema son las siguientes:

- Lograr diferir el pago de impuestos por concepto de importación hasta dos años, mientras no se disponga de la mercancía almacenada.
- Retiros parciales de mercancías lo que genera posibilidades de hacer compras de altos volúmenes, obtener descuentos, planear eficientemente el nivel de inventarios.
- Eliminar que los productos incurran en abandonos en aduanas cuando excedan el plazo previsto.
- Obtener ahorros financieros al lograr diferir los desembolsos por concepto de impuestos hasta por dos años.
- Consignación de mercancías a través de convenio tripartitas.
- Reexpedir de México al país de origen las mercancías depositadas sin pagar impuestos de importación o exportación siempre y cuando no excedan el plazo de dos años.
- Fomentar el proceso de venta a través de la exhibición en recinto fiscal.
- Agilizar trámites aduanales reduciendo los costos operación de importación.
- Diferir el pago de impuesto del 2 % a los activos, ya que las mercancías depositadas en almacén fiscal se considera en tránsito.
- Mantener el importe del impuesto pagado con la fecha de entrada al almacén; ahorrándose posible aumento en la tarifa de valores.

Los costos de este tipo de servicio varían dependiendo del tipo de producto a almacenar, la forma de estibarlos, su rotación, su costo, etc., sin embargo de manera general el costo global abarca los siguientes conceptos:

\* Almacenaje: una cantidad al millar por mes o fracción sobre el valor normal más el total de los impuestos.

\* Seguro: una cantidad millar por mes o fracción sobre el valor normal más el total de los impuestos.

\* Cargo único: un porcentaje sobre el monto total de los impuestos por cada internación y por única vez.

\* Maniobras: según tarifas convencionales vigentes.

Hasta aquí hemos descartado la posibilidad de que la micro empresa pueda financiarse satisfactoriamente ante las diversas instituciones anteriormente mencionadas, pasamos así a describir la última de las Organizaciones Auxiliares de Crédito, las (Uniones de Crédito), organismo por medio del cual las empresas con gremios bien organizados pueden ser apoyadas financieramente. No obstante no se descarta la posibilidad de que pequeños empresarios con perspectivas de crecimiento real, expansión, desarrollo, asociacionismo y alianzas estratégicas, puedan lograr que sus organizaciones hagan un uso más óptimo de este tipo de crédito financiero.

## 6. UNIONES DE CREDITO.

Sus características principales son que sólo pueden atender a sus socios( los cuales no tienen que ser de la misma actividad o sector). Pueden operar créditos de todo tipo, efectuar inversiones, dar asesoría y realizar compras conjuntas entre otros servicios.

Obtienen sus fondos a través de Nafin, Bancomext, papel comercial, bancos, así como otras instituciones financieras y de los recursos que aportan sus socios.

Estas instituciones están clasificadas como Organizaciones Auxiliares de Crédito en la legislación correspondiente. Por otro lado, hay una tendencia a convertirlas en bancos en una segunda fase, como ya ocurrió con una de las principales uniones de este tipo en el estado de Sinaloa.

Al 31 de octubre de 1993 operaban en México 312 uniones de crédito. Durante los primeros meses de 1994, se estima que cada mes se autorizaron 10 nuevas uniones , en comparación con las seis mensuales en 1992. De hecho, hasta julio de 1994, el total de uniones de crédito llegó a 350.

Como resultado de la carestía y la escasez del financiamiento, las uniones de crédito se han multiplicado en el país de manera acelerada. "Después de la Banca Comercial, son indiscutiblemente los intermediarios más utilizados por los directivos de las micro, pequeña y mediana empresas. Se trata de organizaciones auxiliares de crédito que *suministran crédito barato*, suficiente y oportuno, el cual es de difícil acceso para los micro, pequeños y medianos empresarios, siguiendo los canales convencionales de la banca comercial."<sup>68</sup>

---

<sup>68</sup> Lic. Vicente Barrera Rodríguez, "La Unión de crédito, fuente de competitividad", Revista Administrate Hoy No. 4, Publicación mensual, Agosto 1994, p. 72.

Dichas agrupaciones están conformadas por al menos 10 personas, físicas o morales, a quienes los unen necesidades e intereses comunes, de giro o de región, tales como el adquirir préstamos o comercializar productos. La alianza constituye en realidad una estrategia de desarrollo económico para alcanzar distintos fines.

### **6.1 En Busca de Créditos Blandos**

Por lo general, los hombres de negocios que integran un organismo de este tipo se dedican a una misma actividad productiva y residen en una región determinada. Las uniones de crédito se forman con aportaciones de cada miembro, las cuales se suman para crear un fondo de garantía y así tener acceso al financiamiento. De esta forma, se convierten en intermediarios financieros entre la banca desarrollo (y comercial) y el empresario.

### **6.2 Objetivo de las Uniones de Crédito**

El objetivo principal es facilitar el acceso a sus socios al crédito, vital para enfrentar los retos de la globalización y la interdependencia económica. Ciertamente, con este esquema se busca apoyar muchas veces proyectos pequeños, que, sin embargo, generan empleos y son fundamentales para la expansión de la microeconomía, el segmento productivo más importante de México.

Cabe señalar que las uniones de crédito surgieron en el país hacia principios de los años 30 como "instituciones auxiliares" y, en 1945, alcanzaron la categoría de "organizaciones auxiliares de crédito". En un primer momento se desarrollaron en el medio agrícola y, posteriormente, invadieron otras actividades. Actualmente, existen cuatro tipos de uniones: agropecuarias, comerciales, industriales y mixtas.

Para que una agrupación de estas características pueda funcionar, se requiere la autorización de la Comisión Nacional Bancaria y de Valores, y la SHCP, en tanto determina el monto mínimo de recursos para crear una unión.

Según un reporte reciente, el 95 % de los fondos de dichas agrupaciones está depositado en Nacional Financiera (NAFIN) y el resto en la banca comercial, aseguradoras e instrumentos varios.

Conscientes de que dichos organismos auxiliares constituyen una opción viable de financiamiento, los empresarios del sector electrónico crearon recientemente, la Unión de Crédito de la electrónica (UNCE), cuya autorización para operar apareció el 15 de noviembre de 1993 en el Diario Oficial de la Federación.

### **6.3 Nace la UNCE**

En la publicación se asienta que la denominación será Unión de Crédito de la Electrónica, Sociedad Anónima de Capital Variable (SA de CV). Precisa que "el capital social autorizado ascenderá a N\$ 2,500,000 (dos millones quinientos mil nuevos pesos

00/100 MN), dividido en 12,750 acciones serie A, representativas del capital sin derecho a retiro, y 12,250 acciones serie B, que integran el capital con derecho a retiro, todas ellas con un valor nominal de N\$ 100 (cien nuevos pesos) cada una".

La autorización de la unión de crédito fue emitida por la Comisión Nacional Bancaria y de Valores y la SHCP.

#### **6.4 Las Ventajas de la Unión**

Si intentamos esbozar un diagrama de flujo para ilustrarlo que comentamos, diríamos que Nafin presta a la UNCE (en función del fondo de garantía); ésta presta a los socios y éstos pagan a Nafin. En sentido estricto, se triangulan los recursos.

De esta manera, el solicitante del crédito tiene que gestionar el financiamiento directamente ante Nafin, sino ante la Unce, una institución más cercana, ya que él forma parte de la misma.

La unión de crédito tiene muchas ventajas sobre la banca, como se deduce del explosivo crecimiento de las agrupaciones de este tipo en el país. Por ejemplo, a diferencia de la banca que otorga crédito anónimo, en la Unión de socios conocen la capacidad de pago del receptor del préstamo, ya que son varios productores de un mismo ramo, por lo que la evaluación del financiamiento es más personalizada.

Actualmente, Nafin se encuentra inmersa en un proceso de modernización, con el propósito de brindarle la atención adecuada a las micro, pequeña y medianas empresas para fortalecerlas y mejorar su competitividad, entre otros objetivos. Lo que se busca, en opinión de agentes gubernamentales, es que éstas adquieran solidez económica y financiera para que avancen de acuerdo con las metas económicas del país.

#### **6.5 Financiamiento para el Progreso**

Regresando al tema que nos ocupa, la Unce también ofrecerá asesoría técnica y capacitación a sus socios, lo que seguramente redundará en la consolidación de cada una de las firmas participantes. Los promotores de la Unión vaticinan que el número de miembros crecerá, tan pronto como otros empresarios asociados a CANIECE se convenzan de que la mejor manera de obtener crédito barato, oportuno y suficiente es a través de una unión de crédito.

Además, dichas organizaciones auxiliares de crédito pueden otorgar tasas activas más competitivas que la banca comercial. Lo anterior es posible gracias a que la reciente modificación legislativa autoriza a las uniones a fondearse en el exterior.

Resumiendo: la Unión de Crédito de la Electrónica es una de las mejores opciones de financiamiento para las micro, pequeñas y medianas empresas del sector electrónico y de

---

comunicaciones eléctricas del país, pues en su calidad de intermediario financiero les abre las puertas a los créditos blandos de la banca de desarrollo, en especial Nafin.

De esta forma, tal como la unión de crédito anteriormente descrita, las compañías asociadas (otras empresas) podrán disponer de recursos adicionales para apoyar sus programas de expansión, modernización tecnológica, reconversión, saneamiento ambiental, implantación de sistemas de calidad total, estudios de mercado, nuevos desarrollos, cursos de capacitación, asesoría, desconcentración industrial, etc. Así, podrán comprar materia prima, maquinaria y equipo, y reestructurar deudas, de los créditos vencidos hoy tan de "moda" en todo tipo de empresas, cabe mencionar que las pocas micro y pequeñas empresas que solicitaron créditos en los años anteriores, hoy se enfrentan al problema de pago y reestructuración de los mismos.

Ahora bien en el capítulo quinto pasaremos a señalar diversas características generales de los pequeños y micro empresarios y sus organizaciones, haciendo una división de la micro, pequeña, mediana y grande empresa por tamaño, así como la división por sectores en: Manufacturera, Servicios, Comercio, y Construcción de las empresas que el presente trabajo requiere.

Lo que nos dará la pauta para realizar un diagnóstico sobre la Delegación Iztapalapa, Zona en la cual se aplicará una encuesta para conocer la accesibilidad de la financiación de los pequeños sectores económicos ya mencionados. Así como también darnos cuenta si estos solicitan crédito, o no lo hacen, pretendiendo detectar los obstáculos de los mismos, las instituciones ante las cuales los solicitan, o bien la razón por la cual no los piden. Para poder posteriormente de esta forma señalar y dar un juicio sobre la situación actual de financiamiento en la pequeña y micro empresa mexicana.

*CAPITULO V*

*ANALISIS DEL*

*FINANCIAMIENTO*

*DE LA MICRO Y*

*PEQUEÑA EMPRESA.*

## 1. PRESENTACION.

El trabajo desarrollado hasta este punto nos ayuda a poder detectar cuales son los tipos de financiamiento a los cuales podemos recurrir como pequeños o micro empresarios, no obstante, estos tipos de financiamiento también pueden ser requeridos en forma satisfactoria por las medianas y grandes empresas. Se pretende en este apartado poder detectar algunas características (generales) y sobre el financiamiento de el primer tipo de empresarios mencionados. Siendo entonces objetivo, el señalar y conocer las características del financiamiento del empresario del micro, y pequeño negocio, identificando la existencia de obstáculos, utilización y otros aspectos relacionados con el financiamiento.

Primeramente se señalaran características generales sobre el tamaño de la micro y pequeña empresa, para conocer el porcentaje de su tamaño en el total de empresas del país, indicando su distribución por tamaño, así como por región geográfica, considerando una división de la micro y pequeña empresa, en cuatro sectores de actividad económica: el manufacturero, el de la construcción, el de comercio y el de servicios.

Posteriormente se realizará una delimitación sobre la delegación Iztapalapa del Distrito Federal. Zona en la cual se aplicará un cuestionario en forma aleatoria a los micro y pequeños empresarios, para conocer aspectos sobre el financiamiento de este sector, conociendo si estos solicitan crédito, las instituciones a las cuales se los piden, así como también las razones por las cuales no lo solicitan, los obstáculos con los que estos se enfrentan al realizar dicha operación, las razones por lo cual ellos consideran no se les otorga, así como cual es la utilización y destino del mismo.

Es preciso señalar que nos apoyaremos de información proporcionada por Nafin para lograr una mejor delimitación y conocimiento sobre las características de los micro y pequeños negocios, así como para dar un mayor complemento y datos que nos ayudarán a interpretar mejor cual es la situación presente de este sector.

## 2. POBLACION OBJETO DE ESTUDIO.

Esta constituida por cuatro sectores de actividad económica: Manufactura, Construcción, Comercio y Servicio. Además de dos tamaños: Microempresas y Pequeña Empresa, definidos de acuerdo a información proporcionada por Nafin, Institución la cual considera la clasificación de la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (Secofi), tomando como base el número total de personal ocupado, dicha clasificación es la siguiente:

Microempresas: son los pequeños negocios (en cualesquiera de los cuatro giros) y tienen de uno a quince empleados como máximo.

Pequeñas Empresas: tienen estos pequeños negocios (en cualesquiera de los cuatro giros) de dieciséis a cien empleados. Antes de tipificar los principales problemas financieros y en general, que han definido a un gran número de pequeñas y micro empresas preocupadas por su situación actual, así como algunas soluciones a esa principal problemática,

comenzaremos por mostrar el desarrollo que han tenido éstas desde 1988 hasta 1993, según el Censo Económico de 1994 del INEGI (Instituto Nacional de Estadística Geografía e Informática), que se presenta a continuación:

<b>EL AVANCE EN NUMEROS</b>			
Número de Empresas	1988	1993	%
Micro	1'259,648	2'122,703	+68.5
Pequeñas	49,854	38,793	-22.2
Medianas	6,217	4,593	-27.1
<b>Personal Ocupado</b>			
Micro	2'730,215	4'223,997	+54.71
Pequeñas	1'328,122	1'733,757	+30.54
Medianas	703,316.60	939,351	+33.56
<b>Participación en los Ingresos (%)</b>			
Micro	85%	94%	+9 pts.
Pequeñas	78%	77%	-1 pts.
Medianas	36%	37%	+1 pts.

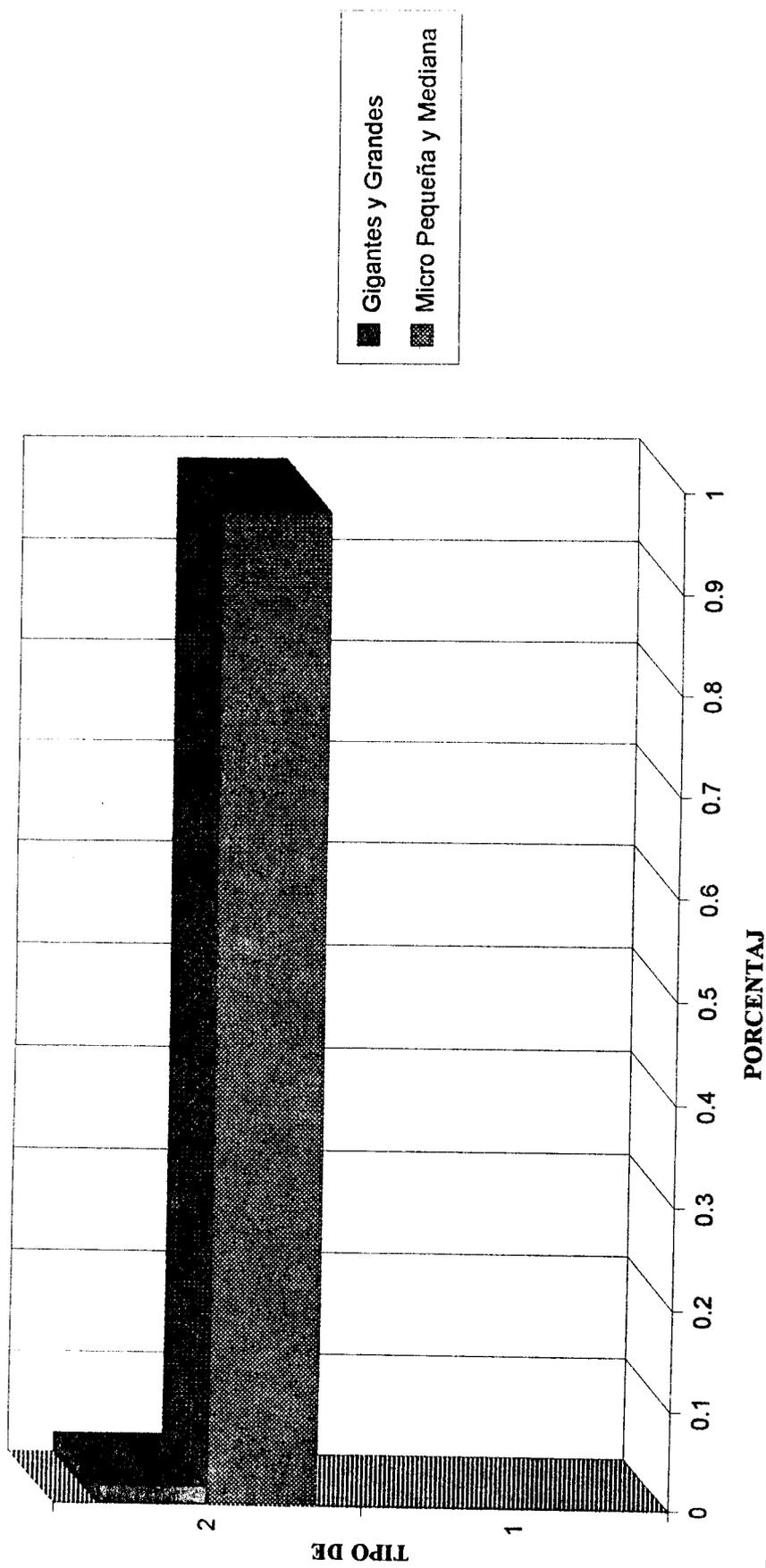
En el cuadro anterior se puede observar el porcentaje en incremento o reducción del número de empresas, su personal ocupado, así como la participación de ingresos, de los micro y pequeños negocios. La población económicamente activa para la Micro es del 61.24% sobre el total de este sector de empresarios, para la pequeña es de 25.13% y para la mediana empresa es del 13.63%.

Ahora bien, se presenta a continuación una serie de gráficos que nos ayudarán a lograr una mejor comprensión sobre el total de unidades económicas, así como su distribución por tamaño y por sectores.

Primeramente el gráfico G-5.1 nos muestra una distribución por tamaño sobre el total de micro, pequeños y medianos empresarios, por una parte, y por la otra las grandes y gigantes empresas, sobre el total del país, tomando los datos más recientes obtenidos en censos económicos llevados a cabo por el INEGI y complementados con datos de Nacional Financiera.

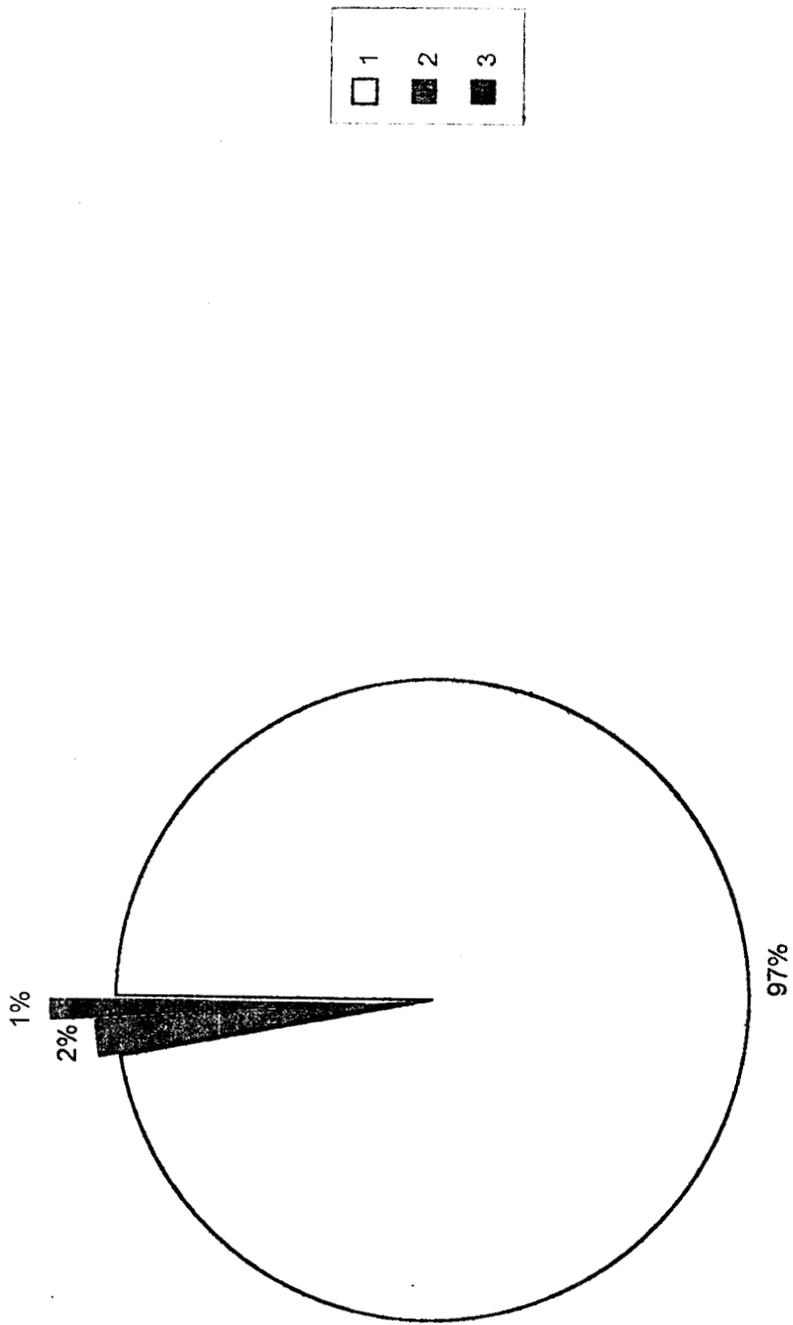
El gráfico G-5.2 nos indica la distribución de la micro, pequeña y mediana empresa, sobre el total del país, pero en forma individual. En la gráfica G-5.3 se observa la distribución de los cuatro sectores económicos, el de comercio, servicio, manufacturero y el de la construcción, según información proporcionada por Nafin. En la gráfica G-5.4 podremos ver las unidades económicas del sector manufacturero en cuanto al total nacional considerando los cuatro sectores el micro, pequeño, mediano y grande. En la gráfica G-5.5 se plasma una distribución de las empresas del sector construcción por tamaño considerando a la micro, pequeña y mediana empresa. Pasamos así al gráfico G-5.6 en el cual podemos ver la distribución de otro sector, el del comercio, tomando en cuenta también los tres tipos de empresas. Por último en la gráfica G-5.7 se puede observar la distribución del sector servicio

(GRAFICO G-5.1) DISTRIBUCION DE LAS EMPRESAS POR SU TAMAÑO



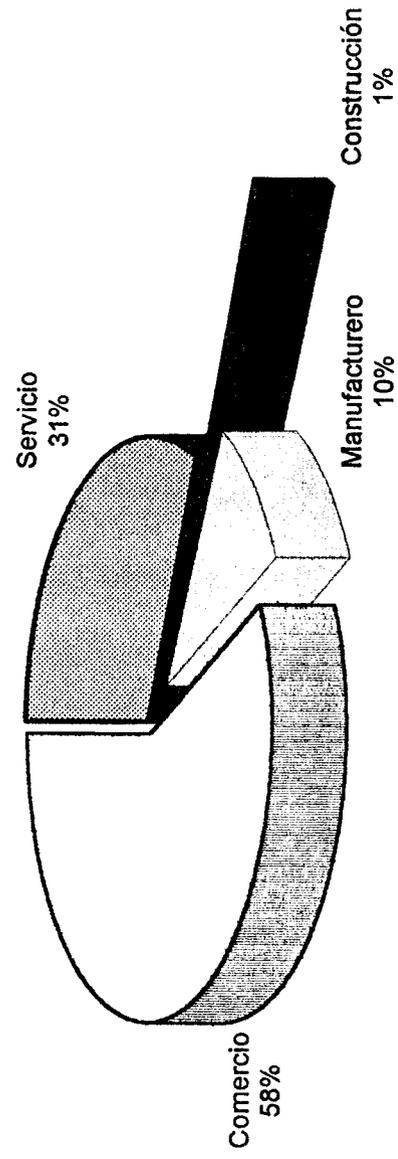
El Total de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa en 1993 comprendía a un 98%, esto es, 2,166,089. Mientras la Grande y Gigante Empresa sólo era del 2% (43,321 aprox.). Sobre el total del país. (Fuente: Revista Administrate Hoy No. 15 p.8. y Nafin).

(GRAFICA G-5.2) DISTRIBUCION POR TAMAÑO



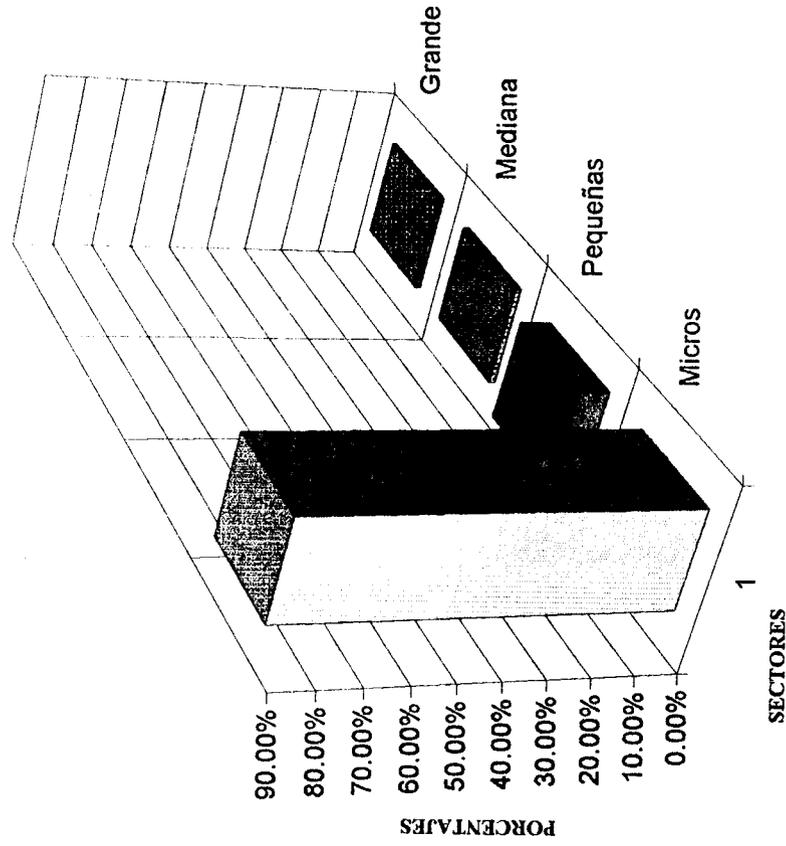
Total de micro empresas 2,122,703. (97.98%) Pequeña 38,793. (1.79%) Mediana 4,593 (.23%).(Fuente: Nafin y Revista Administrate hoy No.17 p.8).

(GRAFICA G-5.3) DISTRIBUCION POR SECTOR



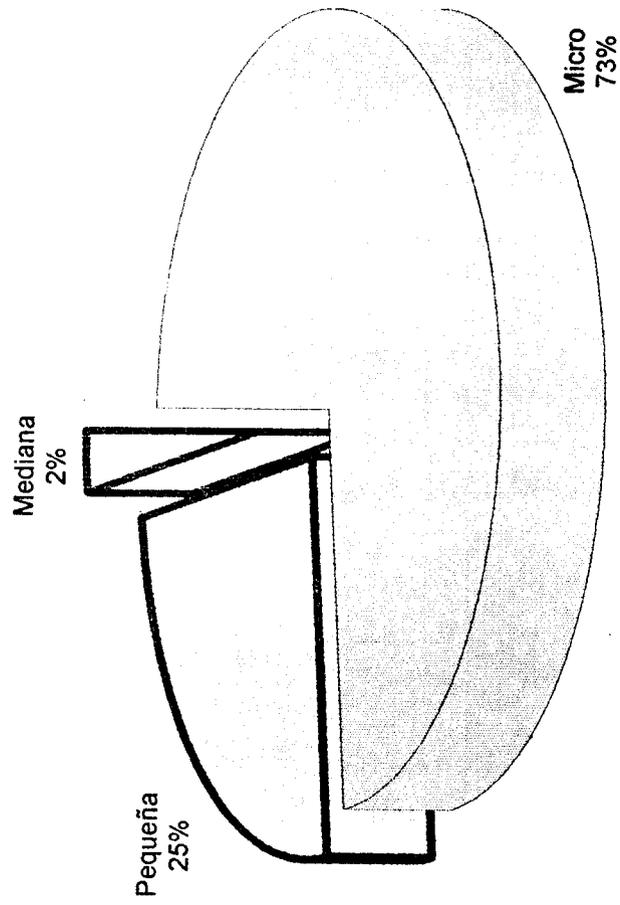
Como se puede observar el sector predominante es el de comercio, (57.4%), siguiéndole el de comercio (31.3%), luego el manufacturero (10.3%), y por último el de construcción (1.0%).  
(Fuente: Nafin).

**(GRAFICA G-5.4) UNIDADES ECONOMICAS MANUFACTURERAS POR TAMAÑO (TOTAL NACIONAL)**



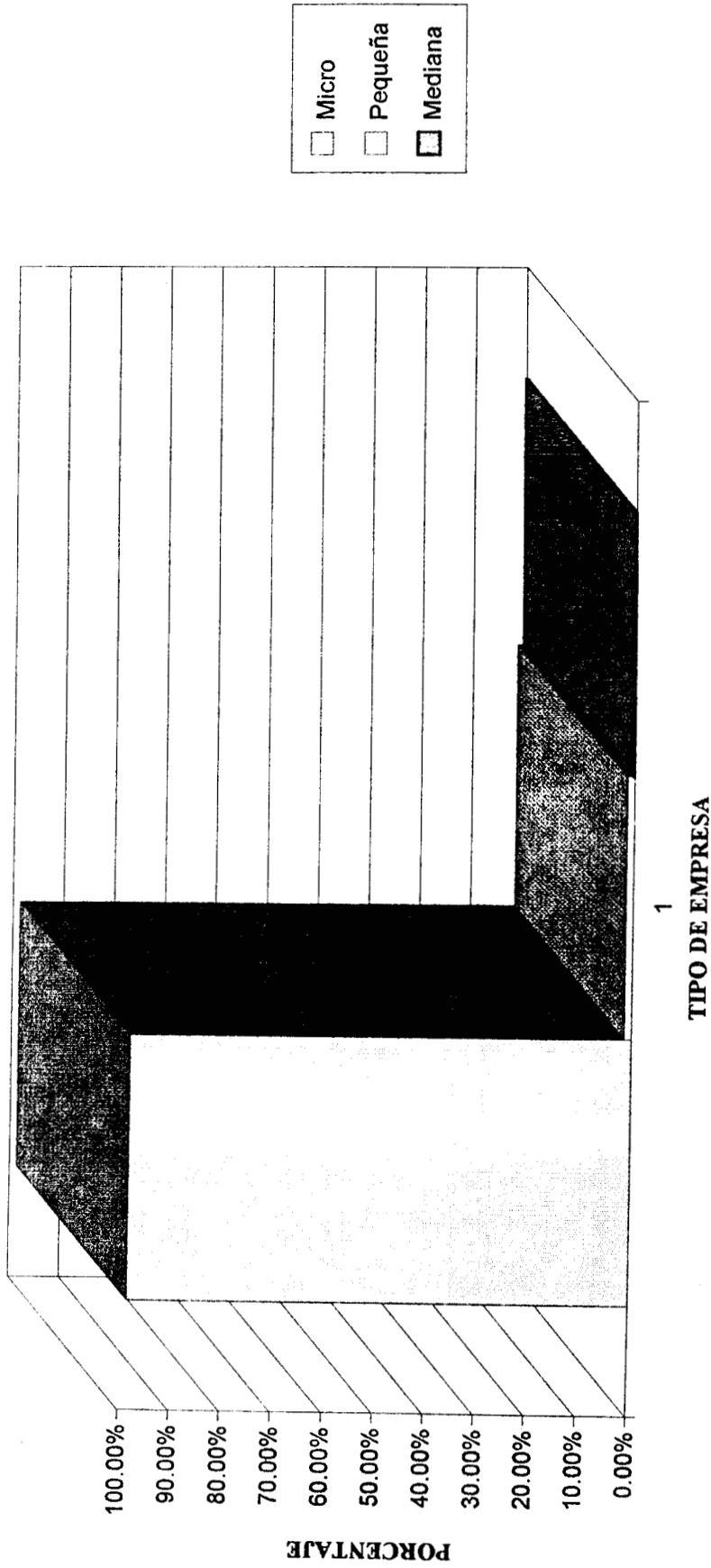
Total nacional de unidades manufactureras es de 266.033 empresas. Micros 239,088 (89.89%), Pequeñas 19,889 (7.47%), Medianas 3,986 (1.49%) Grandes 3,070 (1.15%). (Fuente INEGI).

(GRAFICA G-5.5) DISTRIBUCION DE LAS EMPRESAS EN EL SECTOR CONSTRUCCION POR TAMAÑO



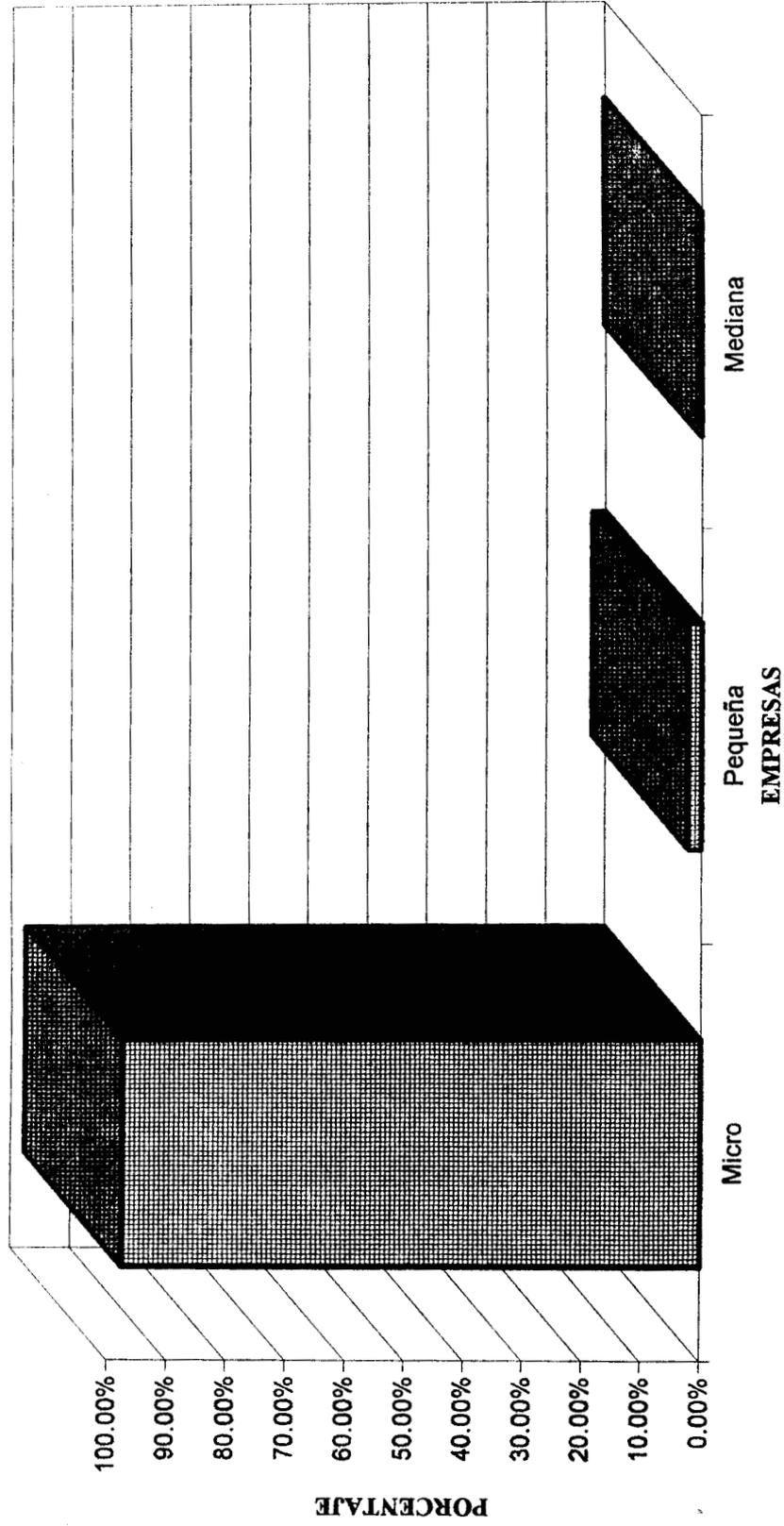
El sector construcción es el más pequeño de los cuatro sectores y los micro negocios ascienden a un 73.2% la pequeña empresa a un 24.5% y la mediana a un 2.3%.(Fuente: Nafin).

**(GRAFICA G-5.6) DISTRIBUCION DE LAS EMPRESAS EN EL SECTOR COMERCIO POR TAMAÑO**



Fuente: Nafin.

**(GRAFICA G-5.7) DISTRIBUCION DE LAS EMPRESAS EN EL SECTOR SERVICIO POR TAMAÑO**



(Fuente: Nafin).

por tamaño considerando a los micro, pequeños y medianos negocios, según información proporcionada por Nafin.

En cuanto a la distribución por región geográfica Nafin, considera dentro de los micro, pequeños y medianos negocios, una distribución en 32 entidades de la República Mexicana y considerando 465 ciudades. La distribución por región y su porcentaje de empresas es la siguiente:

<u>REGION</u>	<u>PORCENTAJE</u>
1. Centro	21.4%
2. Noreste	11.4%
3. Occidente	11.5%
4. Noroeste	8.0%
5. Norte	5.2%
6. Centro Norte	8.6%
7. Centro Sur	13.3%
8. Oriente	11.0%
9. Sur	6.0%
10. Sureste	3.2%

Dentro de la Zona Centro o Distrito Federal se encuentra el 21.4% del total de las empresas del país, y este a su vez se encuentra dividido en 16 Delegaciones.

A continuación se presenta un diagnostico sobre la Delegación Iztapalapa, zona la cual se seleccionó, para llevar a cabo la investigación de campo sobre análisis de accesibilidad al crédito en los micro y pequeños negocios.

### **3. DIAGNOSTICO DE LA DELEGACION IZTAPALAPA**

#### **3.1 CARACTERISTICAS.**

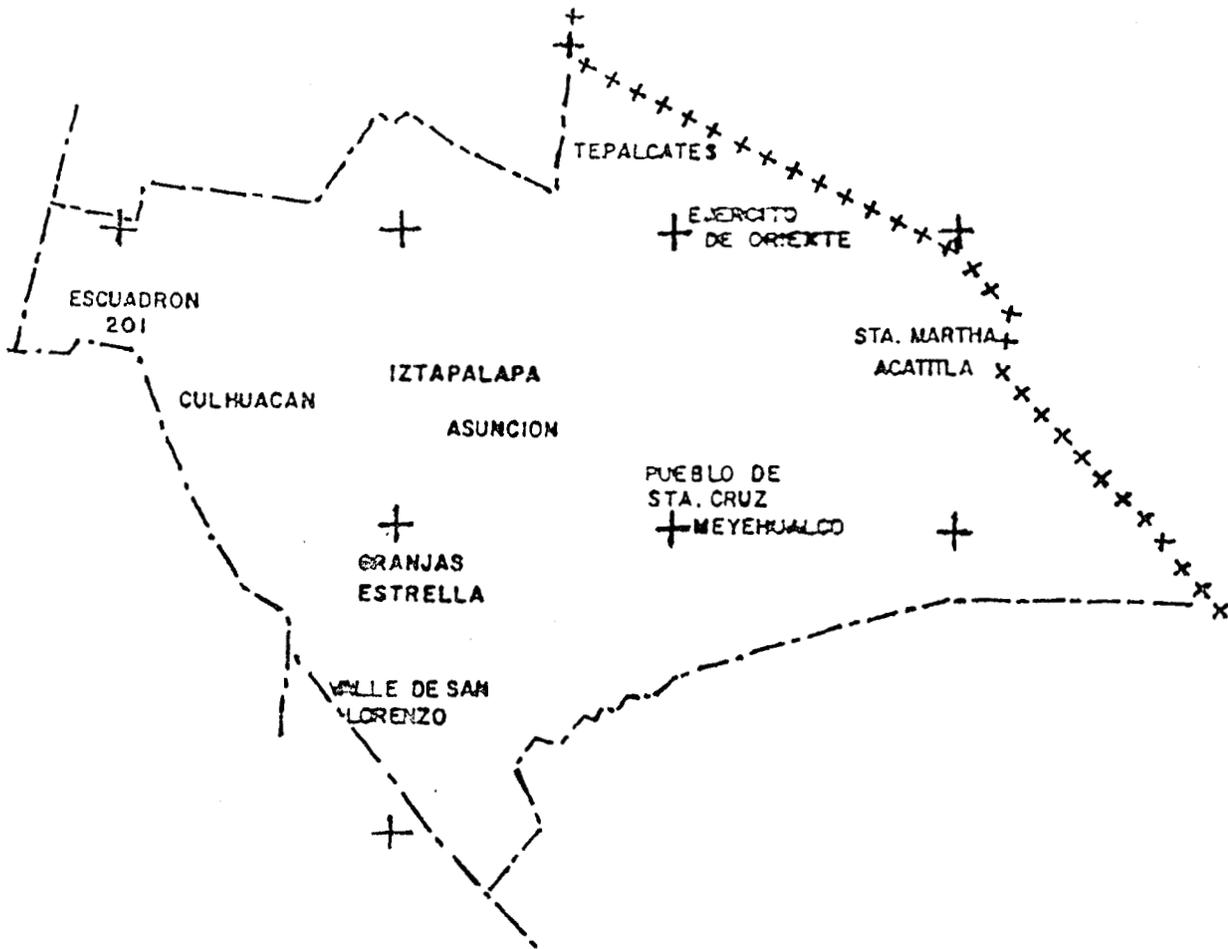
##### **Descripción.**

La Delegación Iztapalapa se encuentra conformada por 112.87 Kilómetros cuadrados que representan el 7.52% de la superficie total del Distrito Federal. (ver mapa de zona M-1 de Delegación Iztapalapa). Colinda al norte con la Delegación Iztacalco y el municipio de Nezahualcóyotl, Edo. de México; al este con los municipios de los Reyes la Paz e Iztapaluca; al sur con las Delegaciones Tláhuac y Xochimilco y al oeste con las Delegaciones Coyoacán y Benito Juárez.

El uso principal del suelo en Iztapalapa es el habitacional, ya que la Delegación experimento un crecimiento desmesurado en las últimas tres décadas, incrementándose en 7.0 km<sup>2</sup> la superficie habitacional convirtiéndose en la Delegación mas densamente poblada. Iztapalapa se constituye por 11,330 manzanas distribuidas en 321 colonias.



# DELEGACION IZTAPALAPA



NACIONAL FINANCIERA, S.N.C.

Febrero 15, 1993.

### Indicadores Poblacionales y Económicos.

"Iztapalapa es la concentración delegacional con mayor densidad de población, con 13,502 habitantes por Kilómetro cuadrado. De acuerdo con el censo levantado en 1990, la población de la delegación es de 1'490,499 personas; este número significa un aumento de un 18.1% respecto del censo realizado en 1980, que registró 1'262,354 habitantes." <sup>69</sup>

De la estratificación de la población Iztapalapa por edades, se puede resaltar que la de 0 a 19 años suma 576,951, lo que representa el 38.7% del total, a la vez que la que se inscribe dentro de la mayoría de edad representa el 61.3%. Iztapalapa es una delegación con población joven, lo cual se evidencia al señalar que el 49.7% de la población se encuentra en un rango que va de 0 a 24 años.

La población económicamente activa es del 29.9% en Iztapalapa, que representa 445,246 personas. El último censo registra como población ocupada en esta delegación a 136,637 habitantes, y de las cuales sólo se consigna con remuneración a 95,532 personas. Del total ocupado 67,579 personas se dedican a actividades manufactureras, 48,202 al comercio y 19,612 a los servicios, excepto financieros.

En lo que respecta a la distribución de la población ocupada por rama de actividad, cabe señalar que el sector de la industria manufacturera es el que absorbe la mayor cantidad de empleos, mientras que el comercio es fuente de ingreso permanente. Por su parte 5,147 personas se dedican a trabajar en los servicios de restaurantes y hoteles y 5,079 laboran en ramas de actividades de servicios de reparación y mantenimiento. El sector de la construcción absorbe 1,016 empleos y la minería a 228.

En cuanto a la infraestructura urbana, podría señalarse que a pesar de su alta densidad poblacional, Iztapalapa es una delegación que presenta una cobertura adecuada de servicios básicos en algunas colonias, pero las de nueva creación carecen de algunos de estos servicios. En cuanto a agua potable, la cobertura domiciliaria alcanza el 94.6% que resulta de las más bajas entre las 16 delegaciones. la cobertura domiciliaria por disponibilidad de drenaje conectado a la calle llega tan sólo a 89.8%. Las viviendas que no cuentan con energía eléctrica representan el 1.3% lo que la ubica por arriba del promedio de indisponibilidad en este servicio.

Dentro del área de la Delegación se encuentra la Central de Abastos que es el equipamiento más grande del Distrito Federal, así como la nueva Central de Mariscos. La Delegación no cuenta con suficientes áreas deportivas, ni centros culturales o sociales. La principal fuente de contaminación la constituyen los vehículos automotores, ya que algunos basureros que representaban un peligroso foco de contaminación fueron clausurados.

Los servicios médicos están integrados principalmente por servicios del Seguro Social, de la Secretaría de Salud y del ISSSTE. Por el número de consultorios, laboratorios

<sup>69</sup> Fuente: *Diagnostico de la Delegación Iztapalapa proporcionado por Nacional Financiera, "Características y Principales Problemas"*.

de análisis clínicos, y gabinetes radiológicos, Iztapalapa tiene una cobertura que representa un conjunto del 9.3% de unidades medicas instaladas en el D.F. y cuenta con el 6.1% de médicos a nivel de la Ciudad, pero por su gran densidad poblacional resultan insuficientes.

Por lo que respecta a la infraestructura educativa, Iztapalapa presenta una cobertura de servicios impartidos tanto por el sector público como por el sector privado. De acuerdo con el censo de 1990 se registraron 840 escuelas de carácter federal, con 10,820 aulas, 435 particulares, con 1752 aulas y 4 autónomas con 287. La Delegación tiene todo tipo de escuelas, desde nivel preescolar hasta escuelas de enseñanza media y superior contando con Colegios de Bachilleres, Colegios Nacionales de Educación Profesional (CONALEP) y la UAM., aún así por su alta densidad de población resultan insuficientes las escuelas.

### Sector Empresarial.

De acuerdo con el último censo se registraron 31,560 unidades económicas que representan el 14.6% del total de establecimientos registrados a nivel en el Distrito Federal. (cabe señalar que en esta cifra Nafin considera todo las unidades económicas, desde una tienda, un taller, hasta una empresa de mayor tamaño). En el renglón de comercio se censaron 20,929 establecimientos. El 80.9% de ellos se dedica a actividades al menudeo, es decir 16,923, mientras que sólo 4,006 se dedican a actividades de naturaleza al por mayor.

En lo que se refiere al sector de servicios, se contabilizaron 7,455 establecimientos, en donde las principales ramas de actividad están representadas por restaurantes y bares (2,348 establecimientos); servicios profesionales, técnicos, especializados y personales, incluye los prestados a las empresas (1,318 establecimientos); y por los servicios de reparación y mantenimiento de maquinaria y equipo (2,594 establecimientos). Para una mejor comprensión se presenta el siguiente cuadro:

Sector Económico	Unidades Económicas	Personal ocupado	Remunerados	No Remunerado	Total
Minería	3	228	0	228	
Manufactureras	3,149	64,279	3,344	67,623	
Construcción	24	1,010	6	1,016	
Comercio	20,929	21,179	27,363	48,542	
Servicios*	7,455	9,212	10,405	19,617	
Total	31,560	95,908	41,118	137,026	

\*No incluye servicios Financieros

### Intermediación Financiera.

En la delegación Iztapalapa existen 43 sucursales bancarias de 17 bancos y no existen en esa localidad Arrendadoras Financieras, ni Fondos de Fomento, se tiene la Unión de Crédito de Abarroteros. Nacional Financiera mantiene relación con 478 empresas de las cuales 279 empresas son industriales, el (58.37%); 87 son comerciales, el (18.20%); y 112 de servicios, el (23.43%). A continuación se presenta el formato del cuestionario el cual se

utilizara para conocer la accesibilidad y analizar la situación financiera de los micro y pequeños negocios en la zona hasta aquí delimitada.

#### 4. CLASIFICACION DE LA MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA <sup>70</sup>

**Por su tamaño:** son catalogadas como familiares o sociedades entre amigos o parientes.

**Mercadotecnia:** empresas de mercado local, en forma minoritaria.

**Producción.** Desde empresa artesanal, pocas maquinas e instrumentos de trabajo, o mecanizadas pero con gran cantidad de mano de obra, no tan automatizadas.

**Fiscal.** De propiedad individual, consideradas como causantes menores.

##### **Criterio básico en materia de personal.**

**En la pequeña y micro empresa.** El dueño o gerente conoce o puede conocer, a todos los trabajadores; están en la posibilidad de identificarlos a todos, y los trata con frecuencia de cerca, con lo cual logra calificar su actuación. Los problemas, técnicos, de producción, de ventas, de finanzas, etc. son elementales y tan reducidos en número, que de hecho el dueño o gerente pueden resolverlos todos. La necesidad de técnicos y especialistas es, por lo mismo bastante reducida. La posibilidad de tomar todas las decisiones de importancia en el más alto nivel, es necesario y posible.

##### **Criterios secundarios en materia de personal.**

1. El administrador dedica sólo una parte de su tiempo a cuestiones administrativas, pues lo absorben los problemas técnicos, de producción, de finanzas, de ventas, de personal, etc.
2. Como consecuencia de lo anterior no existen verdaderos especialistas en las funciones principales de la empresa.
3. Los procedimientos para resolver problemas son más de carácter informal.
4. No se planea demasiado, los problemas se van resolviendo conforme se presentan.
5. No se requiere de tramites burocráticos, ni de gran papeleo, dentro de la organización.

**La micro empresa:** se caracteriza más bien por ser empresa artesanal o familiar, en donde el dueño es ayudado por unas cuantas personas, a las que directamente controla, sin jefes intermedios, y siendo en muchas ocasiones familiares suyos. El número ordinario de estas no pasa algunas veces de 4 o 5 personas, pero con criterios conexos como el de Nafin puede entenderse hasta menos de 15 personas.

**En la pequeña empresa:** puede considerarse aquella que tiene un número aproximado de 40 a 50 trabajadores, estableciéndose algún nivel de jefes intermedios, para controlar personal o técnicas, su capacidad de trabajo, etc. Nafin la considera a aquella que va de más de 16 hasta 100 trabajadores, considerando al dueño, socios y personal administrativo.

---

<sup>70</sup> Criterios dados por: Reyes P. Agustín, *Administración de empresas teoría y práctica, la parte, "Los Problemas de la Maginitud de la Empresa, p. 85.*

**UNIVERSIDAD AUTONOMA METROPOLITANA  
UNIDAD IZTAPALAPA**

**Cuestionario de Apoyo que se Presenta para Tesina como Requisito para  
la Titulación en la Licenciatura en Administración.**

**De antemano se agradece la atención prestada. Lea cuidadosamente el  
siguiente cuestionario. Favor de marcar con una (X) la respuesta que  
usted considere más apropiada.**

1. Microempresa(    )    Pequeña empresa(    )

Manufacturera (    )    Construcción(    )    Comercio(    )    Servicio(    )

2. ¿Conoce los Tipos de Financiamiento existentes en el país?

SI(    )

CUALES \_\_\_\_\_

NO(    )

3. ¿Conoce a las Instituciones que otorgan financiamiento?

SI(    )

CUALES \_\_\_\_\_

NO(    )

4. ¿Ha solicitado crédito alguna vez?

SI(    )    Ante que Institución \_\_\_\_\_

NO(    )

5. ¿La principal razón por la que Usted no ha solicitado crédito fue?

A) Debido a las altas tasas de interés.    (    )

B) Exceso de trámites.    (    )

C) Su empresa no lo requiere.    (    )

D) Temor de no poder pagarlo.    (    )

E) Falta de garantías.    (    )

F) Por desconocimiento (requisitos).    (    )

G) No es sujeto de crédito.    (    )

6. ¿Qué tipo de crédito es el que ha solicitado? \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

7. Después de haber obtenido usted un crédito, ¿A qué problemas se enfrenta su empresa?

---

---

---

8. ¿Maneja algún tipo de crédito actualmente?

SI( )

CUAL

NO( )

9. ¿Qué obstáculos más frecuentes ha tenido al solicitar un financiamiento?

- A) Son muy Complejos. ( )
- B) Falta de Garantías. ( )
- C) Demasiados Trámites Burocráticos. ( )
- D) Altas Tasas de Interés. ( )
- E) Poco Accesibles. ( )
- F) Ninguno. ( )

10. ¿Actualmente tiene necesidad de financiamiento?

SI( )

NO( )

11. ¿El Financiamiento de su empresa se realiza a través de?

- A) Financiamiento Interno (Capital propio). ( )
- B) Financiamiento Externo (Capital ajeno). ( )
  - I) Préstamos Bancarios. ( )
  - II) Crédito via Nafin ( )
  - III) Grupos No Bancarios ( )
    - a) Arrendadoras ( )
    - b) Uniones de Crédito ( )
    - c) Factoraje ( )
    - d) Almacenadoras ( )
- C) Otros \_\_\_\_\_

12. ¿Utiliza y Obtiene su Financiamiento a?

- A) Corto Plazo (Hasta 1 año). ( )
- B) Mediano Plazo (De 1 a 5 años) ( )
- C) Largo Plazo (5 años en adelante). ( )

Gracias por su colaboración.

Después de mencionar más características que nos ayudan a clasificar de una mejor manera a la micro y pequeña empresa, y antes de abordar los resultados obtenidos de los cuestionarios aplicados a estos sectores. Es entonces preciso que mencionemos algunos elementos de los micro y pequeños negocios, (datos obtenidos por Nacional financiera por medio de encuestas aplicadas también a dichos sectores).<sup>71</sup>

Primeramente, en la gráfica G-5.8 se puede observar la conciencia y disposición que tienen la micro y pequeña empresa para renovar su maquinaria y equipo, la micro no lo considera en un 65% aproximadamente y tan solo en un 35% si lo hace, mientras que la pequeña empresa si lo considera en un 55% aprox. y un 45% aprox. no lo hace. Se observa que a medida que va creciendo el tamaño de las empresas, existe mayor conciencia para ampliar o renovar sus equipos y sus procesos productivos. Nafin menciona que la principal dificultad que los empresarios ven, para renovarlos, es la del alto costo de compra y reparación de los mismos.

En la gráfica G-5.9 se observan los principales rubros de inversión de los micro negocios, los cuales invierten primeramente un 62.3% aprox. en materia prima, luego en inversiones fuera del negocio, siguiendole las instalaciones y la maquinaria. Mientras que la pequeña empresa invierte tan solo un 49.7% en materia prima siguiendoles las inversiones en maquinaria, luego en instalaciones y por último fuera del negocio.

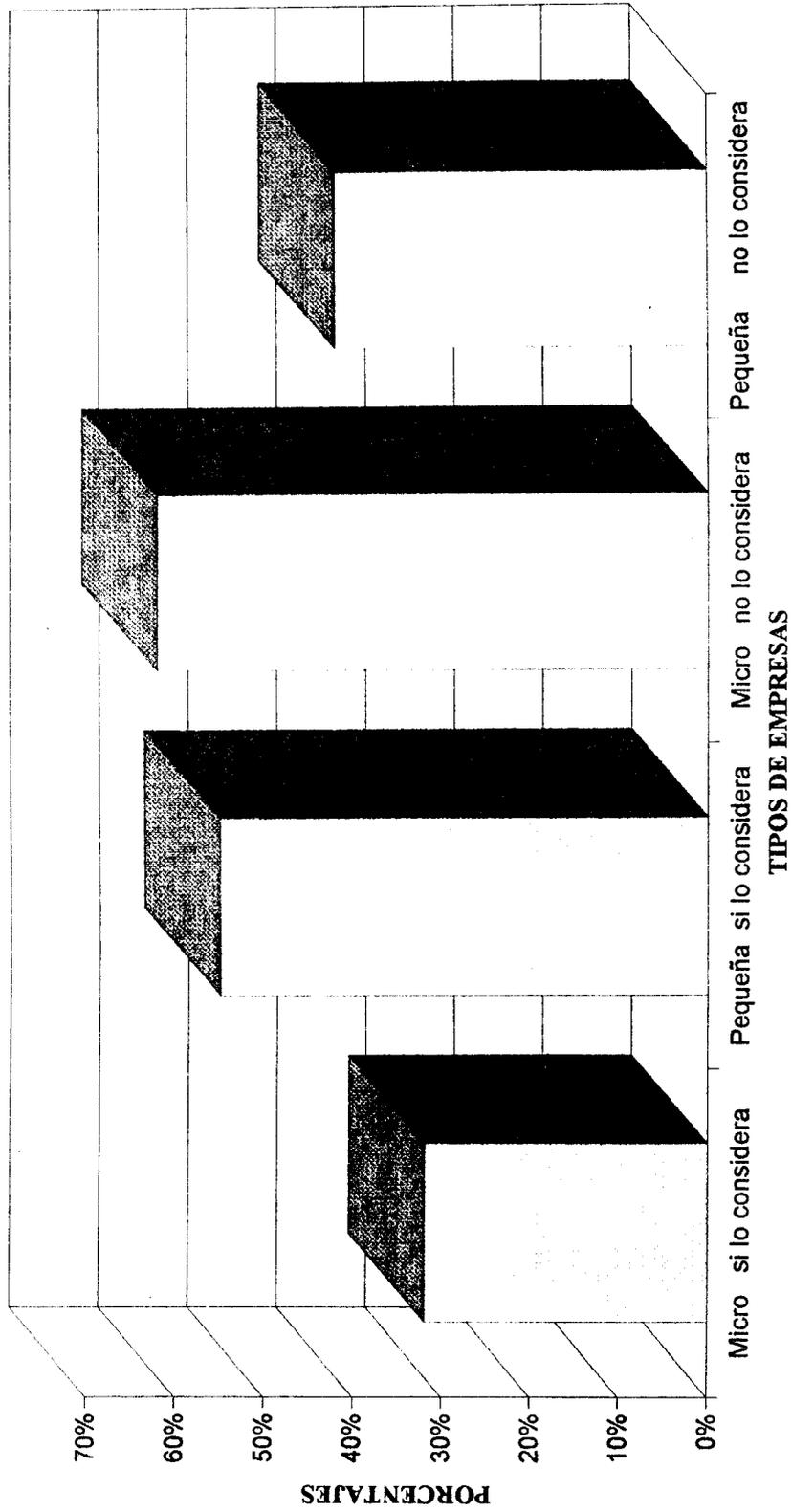
En cuanto a la gráfica G-5.10 Se puede ver la disposición de la capacitación, al mismo tiempo, podemos observar un gran porcentaje de micro negocios que no tienen disposición a la capacitación. Mientras en la pequeña es al inverso, un 60% aprox. si se encuentra con disposición hacia la capacitación.

En la gráfica (G-5.11) podemos observar claramente que los micro negocios no tienen disposición para recibir asistencia técnica o ni siquiera conocen en que área es indispensable, mientras que en la pequeña empresa un 60% menciona que esta si la requiere y más aun en el área de producción y control de calidad, según información proporcionada por Nafin.

Ahora bien, en cuanto a las expectativas de las empresas micro ante el TLC, gráfica (G-5.12) un 45% de ellos señalaron que no saben cuales son estas expectativas, un 21% no observa ninguna un 12% indicó que este les perjudicará y por último un 22% señaló que el TLC les beneficiará. Por otra parte las expectativas de la pequeña empresa nos indica Nafin que un 47% de los empresarios consideran que el TLC les beneficiará un 22% que desconocían su repercusión, un 15% señaló que ningún beneficio y el resto indicó que este tratado les perjudicara. Observamos un mayor conocimiento de dicho tratado a medida que el tamaño de las empresas va creciendo, esto puede ser debido a la preparación de los dueños, así como también a que existen pequeños negocios dirigidos y administrados por profesionistas con un grado mayor de preparación, así como con mayores recursos de los cuales se puede disponer.

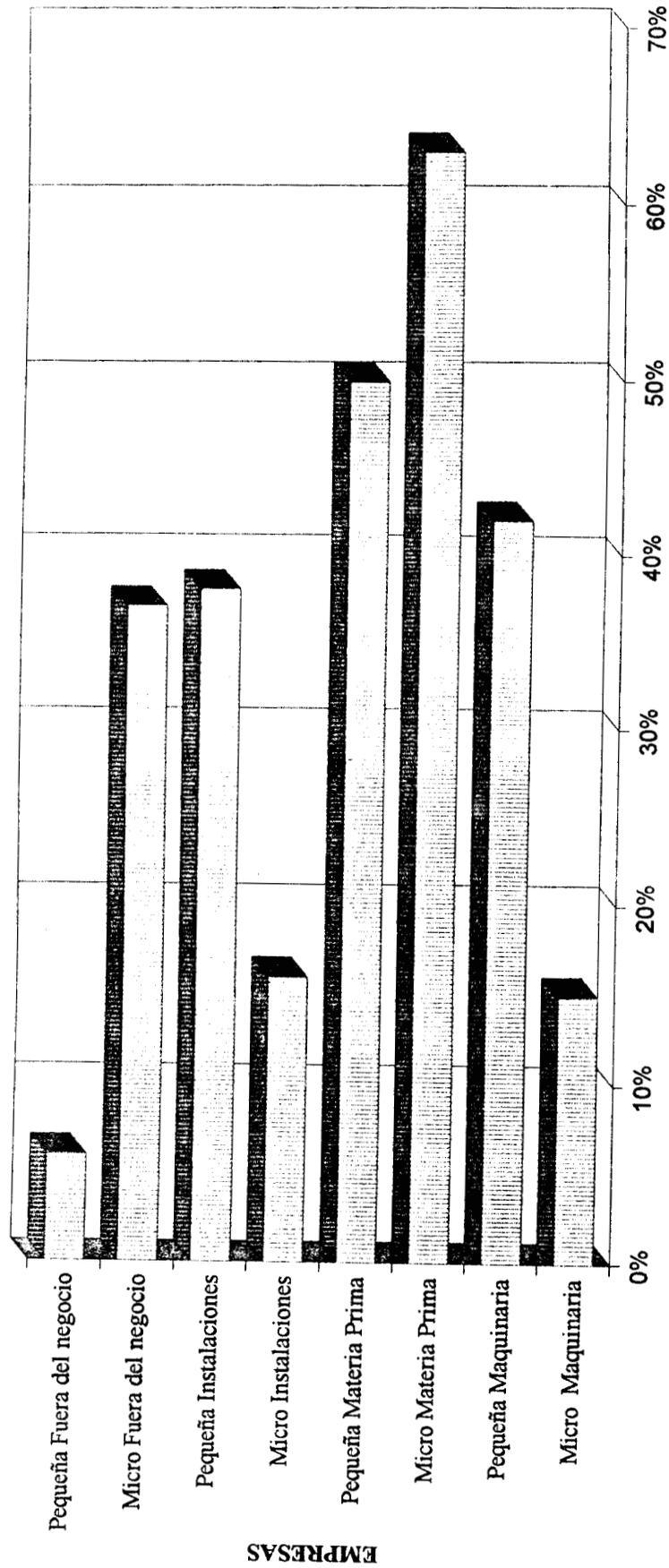
<sup>71</sup> Estos datos fueron obtenidos de una publicación de Nacional Financiera, *La Micro, Pequeña y Mediana Empresa, de la Biblioteca de...*, Tomo 7 Nafin, INEGI, 28 Febrero, México 1993, pp. 120.

(GRAFICA G-5.8) CONCIENCIA PARA RENOVAR MAQUINARIA Y EQUIPO.



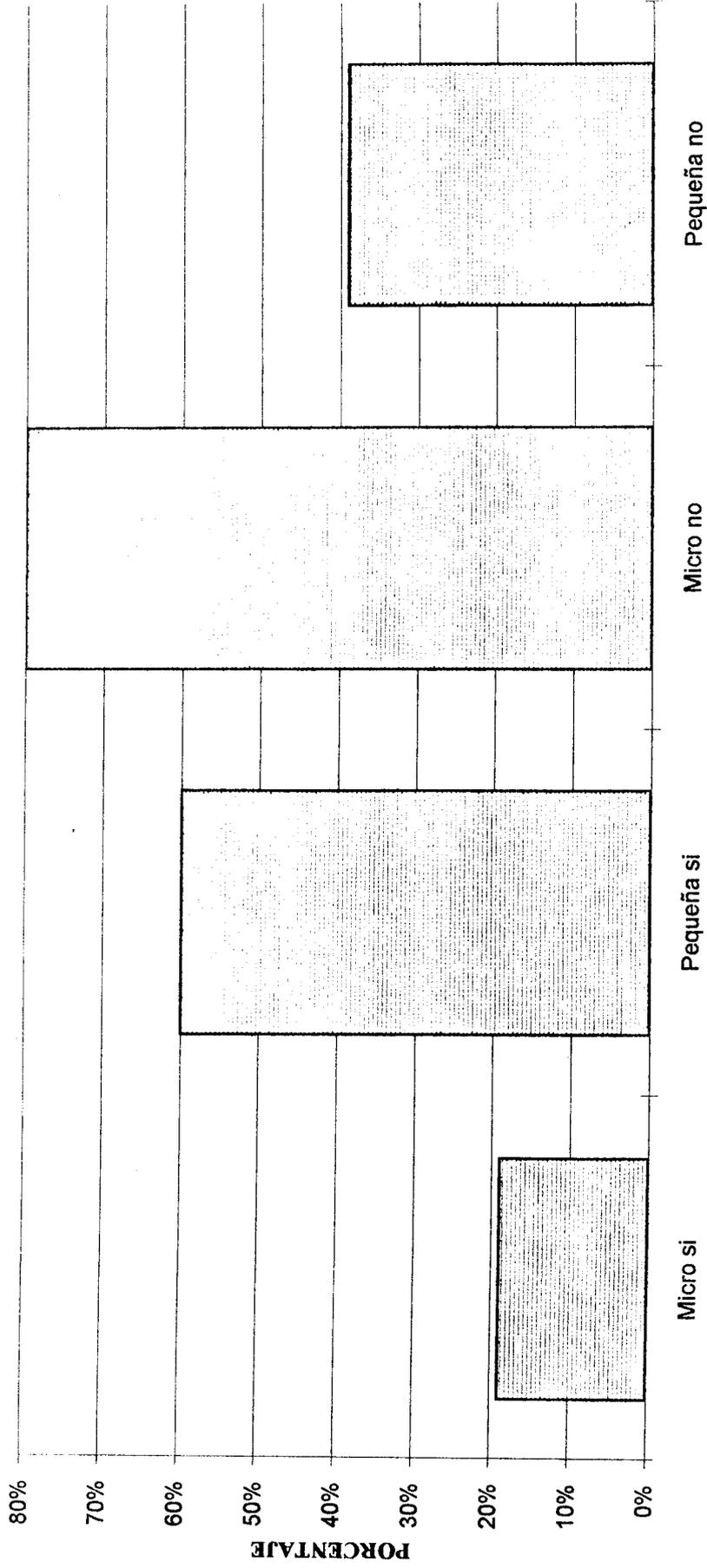
A medida que va creciendo el tamaño de las empresas, existe mayor conciencia para ampliar o renovar los equipos, o los procesos productivos. Y la principal dificultad para renovarlos en opinión de los empresarios, es el alto costo de compra o reparación.

(GRAFICA G-5.9) PRINCIPALES RUBROS DE INVERSION



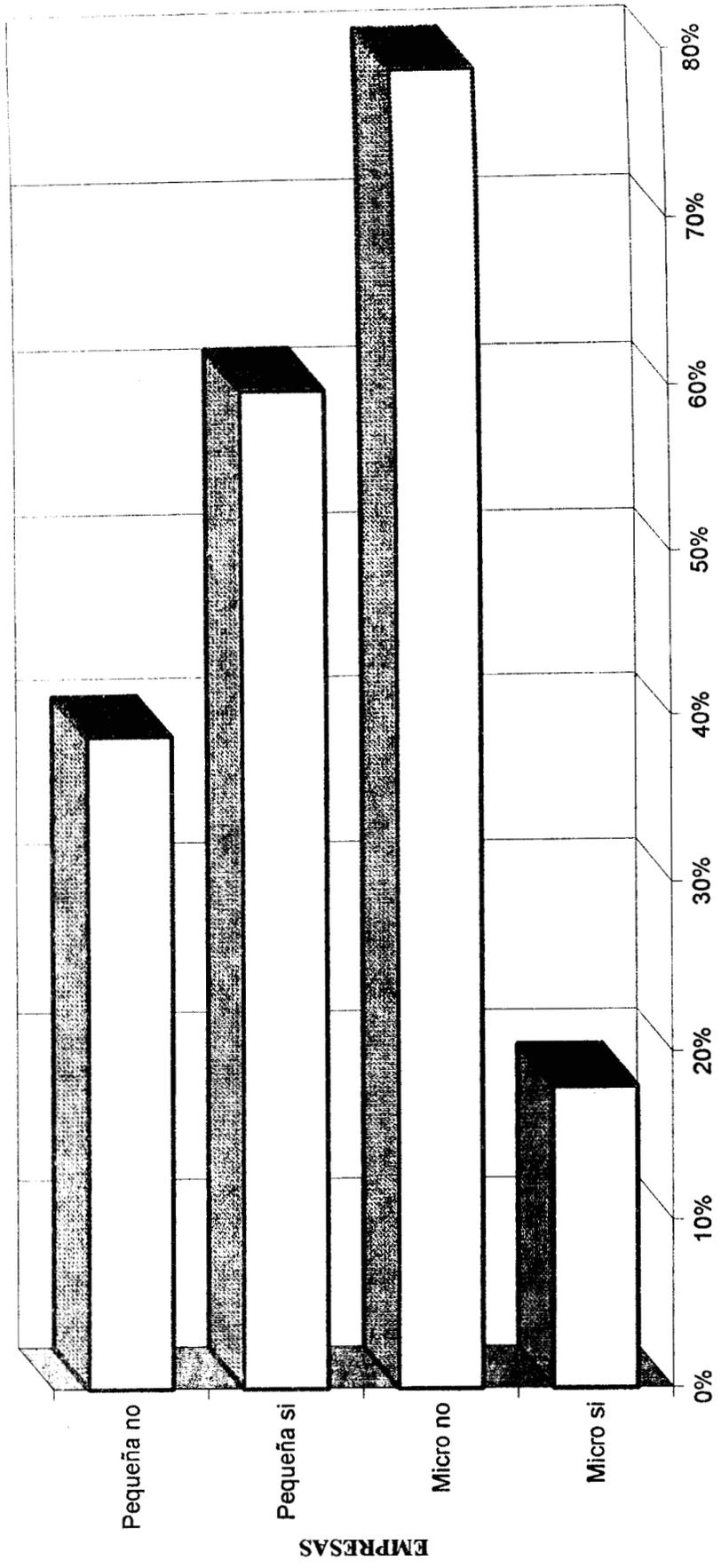
Fuente: Nafin. Los empresarios de la micro y pequeña empresa manifiestan que invierten la mayoría de sus ganancias en materia prima (62.3 y 49.7%) respectivamente

(GRAFICA G-5.10) DISPOSICION HACIA LA CAPACITACION



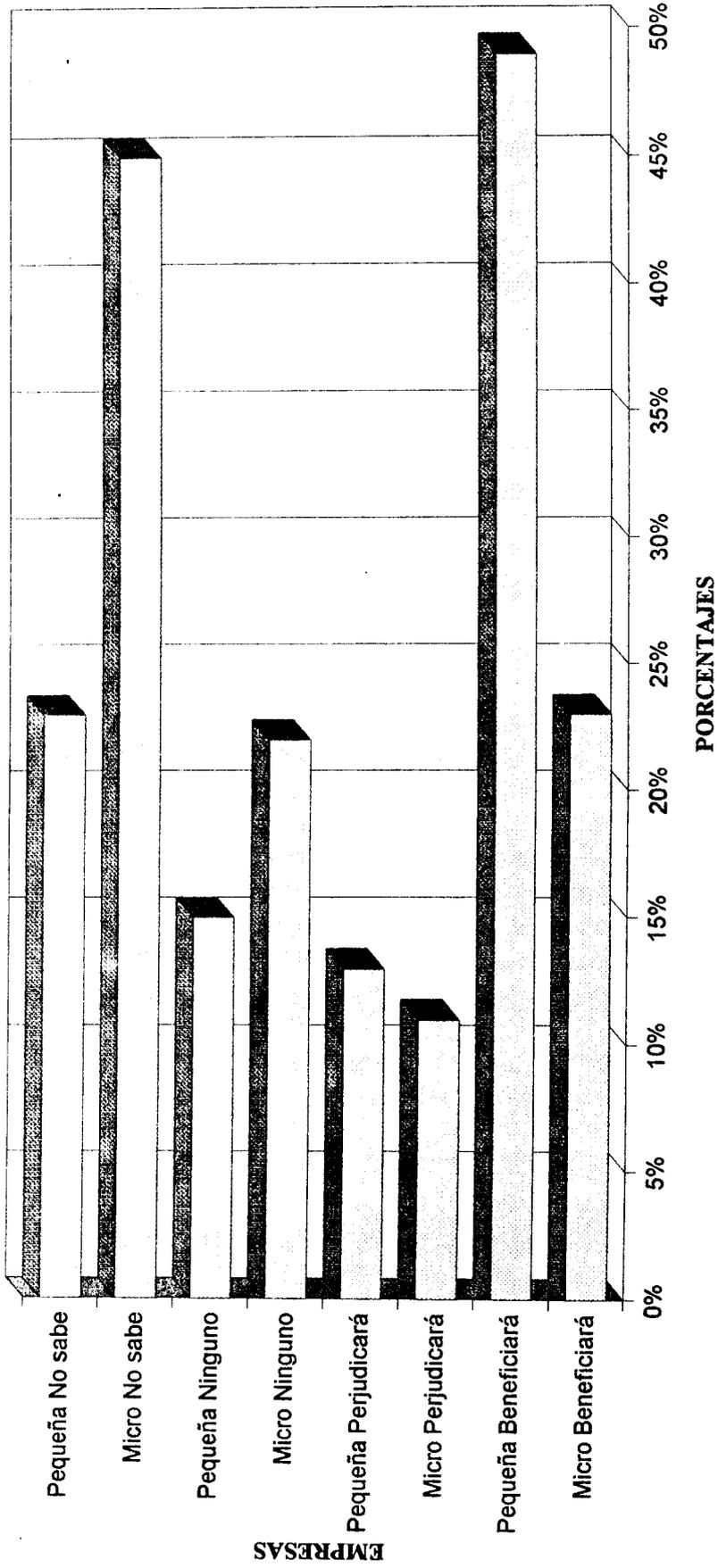
Fuente: Nafin. El 64% de la pequeña ha recibido capacitación, la micro únicamente el 19%, la capacitación ha sido proporcionada por despachos contables, cámaras y asociaciones, más del 50% de los empresarios mostraron interés por recibir capacitación.

(GRAFICA G-5.11) DISPOSICION HACIA LA ASISTENCIA TECNICA



Fuente: Nafin. El 18% de la microempresarios manifiesto requeriría, y 41% de la misma desconoce en que área la requiere; en la pequeña el % se incrementa a 60% (se requiere más en el área de producción y control de calidad).

(GRAFICA G-5.12) ESPECTATIVAS DE LAS EMPRESAS ANTE EL TLC.



Fuente: Nafn. En la microempresa, el 45% muestra incertidumbre sobre las repercusiones que puede generar el TLC en el desarrollo de sus actividades. En los pequeños negocios el 49% esperan que el tratado les beneficie.

## 5. DELIMITACION

Hasta este punto es que podemos aterrizar en la investigación que se realizó a los micro y pequeños negocios de la Delegación Iztapalapa del Distrito Federal. Cabe mencionar que para la delimitación de la muestra se considera al sector comercio que por su gran tamaño puede ser el más representativo de la población objeto de estudio. Para términos de delimitación se toma dicho sector en cuanto al número de empresas de este tipo que tienen relación con Nacional Financiera.

Este sector comercio, por el gran número de empresas es de gran relevancia, no obstante, podemos mencionar que a los micro y pequeños negocios que más se apoya son a los que se dedican a la manufactura o producción, en este caso el sector industrial. En fin a continuación se presenta la delimitación del sector comercio que tiene relación directa con Nafin. Posteriormente se describirán los datos y conclusiones obtenidas apoyándonos con los demás sectores, el de construcción, servicios y manufacturero, ya que consideramos que el conjunto de los cuatro sectores podrá ayudarnos a obtener información mas real y relevante de acuerdo a las necesidades del presente trabajo.

Es importante mencionar que las encuestas se levantaron en diversos tipos de empresas, desde ferreterías, abarrotes, farmacias, zapaterías, estéticas, restaurantes, lava autos, tlapalerías, servicios mecánicos, material para construcción, papelerías, pollerías, carnicerías, mueblerías, accesorios para computadoras, imprentas, rótulos, estudios fotográficos, vulcanizadoras, vestiduras para autos, gimnasios, tintorerías, azulejos y accesorios para baño, estéreos y auto alarmas, reparadoras de aparatos electrónicos, un centro de verificación, tiendas de deportes, distribuidora de huevo, venta de láminas y tinacos, panaderías, tiendas de regalos, acuarios, materiales eléctricos, refacciones para autos, filtros para agua, purificadora de agua, y algunos otros negocios de tan variados ramos.

Para la investigación se optó por el empleo de la fórmula para poblaciones finitas que es la siguiente:

$$M = \frac{\sigma^2 n (p q)}{e^2 (n-1) + \sigma^2 (p q)}$$

Donde:

M = Muestra.

n = Tamaño de la Muestra

p = Probabilidad a Favor 50%

q = Probabilidad en Contra 50%

e = Error Estimado

$\sigma$  = Nivel de Confianza

Sustitución de los datos:

$$M = \frac{1.95 \cdot 87 \cdot (.50 \times .50)}{.05 \cdot (87-1) + 1.95 \cdot (.5 \times .5)} = 70.95 \approx 71 \text{ Encuestas.}$$

Se llevó a cabo una investigación en la zona antes mencionada a diversas empresas micro y pequeñas con el propósito de analizar el conocimiento que tienen sobre las alternativas de financiamiento.

Al planear la presente investigación se calculó una muestra de 71 empresas del sector comercio distribuidas en la Delegación, al requisitar y realizar los cuestionarios y entrevistas, se tuvo la colaboración de únicamente 65 de dicho sector, es decir, se dejaron de contestar 6 por circunstancias ajenas a nuestro alcance. Para obtener una información más verídica se realizaron encuestas a los otros tres sectores, obteniéndose 43 encuestas del sector servicio, 4 del manufacturero y 1 del de construcción. Obteniendo un total de 113 encuestas suficientemente contestadas, para su tabulación y análisis, los cuales se presentan a continuación la serie de preguntas del cuestionario.

1. Se encuestaron a 113 empresas en total, de las cuales 95 pertenecen a la micro empresa y 18 al pequeño negocio. Con esto podemos corroborar que el total de empresas es mayor en los micro negocios en cuanto al número de empresas de dicha zona.

Las micro empresas que se entrevistaron por sector fueron, en el sector comercio 54; servicio 38; manufacturera 2, y construcción 1, estas forman un total de 95 micro negocios. esto es, el 56.84% del sector comercio, el 40% de servicios, el 2.10% manufacturera y el 1.06% del sector de construcción. Aquí observamos que el sector más grande es el de comercio ya que este tipo de negocios se establecen con mayor frecuencia por personas, las cuales son familiares o sociedades entre parientes.

Las pequeñas empresas encuestadas por sector fueron, en el sector comercio 11; de servicios 5 empresas; manufacturera 2 negocios y cero del sector de la construcción. Cabe señalar que al realizar las encuestas el número mayor de establecimientos encontrados también se dedicaban al giro de la comercialización de productos. En total se entrevistaron a 18 pequeñas empresas, esto es, el 61% de comercios, el 27% de servicios, y el 12% manufacturera. Estos datos se señalan para que se observe cual es el porcentaje de empresas encuestadas y de que sector se obtuvo la información.

En cuanto al total ya mencionado, el porcentaje es el siguiente: el sector comercio cuenta con el 57.52%, el sector servicio el 38.05%, el manufacturero con un 3.53% y el de la construcción con un 0.9%.

2. Se indagó si los empresarios tienen conocimiento de los tipos de financiamiento existentes en el país. Los resultados que arrojó dicha pregunta fueron los siguientes:

Del total de micro empresas encuestadas, 47 mencionaron que si conocen los tipos de financiamientos existentes en el país, y 48 dijeron que no, aunque esta cifra es casi del 50% para cada respuesta, cabe señalar que de los que contestaron positivamente, en su mayoría fueron del sector comercio, esto es 34 negocios, no obstante, al formularles las preguntas, por lo regular los dueños de estos negocios, sólo tienen conocimiento de que si existen estos financiamientos, aunque por lo general no conocen su procedimiento y sus mecanismos o en si el mismo nombre de los tipos de financiamientos que otorgan las instituciones nacionales.

Como nota se menciona que la mayoría de los empresarios conocen los, autofinanciamientos y los créditos hipotecarios para casa, esto es, el 53% aprox., en segundo lugar se encuentran los de maquinaria y equipo para oficina e industrial, el 23.4% a estos le siguen los de tarjeta de crédito que son préstamos personales, sólo uno tuvo conocimiento de las UDI's y a estos le continúan en un número igual un total de un porcentaje menos significativo, de empresarios que dijeron conocer el crédito de Habilitación y Avío y el financiamiento de apoyo a la Micro y Pequeña empresa.

En cuanto a la pequeña empresa 15 empresarios dijeron si conocerlos, 3 de ellos mencionaron no conocerlos. En su mayoría el sector comercio mencionó que si los conocía, aunque sólo el de Maquinaria y equipo en un 36%, el de Habilitación y Avío en un 20%, podemos ver que es un porcentaje muy considerable de micro y pequeños empresarios que no conocen los financiamientos que existen en el país ya que, al mencionar que si los conocían algunos no sabían cuales eran los nombres de estos tipos de financiamiento. Aunque si mencionaron que estos tipos de créditos o préstamos eran otorgados por las instituciones bancarias en su mayoría, esto es, conocen que tipo de instituciones otorgan créditos, aunque por lo general desconocen su procedimiento y el nombre del financiamiento.

En total 54.8% de los micro y pequeños empresarios dijeron si conocerlos, considerando las observaciones anteriores, un gran número el 45.2% indicaron no conocer que tipo de créditos y préstamos ni ante que instituciones podían obtener un apoyo financiero. De tal forma logramos detectar que es urgente que la micro y pequeña empresa tenga información de mayor accesibilidad y de fácil manejo para su empresa, dado su tamaño y estructura.

3. Se cuestionó si conocen a las instituciones que otorgan financiamiento y lo siguiente es el resultado: del total de 95 microempresas, 83 eligieron que si, es decir, el 87.36%, y sólo 12 que no, el 12.64% ; de las 83 fue el sector comercio el de mayor noción con 46, ya que el de servicio contó con 35. La tendencia a contestar que institución conocían prevalecieron las instituciones bancarias, después Nafin y por último los grupos no bancarios.

En las pequeñas empresas sucedió lo siguiente: del total de 18 negocios, 17 dijeron que si, que es el 94.44% ; una contestó que no, esto es el 5.56%, también los bancos fueron

las instituciones con mayor conocimiento y Nafin y grupos no bancarios quedaron en el mismo orden.

El total de micro y pequeñas empresas es: de 113, de las cuales 100 contestaron que si, esto es, el 88.50% ; y 13 que no, el 11.50% . El orden de instituciones quedó como ya se mencionó en el párrafo anterior.

Por lo regular los micro negocios sólo mencionaron conocer en forma muy general a los Bancos y en menores ocasiones a Nacional Financiera, aunque éstos por lo común no conocen los mecanismos en que operan dichos financiamientos. No siendo así, para el total de pequeñas empresas ya que en estas se observó que en algunas ocasiones han utilizado algún financiamiento por medio de las instituciones ya mencionadas y en contrapartida los micro negocios por lo general se financian por medio de proveedores solamente.

4. A los empresarios se les preguntó si han solicitado crédito alguna vez y ante que institución y esto es lo arrojado: del total de 95 microempresas, 21 si, que es el 22.10%; y 74 nos indicaron que no, esto es, el 77.90%; Aquí el sector servicio es el de mayor conocimiento y los bancos predominaron en las respuestas por encima de Nafin. Como podemos ver es muy reducido el número de micro negocios que se apoyan con financiamientos externos, ya que por lo regular este tipo de empresas trabajan con capital propio, por lo que cabe mencionar que es necesario brindarles mayor información sobre las alternativas con las cuales pueden contar para apoyarse en proyectos de crecimiento, de renovación de maquinaria, de procesos productivos, etc. dependiendo de las necesidades de cada organización.

De las 18 pequeñas empresas: 12 eligieron que si, esto es el 66.66% y como respuesta negativa 6 indicaron que no, el 33.34%. El sector comercio resultó ser el de mayor noción y los bancos nuevamente predominaron.

En cuanto al total de empresas fue: de 113, 33 eligieron si, (29.20%) y 80 mencionaron que no, (70.80%). El sector comercio el de mayor conocimiento y los bancos los más solicitados. En fin podemos observar que estos sectores de la economía se encuentran desprotegidos en cuanto a este aspecto se refiere, y señalamos que el pequeño número de microempresarios que ha solicitado crédito alguna vez, lo ha obtenido por medio de institución bancaria y estos son del tipo de la tarjeta de crédito, por un crédito hipotecario o un autofinanciamiento. Por otro lado la pequeña empresa si ha tenido apoyos de Nafin o bien líneas de crédito de alguna institución bancaria para compra de maquinaria o compra de materia prima.

5. Se indagó la principal razón por la que los empresarios no han solicitado crédito y esto fue lo observado: del total de 95 negocios, 85 eligieron alguna opción, (ver opciones cuestionario) es decir, el 89.47% y 10 no eligieron ninguna de las opciones, el 10.53%. De las 7 opciones la letra "c " fue la más elegida, esto es, que **su empresa no lo requiere**; el segundo lugar fue ocupado por la letra "a", **las altas tasas de interés**.

En las pequeñas empresas de las 18, sólo 7 eligieron opciones, 38.88%, 11 no eligieron ninguna, 61.12%. Esto es que sólo 7 empresas han solicitado crédito, pero después de enfrentar problemas se arrepienten y no lo solicitan. Algunas pequeñas empresas ahora enfrentan el problema de cartera vencida y la reestructuración de sus pasivos.

El total de 113 empresas solo 92 seleccionaron alguna opción, (ver opciones pregunta 5), esto es, 81.42% y 21 negocios no eligieron nada, 18.58%. Cabe mencionar que la respuesta "c" fue la de mayor, con 41 respuestas, ya que los empresarios consideran que su empresa no lo requería mientras que la opción "a" quedó con 23, esto es, debido a las altas tasas de interés no los solicitaban. A menor escala mencionaron problemas como exceso de trámites, el temor de no poder pagar el préstamo, el que las garantías que se les pedían eran demasiadas, el desconocimiento de los requisitos para solicitar un crédito, y comentarios tales como: "el trabajar con financiamientos es crecer ficticiamente". Podemos observar que también se lucha con la mentalidad de los empresarios ya que prefieren seguir como su negocio les ha funcionado y no intentar otras alternativas, sino, continuar trabajando con capital propio porque ellos consideran que es más sano.

6. Por otro lado se les cuestionó a los empresarios que tipo de crédito es el que han solicitado, esto es lo contestado: de las 21 microempresas que mencionaron haber solicitado crédito en la pregunta 4 la mayoría respondió que fue mediante tarjeta de crédito( préstamo personal) con un total de 11 negocios, esto es, el 52.38%; Otra respuesta fue que, para la adquisición de maquinaria y equipo, 6 empresas, esto es, 54.54%.

De las 11 pequeñas empresas la de maquinaria y equipo predominó con 4 elecciones, 36.36%, y en segundo lugar los arrendamientos financieros, fueron similares a los de habilitación y avío con 2 elecciones cada una, el 18.18% cada una.

Se puede observar que el de mayor demanda total fue el préstamo personal con un total de 12 elecciones y en segundo lugar el de maquinaria y equipo con 10.

7. Se les pregunto a los empresarios, si después de haber obtenido un crédito, se enfrentaban a algún problema y su respuesta fue la siguiente: de las 21 microempresas que han solicitado crédito y lo han obtenido 10 contestaron que si se enfrentaron algún tipo de problema, 47.62%; y el 52.38% restante que son 11 empresas dijeron no tener. La tendencia en esta respuesta fue el pago alto de intereses con un total de 5 negocios, esto es, el 50%; en segundo lugar la falta de liquidez con 3 elecciones, el 30% y por último dejar de pagar el capital del crédito con 2 respuestas, que es el 20%. Aquí podemos observar, que dado el número de empresas que han obtenido un financiamiento según las entrevistadas, es alto el numero de empresas que han tenido dificultades posteriores a su otorgamiento, esto lo podemos observar claramente en el capítulo segundo, cuando hicimos mención al alto índice de carteras vencidas, y en el capítulo tercero cuando comentamos la reestructuración de pasivos llevada actualmente por Nafin y diversos bancos.

En las pequeñas empresas fue algo diferente: de 12, sólo 8, esto es, el 66.66% dijeron tener problemas, mientras que 4 no lo consideraron así, el 33.34%. Aquí la

respuesta fue 4 por altas tasas de interés, 50% ; y 3 por falta de liquidez, el 37.5% y 1 negocio lo dejo de pagar, 12.5%.

En el total de 33 empresas, 18 dijeron tener problemas, 54.54%, y 15 no tenerlos, esto es, el 45.46%. En total las altas tasas de interés predominaron con 9 elecciones, 50%; en segundo lugar la falta de liquidez con 33.33%; y dejar de pagar un 16.67%.

8. Era importante conocer si actualmente las empresas estaban manejando algún tipo de crédito de lo cual resultó lo siguiente: del total de 95 microempresas, 24 respondieron que si, 25.26%; 71 de ellas, que no manejaban actualmente ninguno, que es el 74.74%. De forma tal, podemos reafirmar que actualmente es casi nulo el manejo del crédito en este sector de empresarios, y que muchos de ellos no los manejan porque consideran que no los requieren, tienen temor de no poder pagarlos debido a las altas tasas de interés y en un gran numero también se puede observar que no conocen realmente su procedimiento, aunque en caso de que ellos llegaran a tomar una decisión para manejar un crédito, sabrían que pueden recurrir a una institución bancaria para obtener una mayor asesoría.

En cuanto a las opciones que indicaron estos sectores, mencionamos cuatro de éstas, el arrendamiento financiero, la tarjeta de crédito, el crédito para auto, y el crédito con proveedores, esta última es la que manejan más los micro negocios, debido a que ellos consideran que es muy fácil de manejar y sólo deben de tener buena presencia moral con su proveedor. Le continua en posición el manejo de la tarjeta de crédito de uso más personal que de manejo empresarial.

Ahora bien, las pequeñas empresas de un total de 18 negocios, cinco de ellos mencionaron manejar un crédito actualmente, esto es, el 28%; y 13 indicaron no manejar ningún financiamiento o tipo de préstamo, que sólo funcionaban con capital propio, el (72%). Como podemos observar es demasiado mayor el numero de empresarios que no manejan un crédito actualmente, esto nos indicaron, es debido a que la situación que vive el país económicamente, es muy difícil y la pérdida del poder adquisitivo a dañado demasiado la economía, razón por la cual sus ventas han disminuido, y consideran que les seria muy difícil mantener un crédito con altas tasas de interés y sin ventas que los respalden para el pago del mismo, por tanto, prefieren seguir trabajando sin ellos, además de que varios de ellos no conocen como manejar un préstamo bancario, no obstante, consideran que sus negocios, dadas la misma situación económica del país, si necesitan de un préstamo o tienen la necesidad de fondos para mantener sobreviviendo su negocio.

Existe una tendencia en cuanto a los créditos que se están manejando actualmente, esta es, uniforme y generalizada, ya que en proporciones similares, los empresarios utilizan el arrendamiento financiero, el crédito de proveedores, el crédito hipotecario, y el autofinanciamiento, y la reestructuración de pasivos por medio de las unidades de inversión.

En total 29 empresas si manejan algún tipo de préstamo actualmente y 84 no lo tienen, esto es, 25.66% y 74.34% respectivamente. Es claro que la mayoría de los

empresarios no manejan financiamientos actualmente, y es su mayoría se financian por medio de proveedores y por tarjeta de crédito.

9. Era necesario conocer que obstáculos más frecuentes han tenido los empresarios que han llegado a solicitar un financiamiento, independientemente de que este se les haya otorgado o no, a tal aspecto podemos señalar lo siguiente: Sólo 29 empresarios contestaron el enfrentar problemas al solicitar un financiamiento, esto es, el 30.52%, por otra parte, el resto, el 69.48% solamente indicaron no tener ningún problema, cabe considerar que varios de estos microempresarios, nunca han solicitado un financiamiento.

En cuanto a las pequeñas empresas 14 de 18 de ellas, indicaron enfrentar problemas al solicitar un financiamiento, esto es, el 77.78%, y sólo 4 no, el 22.22%; Podemos decir que es mayor el porcentaje de pequeños empresarios que han tenido dificultades al solicitar un préstamo, y esto es más claro debido a que este sector es el que más los ha manejado de los dos.

Los mayores problemas que consideraron los micro empresarios fueron las altas tasas de interés con un 68.96% y los demasiados tramites burocráticos con un 24.13% a estos le siguen la poca accesibilidad de los mismos, un 6.91%. El sector comercio fue el que en su mayoría ha enfrentado mayores problemas para su otorgamiento.

La pequeña empresa considera como mayores problemas a los demasiados tramites burocráticos en un 57.14%, seguido de las altas tasas de interés en un 35.71% y por último consideran que son muy complejos el 7.15%. También el sector comercio fue el que mas se ha enfrentado a problemas de accesibilidad de préstamos, siguiéndole el sector servicio en ambos casos.

En forma global esta respuesta arroja que las altas tasas de interés son el problema principal para acceder a los financiamientos, en un 58.13%, siguiéndole los demasiados tramites burocráticos en un 34.88% en tercer lugar a la poca accesibilidad con un 4.65% y por último mencionaron el total de micro y pequeños empresarios que son muy complejos sus tramites, tan sólo un 2.34%.

10. En esta pregunta se busco conocer si actualmente tienen necesidad de financiamiento los micro y pequeños empresarios, se obtuvo para los primeros que 26.36% si tienen necesidad de él, mientras el 73.64% indicaron no tenerla. En su mayoría se observa una tendencia a que no es necesario obtener actualmente un financiamiento, y el sector comercio y servicio fue el que en su mayoría menciono este punto.

En cuanto a la pequeña empresa, 44.44% indico si tener la necesidad de financiarse, mientras el resto, el 55.56% señalo que no es necesario y que su empresa se encuentra en buenas condiciones, es posible observar aquí que ambos aspectos casi van a la par y que para este sector es más considerable el porcentaje que tiene necesidad de financiarse actualmente, esto puede ser debido a que ya son organizaciones más estructuradas y que por

lo general cuentan con mayores conocimientos sobre la problemática del país y sobre las necesidades de su organización.

En total, el 29.20% menciona si tener necesidad de financiarse y el 70.80 indico lo contrario, esto puede ser debido al gran numero de micro empresas existentes en esta zona las cuales tienen una organización menos estructurada y con esquemas de información más informales, debido a que por lo común son empresas familiares o sociedades entre parientes o bien el dueño sólo es uno, el cual siempre ha trabajado con capital propio.

**11.** Se cuestiono a los empresarios para conocer si su financiamiento se realizaba a través de capital propio o externo, y si este era externo, por medio de que institución lo obtenía, de forma tal, los resultados son los siguientes: Primeramente con capital propio trabaja el 84.21% de micro empresarios, con capital ajeno, el 4.21% y el restante pertenece a micro negocios que han manejado créditos y trabajan con capital propio mas capital ajeno por medio de pasivos, estos forman el 11.58%, aunque algunos de estos empresarios actualmente ya trabajan con puro capital propio del dueño.

Del total micro negocios que trabajan con capital ajeno el, 93.33% han trabajado con prestamos bancarios y el 6.67% lo han hecho vía Nafin.

Ahora bien, del total de pequeñas empresas, el 44.44% trabaja con capital propio y el 27.78% labora con capital externo, el restante de pequeños negocios ha trabajado con ambos capitales, esto es capital propio y pasivos, el 27.78%. Del total de estos empresarios que laboran con capital ajeno, el 70% trabaja con préstamos bancarios y el 10% con créditos vía Nafin, el restante 20% con grupos financieros no bancarios como Arrendadoras y Uniones de Crédito.

En total el 77.87% de ambos sectores trabaja con capital propio del dueño o socios, mientras el 7.96% labora con prestamos ajenos y el resto, esto es, el 14.17%, lo hace con ambos tipos de capitales. Como podemos observar en su mayoría los dos sectores prefieren trabajar con su propio dinero, en lugar de apoyarse de capital ajeno y lograr tener un apalancamiento financiero que les ayude a impulsarse al crecimiento. Es preciso mencionar que también ambos sectores se apoyan de financiamiento por proveedores, aspecto el cual ya habíamos mencionado.

**12.** Para conocer a que lapso de tiempo utilizan su financiamiento las empresas las cuales han solicitado crédito, es que se realizó la presente pregunta, la cual nos arrojó los siguientes datos:

Sobre el total de las 21 micro empresas que han solicitado crédito el 71.41% lo ha tenido a corto plazo, esto es hasta un año, y el 28.59% lo ha obtenido a mediano plazo, esto es de 1 a 5 años de tiempo para su pago. En su mayoría los prestamos a mediano plazo fueron para compra de maquinaria y equipo de las empresas. Mientras que los préstamos a corto plazo fueron personales de tarjeta de crédito.

En cuanto a las 12 pequeñas empresas que han solicitado financiamientos, estas lo han obtenido como sigue: el 25% a corto plazo para compra de computo o adquisición de otra maquinaria, el 58% lo han obtenido a mediano plazo, para compra de equipo de transporte, arrendamiento, y habilitación y avío, y 17% han adquirido el préstamo a largo plazo para crédito hipotecario y compra de una nave industrial.

En total, considerando a ambos tamaños de empresas, el 54.54% ha obtenido su financiamiento a corto plazo, el 39.39% lo han tenido a mediano plazo y el resto, esto es, 6.07% a largo plazo esto es, de 5 años en adelante para su pago.

Con los resultados de esta pregunta finalizamos la tabulación obtenida por medio de la investigación realizada a los micro y pequeños empresarios de la Delegación Iztapalapa. Ahora a continuación presentaremos algunas gráficas como apoyo para una mejor comprensión sobre la problemática del tema.

La gráfica C-1 contiene datos que indican si los empresarios conocen los tipos de financiamiento existentes en el país. La gráfica C-2 indica sobre su conocimiento de las instituciones que los otorgan. El gráfico C-3 ejemplifica las principales razones por las cuales los micro y pequeños empresarios no han solicitado créditos. En la gráfica C-4 se describen los obstáculos más frecuentes que han tenido los empresarios al solicitar un financiamiento. Y por ultimo, el gráfico C-5 nos señala las fuentes de capital de las cuales disponen los empresarios.

A continuación se presenta, para una comparación de acuerdo a los datos obtenidos por nuestra investigación y con la intención de observar su similitud, una serie también de datos obtenidos por Nacional Financiera en un estudio de financiamiento realizado a la Micro y Pequeña Empresa.

## **6. FINANCIAMIENTO DE LA MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA\***

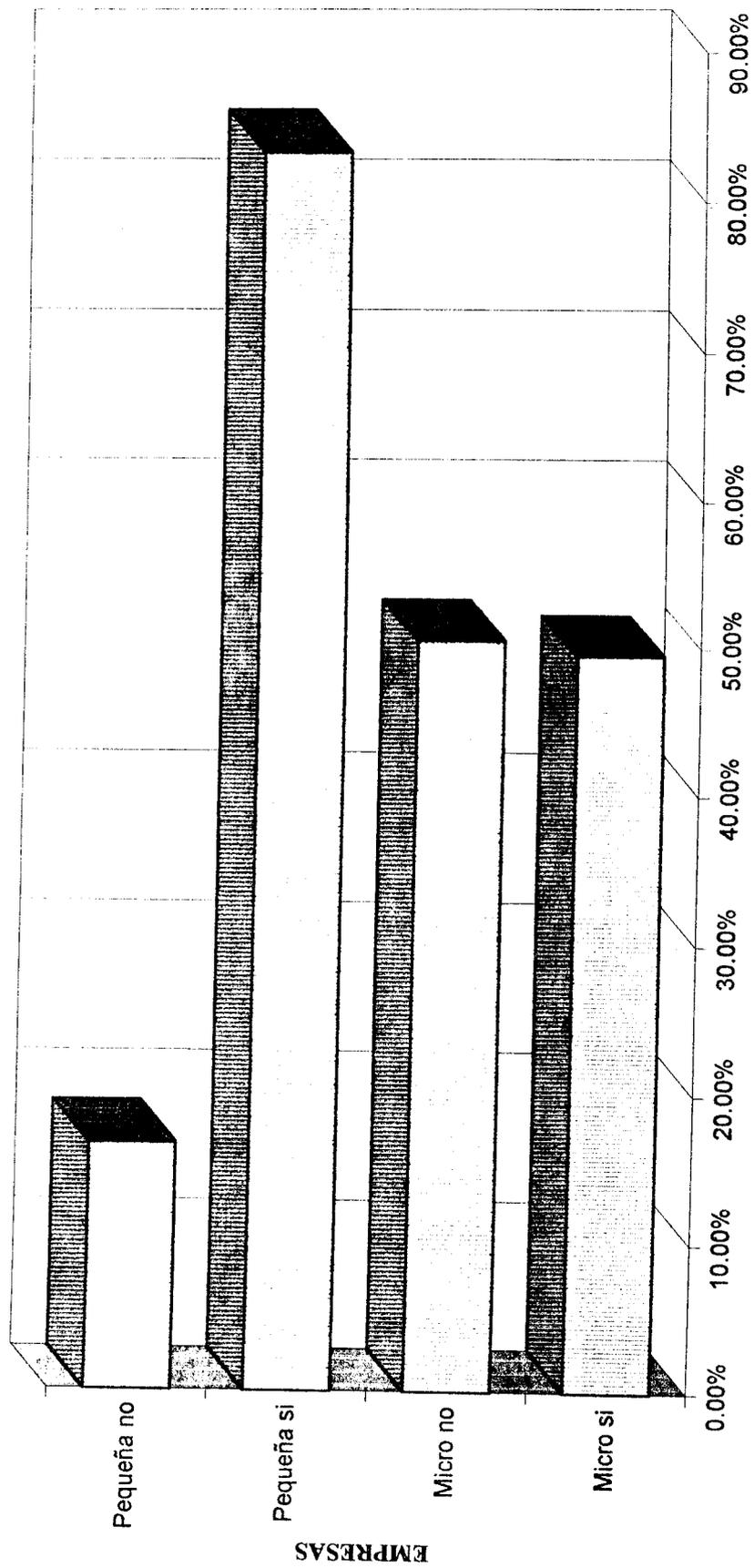
### **Población Objeto de Estudio.**

Esta constituida por cuatro sectores de actividad económica: Manufactura, Construcción, Comercio y Servicio, además de dos tamaños de empresas: Microempresas y Pequeñas empresas, definidos de acuerdo con la clasificación de la Secofi y Nafin. La información se recopiló mediante una selección en forma aleatoria a un grupo de empresas de los cuatro sectores de actividad. El tamaño de muestra fue de 13,573 empresas para el total de los sectores.

---

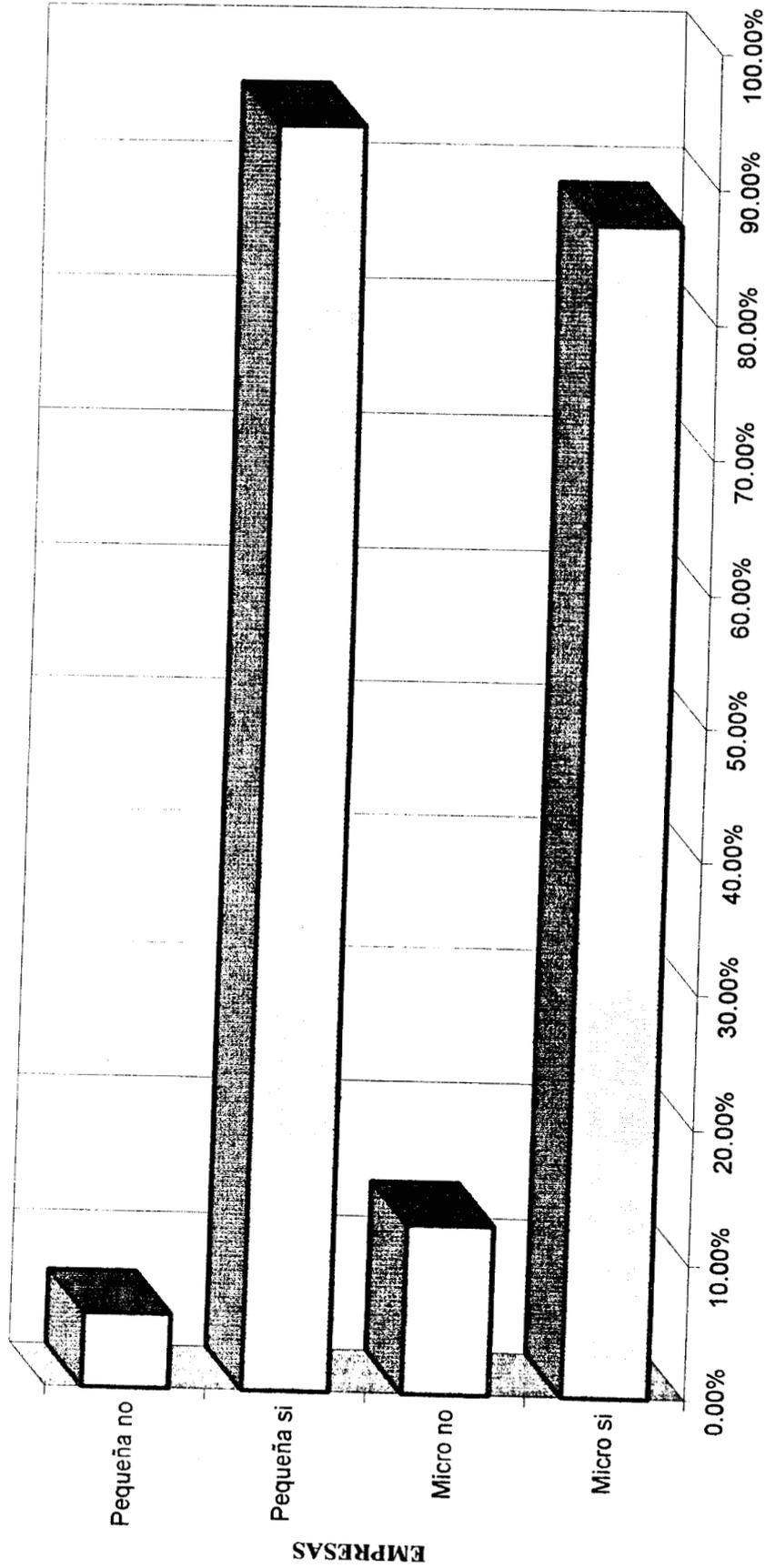
\* Fuente: Nacional Financiera. Información al año de 1993.

**GRAFICA C-1 CONOCIMIENTO DE LOS TIPOS DE FINANCIAMIENTO**



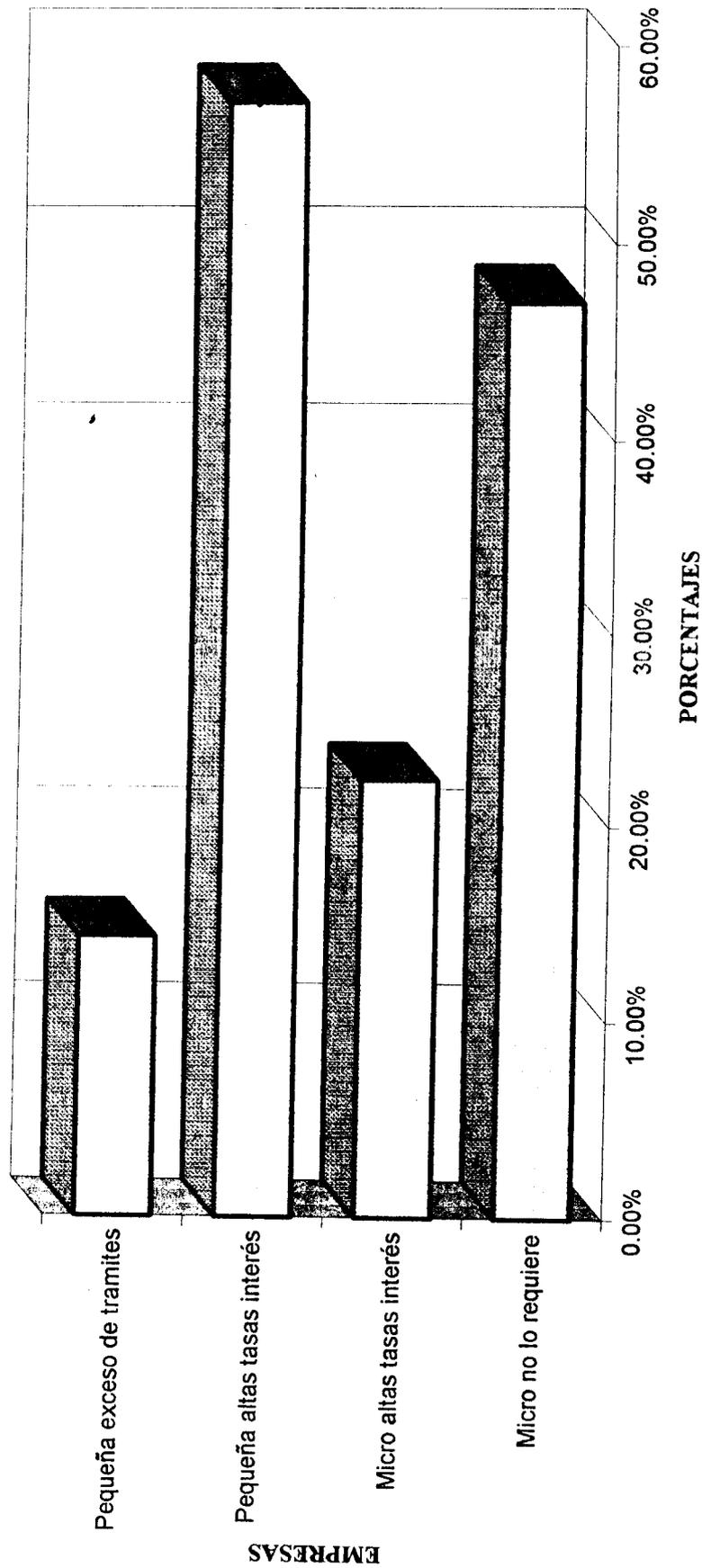
Como se observa la Pequeña Empresa es la que más conoce los tipos de financiamiento existentes en el país, según datos arrojados en el estudio realizado a la Delegación Iztapalapa.

**GRAFICA C-2 CONOCIMIENTO SOBRE LAS INSTITUCIONES**



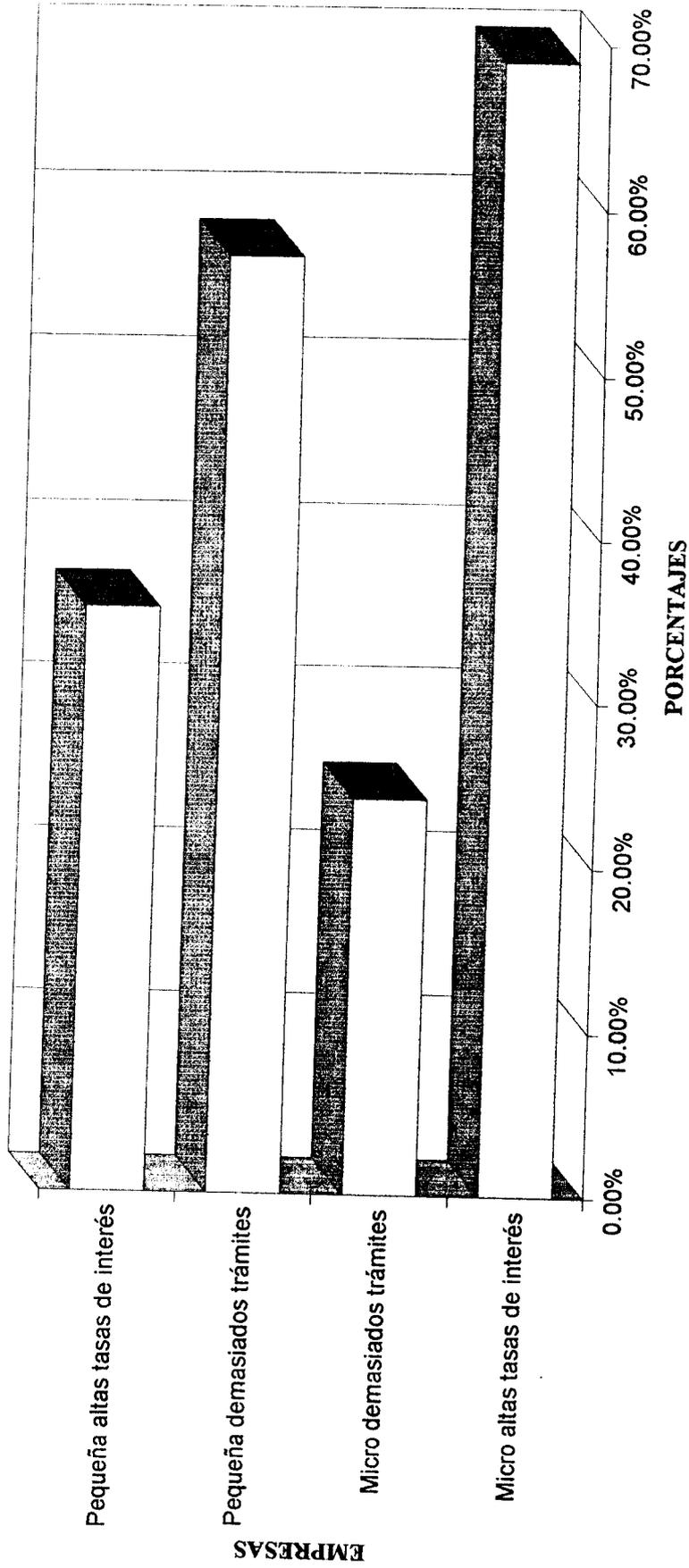
Como puede observarse la pequeña y micro empresa en su gran mayoría mencionaron conocer las instituciones financieras aunque sólo conocen a los bancos y Nafin. en su mayoría no conocen los mecanismos de financiamiento.

**GRAFICA C-3 RAZON POR LA QUE NO SOLICITAN CREDITO**



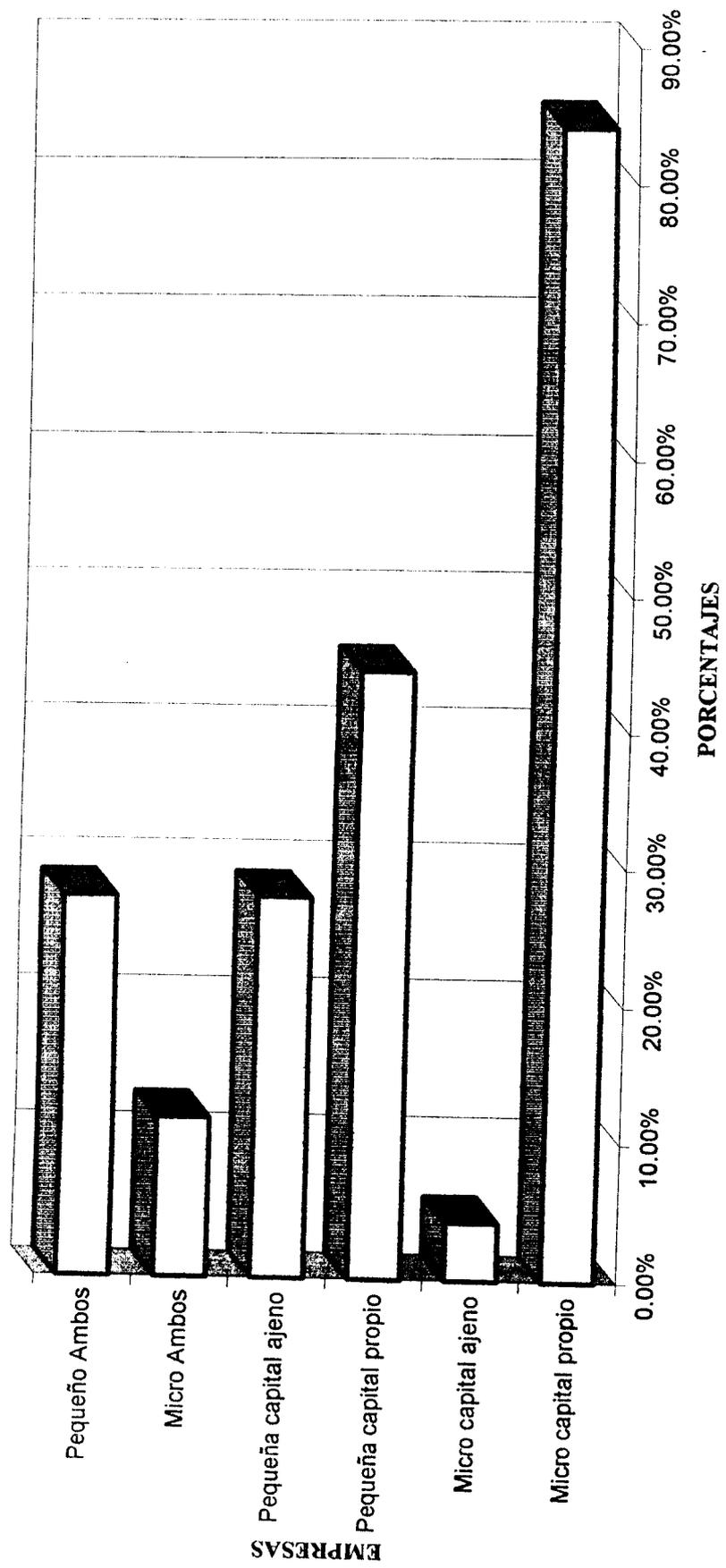
En la micro empresa el 48% aprox. no lo requieren, el 22% por altas tasas de interés, en la pequeña el 57%, altas tasas de interés y el 14% por exceso de trámites.

**GRAFICA C-4 OBSTACULOS AL SOLICITAR UN CREDITO**



Ambos tamaños de empresas se enfrentan a los mismos obstáculos según mencionaron los empresarios, pero sus porcentajes varían como indica la gráfica.

**GRAFICA C-5 CAPITAL DE TRABAJO A TRAVES DE**



Como es notorio en la micro empresa es donde se usa más el capital propio, siguiendole en un menor grado la pequeña, aunque éste también es considerable.

**a) Solicitud de Crédito.**

En los últimos seis meses, alrededor del 50% de las pequeñas empresas solicitaron crédito; dicha frecuencia se redujo al 23.3% en el caso de las microempresas un 78% no solicitó crédito, mientras un 22% si lo hizo; en la pequeña empresa, un 42% no solicitó crédito, mientras que un 58% aprox. si lo solicitó.

**b) Instancias a las que se solicitó crédito.**

Las empresas que solicitaron crédito mostraron preferencia hacia la banca comercial (microempresas 50.4%; pequeñas empresas 79.4% ). La banca de desarrollo, ocupó la segunda instancia a la cual recurrieron la pequeña y mediana empresa; a su vez, la micro empresa optó por solicitar apoyo a particulares.

INSTANCIAS	SOLICITUD DE CREDITO	
	TAMAÑO DE LA EMPRESA	
	MICRO	PEQUEÑA
Banca Comercial	49.3%	70.3%
Banca de Desarrollo	12.9	15.3
Particulares	21.5	5.3
Socios	8.4	2.5
Gobierno Federal	3.5	3.4
Caja Popular	2.0	1.2
Otros	2.4	2.0

La principal razón de no haber solicitado crédito fue el no desearlo. Otros motivos argumentados recurrentemente fueron: las altas tasas de interés, la complejidad de los trámites y el temor de no poder pagar.

RAZONES	RAZONES PARA NO SOLICITAR CREDITO	
	TAMAÑO DE EMPRESA	
	MICRO	PEQUEÑA
No ha querido	55.2%	66.1%
Altas tasas interés	14.7	14.3
Trámites	13.7	9.8
No requiere	3.2	5.8
Temor de no pagar	21.9	5.5
Falta de garantías	7.7	2.5
Desconocimiento	8.1	1.3

**c) Obstáculos en la tramitación de créditos**

Las empresas que solicitaron crédito, manifestaron que los obstáculos más frecuentes fueron: la complejidad de los trámites (30%), las altas tasas de interés y las exigencias de

garantías. Alrededor del 30% de los entrevistados por menciona no haber enfrentado obstáculos.

RAZONES	TAMAÑO DE LA EMPRESA	
	MICRO	PEQUEÑA
Complejidad	28.2%	31.4%
Altas tasas de Interés	16.4	17.3
Falta de garantías	21.2	12.4
Tramites burocráticos	3.0	3.4
Otros	4.1	3.5
Ninguno	30.2	33.9

#### d) Razón de no obtención del crédito.

De las empresas que solicitaron crédito y no lo obtuvieron, la principal razón fue: en la micro la falta de garantías (42%); en la pequeña, la documentación insuficiente y la cantidad solicitada (25%).

RAZONES	OBSTACULOS PARA LA OBTENCION DEL CREDITO	
	TAMAÑO DE LA EMPRESA	
	MICRO	PEQUEÑA
Falta de garantías	42.4%	21.0%
Documentación	29.0	25.0
Cantidad solicitada	15.7	25.0
Otros	9.2	15.0

#### e) Obtención del crédito

De las empresas solicitantes de crédito, cerca de la mitad de las pequeñas lo recibieron 50% aprox. y en la microempresa el 43% también lo recibió.

#### f) Aplicación del crédito

En su mayoría de (64 a 69%), las empresas utilizaron el crédito para la compra de materia prima y adquisición de maquinaria y/o equipo.

UTILIZACION	UTILIZACION DEL CREDITO	
	TAMAÑO DE LA EMPRESA	
	MICRO	PEQUEÑA
Compra de materia P.	69.3%	65.5%
Maquinaria y Equipo	19.5	30.0
Liquidar cuentas	2.4	6.2
Remodelación	1.4	3.1
Compra de local	3.6	2.2
Otros	4.8	6.4

### g) Necesidades actuales de financiamiento

El 36% de las microempresas manifestaron tener necesidades de financiamiento; en tanto, las pequeñas lo requieren en un 50% de los casos.

En opinión de los empresarios encuestados, por Nafin, el destino del crédito solicitado sería para la compra de materias primas y la adquisición de maquinaria y equipo.

TAMAÑO DE LA EMPRESA		
DESTINO DEL CREDITO	MICRO	PEQUEÑA
Materia Prima y Mercancías	62.6%	58.3%
Compra de Maquinaria	41.3	45.2
Compra de local	16.5	8.7
Pago de créditos	1.8	3.9
Pagos diversos	0.9	3.2
Remuneraciones	3.0	2.4
Otros	2.9	5.1

Podemos observar que realmente esta comparación entre ambas investigaciones, es adecuada, debido a que son muy similares, por lo que consideramos dado que los datos anteriores son oficiales, y que a pesar de haber transcurrido dos años y la economía del país a sufrido diversos cambios, los cuales se han mencionado en el trayecto del trabajo, la tendencia sigue siendo la misma en cuanto a las necesidades de financiamiento de la micro y pequeña empresa.

Y que las empresas de este tamaño necesitan una modernización masiva en su estructura organizacional, para que logren un mejor potencial de desarrollo, así como un mayor apoyo en infraestructura productiva más eficiente y moderna. Para que de esta forma se propicie un avance en los procesos productivos, y como algo fundamental se fomente la intermediación, se apoye y se reestructuren los programas de información financiera hacia las empresas y conjuntamente con esto lograr un cambio en la intermediación crediticia ante las diversas instituciones del país.

Es preciso que los micro y pequeños empresarios conozcan los tipos de financiamientos existentes en el país, y que ellos mismos intenten cubrir los requisitos necesarios para que se les apruebe un crédito positivamente, que ellos cubran el costo financiero y sean solventes.

Podemos mencionar para finalizar, que las instituciones de crédito han iniciado diversos métodos de reestructuración de créditos para lograr de esta forma minimizar que se incremente aun más la cartera vencida. Podemos observar que falta una política real de fomento.

Observamos que estos tipos de empresarios no piden créditos por que consideran demasiadas altas las tasas de interés, o bien porque consideran que esto no es necesario para

su negocio, obteniendo crédito sólo con proveedores, prefiriendo estos no endeudarse ante las diversas instituciones que otorgan crédito.

En fin dadas el momento coyuntural actual, es necesario crear fuentes de empleos, se más productivos y competitivos, mejorando las estrategias, capacitar al personal., Preguntándonos, ¿Que tendrán que hacer las micro y pequeñas empresas ante este fenómeno de depresión económica?

México requiere en este momento de administradores profesionales, es decir, buscando la tendencia del cambio en separar **la propiedad y la administración** ya que observamos demasiadas empresas en las que el propietario es también el administrador. Por tanto es preciso ser administradores profesionales capaces de adoptar los retos, el adaptarse a los grandes cambios, a la flexibilidad en las empresas, adoptando una administración más estratégica.

Por lo que las empresas deben implementar medidas complementarias, realizar esquemas de desarrollo, y ser capaces de competir, prediciendo la conducta del consumidor, ya que ante la diversidad de productos en el mercado, sus intereses y gustos cambian, Realizar una competencia nacional e internacional, la cual se ha generado ante la apertura de los mercados, definiendo escenarios que nos permitan como administradores predecir la posición futura de la empresa y buscando el desarrollo de tecnologías las cuales deben adecuarse a las necesidades de la empresa.

Administración la cual permitirá a los micro y pequeños empresarios; una mayor estabilidad en los mercados, operar con márgenes de utilidad más adecuados, desarrollar nuevos productos y mercados, ampliando su potencial competitivo.

## CONCLUSIONES

En la actualidad existe en el país una crisis económica-financiera la cual está poniendo en riesgo el liderazgo y la autoridad para gobernar; existe la necesidad de fijar estrategias para orientar el rumbo de la economía mexicana, estrategias para que la iniciativa privada se incorpore al esfuerzo de desarrollar mano de obra, crear fuentes de empleo y ser más competitivos y productivos.

Ante estas circunstancias, la micro y pequeña empresa tendrán que desplegar mucha creatividad y trabajo dadas las necesidades, realizando una mejor selección de mercados, de productos e identificando estrategias para competir, capacitando a su personal, y mejorando la toma de decisiones del mismo empresario.

Los pequeños y micro empresarios deberán implementar mecanismos que estén vinculados a las nuevas relaciones que ha establecido el gobierno con el TLC y con la globalización de mercados como actual tendencia mundial.

Como observamos en el presente trabajo, el mayor crecimiento en la economía lo representaron las micro empresas, en donde una gran mayoría se dedica al comercio, mientras las pequeñas empresas se han visto disminuidas en los últimos años.

Al inicio de 1995 la crisis económica, las altas tasas de interés, los montos de cartera vencida y la falta de una política real de fomento, han hecho que peligre la planta productiva nacional, enfrentándose las micros y pequeñas empresas a inadecuadas estructuras orgánicas, a una productividad insuficiente, a medios de financiamiento escasos y caros, así como a deficientes estructuras financieras.

Por lo tanto es preciso que este tipo de empresas incluyan en sus organizaciones, programas que vayan más allá de la planeación financiera, abarcando la asesoría, la capacitación, el mejoramiento de los sistemas productivos, y el asociacionismo entre las empresas, dependiendo de los proyectos y necesidades particulares de cada organización. Es por esto, que se abarcó en el desarrollo de la investigación, los tipos de financiamiento existentes en el país, junto con ellos, mencionando a los intermediarios financieros, con la intención de poder crear una conciencia y formación mas estructurada y con mayores bases en cuanto a la problemática de accesibilidad del financiamiento; la cual podrá ayudar a las empresas a responder de una forma real, óptima y eficaz a sus necesidades de sobrevivencia vinculando ésta con toda la problemática que engloba a las mismas.

Como ya observamos el otorgamiento del crédito cada vez se ha visto más reducido y en momentos coyunturales como este, su accesibilidad es más difícil de lograr satisfactoriamente. Por tanto, era preciso conocer si los micro y pequeños negocios se encuentran preparados para afrontar el reto presente que les depara la economía mexicana.

La problemática de éste tipo de negocios se acrecenta cada sexenio, ya que es difícil que se les de seguimiento a los proyectos, ya que cada gobierno deja en malas condiciones la

economía nacional. Se estancan estos sectores y se terminan los apoyos y financiamientos. Las empresas de cualquier ramo por efectos de inflación y otros problemas, lo que trae como consecuencia que no vendan, que no haya dinero en circulación y, por ende, el ciclo de comercialización y ventas disminuye y las empresas que se financiaron con capital ajeno no encuentran la forma de solventar sus deudas.

Centrándonos en los problemas reales tratados en la investigación podemos darnos cuenta de que los créditos que se otorgan son a tasas elevadas que han llegado hasta arriba del cien por ciento; por consiguiente, las empresas que manejaban algún tipo de financiamiento hasta antes de la devaluación del año en curso, tienen problemas para pagar dicho financiamiento, ésto pone en alerta a otras empresas que, contemplando la situación de sus organizaciones prefieren no endeudarse con las instituciones que otorgan crédito.

Ahora bien, las instituciones detuvieron cualquier tipo de crédito para evitar seguir acrecentando la cartera vencida que tienen desde hace ya varios años atrás. Por esto es arriesgado para ellos otorgar créditos en situaciones como la actual y prefieren abstenerse de realizarlos.

A las empresa que se les pretende dar un financiamiento son organizaciones viables, ya sea por la solvencia económica o por su rentabilidad, esto es, que tengan entradas de dinero que respalden el futuro de su deuda, como resultado de ésto muchas son las empresas que actualmente se les ha negado un crédito.

Lo cual no quiere decir, que a una micro o pequeña no se le otorgue un financiamiento ya que la decisión la tomará la institución siempre y cuando cumpla con los requisitos, toda su documentación sea completa y cubra los costos del crédito.

En este punto cabe destacar que a los micro negocios les es muy difícil, dado su volumen de ventas, tamaño de la organización, etcétera, cubrir con el costo financiero. Algunos microempresarios nos indicaron que el realizar un estudio de viabilidad de ser financiado, el costo por el análisis les parecía demasiado elevado y fuera de su alcance.

Otro comentario fue el hecho de que los solicitantes de crédito no pretendían dejar ningún tipo de garantía ya que por lo regular los negocios no arriendan el inmueble, por ser su única propiedad y éste al pedirseles como garantía, ellos preferían dejar el proceso del crédito incompleto; además, de que se les pide un seguro el cual tampoco lo desean pagar; o bien, un aval. Por lo anterior éste segmento de empresarios considera muy complejos los tramites, muy exigentes, demasiado lentos y burocráticos.

En cuanto a los demás documentos como estados financieros auditados y documentación de libertad de gravamen de los bienes, a los dueños de las empresas les parece que son demasiados documentos, aunque cabe mencionar que existen diversas empresas que no cuentan con éste tipo de documentos y que ni siquiera manejan registros contables o se encuentren dados de alta ante la SHCP, ya que muchas de los micro negocios son clandestinos.

Por otra parte, según observamos los micro y pequeños empresarios aunque mencionaron que conocen los tipos de financiamientos existentes en el país, al preguntarles cuáles conocían, mencionaron por lo regular sólo créditos de tarjeta, autofinanciamientos y créditos hipotecarios. Por lo general, los demás tipos de financiamientos ya mencionados en el trabajo, no los conocen y por ende su funcionamiento para ellos es complicado; partiendo de ahí, podemos concluir que este tamaño de empresas, saben que es posible apoyarse de instituciones intermediarias de financiamiento, por lo regular bancos, pero en gran parte de ellos se encontró que no conocen el sistema, procedimientos, y requisitos, de los créditos disponibles. Además pocas personas conocen todas las instituciones que conforman la Banca de Desarrollo, a excepción de Nafin.

Como ya mencionamos pocas organizaciones son las que utilizan los créditos existentes, y éstas prefieren no manejarlos debido a las elevadas tasas de interés, o bien tienen la idea de que su empresa no requiere apoyarse de capital externo prefiriendo trabajar con capital propio, ya que su organización así ha crecido y sienten que de ésta forma seguirán manteniéndose. Así como también algunos mencionaron que el financiamiento es para crecer ficticiamente. Por tanto aquí observamos que como administradores estamos luchando contra la mentalidad de éste tipo de empresarios, los cuales acostumbrados a tomar las decisiones, al mencionarles sobre los financiamientos, las ideas chocan, lo cual nos constituye un nuevo reto a todos los administradores.

Sin embargo las pocas empresas que han solicitado crédito, por lo regular pequeñas empresas, tienen una tendencia a solicitarlo para maquinaria y equipo, el cual será utilizado en el proceso productivo, o bien en la distribución de los mismos con la finalidad de apoyar el crecimiento de las ventas y lograr que el financiamiento sea autoliquidable.

En la actualidad ambos tipos de empresarios tienen temor de pedir un financiamiento y no poder pagarlo, agravándose con el problema de la cartera vencida y la mala información que existe por parte de las instituciones; consideramos que es preciso que tanto la banca de desarrollo como la múltiple reestructuren sus programas de información para crear mayor accesibilidad a los empresarios y proporcionar un mejor conocimiento de todo lo que afecta a éste tipo de procesos, desde su plazo, forma de pago, tasas de interés, procedimiento de solicitud, para qué se destina el préstamo, cuáles beneficios obtendrán, por lo que esperamos que la presente investigación ayude en parte a mejorar esta situación.

Las instituciones están otorgando créditos, pero realmente la forma en la que los otorgan, es como si fueran inexistentes.

Actualmente Nacional Financiera sí está otorgando créditos a empresas sobre inventarios y cuentas por cobrar. Claro, tomando en cuenta que los inventarios no deben ser obsoletos y las cuentas por cobrar reales.

Un número limitado de pequeños y micro empresarios conocen realmente las fuentes e instituciones financieras, lo cual fue corroborado mediante la encuesta aplicada en el sector estudiado en la delegación Iztapalapa.

Con base en la investigación realizada y en relación a la primer hipótesis para detectar si sólo un número reducido de pequeños y micro empresarios en México, conocen las fuentes y tipos de financiamiento del SFM, se puede decir, que esto sí es real, debido a la falta de programas que puedan informar de una manera más objetiva las características de los mismos. Su uso no es frecuente, tanto por lo anterior como porque la mayoría de los micro negocios no consideran necesario pedir prestado para su negocio, prefiriendo así, seguir laborando con capital propio; sin embargo, reconocen que dada la crisis económica actual del país, es necesario recibir más recursos.

En cuanto a la segunda hipótesis planteada al inicio de la investigación, cabe mencionar que para una institución financiera los requisitos que solicita para analizar la factibilidad del otorgamiento del crédito no son demasiados, aunque los micro y pequeños empresarios no lo consideran así, debido a que para ellos son demasiados y poco accesibles. Es por esto, que algunos no logran una aprobación positiva del financiamiento, aunándole a este elemento la falta de solvencia de ciertas empresas así como también, existen muchos proyectos los cuales no son autoliquidables, esto es, que se paguen por sí mismos.

Para finalizar mencionaremos que muchas empresas de este tamaño se financian principalmente por medio de proveedores, otra opción que pueden tomar es el apoyarse de los pasivos acumulados, retrasando el pago de impuestos y de sueldos, así como también las cuentas por pagar, en lo posible, sin dañar la reputación operativa de la empresa.

Podemos señalar que en épocas de crisis no es del todo satisfactorio apoyarse de pasivos y de capital ajeno, por medio de socios, acciones u obligaciones, aunque en contrapartida durante épocas de prosperidad y crecimiento económico es bueno apoyarse de capitales externos y pasivos por medio de la banca, ya que esto ayudará a lograr un mayor crecimiento aunque no es bueno el apalancamiento financiero en forma desproporcionada, por lo que se recomienda se realicen estudios financieros formales, en los cuales se evalúe la capacidad de pago, de obtención de recursos, de ventas, de crecimiento, etc.

Es recomendable dada la detección de problemas como la obsolescencia de las plantas industriales de muchas empresas, la falta de mejoramiento de la calidad de los productos y/o servicios, la alta competitividad, así como una carencia de una infraestructura, ya inadecuada.

Es importante una modernización masiva de las micro y pequeñas empresas, mejorando los establecimientos, buscando nuevos mercados y ubicándose en ramas favorables con mayor potencial de desarrollo, encontrando apoyo de una infraestructura más productiva, eficiente y moderna, lo cual deberá ser objetivo primordial de las autoridades.

Así como también que los empresarios intenten una reconversión industrial de los procesos productivos, buscando la descentralización industrial; es preciso entonces que se fomente la intermediación financiera no bancaria como las Uniones de Crédito que pueden servir de gran ayuda a la micro empresa por ser créditos baratos, donde los sectores deberán buscar organizarse y apoyarse mutuamente, promoviendo el asociacionismo para generar fuentes de empleo, e impulsar la capacidad empresarial.

***ANEXOS***

RESUMEN EJECUTIVO

GRUPO HARO

El propósito del presente estudio es someter a la consideración del comité de crédito líneas de crédito por \$ 1,800', de los cuales \$ 600', serán a través de un P.F.I.A. revolving, \$ 600' en Préstamo Refaccionario, \$ 300' en P.Q. como apoyo a capital de trabajo y \$ 300' en líneas de Servicio de la siguiente manera: \$ 150' para toma de documentos en firme y \$ 150' para compra de Giros Simples.

El Grupo HARO esta integrado por distintas empresas que operan en el ramo de la Impresión, litografía y fotolito, tanto en fabricación como comercialización, que son las siguientes:

- Imprenta Juventud, S.A. de C.V.
- Imprenta Juventud, Taller
- Haro Manufacturas, S.A. de C.V.
- Fotolito Hidalgo, S.A. de C.V.

El negocio más fuerte y mejor organizado es Imprenta Juventud, S.A. de C.V. los demás son pequeños negocios distribuidos en el D.F. incluso en el primer cuadro, que comercializan sus productos en pequeña escala, por venta directa al público.

Los principales productos que elabora Imprenta Juventud, S.A. de C.V. son: Folletos, Formas, Posters, Manuales, Sobres, Tripticos, Empaques entre otros muy diversos y con la nueva maquinaria pretender ampliar sus líneas tales como Calendarios y Agendas.

El Mercado Nacional es muy competitivo, pero piensan incrementar ventas en base a disminución de precios por volumen y por lo tanto las expectativas son amplias por la expansión de la empresa debido a la adquisición de nueva maquinaria que eficiente procesos productivos disminuyendo costos.

La estructura Financiera de la empresa es buena y mejoró en el último año, después de una sensible baja en su producción y ventas durante 1990, debido a que la empresa cambio de domicilio, de Juan A. Mateos Nº 76 en la Colonia Obrera a la calle de Antonio Valeriano Nº 305-A Col. Liberación.

Este cambio origino que durante 5 meses la empresa no estuviera en producción al 100% ya que tuvieron que adaptar sus instalaciones y adquirir nueva maquinaria.

A continuación se muestra un resumen de los resultados a Diciembre de 1991.

Ventas Totales	\$ 1,258'
Utilidad Neta	\$ 133'
Incremento en Ventas	24 %
Indice de liquidez	1.65x1
Indice de Apalancamiento	.39x1

El capital de trabajo de (541) en 1990 paso a ser de \$ 370' siendo muy estable la recurrencia de pasivos que en mayor porcentaje es con Bancos y en este caso concreto con BANAMEX.

Las ventas se incrementaron en un 24 % al pasar de \$ 1,013' en 1990 a \$ 1,258' en 1991.

De momento tienen ya contratadas ventas por \$ 595' y probables por \$ 1,050'.

La generación bruta de sus fondos de operación, amado a fuentes operativas y fuentes no operativas, le permitieron a la empresa cumplir con sus compromisos. Por lo que respecta al Sr. Guillermo HARO CAMACHO, maneja un patrimonio de \$ 22,375' representado como sigue:

Inversiones BANAMEX	\$ 4,569'
PROPIEDAD	\$ 6,751'
Inmuebles	\$ 5,625'
Inv. en negocios y otros	\$ 5,430'
	<u>\$22,375'</u>

Los ingresos provienen de intereses por inversiones en valores Bursátiles, participación en negocios de impresión así como rentas por arrendamiento de inmuebles.

Contamos con verificación de 6 inmuebles, al 24 de Marzo pasado, todos libres de gravamen.

Por tratarse de una empresa en pleno desarrollo, con expectativas muy claras y definidas de crecimiento, amado a las garantías propias y adicionales, recomendamos la aprobación de dichas líneas amén de la solvencia moral y económica del accionista principal quien otorgará su fianza y aval.

El Grupo Haro nos deriva importantes saldos en Cta. Maestra y en Banca de Inversión rebasando en la actualidad los \$ 4,500' de pesos.

PROPOSITO

El propósito de este análisis es su presentación a consideración para establecimiento de límites de crédito para soportar el nivel de operación y crecimiento de Imprenta Juventud, S.A. de C.V. mediante financiamiento para compra de materia prima y activos fijos.

Adicionalmente se solicita límite personal para el socio principal como apoyo a capital de trabajo para otros pequeños negocios que maneja

ANALISIS CUALITATIVO

Imprenta Juventud es un empresa litográfica dedicada a la impresión, encuadernación y gravado en general, se localiza en la calle de Antonio Valeriano Nº 305-A Col. Liberación, Delegación Azcapotzalco, el taller y oficinas ocupan una superficie de 800 mts<sup>2</sup> y 1200 mts<sup>2</sup> construidos, propiedad del principal.

Actualmente la planta de personal es de 38 que estarían clasificados como sigue:

Ejecutivos	5
Funcionarios	1
Técnicos	5
Obreros	27
	<u>38</u>

Trabajan un solo turno y es de 8 a 18 hrs. de Lunes a Viernes, pero sus plenas a corto plazo son una reactivación al proceso productivo, que actualmente solo funciona al 40 % de su capacidad, creando un segundo turno, que les dará posibilidades de incrementar ventas hasta en un 100 % creando un equipo de ventas que comercialice nuevas líneas de productos y abarque en mayor proporción el sector privado y diferentes Dependencias Gubernamentales tanto a nivel local como Foráneo.

El personal esta afiliado al sindicato de trabajadores de las artes gráficas. la empresa a la Cámara Nacional de la Industria de las artes gráficas; las relaciones Obrero Patronales son cordiales.

ASESORIA EXTERNA.

Contable y Fiscal  
Jurídica  
Producción

Servicios Administrativos Integrales S.C.  
Haro Camacho y Asociados S.C.  
Cámara Nacional de la Industria de las Artes Gráficas.

PRINCIPALES PROVEEDORES

Las principales materias primas que utilizan son:

Papel Bond, Couche, Cartulina, Productos químicos, Tintas etc.  
Todos proveídos por Fábrica de Papel de México, S.A. Madrueño y Cía. S.A. de C.V. tintas Sánchez, S.A. de C.V.

En todos los casos obtienen plazos de compra por 30 días y todos los productos e insumos son Nacionales.

PRODUCCION

El proceso que siguen en la elaboración de sus productos es el siguiente:

- Recepción de Papel
- Ajuste o recorte a una misma medida según producto
- Producción en la lámina para offset
- Impresión/Seccionado
- Estampado en oro ó diferentes tintas
- Realizado ó Relieve
- Recorte/Dobles
- Enfajillado/Empaquetado

El control de la calidad es operativo y directo.  
No utilizan marca pues el cliente imprime su nombre o logotipo

MERCADO

Imprenta Juventud inicialmente fué constituido como taller de maquila para Casa Haro, negocio litográfico de mucha tradición en la zona Centro de la Ciudad, hoy propiedad de su hermano José Luis. Ubicada en Isabel la Católica N° 115, sin embargo a la muerte de su Padre en el año de 1985 se repartieron los negocios, por lo que Guillermo tomó la decisión de incursionar por su cuenta.

La consecuencia inmediata de la separación total de Imprenta Juventud con el resto de los negocios, provocó la necesidad de ampliar su capacidad instalada anterior, solicitándose a principios de 1990 apoyo financiero para la importación de maquinaria vía crédito Refaccionario.

SUS PRINCIPALES CLIENTES SON:

Servicio Postal Mexicano	30% de sus ventas
Secretaría de Salud	30% de sus ventas
I.M.S.S.	10% de sus ventas
MultiBanco Comermex	10% de sus ventas
Otros varios	20% de sus ventas

La empresa planea crecer en base a invadir nuevos mercados, con nuevas líneas de Artículos, tales como calendarios, agendas etc.

En cuanto a posible impacto por la apertura comercial, indican que por ser beneficiosa, por los volúmenes de compra y facilidades de adquirir materias primas importadas y nueva maquinaria.

CANTIDAD	DESCRIPCION	MODELO	SERIE	IMPORTE
1	Impresora Roland Miller Offsetmaxthin Fabrík de 4 colores - Medida de Impresión 28 x 40 Pulg.	Roland	28-938-5431	\$ 450'0
1	Impresora Heidelberg Druck más chine Offset de 2 colores medida de impresión 28 x 40 pulg.	SORMZ	511042	\$ 350'0

La otra parte de nuestro analisis pretende auxiliar a esta empresa en la compra de materia prima necesaria para la consecución de sus trabajos.

Actualmente Imprenta Juventud, S.A. de C.V. esta participando en cursos lanzados por algunas dependencias Gubernamentales, con buenos resultados en sus posturas, la asignación son básicamente trabajos de folleteria, promoción y literatura como sigue:

PEDIDOS YA CONTRATADOS	
IS STE	\$ 125'
SEFOMEX	\$ 300'
COMERMEX	\$ 90'
IMSS	\$ 100'
SEC. DE SALUD	\$ 70'
	\$ 595'

PROBABLES

BOO. PEQ. COMERCIO	\$ 500'
ISSSTE	\$ 550'
	\$ 1050'

ANALISIS CUANTITATIVO

A continuación analizamos Estados Financieros elaborados directamente por la empresa, al cierre de los ejercicios terminados al 31-Dic. '90-'91 y un parcial de seis meses a Junio de 1992, los que reflejan la situación Financiera de la empresa.

1.- VENTAS Y PRODUCTIVIDAD.

A Diciembre de 1990 Imprenta Juventud obtuvo Ingresos por \$ 1,013', 23% inferiores al periodo anterior, esto como resultado de que la empresa en este ejercicio rubico sus instalaciones de Juan A. Mateos N° 76, Col. Obrera a Antonio Valeriano N° 305-A Col. Liberación, con lo que durante aproximadamente 4 meses disminuyeron su producción a tan solo un 20% a Dic. '91 las ventas de la organización presentan un crecimiento en terminos nominales de 24% pasando \$ 1,013' a \$ 1,258', Para el parcial a Junio de 1992 el crecimiento ponderando las ventas a 13 meses es de un 46%. Esto ha sido apoyado por la agilidad a sus servicios y productos así como lo competitivo de sus precios que anado a su experiencia en el ramo les ha dado grandes resultados obteniendo la asignación de pedidos tanto de Dependencias = Oficiales como de Instituciones Bancarias.

Respecto al margen Bruto, este en los ejercicios 89-90 y 91 se mantiene en los mismos niveles 42-41 puntos porcentuales respecto a ventas.

Esto nos permite observar la estricta vigilancia que realiza la empresa en sus costos de producción además de su capacidad de asimilar los fuertes cambios que vive nuestra economía, derivados de las disiciones que en materia económica se han tenido. Para el periodo parcial de 1992 y con una mayor realización de la empresa que les permite mantener inventarios por un plazo menor y disminuir sus costos de producción en un mayor volumen de ventas, este indicador aumenta en 9 puntos porcentuales con lo que la utilidad bruta registrada al mes de Junio de 1992 es de \$ 472'0 que en terminos anuales significa un incremento del 79 %.

Los gastos de operación a Dic. '90 alcanzaron \$ 130'0 13 % respecto a ventas a Dic.'91 este rubro se incremento 4 puntos porcentuales en relación a sus ventas, lo anterior se debió a que una mayor realización y con expectativas de crecimiento efectuaron algunos ajustes administrativos y para ventas. Para Junio de 1992 este renglón vuelve a estar en los mismos parámetros de '89-'90 incluso un punto porcentual abajo, reflejo de la consideración de los ajustes realizados y a un control más estricto en sus gastos de venta y administración.

Los gastos Financieros para Diciembre de 1990, reflejan un fuerte incremento debido a que la empresa a lo largo del ejercicio mantuvo contratados pasivos Bancarios a Diferencia del año anterior, adicionalmente con una menor realización la proporción se incrementa. Para 1991 y 1992 el indicador permanece con un poco menos del 5% debido a una menor recurrencia de pasivos a lo largo de todo el ejercicio y a la disminución de las tasa activas. La utilidad neta a partir del año 1990 se ha ido incrementando paulatinamente gracias a su fuerte realización y a una administración más estricta, así a Junio de 1992 reportan una utilidad neta de \$ 180'0 20 % respecto a ventas.

2.- ESTRUCTURA FINANCIERA.

La estructura Financiera de Imprenta Juventud, es salubre; su indicador de liquidez a Dic. de 1991 es de 1.65 y para el parcial de 1992, es de 1.55, debido a una fuerte estructura de Capital y a la permanencia de las utilidades lo que refleja el interés y la confianza de los principales por el negocio; Los días de cartera se han incrementado significativamente, lo anterior debido a:

1.- Para Dic. de 1991, registraron Facturaciones importantes a entidades Gubernamentales que fueron liquidadas a Enero de 1992.

2.- Con el fin de incrementar sus ventas han tenido que aumentar sus plazos de crédito y en el caso de entidades Gubernamentales estos continuamente irrren en retrasos de aproximadamente 15/30 días, lo cual es una practica normal en este sector, pero nada preocupante.

Respecto a los días de Inventarios estos, gracias a un agil proceso productivo ya que trabajan en un 70 % en base a pedidos, los han ido reduciendo constantemente. El capital de trabajo de la empresa se ha ido mejorando al pasar de un saldo negativo en '90 a positivo en '91 e incrementandose en \$ 198' para el parcial del '92 sin embargo aún resulta insuficiente para apoyar la creciente operación de la empresa.

En cuanto al indicador de apalancamiento se refiere, éste gracias a la confianza de los principales en el negocio y a la capitalización de sus resultados, así como en poca necesidad de apoyo de terceros registro a Junio de 1992 solo 0.36, lo anterior sin considerar revaluación alguna de sus activos fijos los que están compuestos principalmente por impresoras offset y de colores de origen alemán.

3.- GENERACION DE EFECTIVO

La generación de Efectivo para el cierre de 1991, se dio en base a la Generación Bruta, \$292' por utilidades reportadas y Depreciación y amortización.

La GB junto con \$ 100' de Proveedores \$ 52' de gastos por pagar, así como una disminución de Inventarios por \$ 182' sirvieron para financiar su cartera de clientes por \$ 685' alcanzando una Generación Neta Operativa de (59').

La Generación No Operativa. el incremento de pasivos a corto plazo \$ 85' y un

Incremento al capital por \$211' permitieron liquidar acreedores por \$ 125' y comprar activos fijos por \$ 79' obteniendo un saldo de caja por \$ 33'

Para Julio de 1992 la Generación Bruta alcanzó los \$ 214' sumando \$ 180' de utilidades y 34' de depreciación y amortización, esta G.B. juntamente con una disminución de clientes \$ 121' permitieron liquidar parte a proveedores y liquidar gastos, incrementando así mismo sus inventarios, para quedar en una Generación Neta Operativa de \$ 195'.

La Generación Neta Operativa, representada por un aumento de \$ 70' en pasivos con Bancos, juntamente con la Generación Neta Operativa se destinaron al anticipo para compra de maquinaria

GUILLERMO HARO CAMACHO

Persóna Física quién independientemente de ser el principal accionista de Imprenta Juventud, S.A. de C.V., maneja en lo personal un taller de imprenta en Isabel la Católica 119-A Centro México, D.F.

Algunos de los productos que en este negocio fábrica y comercializa, son: Facturas, Remisiones, Invitaciones, Tarjetas de Presentación y Volantes.

La ubicación de este negocio y su afluencia de clientela por ser zona Centro le han permitido mantenerse en el mercado, sin embargo requiere de inversiones para sustitución de maquinaria y reacondicionamiento del local.

Así mismo la actividad emprendedora del Sr. Guillermo Haro lo llevo desde 1989 a iniciar en San Miguel de Allende Gto. un negocio de venta de bolsas para empaque de hortalizas principalmente papa y zanahoria, de ahí que tradicionalmente se le ha venido atendiendo en lo personal con una línea de crédito, que utiliza en actividades personales.

Al 29 de Mayo de 1992 el Patrimonio del Sr. Haro se estimaba en \$ 22,375' representados como sigue:

Inversiones BANAMEX	\$ 4,569'0
PROBURSA	\$ 6,751'0
Inmuebles	\$ 5,625'0
Inversiones en otros	\$ 5,430'0
Negocios	\$ 22,375'0

Personas cuyos ingresos provienen de intereses por inversiones en valores - Bursátiles, participación en negocios de impresión así como rentas por arrendamiento de inmuebles.

RELACION DE INMUEBLES VERIFICADOS

Av. Universidad	# 1961	Gravado por fianza Atlas S.A.
Juan A. Mateos	# 76	Libre de Grávamen

Calle ferrocarril Industrial	# 337	Libre de Grávamen
Calle Ingenieros Militares	# 30	Libre de Grávamen
Av. Recife	# 570	Libre de Grávamen

Todos verificados al 24 de Marzo pasado.

En cuanto a obligaciones personales, solo reporta \$ 133', pasivo que corresponde a P.Q. otorgado por nosotros, cuyo destino es el apoyo a necesidades personales en los negocios en que participa.

El Sr. Guillermo Haro es un empresario muy bien identificado en el ramo, quién se ha venido desenvolviendo con éxito y por lo tanto se le conceptualiza como persona de amplia solvencia moral y económica, lo que ha demostrado durante 7 años de operar con nosotros, amén del potencial que posee y que para nosotros significa invertir y captar recursos con un cliente de arraigo en BANAMEX.

De autorizar la línea de crédito en lo personal, contaríamos con el aval de su empresa Imprenta Juventud, S.A. de C.V. quién reporta un capital contable de \$ 1,657' al 30 de Junio de 1992.

Finalmente comunicamos que el Grupo Haro, es acedido constantemente por otros Bancos, sin embargo por la atención personalizada se les ha arraigado y de continuar atendiéndoles en sus necesidades, difícilmente dejarían de operar con BANAMEX.

El Sr. Guillermo Haro Camacho esta Casado bajo el régimen de Separación de Bienes.

COMENTARIOS

La empresa muestra una estructura financiera saludable y su trayectoria ascende en cuanto a ventas y reutilizados, son un buen indicador de que los créditos serán un apoyo para la empresa, quien por su historial arraigo a la solvencia moral y económica de su principal se estima que de autorizar este crédito el riesgo sería el normal de estos casos, pues además existen garantías propias y adicionales que sobrepasan el 2 x 1.

El grupo HARO ha sido cliente de BANAMEX desde la primera generación y en particular la firma solicitante desde 1984, la relación con el principal ha permitido incrementar de manera importante las operaciones, consolidándonos como su principal BANCO.

Como se puede observar en el cuadro de reciprocidad, se trata de un grupo cuyo principal maneja inversiones de importancia, lo que le da una solvencia económica y liquidez absoluta, sin dejar de mencionar su reconocida solvencia moral.

Estamos concientes de que las líneas propuestas van más allá de los parámetros normales, incluso un su solicitud el Sr. Haro Camacho solicita el Avío por \$ 800'0 pero sin dejar de atenderlo y ser más congruentes con la estructura financiera de la empresa apoyamos las cifras propuestas en la carabula de este estudio, convencidos de que no correremos ningún riesgo anormal.

Se trata de una empresa en pleno desarrollo, con expectativas muy claras y de finidas de crecimiento, todo derivado del amplio dominio y conocimiento, que del ramo, tienen sus ejecutivos, lo que arraigo a sus amplias relaciones les asegura una buena expansión en su mercado.

**ANEXO A-2  
ANALISIS DE ESTADOS FINANCIEROS**



**Banamex**  
Banco Nacional de México

ESTADOS FINANCIEROS COMPARATIVOS

CANTIDADES EN  
 MILES  MILLONES

CLIENTE: **IMPRESA JUVENTUD, S.A. DE C.V.** GRUPO: **HARO**  
AUDITOR: **- - -**

SALVEDAD	31 DIC. 89		31 DIC. 90		31 DIC. 91		30 JUN. 92	
	AUD CON	X SIN	AUD CON	X SIN	AUD CON	X SIN	AUD CON	X SIN

RAZONES FINANCIERAS BASICAS						
1	VENTAS NETAS	1322'	1013'	1258'	921'	
2	UTILIDAD NETA	190'	105'	133'	180'	
3	UTILIDAD NETA / VENTAS NETAS	14%	10%	10%	19%	
4	CAPITAL DE TRABAJO	(84')	(54')	370'	568'	
5	INDICE DE LIQUIDEZ	.86 x 1	.88 x 1	1.65 x 1	1.95 x 1	
6	DIAS CARTERA OPERATIVA (INCLUYENDO DOCUMENTOS DESCONTADOS)	32 Dias	41 Dias	229 Dias	142 Dias	
7	DIAS INVENTARIOS (BASE DE COSTO DE VENTAS)	109 Dias	156 Dias	39 Dias	45 Dias	
8	CAPITAL CONTABLE TANGIBLE	911'	1125'	1469'	1657'	
9	APALANCAMIENTO (PASIVO TOTAL / CAPITAL CONTABLE) (C/R / S/H)	.83 x 1	.40 x 1	.39 x 1	.36 x 1	

BALANZES						
10	CAJA	298'	24'	57'	51'	
11	VALORES REALIZABLES					
12	CLIENTES (INCLUYENDO DOCUMENTOS DESCONTADOS)	116'	116'	801'	580'	
13	INVENTARIOS	237'	261'	79'	113'	
14	PAGOS ANTICIPADOS	21'			72'	
15	DEUDORES DIVERSOS				248'	
16	TOTAL ACTIVO CIRCULANTE	673'	601'	937'	1164'	
17	ACTIVOS FUJOS NETOS	967'	1152'	1078'	1044'	
18						
19	INVERSIONES EN SUBSIDIARIAS Y AFILIADAS					
20						
21						
22	INTANGIBLES	28'	27'	21'	45'	
23	TOTAL OTROS ACTIVOS	995'	1179'	1099'	1089'	
24	TOTAL ACTIVOS	1667'	1580'	2036'	2253'	

25	BANCOS CORTO PLAZO (INCLUYENDO DOCUMENTOS DESCONTADOS)	382'	295'	380'	450'	
26	PROVEEDORES	27'	18'	118'	104'	
27	GASTOS ACUMULADOS POR PAGAR	6'	10'	62'	42'	
28	IMPUESTOS POR PAGAR					
29	CUENTAS POR PAGAR A TERCEROS					
30	ACREEDORES DIV. SOCIOS		132'	7'		
31	ANTICIPO DE CLIENTES	361'				
32	PORCION CIRCULANTE DEUDA LARGO PLAZO					
33	TOTAL PASIVO CIRCULANTE	756'	455'	567'	596'	
34	BANCOS LARGO PLAZO					
35	DEUDA SUBORDINADA A LARGO PLAZO					
36	PASIVO DIFERIDO					
37	TOTAL PASIVO A LARGO PLAZO Y DIFERIDOS					
38	TOTAL PASIVOS	756'	455'	567'	596'	
39	CAPITAL SOCIAL (ACCIONES COMUNES) FIJO	300'	300'	300'	300'	
40	CAPITAL SOCIAL (ACCIONES PREFERENTES) VARIABLE	400'	500'	720'	720'	
41	RESERVAS	21'	30'	21'	30'	
42	SUPERAVIT					
43	UTILIDADES RETENIDAS		190'	295'	627'	
44	UTILIDADES DEL EJERCICIO		105'	133'	180'	
45		100'				
46	TOTAL CAPITAL CONTABLE	911'	1125'	1469'	1657'	
47	TOTAL PASIVO (A) CAPITAL CONTABLE	911'	1125'	1469'	1657'	
48	PASIVOS GERENCIALES	1667'	1580'	2036'	2253'	
49	INICIAL Y NUMERO ASISTENTE FINANCIERO					

**ANEXO A-2  
CONTINUACION**

**ESTADO DE RESULTADOS**

	31 DIC. 89		31 DIC. 90		31 DIC. 91		30 JUN. 92	
	FECHA (DIA, MES Y AÑO)		FECHA (DIA, MES Y AÑO)		FECHA (DIA, MES Y AÑO)		FECHA (DIA, MES Y AÑO)	
	NUMERO DE MESES		NUMERO DE MESES		NUMERO DE MESES		NUMERO DE MESES	
	12		12					
	MONTO	%	MONTO	%	MONTO	%	MONTO	%

50	VENTAS NETAS	1322'	100	1013'	100	1258'	100	921'	100
51	COSTO DE VENTAS	783'	59	602'	59	732'	58	449'	49
52	UTILIDAD BRUTA	539'	41	411'	41	526'	42	472'	51
53	DEPRECIACION								
54	GASTOS DE VENTA Y ADMINISTRACION	160'	12	130'	13	217'	17	105'	11
55	OTROS CARGOS (NO EFECTIVOS)								
56									
57	TOTAL GASTOS DE OPERACION	160'	12	130'	13	217'	17	105'	11
58	UTILIDAD EN OPERACION	379'	29	281'	28	309'	25	367'	40
59									
60	OTROS INGRESOS								
61	OTROS GASTOS								
62									
63	GASTOS FINANCIEROS	23'	2	112'	11	67'	5	41'	4
64	UTILIDAD ANTES IMPUESTOS	356'	27	169'	12	242'	20	327'	36
65	IMPUESTO SOBRE LA RENTA	131'	10	481'	5	85'	7	114'	12
66	PARTICIPACION DE UTILIDADES	35'	3	16'	2	24'	2	33'	4
67	UTILIDAD NETA	190'	14	105'	10	133'	11	180'	20

		INFORMACION ADICIONAL			
68	CIENTES	121'	122'	824'	700'
69	(+) DOCUMENTOS DE CONTADOS				
70	SUB-TOTAL	121'	122'	824'	700'
71					
72	(-) RESERVA PARA CUENTAS INCOBRABLES	5'	6'	25'	29'
73	BALDO NETO CUENTAS	116'	116'	801'	680'
74	MERCANCIAS EN CONSIGNACION				
75	PRODUCTO TERMINADO	37'	50'	5'	8'
76	PRODUCTO EN PROCESO	72'	110'	11'	15'
77	MATERIAS PRIMAS	128'	101'	63'	80'
78	ANTICIPOS A PROVEEDORES				
79	MERCANCIAS EN TRANSITO				
80					
81	SUB-TOTAL	237'	261'	79'	113'
82	RESERVA				
83	TOTAL INVENTARIOS	237'	261'	79'	113'

84	TERRENOS				
85	EDIFICIOS				
86	SUB-TOTAL				
87	RESERVA ACUMULADA				
88	SUB-TOTAL				
89					
90	REVALUACION				
91	AMORTIZACION ACUMULADA DE REVALUACION				
92	TERRENOS Y EDIFICIOS NETOS				
93	MAQUINARIA	997'	1198'	127'	1273'
94	EQUIPO	79'	91'	95'	95'
95	CONSTRUCCION EN PROCESO				
96	MAQUINARIA EN TRANSITO				
97					
98	SUB-TOTAL	1076'	1289'	1368'	1368'
99	REVALUACION				
100	AMORTIZACION ACUMULADA	109'	137'	290'	324'
101	MAQUINARIA, PLANTA Y EQUIPO NETO	967'	1152'	1078'	1044'
102	ACTIVOS FIJOS NETOS	967'	1152'	1078'	1044'

**ANEXO A-2  
CONTINUACION**

ESTADO DE GENERACION DE FONDOS

CUENTE	IMPRESA JUVENTUD, S.A. DE C.V.		GRUPO		HARO
FECHA (DIA, MES Y AÑO)	31 DIC. 90	31 DIC. 91	30 JUN. 92		
NUMERO DE MESES	12	12	6		

GENERACION OPERATIVA

FONDOS DE OPERACION				
103 UTILIDAD NETA	105'	133'	180'	
104 DEPRECIACION Y AMORTIZACION	29'	159'	34'	
105 OTROS CARGOS NO MONETARIOS				
106 GENERACION BRUTA	134'	292'	214'	
(+)- FUENTES OPERATIVAS				
107 AUMENTO (DISMINUCION) DE PROVEEDORES	( 9' )	100'	(14' )	
108 AUMENTO (DISMINUCION) DE GASTOS POR PAGAR	4'	52'	(20' )	
109 AUMENTO (DISMINUCION) IMPUESTOS POR PAGAR				
110 ANTICIPO A CLIENTES	(341' )	—	—	
111				
112				
113				
114 TOTAL FUENTES OPERATIVAS	(346' )	152'	(34' )	
(-)- USOS OPERATIVOS				
115 AUMENTO (DISMINUCION) CLIENTES	—	685'	(121' )	
116 AUMENTO (DISMINUCION) INVENTARIOS	24'	(182' )	72'	
117 AUMENTO (DISMINUCION) GASTOS PAGADOS POR ANTICIPADO	(21' )		34	
118				
119				
120				
121				
122 TOTAL USOS OPERATIVOS	3'	503'	(15' )	

123 GENERACION NETA OPERATIVA	(215' )	(59' )	195'	
-------------------------------	---------	--------	------	--

GENERACION NO OPERATIVA

(+)- FUENTES NO OPERATIVAS				
124 AUMENTO CAPITAL SOCIAL EFECTIVO				
125 AUMENTO PASIVO LARGO PLAZO (BANCO)				
126 AUMENTO PASIVO CORTO PLAZO (BANCO)		85'	70'	
127 VENTA DE ACTIVOS FIJOS				
128 OTROS INCREMENTOS AL CAPITAL	109'	211'	8'	
129 ACREEDORES DIVERSOS	132'	(125' )	(7' )	
130				
131				
132 TOTAL FUENTES NO OPERATIVAS	241'	171'	71'	
(-)- USOS NO OPERATIVOS				
133 DIVIDENDOS				
134 DISMINUCION DE PASIVOS DE LARGO PLAZO				
135 DISMINUCION DE PASIVO DE CORTO PLAZO	87'			
136 AUMENTO INVERSION EN SUBSIDIARIAS				
137 COMPRA DE ACTIVOS FIJOS	213'	79'		
138 DEUDORES DIVERSOS			248'	
139 DIFERIDO			24'	
140				
141				
142				
143 TOTAL USOS NO OPERATIVOS	300'	79'	272'	

144 AUMENTO (DISMINUCION) EN CAJA	(274' )	33'	(6' )	
VALORES REALIZABLES				

**ANEXO A-2  
CONTINUACION**

CONCILIACIONES

FECHA (DIA, MES Y AÑO)		31 DIC. 90	31 DIC. 91	30 JUN. 92
145	ACTIVOS FUOS AL INICIO DEL EJERCICIO	927'	1152'	1078'
146	(-) DEPRECIACION EN EL EJERCICIO	28'	153'	34'
147	SUB TOTAL	939'	999'	1044'
148	REVALUACION EN EL EJERCICIO			
149	AMORTIZACION DE REVALUACION CONTRA RESULTADOS			
150	AMORTIZACION DE REVALUACION CONTRA SUPERAVIT			
151	SUB TOTAL	939'	999'	1044'
152	ACTIVOS FUOS AL FINAL DEL EJERCICIO	1152'	1078'	1044'
153	SUB TOTAL	213'	79'	
154	(-) VENTA DE ACTIVOS FUOS NETOS			
155	INVERSION EN ACTIVOS FUOS	213'	79'	

FECHA (DIA, MES Y AÑO)		31 DIC. 90	31 DIC. 91	30 JUN. 92
156	CAPITAL CONTABLE AL INICIO DEL EJERCICIO	911'	1125'	1469'
157	AUMENTOS DE CAPITAL SOCIAL EN EFECTIVO			
158	UTILIDAD DEL EJERCICIO	105'	133'	180'
159	OTROS INCREMENTOS	109'	211'	8'
160	TOTAL AUMENTOS	214'	344'	188'
161	(-) DIVIDENDOS			
162	OTRAS REDUCCIONES			
163				
164	TOTAL REDUCCIONES			
165	INCREMENTO/DECREMENTO NETO	214'	344'	188'
166	CAPITAL CONTABLE AL FINAL DEL EJERCICIO	1125'	1469'	1659'

FECHA (DIA, MES Y AÑO)		31 DIC. 90	31 DIC. 91	30 JUN. 92
167	INCREMENTO VENTAS %	(23)	24	46*
168	UTILIDAD NETA/VENTAS NETAS	10	11	20
169	UTILIDAD NETA/CAPITAL CONTABLE PROMEDIO	10	10	8
170	UTILIDAD NETA/ACTIVOS FUOS NETOS	9	12	17
171	VENTAS/ACTIVOS FUOS NETOS	87	1.16	89
172	DIAS POR PAGAR PROVEEDORES	11	58	83
173	PRUEBA DEL AGIO (LIQUIDEZ INMEDIATA)	88	1.65	1.55
174	UTILIDAD (PERDIDA) MONETARIA			
175	UTILIDAD O (PERDIDA) CAMBIARIA			
176				

INFORMACION ADICIONAL

\* VENTAS Ponderadas a 12 meses 1842' (mensual 153'5).

## ANEXO A-3 REPORTE DE VISITA PREVIA

REPORTE DE VISITA PREVIA

DIA	MES	AÑO

NOMBRE DE LA EMPRESA		ACTIVIDAD Y GIRO	NOMBRE Y PUESTO DEL FUNCIONARIO DE LA EMPRESA QUE ATENDIO LA VISITA
DOMICILIO (CALLE Y NUMERO)		NOMBRE DEL FUNCIONARIO VISITADOR	TIEMPO DE VISITA DE _____ HORAS A _____ HORAS
DATOS DEL CREDITO SOLICITADO	PLAZO	DESTINO DEL CREDITO	
MONTO \$			

**INFORMACION DE LA EMPRESA**

I. CARACTERISTICAS DEL INMUEBLE			
<input type="checkbox"/> PROPIO	<input type="checkbox"/> RENTADO	<input type="checkbox"/> HIPOTECADO	
NOMBRE DEL PROPIETARIO	RENTA MENSUAL \$	RENTADO DESDE	CONSTRUIDA M2
NUMERO DE LA DIA HIPOTECADA	NUMERO DE CONTRATO	FECHA DE CONTRATO	VIGENCIA DEL CONTRATO
LAZOS A LA FECHA	PERIODICIDAD DE PAGO	MONTO DE PAGO \$	VENCIMIENTO
\$		\$	

**II. ESTADO DE LAS INSTALACIONES**

a) TIPO DE CONSTRUCCION	b) ESTADO DE LA CONSTRUCCION												
c) MEDIDAS DE SEGURIDAD Y SEÑALACION													
d) EQUIPOS O MEDIDAS VS INCENDIO													
e) LIMPIEZA													
III. MAQUINARIA Y EQUIPO O EQUIPO DE OPERACION													
a) FLUJO DE OPERACION													
b) POLITICAS DE MANTENIMIENTO DE EQUIPO													
c) ESTADO DE CONSERVACION ACTUAL DEL ACTIVO FOL													
d) VIDA UTIL PROBABLE	e) ANEXOS DE ACTIVOS FUJOS	DIA	MES	AÑO	*	DIA	MES	AÑO	*	DIA	MES	AÑO	*
f) TIPO DE OPERACION	g) VALORACION DE LOS ACTIVOS	h) COMENTARIOS DE LA EMPRESA SOBRE CANTIDAD DE INSTALACIONES											
<input type="checkbox"/> SI	<input type="checkbox"/> NO												
i) OBSERVACIONES													

## ANEXO A-3 CONTINUACION

### N. INVENTARIOS

#### ALMACENAMIENTO ESPECIALIZADO

LINEA DE PRODUCCION	PERCEDEROS	NO PERCEDEROS	ESPECIFICAR

OBSERVACIONES

PROBLEMAS DE ABASTECIMIENTO (LUBRICACION, DISPONIBILIDAD, IMPORTACIONES, VOLUMENES, ETC.)

#### ADMINISTRACION Y PERSONAL

#1 NUMERO DE PERSONAL LABORANDO	GERENTES	EMPLEADOS	FUNCIONARIOS	#2 NOMBRE DEL SUPERVISOR DEL PROCESO
#3 PERFECTO EN EL AMBIENTE LABORAL		#4 ENTRENAMIENTO Y CAPACITACION (TIPO, PERIODICIDAD E INSTITUCION)		

#5 SE HAN EFECTUADO OPORTUNAMENTE LOS PAGOS A LOS TRABAJADORES  SI  NO

#6 INSPECCIONES FISCALES RECIENTES  SI  NO

#7 POLIZAS DE SEGUROS (INDIQUE CUALES):  SI  NO

#8 MARCAS O PATENTES:  SI  NO

CUALES Y NUMERO DE REGISTRO

#9 EN QUE INSTITUCION MANTIENE CUENTA CORRIENTE

COMENTARIOS

#### EXPORTACIONES

PRODUCTO	PAIS DE DESTINO	FECHA INICIO	N. DE VES. ANUALES	PERIODICIDAD	MONEDA	VOLUMEN	ARANGEL	TIPO DE CONTRATO

REGION DE ORIGEN: NACIONAL

TECNOLOGIA

OTROS COMENTARIOS

ANEXO A-3  
CONTINUACION

VII COMENTARIOS DEL FUNCIONARIO DE LA EMPRESA

A) ASPECTOS TÉCNICOS

B) ASPECTOS ADMINISTRATIVOS

C) MERCADO

D) DISTRIBUCIÓN FINANCIERA

E) FUENTES FINANCIERAS

OBSERVACIONES DEL VISITADOR

VI) CONCLUSIONES

IX) RECOMENDACIONES

FIRMAS

NOMBRE Y FIRMA DEL VISITADOR

NOMBRE Y FIRMA DEL JEFE INMEDIATO

## ANEXO ( A - 4 )

### CUESTIONARIO PARA LA CALIFICACION DEL CREDITO.

#### INDICE

##### I) PROPOSITO:

Evaluar a la fecha de otorgamiento y a la fecha de revisión, la calidad de la cartera del Banco Nacional de México, y determinar si la misma esta bien clasificada de acuerdo al modelo de clasificación del banco y al modelo de clasificación de la Comisión Nacional Bancaria y de Valores.

##### II) METODOLOGIA

III) ELEMENTOS Y FACTORES BASICOS A CONSIDERAR EN LA REVISION DE CARTERA.

- 1) Lineas y estructura del crédito.
- 2) Destino del crédito y su administración.
- 3) Análisis cualitativo.
- 4) Análisis cuantitativo.
- 5) Sector inmobiliario (cuando aplique).\*
- 6) Sector agropecuario (cuando aplique).
- 7) Clasificación de crédito Banamex y CNBV.
- 8) Cartera Vencida (cuando aplique).
- 9) Conclusión.

##### ANEXOS

- Carátula del crédito.
- Reporte de documentación.

##### II) METODOLOGIA.

Es importante comentar que la revisión de crédito debe basarse solamente en los hechos y en la documentación existente en los lugares indicados, para ello la opinión del ejecutivo responsable de la cuenta es útil para aclarar el juicio del revisor pero no debe sustituirlo.

Para el llenado de este cuestionario se recomienda el proceso siguiente:

- 1) Análisis
  - a) Los anexos de este cuestionario.
  - b) El expediente
  - c) La información de estudios económicos.
- 2) Llenado de los puntos 3 y 4
- 3) Llenado de los puntos 1, 2, 7 y 9.

---

\* Del punto 5 al punto 9 solamente cuando se aplique.

## ANEXO ( A - 4 )

- 4) Verificación de las conclusiones con el coordinador de equipo.
- 5) Platicar con el responsable de la cuenta, en caso necesario.

Nota: Cuando se trate de créditos otorgados al sector inmobiliario y agropecuario, se deberá llenar el cuestionario específico del sector, puntos 5 ó 6, además de los puntos restantes.

Cuando se trate de estos casos se recomienda iniciar el llenado del cuestionario por el cuestionario específico del sector y luego continuar con el restante.

En aquellos casos en que por la naturaleza de la empresa no exista información cuantitativa y/o cualitativa, estos espacios se dejarán en blanco, pero deberá dársele un mayor énfasis a los puntos 1 y 2.

### 1) LINEAS Y ESTRUCTURA DEL CREDITO.

Determinar si la estructura del crédito es adecuada a la situación financiera y legal de la empresa, sus subsidiarias y filiales, y si las líneas de crédito son adecuadas a los flujos de la empresa y a sus necesidades de efectivo.

Determinar se las garantías están bien documentadas, analizadas y evaluadas de acuerdo a la estructura financiera de la empresa y al nivel de riesgo de la misma.

#### 1.1 Instancia de aprobación

##### a) Nivel de autorización

Comité de crédito \_\_\_\_\_  
Comité regional o metropolitano \_\_\_\_\_  
Facultades de crédito \_\_\_\_\_

b) Fecha de autorización de la línea de crédito: \_\_\_\_\_

#### 1.2 Evaluación de Líneas

	<u>Adecuado</u>	<u>Inadecuado</u>
El o los tipos de líneas son	_____	_____
El o los montos de líneas son	_____	_____
El o los plazos de las líneas son	_____	_____

En caso de ser inadecuado cualquiera de los elementos anteriores comente brevemente sus observaciones y recomiende posibles alternativas.

---

#### 1.3 Justificación de las garantías.

Las garantías fueron solicitadas tomando en consideración:

- Garantía Propia del crédito: \_\_\_\_\_  
- Riesgo de crédito: \_\_\_\_\_  
    Estructura Financiera \_\_\_\_\_  
    Monto del Crédito \_\_\_\_\_  
    Plazo del Crédito \_\_\_\_\_  
    Antecedentes de la empresa \_\_\_\_\_  
    Administración de la empresa \_\_\_\_\_  
- Otros: \_\_\_\_\_

#### 1.4 Valuación y Análisis para las Garantías.

Las Garantías están valuadas de acuerdo a:

-Valuador de Banamex o perito autorizado por el banco: \_\_\_\_\_  
-Perito externo: \_\_\_\_\_  
-Nombre del valuador: \_\_\_\_\_

	si	no
Las Garantías están bien documentadas:	_____	_____
Las Garantías están bien analizadas:	_____	_____

## ANEXO ( A - 4 )

En su opinión de acuerdo a la situación financiera de la empresa, a la estructura de los créditos y al nivel de riesgo identificado, las garantías:

- Son adecuadas \_\_\_\_\_
- Se requieren garantías adicionales \_\_\_\_\_

En su opinión las garantías actuales no son adecuadas, y/o se requiere de garantías adicionales, comente brevemente sus observaciones y recomiende un curso de acción alternativo.

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

### 1.5 Conclusiones.

Si en su opinión las líneas y estructura del crédito no son adecuadas resuma brevemente por que, señalando que factores contribuyen a esta calificación.

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

### 2) DESTINO DEL CREDITO Y SU ADMINISTRACIÓN.

Determinar si la empresa le ha dado y/o le esta dando un uso adecuado a los créditos dispuestos , tomando en consideración las resoluciones de crédito de las diferentes instancias de aprobación de crédito del banco, y si los mismos han sido bien administrados y están bien documentados.

#### 2.1 Destino del crédito.

	si	no
Es correcto el nivel de aprobación de las líneas:	_____	_____
Si no es correcto, señale por que: _____		
El o los créditos han sido utilizados para los fines para los cuales fueron aprobados	_____	_____
Existe constancia en el expediente de crédito de verificación en el uso de los créditos	_____	_____
Las líneas aprobadas han sido utilizadas	_____	_____
El cliente ha venido cubriendo sus obligaciones en forma oportuna.	_____	_____

#### 2.2 Administración.

Existe constancia en el expediente de crédito de visitas de seguimiento	_____	_____
Existe información cuantitativa y cualitativa actualizada de la empresa (no mas 3 meses)	_____	_____
Fecha de última visita: _____		
Fecha última información financiera: _____		
En su opinión el expediente de crédito esta:		
- Completo	_____	_____
- Ordenado	_____	_____
- Actualizado	_____	_____

Observaciones sobre el expediente: \_\_\_\_\_

#### 2.3 Conclusiones:

Si en su opinión el destino del crédito y su administración es inadecuado, resuma brevemente por que, señalando que factores contribuyen a esta calificación:

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

### 3) ANALISIS CUALITATIVO DE LA EMPRESA:

Determinar si en base a los siguientes factores la empresa se ve afectada positiva o negativamente y evaluar si estos factores pueden incrementar el riesgo de crédito o afectar la calidad del mismo.

## ANEXO ( A - 4 )

### 3.1 Integración del capital de la empresa.

Dada la integración del capital de la empresa la misma puede considerarse:

Institucional  Multinacional  Familiar  Participación mayoritaria estatal

Durante los últimos meses la empresa ha tenido cambio en sus acciones?

si  no  cuales \_\_\_\_\_

Se percibe algún riesgo derivado de la composición del capital de la ausencia de socios tecnólogos,  
de \_\_\_\_\_ posibles \_\_\_\_\_ conflictos \_\_\_\_\_ entre \_\_\_\_\_ los  
accionistas. \_\_\_\_\_

### 3.2 Administración.

La administración de la empresa es de tipo:

Institucional  Profesional  Familiar  No confiable

Con posterioridad a la fecha de elaboración del estudio de crédito, ha habido cambios en la  
administración de la empresa? si  no  cuales \_\_\_\_\_

Existe algún riesgo potencial debido al tipo de administración de la empresa, a la edad de su  
dirección, a la ausencia de un socio tecnólogo, a los requerimientos derivados de la complejidad del  
negocio. \_\_\_\_\_ la \_\_\_\_\_ competencia. \_\_\_\_\_ etc.

### 3.3 Recursos Humanos.

Se trata de una empresa intensiva en mano de obra?

Existe algún antecedente de problemas laborales y como se resolvieron?

Podrían presentarse problemas en el futuro cercano? \_\_\_\_\_

### 3.4 Análisis del mercado.\*

Linea de producto      % Part. Mdo.    %Vtas. tot.    Cond. Vta. días    % Export.

Competidores.

1 \_\_\_\_\_

2 \_\_\_\_\_

Mencionar \_\_\_\_\_ a \_\_\_\_\_ que \_\_\_\_\_ países \_\_\_\_\_ exporta

Cuanto tiempo tiene la empresa exportando.

En caso de que exista crecimiento en ventas, diga a que se atribuye:

Crecimiento de Mdo.  Aumento en participación  Ambas  Otros

Existen sustitutos de algunos de sus productos: si  no  cuales \_\_\_\_\_

Tiene una marca con penetración importante en el mercado:

Regional \_\_\_\_\_ % aprox.

Nacional \_\_\_\_\_

Internacional \_\_\_\_\_

Comentar sobre la situación actual del mercado y su tendencia.

Principales clientes:\*\*      Cliente \_\_\_\_\_ % de las ventas. \_\_\_\_\_

\* Se realizan 10 líneas sobre el análisis del mercado.

\*\* Se deberá realizar una lista de los 10 principales clientes y su porcentaje de ventas.

## ANEXO ( A - 4 )

Como se documenta la cartera?

Contra recibo \_\_\_\_\_ Pagaré \_\_\_\_\_ Letra de cambio \_\_\_\_\_ Otros (indicar) \_\_\_\_\_

La empresa cuenta con medios de distribución propios:

si \_\_\_\_\_ cuales \_\_\_\_\_

no \_\_\_\_\_ que medios utiliza \_\_\_\_\_

Que porcentaje de las ventas totales dedica a publicidad y/o promoción de sus productos\_

Conclusiones sobre fuerzas y debilidades de la empresa en cuanto a mercado:

### 3.5 Proveedores y Fuentes de Abastecimiento.

Principales proveed. Producto % en el costo directo Plazo días.

Que porcentajes de los insumos son de importación?

En su opinión que riesgos pudieran presentarse debido al grado de dependencia o diversificación de proveedores, al ciclo de financiamiento a un cambio de paridad.

### 3.6 Conclusiones:

Señale si se identificaron factores de carácter cualitativo, que puedan afectar en el futuro la marcha de la empresa:

## 4) ANALISIS CUANTITATIVO.

### 4.1 Crecimiento de ventas de los últimos periodos. (tres últimos años).

	año__	año__	año__
Ventas domesticas	_____	_____	_____
Ventas exportación	_____	_____	_____
Total ventas	_____	_____	_____
Porcentaje % incremento año anterior:	_____		

### 4.2 Ultimos trimestres.

	1er trim.	2o. trim.	3er trim.	4o trim.
Ventas domesticas	_____	_____	_____	_____
Ventas exportación	_____	_____	_____	_____
Total ventas	_____	_____	_____	_____

### 4.3 Indicadores.

Se ven indicadores de Liquidez, Rotación de inventarios, cuentas por pagar, indicadores de generación y uso de fondos, indicadores de apalancamiento y cobertura de la deuda, e indicadores de rentabilidad.

### 4.4 Conclusiones

1) De su opinión brevemente sobre la estructura financiera de la empresa, su rentabilidad, el manejo de su capital de trabajo, su capacidad de generar efectivo y capacidad de pago.

**ANEXO ( A - 4 )**

2) Señale si se identificaron tendencias financieras que de continuar pueden afectar la marcha de la empresa en el futuro.

---

---

---

---

---

Nota: Cuando no se cuente con estado de generación de fondos dejar en blanco.

## ANEXO A-5 SOLICITUD DE CREDITO

CENTRO DE DECISION:  
ANTONIO VALERIANO Nº 305-A  
COL. LIBERACION C.P. 02910  
DELEGACION AZCAPOTZALCO



CALIFICACION BANXICO "A"  
CLASIFICACION DE CREDITO "I"

### SOLICITUD DE CREDITO

AREA MEDIOS DE ENTREGA	SUCURSAL SANTO DOMINGO	NUM. 128	EJECUTIVO MARTIN MARTINEZ BELLO	FECHA 20   06   92	FECHA 09   07   92
---------------------------	---------------------------	-------------	------------------------------------	-----------------------	-----------------------

#### INFORMACION GENERAL

GRUPO HARO	EMPRESA IMPRESA JUVENTUD, S.A. DE C.V.	NUM. CLIENTE DE CARTERA 2294
ACTIVIDAD IMPRESA Y LITOGRAFIA		
PRINCIPAL ECONOMISTA GUILLERMO HARO CAMACHO		ADMINISTRADOR GUILLERMO HARO CAMACHO

#### AUTORIZACION

ANTERIOR			SOLICITADA			MILES		<input checked="" type="checkbox"/> MILLONES	
LINEA	MONTO ORIGINAL	BIENES ACTUALES	LINEA	CREDITO	C.I./C.G.S.	CREDITO	C.I./C.G.S.		
P.O.	350'	450'	P.H.A.	600'		600'			
O.T.	100'		P.R.	600'		600'			
C.I.	25'		C.I.		50'		50'		
C.G.S.	100'		C.G.S.		50'		50'		
<b>Sub Totales</b>	<b>575'</b>	<b>450'</b>		<b>1,200'</b>	<b>100'</b>	<b>1,200'</b>	<b>100'</b>		
<b>AL GRUPO</b>	<b>300'</b>	<b>432'</b>		<b>300'</b>	<b>200'</b>	<b>300'</b>	<b>200'</b>		
<b>TOTALES</b>	<b>875'</b>	<b>582'</b>		<b>1,500'</b>	<b>300'</b>	<b>1,500'</b>	<b>300'</b>		

FIN. TIPO Y PLAZO P.H.A. Apoyo a Capital de trabajo, para compra de materia prima, plazo 1 año, 10 meses revolventes y 2 pagos iguales al final  
P.R. Compra de una Impresora Roland Miller y una Impresora Heidelberg Divele, plazo 2 años amortizable mediante 24-pagos iguales por \$ 25' c/u.  
C.I. y C.G.S. Apoyo ventas de plaza y provincia para Abono a Cuenta, Linea por un año.

GARANTIAS P.H.A./P.R. Las propias de Crédito y gravamen de Activos Fijos por \$ 1,078' adicional del Inmueble que ocupa la empresa, con valor estimado de \$ 1,500' propiedad del Sr. Guillermo Haro Camacho quién otorgará Fianza y Aval

#### INFORMACION FINANCIERA

CONCEPTO	ANIO		CONCEPTO	ANIO	
	31-DIC.-91	JUNIO-92		31-DIC.-91	JUNIO-92
VENTAS NETAS	1,258'	921'	INCREMENTO VENTAS %	24 %	46 %
UTILIDADES	133'	100'	UTILIDAD NETA/VENTAS NETAS	10 %	19 %
ACTIVO TOTAL	2,036'	2,253'	UTILIDAD NETA/CAP. CONT. (INCLUIDO)	9 %	11 %
PASIVO TOTAL	567'	596'	LIQUIDEZ	1.65x1	1.95x1
CAPITAL CONTABLE	1,469'	1,657'	CAPITAL DE TRABAJO	370'	568'
			APALANCAMIENTO	0.39x1	.36x1

CAP. CONTABLE: 1,469'

\* TOTAL DE BIENES A QUE LE CORRESPONDRIA LA EMPRESA Y/O GRUPO

0

**ANEXO A-5  
CONTINUACION**

INFORMACION CUALITATIVA					
ANTECEDENTES	FECHA DE CONSTITUCION	DURACION	CAPITAL INICIAL		
	CAPITAL SOCIAL ACTUAL	CAPITAL CONTABLE	GATOS A:		
REFORMAS	17 DE MARZO DE 1982 300'000	50 AÑOS 1,469'000	1'000 DIC. 91		
Transformación de S.A. a S.A. de C.V. y aumento capital 7 de Junio de 1989					
ACCIONISTAS					
NOMBRE	% MONTO	NOMBRE	MONTO		
SR GUILLERMO HARO CANACHO	83.3 250'0				
SRA. PIEDAD CANACHO DE HARO	3.3 10'0				
SRA. LAURA DIAZ ROJA	9.6 29'0				
SR. EVERARDO HERNANDEZ A.	1.6 5'0				
C.P. LUIS MONTOYA RAYA	1.6 5'0				
SR. JOSE APOLINAR HARO	.6 1'0				
	100 % 300'0				
ADMINISTRACION					
NOMBRE	PUESTO	EDAD	EMPRESA	ANTIGUEDAD	RAMO
SR. GUILLERMO HARO CANACHO	ADMINISTRADOR UNICO	39	9	22	
C.P. LUIS MONTOYA RAYA	GERENTE ADMINISTRATIVO	45	9	9	
LIC. ADRIANA PACHECO ROBLES	GERENTE DE VENTAS	28	4	4	
PRINCIPALES PRODUCTOS Y MARCAS					
PRODUCTO MARCA	VENTAS TOTALES	% PART EN VENTAS	% PART MERCADO		
NO EXISTE UNA LINEA CONCRETA DE PRODUCTOS, ELABORAN FOLLETOS, PAPELERIA, EMPAQUES, CALENDARIOS, ENTRE OTROS MUY DIVERSOS.	1,258'0		DIFICIL DETERMINAR POR LA AMPLIA COMPETENCIA.		

**ANEXO A-5  
CONTINUACION**

RELACIONES CON BANAMIX					
<b>ANTIGÜEDAD, PARTICIPACION, NEGOCIOS, SEGUROS, ETC</b>					
<p>Cliente de BANAMIX desde 1984, la participación de negocios es del 90 % trabajan con SERFIN y MERCANTIL para la elaboración de Nóminas y Remesas respectivamente. Cuentan con Póliza abierta con LA TERRITORIAL.</p>					
<b>INTERESES Y CARACTERÍSTICAS DE LOS FINANCIAMIENTOS</b>					
ANTE- RIORES*	LINEAS	TIPOS	PLAZOS	MONTO	CARACTERÍSTICAS GENERALES
	P.Q.	I.B.C.P. -2 pto	1 año	350'	Apoyo a necesidades transitorias de tesoreria, Línea revolvente por un año, Aval de Guillermo Haro Camacho y Piedad Camacho de Haro, disponible mediante pagares a plazo máximo de 90 días
	O.I.	I.B.C.P. -2 pto	60 Días	100'	
	C.I.		1 año	25'	
C.G.S.	55 % TARIFA	1 año	100'	Apoyo a ventas Foraneas	
SOLICI- TADAS	P.H.A.	I.B.O.P. -2ptos	1 año	600'	Apoyo a capital de trabajo, compra de materia prima 10 meses revolventes y 2 pagos iguales al final Comisión por apertura 0.9 %
	P.R.	I.B.O.P. -2ptos	2 años	600'	Compra de dos impresoras, liquidable mediante 24 pagos mensuales e iguales por \$ 25' c/u Comisión por apertura 0.9 % Garantías: Las propias de los créditos, Gravámen en primer lugar sobre Activos Fijos por \$ 1,078', adicional de inmueble que ocupa la empresa por \$ 1,500' Fianza y Aval de Guillermo Haro Camacho.
	C.I. C.G.S.	PAR 55 % TARIFA	año año	50' 50'	Apoyo a ventas de Plaza Apoyo a ventas Foraneas
<b>AUTORIZACION</b>					
ORIGINADO	TITULAR DIVISION	DIRECTOR	TITULAR (AREA)	COMITE/COMISION	
M.R.B. S.L.P.	LIC. JORGE BERNARDEZ MORENO	DON MARCO A. MANASSERO MARTINEZ			
<b>EXPERIENCIA OBTENIDA</b>					
Satisfactoria					
<b>OTROS SERVICIOS QUE SE LE PROPORCIONAN Y EXPERIENCIA OBTENIDA</b>					
Banca de Inversión, Cuenta Maestra persona Física, Tarjeta de Crédito.					
<b>RECIPROCIDAD</b>					
CONCEPTO	EMPRESA	PERIODO	GRUPO	PERIODO	
RIESGOS:	349'	Jun. 91	470'	Jun. 91	BANCA DE INVERSION \$ 4,609' CONTRATO 7106517-1
DEPOSITOS:	20'	May. 92	455'	May. 92	
RECIPROCIDAD:	13 %		97 %		
<b>OTROS COMENTARIOS</b>					
Sabemos de sus Inversiones con PROBURSA que buscaremos atraer por todos los medios; seria buen comienzo, atender esta petición.					FECHA:

MANTENIMIENTO DEL SERVICIO  
 Satisfactoria

## ANEXO A-6 CREDITOS HIPOTECARIOS

### CREDITO MAXIMO A OTORGAR SOBRE EL VALOR DE LA VIVIENDA DE ACUERDO CON LA EDAD DEL SOLICITANTE

#### Máximo otorgable en % sobre el valor del inmueble\*

De 18 a 45 años, hasta 80%

De 46 a 55 años, hasta 75%

De 56 a 64 años, hasta 60%

De 56 a 64 años, hasta 50%

\*Estos datos son el promedio que utiliza el sistema bancario.

### GASTOS Y COMISIONES A CUBRIR POR EL SOLICITANTE CON SUS RECURSOS PARA FORMALIZAR EL CREDITO

- Investigación de antecedentes crediticios por crédito.<sup>1</sup>
- Certificado de libertad de gravamen.<sup>1</sup>
- Seguro de vida y daños (acreditados y casa).<sup>1,2</sup>
- Gastos notariales.<sup>3</sup>
- Comisión por apertura de crédito.<sup>1</sup>
- Intereses del mes de firma.<sup>2</sup>
- Avalúo del inmueble.<sup>1</sup>
- Comisión por inspección de obra.<sup>1,3</sup> (únicamente para el caso de créditos para remodelación o construcción, ya que se supervisa que efectivamente se esté construyendo).

<sup>1</sup> Se cobran por cuota fija

<sup>2</sup> Se cobran en porcentaje al valor de los saldos insolutos.

<sup>3</sup> Se cobran con base en el crédito

### BANCO MEXICANO

Este banco otorga crédito hipotecario para: liquidez, mejoras y remodelación o compra.

Acepta para fines de determinar el ingreso, los ingresos de cónyuge, deudores solidarios.

El solicitante deberá tener entre 18 y 64 años de edad.

Si solicita tarjeta de crédito con buen manejo no requiere de haber tenido alguna experiencia con el cliente.

El costo del avalúo es 2.5% al millar sobre el valor de la vivienda y de escrituración de aproximadamente 8% sobre el avalúo.

Otorga un crédito como máximo sobre el valor de la vivienda de:

- 80% para compra y 15 a 30 años a pagar.
- 80% para remodelación y 15 años a pagar.
- 80% para liquidez y 15 años a pagar.

con 12 pagos al año de la hipoteca.

El costo de los trámites de autorización es de \$5 220 por persona.

La tasa que se cobra es variable y se calcula: tasa líder + 7 puntos.

El costo por apertura de crédito es 3.0% sobre el monto del crédito.

Hay sustitución de hipoteca.

Si no se elige (cobrar) el préstamo o hipoteca, entonces se pagarán solamente los gastos.

Inspección sobre construcción: 1.5% sobre la construcción hecha.

La oficina se encuentra ubicada en Avenida Paseo de la Reforma en el D.F., frente a la Escuela Bancaria y Comercial, teléfono: 629-3007.

ANEXO A-6  
CONTINUACION

BANCO SERFIN

Este banco otorga crédito hipotecario para: liquidez, mejora, compra, remodelación y compra de casa de descanso.  
Acepta para fines de determinar el ingreso, los ingresos de cónyuge y deudores solidarios.  
El valor mínimo de la casa deberá ser de:

- Para remodelación N\$ 93,000
- Para adquisición de casa de descanso de N\$ 93,000
- Para liquidez N\$ 200,000
- Para compra N\$ 93,000

El solicitante deberá tener entre 18 y 65 años de edad.  
Solicita tarjeta de crédito con buen manejo.  
No requiere de haber tenido alguna experiencia con el cliente.  
El costo del avalúo es 4.0% al millar sobre el valor de la vivienda.  
Otorga un crédito como máximo sobre el valor de la vivienda de:

- 85% para compra y uno a 20 años para pagar a elegir.
- 25% para remodelación y siete años a pagar.
- 60% para liquidez y 20 años a pagar.
- 85% para compra de casa de descanso y uno a 20 años para pagar.

Son 12 y 14 pagos al año de la hipoteca.  
Se puede pagar antes, no hay penalización o con cargo y no hay quita de intereses.  
El tiempo de respuesta es de menos de 24 horas y 60 días en tener el dinero.  
Los trámites de autorización no tienen costo.  
La tasa que se cobra es variable y se ajusta cada mes, tasa líder + 6 puntos.  
El costo por apertura de crédito es 3% sobre el monto del crédito.  
Hay sustitución de hipoteca.  
De aprobarse el crédito tendrá una vigencia de 60 y se puede ejercer dentro de este plazo (cobrar).  
Si no se ejerce (cobrar) el préstamo o hipoteca no se presenta ningún problema.  
5% de gastos notariales sobre el crédito.

Los informes sobre este banco los puede obtener en cualquier sucursal con cualquier ejecutivo o al teléfono 3-27-64-64.

BANCO UNION

Este banco otorga crédito hipotecario para compra.  
Acepta para fines de determinar el ingreso, los ingresos de cónyuge y deudores solidarios.  
El valor mínimo de la casa deberá ser de N\$ 150,000.

El solicitante deberá tener entre 18 y 64 años de edad.  
Solicita tarjeta de crédito con buen manejo.  
No requiere de haber tenido alguna experiencia con el cliente.  
El costo del avalúo es 3.0% al millar sobre el valor de la vivienda.  
Otorga un crédito como máximo sobre el valor de la vivienda de:

- 80% para compra y 20 años a pagar.

Son 12 pagos al año de la hipoteca.  
Se puede pagar antes con penalización.  
El tiempo de respuesta es variable.  
La tasa que se cobra es variable y se calcula, tasa líder + 6 puntos.  
El costo por apertura de crédito es 3% sobre el monto del crédito.  
Hay sustitución de hipoteca.  
Si no se ejerce (cobrar) el préstamo o hipoteca, entonces se pagarán solamente los gastos.

La oficina se encuentra ubicada en la calle de Varsovia 44 casi esquina con Paseo de la Reforma, Zona Rosa, D.F.

ANEXO A-6  
CONTINUACION

BANCOMER

Este banco otorga crédito hipotecario para: liquidez, mejoras, compra, remodelación y compra de casa de descanso.  
Acepta para fines de determinar el ingreso, los ingresos de cónyuge y deudores solidarios.  
El valor mínimo de la casa deberá ser de:

- Para liquidez y adquisición N\$ 180,000.
- Para remodelación N\$ 187,500.

El solicitante deberá tener entre 18 y 65 años de edad.  
Si solicita tarjeta de crédito con buen manejo de mínimo dos años.  
No requiere de haber tenido alguna experiencia con el cliente.  
El caso del avalúo es el resultado de multiplicar 0.025 sobre el valor de la vivienda.  
Otorga un crédito como máximo sobre el valor de la vivienda de:

- 80.00% para compra y 25 años a pagar.
- 80.00% para remodelación y 25 años a pagar.
- 50.00% para liquidez y tres a 10 años a pagar.
- 80.00% para compra de casa de descanso y 25 años a pagar.

Con 12 pagos al año de la hipoteca.

Se puede pagar antes y no hay penalización.

El tiempo de respuesta es de siete días, el dinero se entregaría entre 45 y 90 días.

El costo de los trámites de autorización es de N\$ 500.

La tasa que se cobra es variable y se calcula: tasa líder + 5.2 puntos.

El costo por apertura de crédito es de 3.0% sobre el monto del crédito.

Si hay sustitución de hipoteca.

De aprobarse el crédito tendrá una vigencia de 90 días y se puede ejercer dentro de este plazo (cobrar).

Si no se ejerce (cobra) el préstamo o hipoteca entonces se pagarán solamente los gastos y expira.

Las oficinas se encuentran ubicadas en Lomas, Satélite, Universidad y el teléfono para mayor información es el 6-21-22-72 en el D.F., y 91 800 90 420 Lada sin costo.

BANCO OBRERO

Este banco otorga crédito hipotecario para: liquidez, mejoras y remodelación, compra y compra de casa de descanso.

Acepta para fines de determinar el ingreso, los ingresos de cónyuge y deudores solidarios.

El valor mínimo de la casa deberá ser mayor a los N\$ 150,000.00 para los tres tipos de crédito: para adquisición, para liquidez y para compra.

El solicitante deberá tener entre 18 y 65 años de edad.

No solicita tarjeta de crédito con buen manejo.

No requiere de haber tenido alguna experiencia con el cliente.

El costo de avalúo es de 2.75% al millar sobre el valor de la vivienda y se puede deducir el importe del crédito.

Otorga un crédito como máximo sobre el valor de la vivienda de:

- 80.00% para compra y 20 años a pagar.
- 85.50% para remodelación y 15 años a pagar.
- 85.50% para liquidez y 15 años a pagar.

Con 12 pagos al año de la hipoteca.

Se puede pagar antes sin penalización y es directo al capital pero no hay quita de intereses.

El tiempo de respuesta es de dos semanas y tres meses para la entrega del dinero.

El costo de los trámites de autorización es del 10.5% sobre el valor del préstamo.

La tasa que se cobra es variable y se calcula: tasa líder por 1.4 (factor).

El costo por apertura de crédito es 3.0% sobre el monto del crédito.

Si hay sustitución de hipoteca.

De aprobarse el crédito, tendrá una vigencia limitada, ya que sólo se notifica verbalmente.

Si no se ejerce (cobra) el préstamo o hipoteca, entonces se pagarán solamente los gastos y se pierde el estudio.

La oficina se encuentra ubicada en la calle Viena número 4, planta baja, Colonia Juárez. En la glorieta de la Avenida de los Insurgentes y Reforma en el D.F.

**ANEXO A-6  
CONTINUACION**

**BANCO BITAL INTERNACIONAL**

Este banco otorga crédito hipotecario para: liquidez, mejoras y remodelación, compra y compra de casa de descanso.  
Acepta para fines de determinar el ingreso, los ingresos de cónyuge y deudores solidarios.

El solicitante deberá tener entre 18 y 64 años de edad.

Solicita tarjeta de crédito con buen manejo.

No requiere de haber tenido alguna experiencia con el cliente.

El costo del avalúo es 2.6% al millar sobre el valor de la vivienda.

Otorga un crédito como máximo sobre el valor de la vivienda de:

- 70.00% para remodelación y 20 años a pagar.
- 70.00% para liquidez y 20 años a pagar.

Son 12 pagos al año de la hipoteca.

Se puede pagar antes con penalización.

El tiempo de respuesta es de tres semanas para saber si se otorga y cinco para recibir el dinero.

La tasa que se cobra es variable y se calcula: tasa líder + 6 puntos.

El costo por apertura de crédito es 3.25% sobre el monto del crédito.

Hay sustitución de hipoteca.

Si no se ejerce (cobra) el préstamo o hipoteca entonces se pagarán solamente los gastos.

El gasto del notario es del 3.25 al millar sobre el valor del inmueble más N\$ 100 00.

La oficina donde se puede obtener información se encuentra en Av. Reforma e Insurgentes 1er. piso, al lado del Banco Obrero.  
Sólo hay una oficina en el área metropolitana para solicitar documentos y dar informes.

**BANAMEX**

Este banco otorga crédito hipotecario para: liquidez, mejoras, remodelación y compra.

Acepta para fines de determinar el ingreso, los ingresos de cónyuge y deudores solidarios.

El valor mínimo de la casa deberá ser de N\$ 250,000 para liquidez o compra.

El solicitante deberá tener entre 18 y 64 años de edad.

Solicita tarjeta de crédito con buen manejo.

No requiere de haber tenido alguna experiencia con el cliente.

El costo del avalúo es 2.5% al millar sobre el valor de la vivienda.

Otorga un crédito como máximo sobre el valor de la vivienda de:

- 80% para remodelación y 30 y 20 años a pagar.
- 50% para liquidez y 30 y 20 años a pagar.

Son 12 pagos al año de la hipoteca.

Se puede pagar antes con penalización.

La tasa que se cobra es variable y se calcula: tasa líder + 6 puntos.

El costo por apertura de crédito es 3% sobre el monto del crédito.

Hay sustitución de hipoteca.

De aprobarse el crédito se otorga para dar la información.

Si no se ejerce (cobra) el préstamo o hipoteca, entonces se pagarán solamente los gastos.

Para cualquier información acudir a la oficina de asesoría o llamar al 91 630 90 383 para el interior de la República o al 225 3000 en el D.F.

## ANEXO A-6 CONTINUACION

### BANCO ATLANTICO

Este banco otorga crédito hipotecario para: liquidez, compra, mejoras y remodelación, y compra para casa de descanso. Acepta para fines de determinar el ingreso, los ingresos de cónyuge y deudores solidarios. El valor mínimo de la casa deberá ser N\$ 150,000 para todos los casos. El solicitante deberá tener entre 18 y 64 años de edad. No solicita tarjeta de crédito con buen manejo. No requiere de haber tenido alguna experiencia con el cliente. El costo del avalúo es 2.5% al millar sobre el valor de la vivienda. Otorga un crédito como máximo sobre el valor de la vivienda de:

- 80% para compra y 20 años a pagar.
- 80% para remodelación y 20 años a pagar.
- 80% para liquidez y 20 años a pagar.
- 80% para compra de casa de descanso y 20 años para pagar.

Son 12 pagos al año de la hipoteca.  
Se puede pagar antes con penalización.  
El tiempo de respuesta es de 30 días.  
La tasa que se cobra es variable y se calcula: tasa líder + 7 puntos.  
El costo por apertura de crédito es 4.0% sobre el monto de crédito.  
Hay sustitución de hipoteca.  
Si no se ejerce (cobra) el préstamo o hipoteca entonces se pagarán solamente los gastos.

Para mayor información acudir a sucursales, en cualquiera de ellas está disponible la información

### BANCO INVERLAT

Este banco otorga crédito hipotecario para: liquidez, mejoras, compra, remodelación y compra de casa de descanso. Acepta para fines de determinar el ingreso, los ingresos de cónyuge y deudores solidarios. El valor mínimo de la casa deberá ser de N\$ 150,000, para adquisición, liquidez y para compra. El solicitante deberá tener entre 18 y 64 años con 11 meses de edad. No requiere de haber tenido alguna experiencia con el cliente. El costo del avalúo es 2.5% al millar sobre el valor de la vivienda. Otorga un crédito como máximo sobre el valor de la vivienda de:

- 80.00% para compra y 20 años a pagar
- 80.00% para remodelación y 20 años a pagar.
- 80.00% para liquidez y 20 años a pagar
- 80.00% para compra de casa de descanso 20 años a pagar

Son 12 pagos al año de la hipoteca.  
Se puede pagar antes con penalización del 1%.  
El tiempo de respuesta es de 60 días para dar el dinero y 15 en contestar.  
El costo de los trámites de autorización es de N\$ 250.  
La tasa que se cobra es variable y se calcula: tasa líder + 6 puntos.  
El costo para apertura de crédito es 4.0% sobre el monto de crédito.  
Hay sustitución de hipoteca.  
De aprobarse el crédito tendrá una vigencia de seis meses y se puede ejercer dentro de este plazo (cobrar).  
Si no se ejerce (cobra) el préstamo o hipoteca entonces se pagarán solamente los gastos.

La oficina se encuentra ubicada en la Avenida de la República número 16, cerca del Monumento a la Revolución, D.F.

**ANEXO A-7  
SOLICITUD DE CREDITO NAFIN**

dirección de crédito

solicitud de crédito

fecha \_\_\_\_\_

para uso de nafinsa y foguim.

ocupación \_\_\_\_\_ ref. \_\_\_\_\_

**I. datos del solicitante**

nombre o razón social \_\_\_\_\_

domicilio oficinas calle \_\_\_\_\_ núm. \_\_\_\_\_

colonia \_\_\_\_\_ c.p. \_\_\_\_\_ tel. \_\_\_\_\_

domicilio taller o planta calle \_\_\_\_\_ núm. \_\_\_\_\_

colonia \_\_\_\_\_ c.p. \_\_\_\_\_ tel. \_\_\_\_\_

municipio \_\_\_\_\_ edo. \_\_\_\_\_

nombre del representante de la empresa \_\_\_\_\_

fecha de constitución \_\_\_\_\_ capital social inicial \_\_\_\_\_

fecha inicio actividades \_\_\_\_\_ capital social actual \_\_\_\_\_

giro o actividad \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

nombre de los accionistas (apellido paterno, materno y nombre)	nacionalidad	% participación

miembros del consejo de administración	cargo

compañías filiales

nota: en caso de ser insuficientes los espacios, favor de anexar una hoja adicional con la información correspondiente.

MEGA 841 (01/0)

**ANEXO A-7  
CONTINUACION**

II. producción  
detalle de los principales productos que elabora

producto	precio de venta unitario	turnos	capacidad de producción instalada (unidades/año)	producción real (unidades/año)
1 _____				
2 _____				
3 _____				
4 _____				
5 _____				

materias primas principales	procedencia	% de participación en la producción
_____	_____	_____
_____	_____	_____
_____	_____	_____
_____	_____	_____

principales proveedores	materias primas	plazos de pago
_____	_____	_____
_____	_____	_____
_____	_____	_____
_____	_____	_____

breve descripción del proceso de producción:

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

personal actual:

empleados administrativos \_\_\_\_\_ empleados ventas \_\_\_\_\_ técnicos \_\_\_\_\_

obreros calificados \_\_\_\_\_ obreros no calificados \_\_\_\_\_ eventuales \_\_\_\_\_

**ANEXO A-7  
CONTINUACION**

III. crédito solicitado

tipo de crédito	monto	plazo total		núm. de amortizaciones
		meses	gracia incluida	
habilitación o avío				
refaccionario				
hipotecario industrial +/-				
otros:				
total	=====			

calendario de disposiciones del crédito:

tipo de crédito	fecha	importe (miles de pesos)
total		=====

inversión total del proyecto y forma de financiamiento  
(miles de pesos)

concepto	total	crédito nacional o fogan	recursos propios	otros créditos	proveedores	otros
habilitación o avío +/-						
materias primas						
salarios y gastos						
refaccionario +/-						
terreno						
edificio						
maquinaria y equipo						
mobiliario, equipo transporte						
gastos de instalación						
pago de pasivos +/-						
otros						
total						

+ +/- detalle en la hoja siguiente.

**ANEXO A-7  
CONTINUACION**

☑ proporcionar el siguiente detalle:

(créditos de habitación o avío y relacionados)

concepto	origen	cantidad	precio unitario	importe total

±/ en caso de créditos hipotecarios industriales especificar:

a) acreedor			
b) fecha de contratación			
c) tipo de moneda			
d) monto			
e) plazo original			
f) tasa			
g) destino			

garantías que ofrece:

concepto	valor actual	gravámenes (en su caso)

bancos con los que opera:

nombre	sucursal	saldo promedio cheques o inversiones	créditos monto insoluto

**ANEXO A-7  
CONTINUACION**

IV. justificación del crédito

describa el proyecto, indicando la necesidad de llevarlo a cabo:

nueva capacidad de producción y producción real que obtendrá con el proyecto.

producto	precio de venta unitario	turnos	nueva capacidad de prod. inst. (unidades/año)	prod. real que obtendrá (unidades/año)
1.-				
2.-				
3.-				
4.-				
5.-				
6.-				

personal adicional necesario

empleados administrativos \_\_\_\_\_ empleados ventas \_\_\_\_\_ técnicos \_\_\_\_\_  
 obreros calificados \_\_\_\_\_ obreros no calificados \_\_\_\_\_ eventuales \_\_\_\_\_

porcentaje de prod. que exporta \_\_\_\_\_ destino \_\_\_\_\_  
 sustituye importaciones si  no  de qué producto \_\_\_\_\_  
 \_\_\_\_\_ monto anual \$ \_\_\_\_\_  
 opera con tecnología propia si  no  en caso negativo razones \_\_\_\_\_  
 \_\_\_\_\_ pago de regalías anual \$ \_\_\_\_\_



**ANEXO A-7  
CONTINUACION**

participación en el mercado y competidores	% de participación
la solicitante _____	_____
_____	_____
_____	_____
zonas o plazas donde vende sus productos: _____	

procedimiento de ventas y plazos que otorga a sus clientes	plazo ( días )				
	% de ventas	30	60	90	otros
mayorista o distribuidor					
detallista					
ventas directas					
otras					

desglose de sus ventas en los años proyectados:			
	unidades	precio	importe
19 _____			
19 _____			
19 _____			

**VI. otra información**

datos sobre el inmueble que ocupa u ocupará:	
¿es de su propiedad?	si <input type="checkbox"/> no <input type="checkbox"/> en caso negativo
nombre del propietario _____	
¿tiene relación con la empresa?	si <input type="checkbox"/> no <input type="checkbox"/> en caso afirmativo
cuál _____	
razones por las que no se aporta a la empresa _____	
renta mensual _____ vigencia contrato de arrendamiento _____	
¿cuenta con equipo anticontaminante:	si <input type="checkbox"/> no <input type="checkbox"/> no se requiere <input type="checkbox"/>

nombre y firma del representante legal: \_\_\_\_\_

para uso exclusivo de nafinsa

estado planta _____	municipio planta _____	zona económica _____
inst. intermediana _____	grupo industrial _____	rama industrial _____
tipo de bienes _____	tipo de empresa _____	destino _____
justificación _____	% participación ext. _____	% mat. prime ext. _____
línea de crédito _____	tipo de garantía _____	% garantizado _____

ANEXO A-7  
CONTINUACION

		balances generales (miles de pesos)					
		históricos			proforma		
activo	fecha año-mes-día	último ejercicio	reciente (no mayor de 6 meses)	último ejercicio	primer año	segundo año	tercer año
activo circulante							
caja y bancos							
documentos por cobrar (neto)							
cuentas por cobrar							
otros							
inventarios							
matena prima							
productos en proceso							
productos terminados							
inventario total							
total activo circulante							
activo fijo							
terreno							
edificio							
maquinaria y equipo							
otros equipos							
otro activo fijo							
total activo fijo							
— depreciación acumulada							
activo fijo neto							
revaluación activo fijo							
— depreciación de la revaluación							
activo fijo total							
activo fijo diferido							
total del activo	(neto)						

**ANEXO A-7  
CONTINUACION**

	históricos						proforma			
	último ejercicio	reciente (no mayor de 6 meses)	cierra presenta ejercicio	primer año	segundo año	tercer año				
pasivo										
pasivo circulante										
proveedores										
bancos										
cuentas por pagar										
accionistas y/o filiales										
otros										
<b>total pasivo circulante</b>										
pasivo fijo										
bancos										
accionistas y/o filiales										
otros										
<b>total pasivo fijo</b>										
<b>total del pasivo</b>										
capital contable										
capital social										
aportaciones adicionales										
reservas										
superavit por revaluación de activos										
resultados ejercicios anteriores										
[*] utilidad [pérdida] neta del ejercicio										
<b>total del capital</b>										
<b>pasivo más capital</b>										

[\*] corresponde a la del estado de resultados.

**ANEXO A-7  
CONTINUACION**

		nombre				
		estados de pérdidas y ganancias (miles de pesos)				
de	último ejercicio	reciente	total cierre presente ejercicio	primer año	segundo año	tercer año
-s	año/mes/día	año/mes/día	año/mes/día	año/mes/día	año/mes/día	año/mes/día
	ventas netas					
	material prima					
	mano de obra					
	gastos de fabricación (sin depreciación) (1)					
	depreciación (2)					
	total gastos de fabricación (1 + 2)					
	costo de ventas					
	utilidad o (pérdida) bruta					
	gastos de operación					
	gastos de venta					
	gastos de administración					
	utilidad o (pérdida) de operación					
	gastos financieros					
	otros gastos y (productos)					
	utilidad o (pérdida) antes de isr y pitu					
	impuesto sobre la renta					
	participación de los trabajadores					
	utilidad o (pérdida) neta del ejercicio					
	depreciación y amortización cargada a resultados					

**ANEXO A-7  
PROGRAMA DE APOYO A LA MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA**

**PROGRAMA DE APOYO A LA MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA (PROMVP)**

**TASAS DE INTERES**

**MONEDA NACIONAL**

**ESQUEMA "A"**

APLICABLE A LOS INTERMEDIARIOS FINANCIEROS QUE ASUMIERON EL COMPROMISO DE REDUCIR EN 1% SU MARGEN DE INTERMEDIAACION EL OTRO 1% TOBUELO NAFIN, SOLO MEDIANTE LA FIRMA DE CONVENIO CON EL INTERMEDIARIO, CONFORME A LA CIRCULAR EMITIDA POR NAFIN EL 16-02-94

**ESTRATO**

MICRO CPP + 4 PUNTOS  
PEQUEÑA CPP + 4 PUNTOS

**MAXIMA APLICABLE AL USUARIO FINAL**

**ESQUEMA "B"**

APLICABLE A LOS INTERMEDIARIOS FINANCIEROS QUE NO CELEBRARON CONVENIO CON NAFIN PARA REDUCIR EN DOS PUNTOS LA TASA DE INTERES APLICABLE AL USUARIO FINAL, DE ACUERDO A LA CIRCULAR EMITIDA POR NAFIN EL 16-02-94

**ESTRATO**

MICRO CPP + 6 PUNTOS  
PEQUEÑA CPP + 6 PUNTOS

**MAXIMA APLICABLE AL USUARIO FINAL**

**MONEDA EXTRANJERA**

**PLAZOS DE AMORTIZACION**

MESES DE 1 AÑO \*  
HASTA 1 AÑO  
HASTA 5 AÑOS  
MAS DE 5 AÑOS

**MAXIMA APLICABLE AL USUARIO FINAL  
ESQUEMA PARA LA MICRO  
Y PEQUEÑA**

\* LIBRE + 2 PUNTOS \*  
LIBRE + 6 PUNTOS  
LIBRE + 7 PUNTOS  
LIBRE + 5 PUNTOS

\* PARA OPTACIONES DE CORTO PLAZO DE COMERCIO EXTERIOR (IMPORTACION, EXPORTACION Y REEXPORTACION)  
MARZO 94

**DESTINO DE LOS RECURSOS**

REALIZACION DE ESTUDIOS, ASesorIAS TECNICAS Y CAPACITACION  
FORTALECIMIENTO DEL CAPITAL DE TRABAJO  
ADQUISICION DE MAQUINARIA, EQUIPO Y MOBILIARIO  
A LA ADQUISICION, CONSTRUCCION, INSTALACION O MODIFICACION DE UNIDADES INDUSTRIALES, TECNICAS, COMERCIALES O DE SERVICIOS  
REESTRUCTURACION DE PASIVOS

**PARTICIPACION EN EL FINANCIAMIENTO**

\* DE LOS PROPIETARIOS NO PARTICIPAN  
\* DE LOS INTERMEDIARIOS NO PARTICIPAN  
\* DE NAFIN 100% DEL CRÉDITO

**ESTRATO**

**MONTES MAXIMO**

HASTA \$ 700,000.00  
HASTA \$ 7,000,000.00  
HASTA \$ 3,000,000.00

**DESTINO**

**PLAZO (años)**

CAPITAL DE TRABAJO 5 AÑOS  
INVERSION EN MAQUINARIA Y EQUIPO 10 AÑOS  
INSTALACIONES TECNICAS 20 AÑOS  
REESTRUCTURACION DE PASIVOS 7 AÑOS  
CUALQUIER OTRA CLASE SE AJUSTARA A LAS NECESIDADES DEL PROYECTO

**COMPUTO Y PAGO DE INTERESES**

SE INICIA EL PAGO DE INTERESES DESDE EL MOMENTO DE LA FIRMA DEL CONTRATO PARA PAGOS DISTINTOS, SE APLICA LA TASA EQUIVALENTE

NOTA: EL PLAZO Y EL MONTO DEL FINANCIAMIENTO PUEDEN SER MODIFICADOS POR EL INTERMEDIARIO FINANCIERO EN BASE AL ANALISIS DE LA INFORMACION QUE LE SEA PRESENTADA AL MISMO  
MARZO 94

**ANEXO A-7  
PROGRAMA DE MEJORAMIENTO AL MEDIO AMBIENTE**

PROGRAMA DE MEJORAMIENTO DEL MEDIO AMBIENTE	TASAS DE INTERES
<p><b>DESTINO DE LOS RECURSOS</b></p> <p>REALIZACION DE ESTUDIOS, ASesorIAS TECNICAS Y CAPACITACION EN MATERIA AMBIENTAL</p> <p>ADQUISICION DE MAQUINARIA, EQUIPO Y SU INSTALACION, ASI COMO OTROS GASTOS INDIVIDUALES</p> <p>* PREVENIR, CONTROLAR O ELIMINAR LOS EFECTOS CONTAMINANTES</p> <p>* REALIZAR CURSOS DE AGUA Y ENERGIA</p> <p>* APORTACIONES DE CAPITAL DE PERSONAS FISICAS O MORALES PARA LAS PROPIEDADES SINDICALES (CUASRCAUTIA)</p>	<p align="center"><b>MONEDA NACIONAL</b></p> <p><b>ESQUEMA "A"</b></p> <p>APLICABLE A LOS INTERESES FINANCIEROS QUE ASUMIERON EL COMPRENSOR EN EL MARGEN DE INTERMEDIAZON EN OTRO 1% LO INTERESE NACIONAL, SOLO MEDIANTE LA FIRMA DE CONVENIO CON EL INTERMEDIARIO, CONFORME A LA CIRCULAR EMITIDA EN MARZO EN 16/02/94</p> <p><b>MAXIMA APLICABLE AL USUARIO FINAL</b></p> <p>ESTRATO</p> <p>MINORO 4 PUNTOS</p> <p>PEQUEÑA 4 PUNTOS</p> <p>MEDIANA 4 PUNTOS</p> <p>GRANDE 4 PUNTOS</p>
<p><b>PARTEPECEREN EN EL FINANCIAMIENTO</b></p> <p>* DE LOS PROMOTORES</p> <p>* DE LOS INTERMEDIARIOS</p> <p>* DE NAJIN</p>	<p><b>ESQUEMA "B"</b></p> <p>APLICABLE A LOS INTERESES FINANCIEROS QUE NO CEJERARON (COMPRESOR) EN NAJIN PARA REDUCIR EN DOS PUNTOS LA TASA DE INTERES APLICABLE AL USUARIO FINAL DE LA CIRCULAR EMITIDA EN MARZO EN 16/02/94</p> <p><b>MAXIMA APLICABLE AL USUARIO FINAL</b></p> <p>ESTRATO</p> <p>MINORO 6 PUNTOS</p> <p>PEQUEÑA 6 PUNTOS</p> <p>MEDIANA 6 PUNTOS</p> <p>GRANDE 6 PUNTOS</p>
<p><b>PLAZOS (Máximo)</b></p> <p>20 AÑOS, QUE INCLUYEN EL PERIODO DE GRACIA QUE REQUIERA EL PROYECTO</p>	<p><b>MONEDA EXTRANJERA</b></p> <p><b>MAXIMA APLICABLE AL USUARIO FINAL</b></p> <p>ESTRATO</p> <p>MINORO 6 PUNTOS</p> <p>PEQUEÑA 6 PUNTOS</p> <p>MEDIANA 6 PUNTOS</p> <p>GRANDE 6 PUNTOS</p>
<p><b>MENOS Y MAS DE 20 AÑOS</b></p> <p>PARA PAGOS DISTINTOS, SE APLICA TASA EQUIVALENTE</p>	<p><b>ESQUEMA PARA LA EMPRESA</b></p> <p>ESQUEMA PARA LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA</p> <p>LIBRO 2 PUNTOS *</p> <p>LIBRO 6 PUNTOS *</p> <p>LIBRO 7 PUNTOS *</p> <p>LIBRO 5 PUNTOS *</p> <p>* PARA OPERACIONES DE COMERCIO EXTERIOR ( IMPORTACION, EXPORTACION Y PRODUCCION)</p>

**ANEXO A-7  
PROGRAMA DE DESARROLLO TECNOLÓGICO**

PROGRAMA DE DESARROLLO TECNOLÓGICO		TASAS DE INTERÉS	
MONEDA NACIONAL		MONEDA NACIONAL	
<b>ESQUEMA "A"</b> APLICABLE A LOS INTERESES FINANCIEROS QUE ASIMPLEMOS DE REPETIR EN 1% SU MARGEN DE INTERMEDIACIÓN EN EL CERO 1% TO HEDUC EN NAJIN, SOLO MEDIANTE LA FORMA DE CONVENIO CON EL INTERMEDIARIO, CONFORME A LA CIRCULAR 1 MEDIDA 1598 NAJIN 11.16/02/94		<b>ESTIMADO</b>	<b>MAXIMA APLICABLE AL USUARIO FINAL</b>
		MIRO	CPP 1 4 PUNTOS
		PEQUEÑA	CPP 1 4 PUNTOS
		MEDIANA	CPP 1 4 PUNTOS
		GRANDE	CPP 1 4 PUNTOS
<b>ESQUEMA "B"</b> APLICABLE A LOS INTERESES FINANCIEROS (COMERCIO EXTERIOR) QUE NASIN PARA REPETIR EN 1% SU MARGEN DE INTERMEDIACIÓN EN EL CERO 1% TO HEDUC EN NAJIN, SOLO MEDIANTE LA FORMA DE CONVENIO CON EL INTERMEDIARIO, CONFORME A LA CIRCULAR 1 MEDIDA 1598 NAJIN 11.16/02/94		<b>ESTIMADO</b>	<b>MAXIMA APLICABLE AL USUARIO FINAL</b>
		MIRO	CPP 1 6 PUNTOS
		PEQUEÑA	CPP 1 6 PUNTOS
		MEDIANA	CPP 1 6 PUNTOS
		GRANDE	CPP 1 6 PUNTOS
<b>PLAZOS DE AMORTIZACIÓN</b>		<b>ESTIMADO</b>	<b>MAXIMA APLICABLE AL USUARIO FINAL</b>
MESES DE 1 AÑO*		MIRO	CPP 1 6 PUNTOS
HASTA 1 AÑO		PEQUEÑA	CPP 1 6 PUNTOS
DE 1 A 5 AÑOS		MEDIANA	CPP 1 6 PUNTOS
MÁS DE 5 AÑOS		GRANDE	CPP 1 6 PUNTOS
* PARA OPERACIONES DE CREDITO PLAZO DE COMERCIO EXTERIOR (IMPORTACION, EXPORTACION Y REFINANCIACION)			

**INSTANCIA DE LOS RECURSOS**  
ESTUDIOS, ASesorIAS TECNICAS Y CAPITALIZACION

ADQUISICION DE TECNOLOGIA DE MAQUINARIA Y EQUIPO QUE IMPULSAR UN SALTO TECNOLÓGICO RESPECTO DE SU SITUACION ACTUAL

GENERACION DE CAPACIDAD TECNOLÓGICA PROPIA

AYUDA PROYECTOS DE INVESTIGACION Y DESARROLLO (CIVO PERIODO DE MAQUINARIA DE TRABAJO PLAZO E INVERSIÓN EN UN IMPULSANT) DE SALTO TECNOLÓGICO DE MERCADO

**PARTICIPACION EN EL FINANCIAMIENTO**

ACTUALIZACION	INFRAESTRUCTURA	DESARROLLO
TECNOLÓGICA	TECNOLÓGICA	TECNOLÓGICA
DE LOS PROYECTOS ** (DE LA INVESTICION)	20%	20%
DE LOS INTERESES (DE LOS CREDITOS)	25%	0%
DE NAJIN		
(DE LOS CREDITOS)		
MIRO	100%	100%
PEQUEÑA	100%	100%
MEDIANA	75%	100%
GRANDE	100%	100%

**PLAZOS (Máximo)** 20 AÑOS, QUE INCLUYEN EL PERIODO DE GRACIA QUE REQUIERA EL PROYECTO

**MÁXIMO DE FIN** ES DE LA CATEGORÍA DE DESARROLLO DE NAJIN, POR EMPRESA

**CREDITO Y PLAZO DE INTERESES** MIN MENSUAL DES TRIMESTRAL PARA PAGOS DISTINTOS, SE APLICA LA TASA EQUIVALENTE

\*\* (PERIODO DE CAPITAL Y FINANCIAMIENTO) OPERACIONES QUE NO REQUIERAN DE AVANCE POR PROYECTOS Y QUE SE FINANCIAN AL 100%

**ANEXO A-7  
PROGRAMA DE MODERNIZACION**

**PROGRAMA DE MODERNIZACION**

PROGRAMA DE MODERNIZACION		TASAS DE INTERES
		MONEDA NACIONAL
<b>DESTINO DE LOS RECURSOS</b>		
REALIZACION DE ESTUDIOS, ASesorIAS TECNICAS Y CAPACITACION EN MATERIA DE MODERNIZACION		
ADQUISICION DE MAQUINARIA, EQUIPO E INSTALACIONES, ACONDICIONAMIENTO, MONTAJE Y GASTOS DE INSTALACION		
CONTRATACION, REEMPLAZO, AMPLIACION DE GASTOS PREOPERATIVOS Y OTRAS OPERACIONES RELACIONADAS CON EL PROYECTO DE MODERNIZACION		
INVERSION EN CAPITAL DE TRABAJO		
REESTRUCTURACIONES DE ADMONOS QUE OTORGUEN LOS INTERMEDIARIOS		
APORTACIONES DE CAPITAL ACCIONARIO (CUASICAPITAL)		
<b>PARTICIPACION EN EL FINANCIAMIENTO</b>		
* DE LOS		
PROMOCIONES (EXCEPTO ABRIDAMIENTO)	20%	
CAPITAL DE TRABAJO, CUASICAPITAL Y REESTRUCTURACIONES	0%	
* DE LOS INTERMEDIARIOS	25%	
ACTIVOS Y CAP DE TRABAJO	75%	
REESTRUCTURACIONES	0%	
* DE NAFIN	75%	
ACTIVOS Y CAP DE TRABAJO	75%	
REESTRUCTURACIONES	100%	
CUASICAPITAL		
<b>PLAZOS (Meses)</b>		
20 ANOS, QUE INCLUYEN EL PERIODO DE GRACIA QUE REQUIERA EL PROYECTO		
<b>MONTOS MAXIMO DE FINANCIAMIENTO</b>		
15 DE LA CARRERA DE DESCUENTO DE NAFIN, POR EMPRESA		
<b>COMPUTO Y PAGO DE INTERESES</b>		
EN MENSUAL DES TRIMESTRAL PARA PAGOS DISTINTOS, SE APLICA TASA EQUIVALENTE		
		<b>ESQUEMA "A"</b>
		APLICABLE A LOS INTERMEDIARIOS FINANCIEROS QUE ASUMIERON EL COMPROMISO DE REDUCIR EN 1% SU MARGEN DE INTERMEDIACION, EL OTRO 1% LO REDUCE NAFIN, SOLO MEDIANTE LA FIRMA DE CONVENIO CON EL INTERMEDIARIO, CONFORME A LA CIRCULAR EMITIDA POR NAFIN EL 16/02/94
		<b>ESTRATO</b>
		MAXIMA APLICABLE AL USUARIO FINAL
		MICRO CPP + 4 PUNTOS
		PEQUENA CPP + 4 PUNTOS
		MEDIANA CPP + 4 PUNTOS
		GRANDE CPP + LIBRE
		<b>ESQUEMA "B"</b>
		APLICABLE A LOS INTERMEDIARIOS FINANCIEROS QUE NO CELEBRARON CONVENIO CON NAFIN PARA REDUCIR EN DOS PUNTOS LA TASA DE INTERES APLICABLE AL USUARIO FINAL, DE ACUERDO A LA CIRCULAR EMITIDA POR NAFIN EL 16/02/94
		<b>ESTRATO</b>
		MAXIMA APLICABLE AL USUARIO FINAL
		MICRO CPP + 6 PUNTOS
		PEQUENA CPP + 6 PUNTOS
		MEDIANA CPP + 6 PUNTOS
		GRANDE CPP + LIBRE
		<b>MAXIMA APLICABLE AL USUARIO FINAL</b>
		MONEDA EXTRANJERA
		<b>PLAZOS DE AMORTIZACION</b>
		ESQUEMA PARA LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA
		ESQUEMA PARA GRAN EMPRESA
		MENOS DE 1 AÑO *
		HASTA 1 AÑO LIBRE + 2 PUNTOS *
		DE 1 A 5 ANOS LIBRE + 6 PUNTOS
		MAS DE 5 ANOS LIBRE + 7 PUNTOS
		LIBRE + 5 PUNTOS
		* PARA OPERACIONES DE CORTO PLAZO DE COMERCIO EXTERIOR (IMPORTACION, EXPORTACION Y REEXPORTACION)

**ANEXO A-7  
PROGRAMA DE INFRAESTRUCTURA Y DESCENTRACION INDUSTRIAL**

**PROGRAMA DE INFRAESTRUCTURA Y DESCENTRACION INDUSTRIAL**

**INSTIMO DE LOS RECURSOS**  
REALIZACION DE ESTUDIOS, ASISTENCIAS TECNICAS Y CAPACITACION EN MATERIA DE INFRAESTRUCTURA Y DESCENTRACION INDUSTRIAL.

REALIZACION DE OBRAS DE ORGANIZACION, INFRAESTRUCTURA Y SERVICIOS INTEGRALES PARA PARQUES, CONJUNTOS Y ZONAS INDUSTRIALES Y PUERTOS.

CONSTRUCCION Y MODERNIZACION DE NAVES, FIMEROS, BORGAS Y SUS INSTALACIONES, INCLUYE GASTOS PREOPERATIVOS

\* GASTOS E INVERSIONES DE DIVIDAS DE LA REFINANCIACION DE LA PLANTA PRODUCTIVA, INCLUYE GENERACION DE INVENTARIO, MODANZA Y EXUDACION DE PERSONAL, DESMONTAJE, FLETES E INSTALACION, ASI COMO CONSTRUCCION ADAPTACION, COMPRA Y RENIA DE NAVES.

AVANZACION DE CAPITAL ALTERNATIVO (CUASCAPITAL)

**PARTE PAGA EN EL FINANCIAMIENTO**

\* DE LOS PROYECTOS DE INFRAESTRUCTURA Y CONSTRUCCION (MINIMA)

DE NAVES 20%  
DE SISTEMAS ENERGETICOS 10%  
CUASCAPITAL 0%

\* DE LOS INTERMEDIOS DE INFRAESTRUCTURA Y CONSTRUCCION 25%  
DE SISTEMAS ENERGETICOS 10%  
CUASCAPITAL 0%

\* DE NAFIN DE INFRAESTRUCTURA Y CONSTRUCCION 75%  
DE SISTEMAS ENERGETICOS 10%  
CUASCAPITAL 100

**PLAZOS (Máximo) 20 años, que incluyen el periodo de gracia que requiera el proyecto**

**LÍMITE MÁXIMO DE FINANCIAMIENTO DE LA CARTERA DE DESARROLLO DE NAFIN, POR EMPRESA**

**COMPUTO Y PAGO DE INTERESES MÍN MENSUAL DES TRIMESTRAL PARA PAGOS DISTINTOS, SE APLICA TASA EQUIVALENTE**

**TASAS DE INTERESES**

**MONEDA NACIONAL**

**ESQUEMA "A"**  
APLICABLE A LOS INTERMEDIARIOS FINANCIEROS QUE ASUMIERON EL COMPROMISO DE REFINANCIAR EN 1% SU MARGEN DE INTERMEDIACION, EL CUBRO 1% LO DEBE NAFIN, SOLO MEDIANTE LA FIRMA DE CONVENIO CON EL INTERMEDIARIO, CONCLUYE A LA CERRAR EMITIDA POR NAFIN EL 16/02/94

**MAXIMA APLICABLE AL USUARIO FINAL**

**ESTRATO**  
MICRO CPP + 4 PUNTOS  
PEQUEÑA CPP + 4 PUNTOS  
MEDIANA CPP + 4 PUNTOS  
GRANDE CPP + LIBRE

**ESQUEMA "B"**  
APLICABLE A LOS INTERMEDIARIOS FINANCIEROS QUE NO CELEBRARON CON NAFIN PARA REFINANCIAR EN DOS PUNTOS LA TASA DE INTERESES APLICABLE AL USUARIO FINAL, DE ALTERNAR A LA CERRAR EMITIDA POR NAFIN EL 16/02/94

**MAXIMA APLICABLE AL USUARIO FINAL**

**ESTRATO**  
MICRO CPP + 6 PUNTOS  
PEQUEÑA CPP + 6 PUNTOS  
MEDIANA CPP + 6 PUNTOS  
GRANDE CPP + LIBRE

**MONEDA EXTRANJERA**

**MAXIMA APLICABLE AL USUARIO FINAL**

**PLAZOS DE AMORTIZACION**

**ESQUEMA PARA LA MULTIPLENIA Y MEDIANA EMPRESA**

MENOS DE 1 AÑO \* LIBRE + 2 PUNTOS \*  
HASTA 1 AÑO LIBRE + 6 PUNTOS  
DE 1 A 5 AÑOS LIBRE + 7 PUNTOS  
MAS DE 5 AÑOS LIBRE + 5 PUNTOS

**ESQUEMA PARA GRAN EMPRESA**

\* PARA OPERACIONES DE CORTO PLAZO DE COMERCIO EXTERIOR (IMPORTACION, EXPORTACION Y PREEXISTENCIAS)

**ANEXO A-8  
SOLICITUD DE FACTORAJE**

**Factoraje**

FECHA      /      /     

ORGANIZACION AUXILIAR DE CREDITO

**SOLICITUD DE SERVICIOS**

NOMBRE: _____	GRUPO: _____
DOMICILIO: _____	TELEFONOS: _____
RAMO O GIRO: _____	FAX: _____
FUNCIONARIO DE CONTACTO: _____	PUESTO: _____

<b>A C C I O N I S T A S</b>	1.-	_____	\$	_____
	2.-	_____	\$	_____
	3.-	_____	\$	_____
	4.-	_____	\$	_____
	5.-	_____	\$	_____
1.- SI EL PRINCIPAL ACCIONISTA ES UNA SOCIEDAD MERCANTIL, DETALLAR SU ESTRUCTURA ACCIONARIA _____ _____ _____				CAPITAL SOCIAL ACTUAL _____ _____

<b>P R E J N C U P T I V O S</b>	NOMBRE	TITULO	PUESTO	EDAD	EXPERIENCIA (AÑOS) EN		
					EL RAMO	LA EMPRESA	EL PUESTO
1.-	_____	_____	_____	_____	_____	_____	_____
2.-	_____	_____	_____	_____	_____	_____	_____
3.-	_____	_____	_____	_____	_____	_____	_____
4.-	_____	_____	_____	_____	_____	_____	_____
5.-	_____	_____	_____	_____	_____	_____	_____
6.-	_____	_____	_____	_____	_____	_____	_____

<b>F I L I A L E S</b>	OPERACIONES CON SOLICITANTE				
	EMPRESA	ACTIVIDAD	% COMPRAS	% VENTAS	PLAZOS
1.-	_____	_____	_____	_____	_____
2.-	_____	_____	_____	_____	_____
3.-	_____	_____	_____	_____	_____
4.-	_____	_____	_____	_____	_____
5.-	_____	_____	_____	_____	_____

<b>P R O D U C T O S  M E R C A D O S</b>	PRINCIPALES PRODUCTOS	MARCAS	MERCADO *	APLICACIONES III	% INGRESO
	1.-	_____	_____	_____	_____
2.-	_____	_____	_____	_____	_____
3.-	_____	_____	_____	_____	_____
4.-	_____	_____	_____	_____	_____
5.-	_____	_____	_____	_____	_____
II - ALTERNATIVAS: GOBIERNO INDUSTRIAL (PRIVADO) CONSUMIDOR FINAL PRINCIPALES COMPETIDORES			III - USO FINAL DEL PRODUCTO PARTICIPACION		
1.-	_____	_____	_____	_____	_____
2.-	_____	_____	_____	_____	_____
3.-	_____	_____	_____	_____	_____
4.-	_____	_____	_____	_____	_____
5.-	_____	_____	_____	_____	_____
PARTICIPACION EN EL MERCADO DE LA SOLICITANTE _____ %					

\* INDUSTRIAL, CONSUMO PRIVADO O PUBLICO

**ANEXO A-8  
CONTINUACION**

M E R C A D O	CONDICIONES			
		PLAZO	DESC PPP	DOCUMENTAN?
	_____ % VENTAS SECTOR PUBLICO	_____	_____	_____
	_____ % VENTAS SECTOR PRIVADO	_____	_____	_____
	_____ % VENTAS LOCALES	_____	_____	_____
_____ % VENTAS EN EL INTERIOR	_____	_____	_____	
_____ % VENTAS DE EXPORTACION	_____	_____	_____	
APROXIMADAMENTE CUANTOS CLIENTES HACEN EL 80% DE SUS VENTAS _____ QUE ELEMENTOS TOMAN EN CONSIDERACION PARA OTORGAR CREDITO _____				
PRODUCTOS QUE EXPORTA _____				
LUGARES _____				
EXPECTATIVAS _____				
INGRESO ANUAL EN DIVISAS POR EXPORTACION _____				

M A T E R I A S P R I M A S  P R O V E E D O R E S	PRINCIPALES MATERIAS PRIMAS	ORIGEN		% DEL COSTO TOTAL DE MATERIAS PRIMAS	
		% NACIONAL	% IMPORTACION		
	1.-	_____	_____	_____	_____
	2.-	_____	_____	_____	_____
	3.-	_____	_____	_____	_____
	4.-	_____	_____	_____	_____
5.-	_____	_____	_____	_____	
6.-	_____	_____	_____	_____	
EGRESO DE DIVISAS ANUALES POR ESTE CONCEPTO _____					
¿EXISTEN PROBLEMAS DE SUMINISTRO? SI _____ NO _____ CUALES? _____					
_____					
_____					
	PRINCIPALES PROVEEDORES	MATERIA PRIMA QUE SUMINISTRAN	PLAZOS	DOCUMENTAN?	
1.-	_____	_____	_____	_____	
2.-	_____	_____	_____	_____	
3.-	_____	_____	_____	_____	
4.-	_____	_____	_____	_____	
5.-	_____	_____	_____	_____	

R E C U M A N S O S	PERSONAL TOTAL _____ EN PLANTA _____ EN OFICINAS _____
	TECNICOS _____ EVENTUALES _____ EJECUTIVOS _____
	¿EL PERSONAL SE ENCUENTRA SINDICALIZADO? SI _____ NO _____
	NOMBRE DEL SINDICATO _____ AFILIADO A _____
	TIPO DE CONTRATO _____ COLECTIVO _____ LEY _____ INDIVIDUAL _____
	HUELGAS EN LA EMPRESA: (¿CUANTAS Y POR QUE?) _____

I N S T A L A C I O N E S		OFICINAS	FABRICA 1	FABRICA 2
	LUGAR DE UBICACION	_____	_____	_____
	SUPERFICIE TERRENO	_____	_____	_____
	SUPERFICIE CONSTRUCCION	_____	_____	_____
	PROPIO O RENTADO	_____	_____	_____
	SI ES RENTADO ¿A QUIEN?	_____	_____	_____
	RENTA MENSUAL	_____	_____	_____
	VENCIMIENTO CONTRATO RENTA	_____	_____	_____
	DATOS INSCRIPCION EN R.P.P.	_____	_____	_____
	¿OTRAS FABRICAS? _____			

**ANEXO A-8  
CONTINUACION**

<b>P R O D U C I O N</b>	CAPACIDAD DE PRODUCCION UTILIZADA		CAPACIDAD INSTALADA _____			
	1990 _____ %	1991 _____ %	1993 _____ %	1992 _____ %		
	CAUSAS DE LA DIFERENCIA AL 100% _____					
	PLANES DE EXPANSION PLANES DE MODERNIZACION	SI	NO	INICIO	TERMINACION	INVERSION REQUERIDA
EN QUE CONSISTEN _____						

<b>P E R F E R E N C I A S</b>	<b>C O M P E R</b>	<b>EMPRESA O INSTITUCION</b>	<b>FUNCIONARIO DE CONTACTO</b>		<b>TELEFONO</b>		
	1-	_____	_____		_____		
	2-	_____	_____		_____		
	3-	_____	_____		_____		
	<b>B A N C A R I A S</b>	1-	_____	_____		_____	
	2-	_____	_____		_____		
	3-	_____	_____		_____		
	DE CALLE DE PASIVOS BANCARIOS AL: _____						
		<b>INSTITUCION</b>	<b>MONTO</b>	<b>VENCIMIENTO</b>	<b>DESTINO</b>	<b>GARANTIAS</b>	
	1-	_____	_____	_____	_____	_____	
2-	_____	_____	_____	_____	_____		
3-	_____	_____	_____	_____	_____		
4-	_____	_____	_____	_____	_____		
5-	_____	_____	_____	_____	_____		

<b>RELACIONES CON BANCOMER</b>	
NÚMERO DE CUENTAS QUE SE TIENEN ESTABLECIDAS	_____
NOMBRE DEL EJECUTIVO QUE MANEJA LA CUENTA	_____
DIRECCION Y TELEFONO	_____
LÍNEAS DE CRÉDITO ESTABLECIDAS	_____

_____ <b>FIRMA</b>
-----------------------

**ANEXO A-8  
CONTINUACION**

**PARA SERVICIO DE FACTORAJE EXCLUSIVAMENTE**

RELACION DE CLIENTES Y PROVEEDORES POR CEDER:

CLIENTES (A) PROVEEDORES (B)	OPERACIONES MENSUALES PROMEDIO	DIAS DE RECUPERACION	MEDIO DE COMPROBAR LA ENTREGA DE MERCANCIA

**DOCUMENTACION QUE DEBERA ANEXARSE:**

1.- Información Legal de la Empresa (y de quien la respalda).

- Copia del acta constitutiva, en donde se menciona el número de Registro Público de Comercio.
- Escritura de la última modificación de estatutos.
- Escrituras de poderes (dominio, administración, suscripción de títulos de crédito).

2.- Información financiera de la empresa (y de quien la respalda)

- Estados financieros de los 3 últimos ejercicios completos, auditados de preferencia y en caso de no ser auditados, con una copia de la declaración anual de I.S.R. y sus anexos respectivos. Debidamente firmados.
- Estados financieros parciales del ejercicio en curso (cuya antigüedad no supere los seis meses). Debidamente firmados y con el detalle analítico de las principales cuentas.

**ANEXO A-9  
CONTINUACION**

**Arrendadora**

FECHA      /      /     

ORGANIZACION AUXILIAR DE CREDITO

**SOLICITUD DE SERVICIOS**

NOMBRE _____	GRUPO _____
DOMICILIO _____	TELEFONOS _____
RAMO O GIRO _____	FAX _____
FUNCIONARIO DE CONTACTO _____	PUESTO _____

<b>A C C I O N I S T A S</b>	1.	_____	\$	_____
	2.	_____	\$	_____
	3.	_____	\$	_____
	4.	_____	\$	_____
	5.	_____	\$	_____
	1. SI EL PRINCIPAL ACCIONISTA ES UNA SOCIEDAD MERCANTIL. DETALLAR SU ESTRUCTURA ACCIONARIA _____ _____ _____			
CAPITAL SOCIAL ACTUAL				

<b>P R E J U D I C I A L E S</b>		NOMBRE	TITULO	PUESTO	EDAD	EXPERIENCIA (ANOS) EN		
						EL RAMO	LA EMPRESA	EL PUESTO
	1.	_____	_____	_____	_____	_____	_____	_____
	2.	_____	_____	_____	_____	_____	_____	_____
	3.	_____	_____	_____	_____	_____	_____	_____
	4.	_____	_____	_____	_____	_____	_____	_____
	5.	_____	_____	_____	_____	_____	_____	_____
	6.	_____	_____	_____	_____	_____	_____	_____

<b>F I L I A L E S</b>	OPERACIONES CON SOLICITANTE				
	EMPRESA	ACTIVIDAD	% COMPRAS	% VENTAS	PLAZOS
	1.	_____	_____	_____	_____
	2.	_____	_____	_____	_____
	3.	_____	_____	_____	_____
	4.	_____	_____	_____	_____
	5.	_____	_____	_____	_____

<b>P R O D U C T O S  M E R C A D O S  C O M P E T E N C I A</b>	PRINCIPALES PRODUCTOS	MARCAS	MERCADO II	APLICACIONES III	% INGRESO	
		1. _____	_____	_____	_____	_____
		2. _____	_____	_____	_____	_____
	3. _____	_____	_____	_____	_____	
	4. _____	_____	_____	_____	_____	
	5. _____	_____	_____	_____	_____	
	I - ALTERNATIVAS    GOBIERNO INDUSTRIAL (PRIVADO)    CONSUMIDOR FINAL			III - USO FINAL DEL PRODUCTO		
	PRINCIPALES COMPETIDORES			PARTICIPACION		
	1.	_____	_____	_____	_____	
	2.	_____	_____	_____	_____	
	3.	_____	_____	_____	_____	
	4.	_____	_____	_____	_____	
	5.	_____	_____	_____	_____	
	PARTICIPACION EN EL MERCADO DE LA SOLICITANTE _____ %					

**ANEXO A-9  
CONTINUACION**

	CONDICIONES		
	PLAZO	DESC PPP	DOCUMENTAN?
M E R C A D O	_____% VENTAS SECTOR PUBLICO	_____	_____
	_____% VENTAS SECTOR PRIVADO	_____	_____
	_____% VENTAS LOCALES	_____	_____
	_____% VENTAS EN EL INTERIOR	_____	_____
	_____% VENTAS DE EXPORTACION	_____	_____
	APROXIMADAMENTE CUANTOS CLIENTES HACEN EL 80% DE SUS VENTAS _____ QUE ELEMENTOS TOMAN EN CONSIDERACION PARA OTORGAR CREDITO _____		
	PRODUCTOS QUE EXPORTA _____		
	LUGARES _____		
	EXPECIATIVAS _____		
	INGRESO ANUAL EN DIVISAS POR EXPORTACION _____		

	PRINCIPALES MATERIAS PRIMAS	ORIGEN		% DEL COSTO TOTAL DE MATERIAS PRIMAS
		% NACIONAL	% IMPORTACION	
M A T E R I A S P R I M A S	1.- _____	_____	_____	_____
	2.- _____	_____	_____	_____
	3.- _____	_____	_____	_____
	4.- _____	_____	_____	_____
	5.- _____	_____	_____	_____
	6.- _____	_____	_____	_____
	EGRESO DE DIVISAS ANUALES POR ESTE CONCEPTO _____			
	¿EXISTEN PROBLEMAS DE SUMINISTRO? SI _____ NO _____ CUALES? _____			
P R O V E E D O R E S	PRINCIPALES PROVEEDORES	MATERIA PRIMA QUE SUMINISTRAN	PLAZOS	DOCUMENTAN?
	1.- _____	_____	_____	_____
	2.- _____	_____	_____	_____
	3.- _____	_____	_____	_____
	4.- _____	_____	_____	_____
	5.- _____	_____	_____	_____

R E C U R S O S	PERSONAL TOTAL _____ EN PLANTA _____ EN OFICINAS _____
	TECNICOS _____ EVENTUALES _____ EJECUTIVOS _____
	¿EL PERSONAL SE ENCUENTRA SINDICALIZADO? SI _____ NO _____
	NOMBRE DEL SINDICATO: _____ AFILIADO A _____
	TIPO DE CONTRATO _____ COLECTIVO _____ LEY _____ INDIVIDUAL _____
	HUELGAS EN LA EMPRESA ¿CUANTAS Y POR QUE? _____

	OFICINAS	FABRICA 1	FABRICA 2
	I N S T A L A C I O N E S	LUGAR DE UBICACION	_____
SUPERFICIE TERRENO		_____	_____
SUPERFICIE CONSTRUCCION		_____	_____
PROPIO O RENTADO		_____	_____
SI ES RENTADO ¿A QUIEN?		_____	_____
RENTA MENSUAL		_____	_____
VENCIMIENTO CONTRATO RENTA	_____	_____	
DATOS INSCRIPCION EN R.P.P.	_____	_____	
	¿OTRAS FABRICAS? _____		

## ANEXO A-9 CONTINUACION

**DOCUMENTACION QUE DEBERA ANEXARSE:**

1- Información Legal de la Empresa (y de quien la respalda)

- Copia del acta constitutiva, en donde se menciona el número de Registro Público de Comercio
- Escritura de la última modificación de estatutos
- Escrituras de poderes (dominio, administración, suscripción de títulos de crédito)

2- Información financiera de la empresa (y de quien la respalda)

- Estados financieros de los 3 últimos ejercicios completos, auditados de preferencia y en caso de no ser auditados, con una copia de la declaración anual de I.S.R. y sus anexos respectivos. Debidamente firmados.
- Estados financieros parciales del ejercicio en curso (cuya antigüedad no supere los seis meses). Debidamente firmados y con el detalle analítico de las principales cuentas.

P R O D U C C I O N	CAPACIDAD DE PRODUCCION UTILIZADA		CAPACIDAD INSTALADA		
	1995 _____ %	1994 _____ %	1993 _____ %	1992 _____ %	
	CAUSAS DE LA DIFERENCIA AL 100% _____				
	S.	NO	INICIO	TERMINACION	INVERSION REQUERIDA
	PLANES DE EXPANSION				
PLANES DE MODERNIZACION					
EN QUE CONSISTEN _____					

C O M E R C I O B A N C A R I O S	EMPRESA O INSTITUCION		FUNCIONARIO DE CONTACTO		TELEFONO
	1.				
	2.				
	3.				
	1.				
	2.				
	3.				
	DETALLE DE PASIVOS BANCARIOS AL				
	INSTITUCION	MONTO	VENCIMIENTO	DESTINO	GARANTIAS
	1.				
2.					
3.					
4.					
5.					

S O L I C I T U D O	MONTO	EQUIPO A ADQUIRIR	PLAZO DESEADO (EN MESES)
	1.		
	2.		
	3.		
	4.		
BENEFICIOS DE LA INVERSION _____			

\_\_\_\_\_

FIRMA



# FUENTES BIBLIOGRAFICAS

## BASICAS

Alducin, Guillermo; Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito, 1a edición 2a reimpresión, Ed. Pac, sistema Sista, México, 1991, 86 pp.

Angeles González María, Guía Del Mercado de Valores, 1a edición, Editorial Jilguero, S.A de C.V., México, 1988, 187 pp.

Banamex, Normas Fundamentales Para el Otorgamiento del Crédito Departamento de Crédito, Banco Nacional de México, 1982, 113 pp.

Bezanilla L. Emilio y Villarreal E. Oscar, Fuentes de Financiamiento, "Manual de Consulta, Biblioteca de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa", 1a. edición, Ed. Nafin, IMEF, México, 1993, 115 pp.

Celis Hernández, M.A. y Hernández de la Portilla A., Sistemas Actuales de Financiamiento, "Decisiones de Crédito y Uso de Financiamiento", 1a edición, 2a reimpresión, Editorial Ecasa, México, 1994, 262 pp.

Cervantes A. Raúl, Títulos y Operaciones de Crédito, 1a edición, Editorial Herrero, México, 1978, 422 pp.

Gitman Lawrence, J., Fundamentos de Administración Financiera, "Teoría y Problemas", 1a edición, Editorial Harla, México, pp. 325-349.

González Parra, Heriberto; Prácticas Administrativas y Comerciales, 1a. edición, Editado por Universidad de Guadalajara, Centro de Actividades Administrativas y Humanidades (CAAH), México, 1993, 67 pp.

Grabinsky Salo, La empresa Familiar, 2a edición, Ed. Centro de Emprendedores (Del Verbo Aprender, S.A.), México, 1992, 171 pp.

Leyes y Códigos de México, Código Civil para el Distrito Federal, 62a edición, Editorial Porrúa, (Colección), México, 1993, pp. 325-334.

Leyes y Códigos de México, Código de Comercio y Leyes Complementarias, (Coolección Porrúa, LGTOC, 60a edición, Editorial Porrúa, México, 1994, pp. 229-334.

Nacional Financiera- INEGI, La Micro Pequeña y Mediana Empresa, Tomo 7 Biblioteca de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa, 1a edición, Ed. Nafin, INEGI, México, 1993, 120 pp.

Perdomo Moreno, Abraham, Administración Financiera de Inversiones, "Sistema Financiero Mexicano" "Sistema Bancario Mexicano", 3a reimpresión, Editorial Ecasa, México, 1993, pp. 145-178.

Perdomo Moreno, Abraham, Planeación Financiera Para Epocas Normal y de Inflación, 3a reimpresión, Editorial ECASA, México, 1993, 310 pp.

Quijano, Manuel José y Cols. La Banca Pasado y Presente, "La Banca Nacionalizada Antecedentes y Consecuencias" 1a. edición, (Ensayo 5), México, 1982, pp. 343-365.

Rodríguez Rodríguez, Joaquín., Derecho Mercantil Tomo II, 10a edición, revisada por José V. Rodríguez del Castillo, Editorial Porrúa, S.A., México, 1972, 468 pp.

Villegas H. Eduardo, Ortega O. Rosa Ma. El Nuevo Sistema Financiero Mexicano, 2a edición , Editorial PAC, México, 1994, 376 pp.

W. Johnson, Robert; Administración Financiera, 7a impresión, Editorial Cecsca, México, 1984, pp. 265-270 y 527-536.

Webb Peñaloza, Miguel., "La Conformación de una Nueva Banca Retos y Oportunidades para la banca en México", 1a impresión, Ed. Mc. Graw Hill, México, 1995, 185 pp.

Williams D. Hunt, Financiación Básica de los Negocios, 2a reimpresión, Ed. Uthea, México, 1972, pp. 543-563.

## GENERALES

Cázarez Hernández, Laura., Chisten María, et al, Técnicas Actuales de Investigación, 1a edición, 4a reimpresión, Ed. Trillas, UAM, México, 1984, 164 pp.

Cosío Villegas Daniel, (Coordinador), Historia General de México, 3a edición, Ed. El Colegio de México, México, 1981, (Varios Autores), Tomo I, Cardoso Pedro, "La Sociedad Económica Antes de la Conquista" 'La vida Económica', pp. 221-235. Tomo II Meyer Lorenzo, "La Encrucijada" 'El Crecimiento Económico', pp. 1276-1297.

Marmolejo G. Martín, Inversiones, "Práctica, Metodología, Estrategia y Filosofía, 5a edición, Ed. Instituto Mexicano de Ejecutivos de Finanzas, A.C., (IMEF), México, 1987, pp. 481-507.

Ramón García-Pelayo y Gross., Diccionario Enciclopédico Larousse, ediciones Larousse, Editorial Noguer, México 1972.

Roberto Cabral del Hoyo, Julio Pimentel Alvarez, et. al. La Fuerza de las Palabras, "Como Hablar y Escribir Para Triunfar", 2a edición, Ed. Reader's Digest, México, 1978, 798 pp.

## FUENTES HEMEROGRAFICAS

Arroyo Rosa Elba, "La Cartera Vencida se Vuelve Presión Política y Social ABM" "Nuevos Esquemas de Reestructuración de Deuda..." El Financiero, (México D.F.) 6 de Abril de 1995, pp. 4-6.

Barrera Rodríguez Vicente, "La Unión de Crédito, Fuente de Competitividad", Sección Financiamientos, Crédito y Cobranzas, Adminístrate Hoy Revista de Publicación Mensual, (México, D.F.), Ed. Latinoamericana, Agosto 1994, No. 4, pp. 72-73.

Bolsa Mexicana de Valores (BMV), Capitulo I "Sistema Financiero Mexicano (Estructura)" Cap. II "Mercado de Valores", Cap. III "Bolsa Mexicana de Valores", (México D.F.), pp. 5-59.

CNBV, Comisión Nacional Bancaria y de Valores, "Dictamen de la Ley de la CNBV. (Poder Legislativo Federal, Cámara de Diputados), (México, D.F.) Abril, 1995, pp. 23-57.

Hernández Rodríguez Sergio, (Director), "La Práctica en la Micro, Pequeña y Mediana Empresa, Adminístrate Hoy, (México, D.F.), Ed. Latinoamericana, Julio 1995, No. 15, 96 pp.

Ibarra Ramírez Guillermo, (Director), "Rumbo Claro Para Orientar el esfuerzo de Todos", El Nacional, (México, D.F.), 1 de Junio de 1995, (Suplemento Especial), pp. I-IV.

INEGI, Anuario Estadístico de los Estados Unidos Mexicanos, 1993, pp. 253-257.

Justo Sierra Carlos, (Director), Diario Oficial de La Federación (Organo del Gobierno Constitucional de los Estados Unidos Mexicanos), Tomo CDXCIX No. 21 (México, D.F.), 28 Abril de 1995, Primera Sección, pp. 1-9.

Notimex, "Aplicará Nafin en Junio una tasa de.." El Financiero (México D.F.) 29 de Mayo de 1995, pp. 13.

Vazquez Gutiérrez Jorge A. "Créditos Hipotecarios Condiciones y Costos", Sección Inversiones y Financiamiento. La Práctica en la Micro, Pequeña y Mediana presa, Adminístrate Hoy, Revista de Publicación Mensual, (México, D.F.) Ed. Latinoamericana, Noviembre, No. 7, 1994, pp. 78-87.

## **GLOSARIO DE TERMINOS**

### **1. ACCION.**

Título-Valor que representa una de las partes en que se divide el capital social de una empresa. Sirve para acreditar y transmitir la calidad y los derechos del socio.

### **2. ACTIVO.**

Término contable-financiero con el que se denomina a los recursos económicos de una empresa. Por ejemplo, el efectivo, las cuentas por cobrar, los inventarios, terrenos, instalaciones, equipo y maquinaria, etc. En otras palabras, activos son los recursos que la empresa administra en el desarrollo de sus actividades, independientemente si se deben o son propiedad de la misma empresa.

### **3. ACTIVO CIRCULANTE.**

Son aquellos activos de fácil realización tales como efectivo, cuentas bancarias a plazo menor de un año, inventarios, cuentas por cobrar y demás recursos cuyo flujo normal de realización no exceda de un año.

### **4. ACTIVO FIJO.**

Son aquellos activos no líquidos y precisamente los no tan fácilmente realizables y cuya permanencia en el negocio normalmente excede de un año. Por ejemplo, terrenos, edificios, equipo de transporte, maquinaria y equipo, etc.

### **5. AMORTIZACION.**

Sinónimo de vencimiento y de redención, Significa la fecha en la cual las condiciones de un título valor expiran o se transforman. Normalmente una amortización equivale al pago de una deuda contraída previamente. Este término y sus sinónimos (vencimiento, redención) se utilizan en obligaciones de cualquier tipo, y en general, en cualquier tipo de crédito.

### **6. APALANCAMIENTO.**

Proporción que guardan las deudas en relación con el capital propio de una empresa.

### **7. APALANCAMIENTO FINANCIERO.**

Relación existente entre el monto de endeudamiento y el total de los activos.

### **8. APALANCAMIENTO OPERATIVO.**

Monto de costos fijos empleado en el desarrollo de las actividades de una empresa.

### **9. APERTURA DE CREDITO.**

La apertura de crédito es un contrato por el cual el acreditante se obliga a poner una suma de dinero a disposición del acreditado, o a contraer una obligación por cuenta de éste, para que el mismo haga uso del crédito concedido en la forma y en los términos y condiciones convenidos, quedando obligado el acreditado a restituir al acreditante las sumas de que disponga, o a cubrirlo oportunamente por el importe de la obligación que contrajo, y en todo

caso a pagarle los intereses, prestaciones, gastos y comisiones que se estipulen (Artículo 291 de la Ley de Títulos y Operaciones de Crédito).

#### 10. APRENDAMIENTO FINANCIERO.

Convenio por el cual una persona física o moral denominada Arrendadora, se obliga a dar en uso, con sin opción a compra, bienes muebles a otra persona denominada Arrendataria, en un plazo previamente pactado, a cambio de un precio por rentas en su caso, o bien, el acuerdo de venderla a una tercera persona a partir el precio entre ambas partes, estipulando, en su caso, quién cubrirá los costos de mantenimiento, reparación, impuestos, seguros, etc.

#### 11. AUTONOMIA.

El título de crédito es un documento necesario para ejercer el derecho literal y autónomo expresado en el mismo. Es Autónomo en cuanto que cada uno de los tenedores del documento tiene un derecho propio, independiente del de los anteriores tenedores.

#### 12. BALANCE GENERAL.

Estado Financiero que describe, por una parte, los activos bajo control de la empresa, y por la otra, los pasivos y el capital de la empresa en un momento determinado. Es decir, señala los recursos materiales de la empresa, sus deudas y lo que la contabilidad registra como valor de la inversión de los accionistas. El Balance es como una fotografía, refleja parte de la posición financiera de una empresa en una fecha fija.

#### 13. BURSATIL.

Relativo a un mercado de valores. Que tiene bursatilidad.

#### 14. BURSATILIDAD.

Grado de negociabilidad de un valor cotizado a través de bolsa. La bursatilidad de un valor se puede enfocar desde dos ángulos; absoluto y relativo. Desde el punto de vista absoluto, un valor es bursátil en relación al monto (\$) que en promedio se negocia diariamente. Desde el punto de vista relativo, un valor es bursátil utilizando como marco de referencia el monto total del todo del cual forma parte de un valor.

#### 15. CAPITAL CONTABLE.

El valor monetario de la suma de las partes (Sin considerar los intangibles) de una empresa, descontando lo que se debe (pasivos) a una fecha determinada, de acuerdo con los registros contables, es el capital contable. Un sinónimo de éste, es el valor en libros.

#### 16. CAPITAL SOCIAL.

Aquella parte del capital contable que legalmente está comprometida como capital de la sociedad. Se dice legalmente, porque proviene de que ese compromiso ha sido efectuado en asamblea de accionistas, el acta respectiva ha sido protocolizada notarialmente, y obra en los archivos del Registro Público de la Propiedad y del Comercio.

#### 17. CARTERA.

Conjunto de inversiones financieras cuya finalidad tiende a equilibrar los factores riesgo-rendimiento de acuerdo con las preferencias del inversionista.

#### 18. CARTERA DE CREDITO (DE UN BANCO).

El conjunto de créditos vigentes que un banco posee en un determinado momento.

#### 19. CASA DE BOLSA.

Agente de valores, persona moral que realiza funciones de intermediación entre compradores y vendedores de un mercado de valores.

#### 20. CERTIFICADO DE DEPOSITO Y BONO DE PRENDA.

El certificado de depósito y bono de prenda es un título de crédito que emiten los Almacenes Generales de Depósito. El certificado de depósito acredita la propiedad de mercancías o bienes depositados en el Almacén que emite el título. El bono de prenda comprueba la constitución de un crédito prendario sobre las mercancías o bienes indicados en el certificado de depósito correspondiente (Artículo 229 de la Ley de Títulos).

#### 21. CIRCULACION.

Los títulos de crédito están destinados a circular, a transmitirse de una persona a otra.

#### 22. COMISION.

Porcentaje y/o tarifa que pagan los compradores y vendedores de títulos a los intermediarios dentro de un mercado de valores.

#### 23. CONCEPTO DE CREDITO.

La vida comercial moderna no podría ser concebida sin el crédito. Por el crédito se desenvuelven y multiplican los capitales y se realiza el fenómeno fundamental de la producción. En un sentido genérico, crédito (del latín crede), significa confianza. De una persona en quien se cree; a la que se le tiene confianza.

#### 24. CORRO.

Procedimiento establecido para buscar equidad, consistencia y orden en el intercambio de valores efectuado a través de bolsa. Este procedimiento básicamente consiste en darle prioridad a las operaciones, tanto de compra como de venta registradas para tal fin.

#### 25. CPP. COSTO PORCENTUAL PROMEDIO.

Dentro del sistema bancario mexicano, en una buena parte de los créditos otorgados, y en especial lo de largo plazo, el correspondiente costo está regido en relación al C.P.P. Este es el costo promedio ponderado de captación de recursos de la banca nacional. La cifra correspondiente es calculada y publicada mensualmente alrededor del día 20 por el Banco de México. Por CPP, se entiende la estimación del costo porcentual promedio de captación que dé a conocer mensualmente el Banco de México, correspondiente al mes inmediato anterior a aquél en que se devenguen los intereses.

## 26. CREDITO CONFIRMADO.

El crédito confirmado es un contrato por el cual el acreditante conviene en obligarse directamente en favor de un tercero por cuenta de la persona que pidió el crédito (Artículo 317 de la Ley de Títulos y Operaciones de Crédito). El contrato se celebra entre el acreditante, que generalmente es una institución de crédito, y el solicitante que es la persona que pide el crédito; pero en vez de que el acreditante se obligue a entregar fondos al solicitante, acepta obligarse directamente hacia una tercera persona.

## 27. CUPON.

Con el fin de implementar y controlar los pagos de dividendos, tanto en efectivo como en acciones, las acciones llevan adheridas, al calce de las mismas una serie de cupones numerados progresivamente. Los cupones, por lo tanto, representan derechos futuros. Tienen también valor en si mismos, independientemente de la acción de la que procedan.

## 28. DEFICIT.

Reducción al importe del capital social que se deriva de la acumulación de pérdidas de operación.

## 29. DEPOSITO DE MERCANCIAS (ALMACENES GENERALES DE DEPOSITO).

El depósito de mercancías en Almacenes Generales de Depósito, es el contrato por el cual una persona entrega bienes o mercancías, para su guarda, a un Almacén General de Depósito, mediante una retribución.

## 30. DEPRECIACION.

El desgaste físico que experimenta por el uso y/o por el simple transcurso del tiempo los activos (&) de una empresa, con excepción de los terrenos.

## 31. DEVALUACION.

La pérdida del poder de compra de una moneda en relación a la otra.

## 32. EMISORA.

Nombre genérico que reciben quienes emiten títulos de propiedad (las acciones = las empresas) o de crédito (obligaciones = las empresas de gobierno).

## 33. ESTADO DE RESULTADOS.

También conocido como estado de pérdidas y ganancias. El estado de resultados es el formato dentro del cual se presentan los ingresos (ventas principalmente) y los costos y gastos de una empresa para, por diferencia, llegar al resultado, del período analizado. Si la diferencia de ingresos, menos costos y gastos favorecen a los ingresos, el resultado es utilidad. Por el contrario, si los costos y gastos superan a los ingresos, la empresa habrá generado una pérdida, en el período considerado. Junto con el balance general (&) el estado de resultados es uno de los estados financieros básicos para la evaluación de la operación de cualquier empresa, dentro de la contabilidad tradicional.

#### 34. ESTRUCTURA FINANCIERA.

Composición de la forma en que se financia una empresa.

#### 35. EXTINCION DEL CREDITO.

La extinción del crédito hace cesar el derecho del acreditado para hacer uso de él, en lo futuro. El crédito que se concede en virtud de una apertura de crédito se extingue por las siguientes causas:

a) Por haber dispuesto el acreditado de la totalidad del importe del crédito, a menos que éste se haya abierto en cuenta corriente.

b) Por expiración del término convenido, o por la notificación de haberse dado por concluido el contrato cuando no se hubieran fijado plazo.

c) Por la falta o disminución de garantías pactadas a cargo del acreditado, ocurridas con posterioridad al contrato, a menos que el acreditado suplemente o substituya debidamente la garantía en el término que se convenga.

d) Por la denuncia del contrato

e) Por hallarse cualquiera de las partes en estado de suspensión de pagos, de liquidación judicial o de quiebra.

f) Por la muerte, interdicción, inhabilitación o ausencia del acreditado, o por la disolución de la sociedad a cuyo favor se hubiere concedido el crédito.

#### 36. FIDEICOMISO.

El fideicomiso es un contrato por el cual una persona destina ciertos bienes a un fin lícito determinado, encomendando la realización de ese fin a una institución fiduciaria. (Art. 346 de la Ley de Títulos y Operaciones de Crédito).

#### 37. GARANTIA.

Respaldo real o quirografario en valores de renta fija que protege al inversionista en cuanto al cobro de sus derechos y recuperación de capital invertido.

#### 38. HIPOTECA.

Gravamen que se establece sobre un bien inmueble específico a efecto de garantizar el pago de un préstamo a quien lo otorga.

#### 39. INCORPORACION.

La Ley dice que los títulos son documentos necesarios para ejercitar el derecho que en ellos se consigna, es decir, para ejercitar el derecho, se necesita estar en posesión del documento.

#### 40. INFLACION.

Alza generalizada de precios de los distintos bienes y servicios de una economía.

#### 41. INSOLVENCIA.

Incapacidad para cubrir en la fecha de su vencimiento deudas a mediano y largo plazo.

42. INVERSION.

Aportación de tiempo, dinero o energía destinada a obtener algún beneficio futuro.

43 INVERSION FINANCIERA.

Inversión en activo líquidos dentro de un mercado organizado.

44. LEGITIMACION.

Para que el tenedor de un título de crédito pueda ejercitar el derecho se requiere, además de la posesión del título, que lo detente legalmente.

45. LIBOR.

Se entiende la tasa Libor a tres meses, correspondiente al penúltimo día hábil del mes inmediato anterior a aquél en que se devenguen los intereses.

46. LIQUIDEZ.

Capacidad de obtener dinero en efectivo para los usos requeridos. A nivel empresa, también se les denomina liquidez a la capacidad de algún activo de tener fácil convertibilidad de dinero en efectivo. Finalmente, a nivel de la economía en general, se llama liquidez, a la facilidad o dificultad existente para obtener créditos. Se dice que hay liquidez (o falta liquidez) en la economía cuando los recursos de crédito son abundantes. El caso contrario también es válido.

47. LITERALIDAD.

El derecho que se consigna en el título de crédito es literal; esto significa que el deudor se obliga en los términos del documento, es decir, las palabras descritas en el título fijan el alcance, contenido y modalidades de la obligación.

48. MERCADO DE CAPITAL.

Mercado financiero en donde los valores correspondientes tienen plazo a mayores a un años.

49. MERCADO DE DINERO.

Mercado financiero en donde los valores correspondientes tienen plazos no mayores a un año

50. MERCADO DE VALORES.

Término genérico aplicable al conjunto de mercados de capital, dinero, de oferta primaria y secundaria.

51. OBLIGACION.

Deuda pública contraída en forma colectiva por una empresa o dependencia gubernamental.

52. OPERACION DE CREDITO Y OPERACION BANCARIA.

La operación de crédito, en sentido estricto, es un negocio jurídico en que el crédito existe (mutuo, depósito irregular y aval, etc.). "Operación de crédito", no es muy propicio. Debería decirse, con mayor precisión, "negocio de crédito", pero como tales negocios suelen

celebrarse en gran escala por los bancos, que son instituciones especializadas que tradicionalmente se ha dicho que "operan" del crédito, el antiguo término "operación" ha persistido en lenguaje jurídico.

**53. PAPEL COMERCIAL.**

Instrumento de inversión a corto plazo consistente en pagarés emitidos por empresas de considerable magnitud y reconocida solvencia.

**54. PASIVO.**

Término financiero sinónimo de deuda.

**55. PASIVO CIRCULANTE.**

Aquellas deudas, a nivel empresa, cuyo vencimiento no excede a un año, Ejemplos típicos son proveedores, impuestos, sueldos por pagar y algunos créditos bancarios.

**56. PASIVO FIJO.**

Aquellas deudas, a nivel empresa, cuyo vencimiento excede a un año plazo. El ejemplo más común son los créditos refaccionarios, hipotecarios, y en general, cualquier otro cuyo vencimiento sea un plazo superior a un año. Las obligaciones, también son buen ejemplo.

**57. PERSONA FISICA.**

Término jurídico para individuo con capacidad legal de contratar.

**58. PERSONA MORAL.**

Término jurídico para las empresas y en general cualquier tipo de agrupación, asociación o sociedad con capacidad jurídica propia e independiente de sus integrantes individuales.

**59 QUIEBRA.**

Estado financiero que consiste en que el monto de deudas de la empresa o entidad - los pasivos (\$) - son iguales o mayores al de sus activos (&). Es decir, si se decidiera disolver la empresa o entidad en tal situación, la suma de los fondos provenientes de la venta de todos los activos no serían suficientes para reintegrar, ni siquiera cabalmente, sus compromisos con todos los acreedores.

**60. QUIEBRA FINANCIERA.**

Situación que origina legalmente el fin de las actividades mercantiles de una empresa al no poder cubrir ésta sus obligaciones de pagos en sus fechas de vencimiento.

**61. RECESION.**

Fase depresiva en el crecimiento de la producción de bienes y servicios de un país o área económica

**62. RENDIMIENTO.**

Ganancia o utilidad que produce una inversión, expresada usualmente en porcentaje.

**63. RIESGO.**

Nivel de impredecibilidad de los rendimientos esperados.

**64. SECTOR.**

Instrumento para agrupar entidades económicas para fines de análisis.

**65. SISTEMA DE PAGOS A VALOR PRESENTE.**

Cuando se opte por el sistema de pagos a valor presente, el intermediario financiero deberá observar que los pagos mínimos o importes de referencia que deba hacer la empresa, sea la cantidad que corresponda a la amortización para cada período multiplicada por la serie  $(1 + i_1)(1 + i_2)\dots(1 + i_n)$ , donde  $i_1, i_2, \dots, i_n$ , corresponde a la tasa promedio ponderada de cada período elevada a la potencia  $1, \dots, n$ .

**66. SOCIEDAD ANONIMA.**

Sociedad anónima es la que existe bajo una denominación y se compone exclusivamente de socios cuya obligación se limita al pago de sus acciones, (Art. 87 de la Ley General de Sociedades Mercantiles).

**67. SUSCRIPCION.**

Compromiso que adquieren los accionistas de alguna empresa de recibir acciones de ella, proveniente de un aumento de capital, tanto por capitalización de reservas (&), en cuyo caso la suscripción será gratuita, como por aportación de fondos frescos de la empresa, en cuyo caso la suscripción será pagada.

**68. TASA DE INTERES.**

Expresión en porcentaje del rendimiento a que da derecho un instrumento de inversión en renta fija. La tasa inicial de interés que se aplique en moneda nacional será la vigente del mes anterior al del inicio del plazo del crédito. La tasa de interés que se aplique en dólares será la del penúltimo día hábil del mes inmediato anterior al del inicio del plazo del crédito.

**69. TASAS DE INTERES ACTIVAS.**

Aquellas tasas que las instituciones bancarias, de acuerdo tanto a las condiciones del mercado como a las disposiciones relativas del banco central y de la Comisión Nacional Bancaria y de Valores, cobran por los distintos tipos de crédito a los usuarios de los mismos.

**70. TASAS PASIVAS DE INTERES.**

Aquellas tasas que las instituciones bancarias, de acuerdo tanto a las condiciones del mercado como a las disposiciones relativas del banco central y de la Comisión Nacional Bancaria y de Valores, pagan los depositantes a distintos plazos.

**71. TASA PRIMA.**

La tasa de interés más baja o favorecida a que prestan a sus clientes principales las instituciones bancarias.

## 72. TITULO.

Sinónimo de valor.

## 73. TITULOS DE CREDITO.

La materia de títulos de crédito está regulada por la Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito. Dicha Ley da la siguiente definición: "Son Títulos de Crédito, los documentos necesarios para ejercitar el derecho literal que en ellos se consigna" (Art. 5o.). Esta definición es incompleta: la misma Ley admite en diversos artículos que existen otros elementos esenciales que integran el concepto del título de crédito. Los títulos de crédito son los documentos necesarios para ejercitar el derecho literal y autónomo que en ellos se consigna y que están destinados a circular.

## 74. VALOR.

Cualquier documento que representa propiedad de algún bien. En el mercado bursátil se aplica a los CETES, a las acciones, obligaciones, al papel comercial, etc.