

308402

7
Lej

UNIVERSIDAD LATINA



**EL FINANCIAMIENTO DE LA
PEQUEÑA EMPRESA**

**SEMINARIO DE INVESTIGACIÓN
ADMINISTRATIVA**

**QUE PARA OBTENER EL TÍTULO DE:
LICENCIADO EN ADMINISTRACIÓN**

P R E S E N T A :

ARTURO JORGE RIVERA TOLEDO

MEXICO, D.F.

1999

MARZO, 1

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

272579



Universidad Nacional
Autónoma de México

Dirección General de Bibliotecas de la UNAM

Biblioteca Central



UNAM – Dirección General de Bibliotecas
Tesis Digitales
Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS ©
PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

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

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

I N D I C E

INTRODUCCIÓN

CAPÍTULO I

INSTITUCIONES DE FINANCIAMIENTO	1
1.1. Antecedentes	1
1.1.1. Los Comienzos del Crédito	1
1.1.2. Período Prehispánico	4
1.1.3. Período Colonial	4
1.1.4. Período Independiente	7
1.2. La Banca Mexicana	16
1.3. Las Uniones de Crédito	32
1.3.1. Objetivo General	33
1.3.2. Número de Miembros	33
1.3.3. Ahorro	36
1.3.4. Propiedad	37
1.3.5. Préstamos	39
1.3.6. Intereses que Cobran	42
1.3.7. Dividendos	43
1.3.8. Las Uniones de Crédito en México	45
1.3.9. Situación Actual	51
1.4. Arrendadoras en México	54
1.4.1. Antecedentes	54
1.4.2. Situación Actual	58
1.4.3. El Arrendamiento como Ejemplo Mundial	62
1.4.4. Concepto General del Arrendamiento Financiero en México	63
1.5. El Factoraje en México	66
1.5.1. El Origen del Factoraje	66
1.6. La Banca Extranjera	77

CAPÍTULO II

MEDIOS DE FINANCIAMIENTO	84
2.1. Tipos de créditos	84
2.1.1. Tasas de Interés y Requisitos Generales	84
2.1.2. Créditos de Corto Plazo	89

2.1.2.1.	Tarjetas de Crédito.....	89
2.1.2.2.	Documentos de Cobro Inmediato.....	90
2.1.2.3.	Remesas en Cambio.....	91
2.1.2.4.	Créditos en Cuenta Corriente	92
2.1.2.5.	Préstamos Quirografarios	93
2.1.2.6.	Préstamos Prendarios.....	94
2.1.2.7.	Créditos Comerciales	96
2.1.2.8.	Crédito Simple con Garantía.....	97
2.1.3.	Créditos a Mediano y Largo Plazo.....	98
2.1.3.1.	Créditos de Habilitación o Avío.....	98
2.1.3.2.	Créditos Refaccionarios	99
2.1.3.3.	Préstamos en Garantía Inmobiliaria (Hipotecas)	101
2.1.3.4.	Crédito Simple de Largo Plazo	102
2.1.4.	La Banca de Desarrollo en México	104
2.1.4.1.	Créditos NAFINSA	107
2.1.4.2.	Costo de Financiamiento.....	108
2.1.4.3.	Banco Nacional de Comercio Exterior, S.N.C.....	113
2.1.4.4.	Banco Nacional de Comercio Interior, S.N.C.	119
2.1.4.5.	FIDEC (Fondo para el Desarrollo Comercial)	125
2.2.	Tipos de arrendamiento.....	127
2.2.1.	Formas de Arrendamiento Financiero	127
2.2.1.1.	Implicaciones Fiscales.....	129
2.2.2.	Arrendamiento Puro	132
2.2.3.	Diferencias entre Arrendamiento Puro y Financiero.....	133
2.2.4.	Cuadro comparativo Arrendamiento Financiero y Arrendamiento Puro	135
2.2.5.	Plazos, Requisitos y Costo del Arrendamiento	136
2.2.6.	Ventajas de los Arrendamientos y Desventajas.....	137
2.3.	Factoraje	138
2.3.1.	Factoraje a Clientes.....	139
2.3.2.	Factoraje a Pedidos.....	141
2.3.3.	Factoraje a Proveedores.....	142
2.3.4.	Requisitos y Costo Financiero.....	144
2.4.	Prestamistas.....	146
2.4.1.	Promotores.....	148
2.4.2.	garantías, Requisitos y Gastos.....	149
2.5.	Créditos Externos	152
2.5.1.	Características	153

CAPÍTULO III

EL EMPRESARIO MEXICANO Y ALGUNAS COMPARACIONES.....	157
3.1. Clasificación de Empresas.....	157
3.2. La Empresa Familiar.....	161
3.2.1. Cómo Ayudar a las Empresas Familiares.....	165
3.3. Política de Fomento para el Desarrollo de la Pequeña Empresa.....	168
3.4. La Pequeña Industria en Italia.....	171

CAPÍTULO IV

LA ASESORÍA DE INSTRUMENTOS FINANCIEROS Y APOYO A LA PEQUEÑA INDUSTRIA ..	176
4.1. Nacional Financiera	176
4.1.1. Promoción e Información	176
4.1.2. Capacitación y Asistencia Técnica	177
4.1.3. Garantías	178
4.1.4. Capital de Riesgo Nafin - Banca Comercial.....	179
4.1.5. Apoyos Crediticios	181
4.1.5.1. Estudios y Asesorías	181
4.1.5.2. Desarrollo Tecnológico	182
4.1.5.3. Infraestructura y Desconcentración Industrial.....	182
4.1.5.4. Preservación del Medio Ambiente	183
4.1.5.5. Modernización Productiva	184
4.1.5.6. Programa Único de Financiamiento a la Modernización Industrial (PROMIN).....	185
4.1.7. Actividades Fiduciarias.....	187
4.1.8. Actividades Bursátiles	187
4.1.9. Operaciones Internacionales	188
4.2. Asesoría del Banco de Comercio Exterior	189
4.3. Programa de Apoyo a la Constitución y Desarrollo de Empresas Integradoras.....	191
4.4. Centros Regionales para la Competitividad Empresarial.....	193
4.5. Asociaciones de Promotores de Crédito.....	197

CAPÍTULO V

METODOLOGÍA	199
CONCLUSIONES.....	209
BIBLIOGRAFÍA.....	211

INTRODUCCIÓN

Actualmente, la economía mexicana se encuentra en un proceso de integración a nuevos mercados, lo que nos permitirá mejorar la eficiencia y competitividad de nuestras empresas; empero, la mayoría de los empresarios, no sólo de México sino del mundo entero lo constituyen los de micro, pequeñas y medianas empresas, muchas de ellas familiares, que en el caso de nuestro país suelen sufrir de errores en cuanto a planeación, organización, dirección y control.

En los casos de la planeación de financiamientos, en ocasiones el empresario no se toma la molestia de investigar cuál es el que más le conviene, sino que toma la primera que le ofrecen, obviamente después de que algún ejecutivo de cuenta lo convence, o en otros términos, se lo vende. Esto muchas veces lleva al empresario a tomar decisiones sin previo análisis de su situación, lo que puede llevar a problemas de liquidez o de no encontrar la salida a un problema financiero que posiblemente tenga solución y en el peor de los casos hundir al empresario en

una crisis que tal vez no la resuelva. Todo debido a la especialización en ciertos tipos de financiamientos que provoca a los ejecutivos de cuenta a ofrecer pocos instrumentos y a "venderlos" a toda costa, por lo tanto, debido a que México ya no es una economía cerrada, es necesario hoy más que nunca aplicar de manera razonada estrategias financieras para la obtención de recursos y su correcta asesoría para que los empresarios puedan competir y crecer en este nuevo orden económico mundial.

CAPÍTULO I

INSTITUCIONES DE FINANCIAMIENTO

En este primer capítulo se contemplarán aspectos que describen al Sistema Financiero Mexicano, así como los antecedentes de las operaciones de crédito en la civilización humana, pasando obviamente por los inicios del mismo en nuestro país hasta llegar al Sistema Financiero Mexicano de nuestros días, incluyendo las *Sociedades Auxiliares de Crédito*.

1.1. ANTECEDENTES

1.1.1. LOS COMIENZOS DEL CRÉDITO

El empréstito del dinero es probablemente tan antiguo como el dinero mismo; los babilónicos y los griegos desarrollaron instituciones con funciones un tanto similares a los bancos modernos. Los bancos griegos concertaban transferencias crediticias sobre las ciudades para evitar el riesgo de transportar la especie (por ejemplo, el oro y la plata) en bar-

cos, pero no hay ninguna prueba de que las transferencias de los depósitos formasen un sustituto para el pago interno. Tales transferencias fueron realizadas, sin embargo, por los bancos de Egipto helenístico. La ley romana las reconoció legalmente y en el siglo II del imperio los notarios públicos se encargaron de reconocerlas.

El sistema romano pereció con el imperio, pero siglos más tarde, probablemente hasta el siglo XII, la práctica bancaria no se volvió a utilizar de nueva cuenta. Las ciudades italianas fueron las que de nuevo empezaron a usar transferencias de depósitos bancarios como medio de pago. No obstante, para pagar a través de un banco era necesario que el deudor diese instrucciones orales a su banquero y que el acreedor manifestase su conformidad en presencia de un testigo. Este tipo de transacciones se utilizó en la Edad Media, sobre todo en las ciudades del Mediterráneo como Barcelona, Génova y Venecia.

Se cree que los banqueros Italianos fueron los primeros en usar lo que después se conocería como un giro comercial, es decir, podían aceptar depósitos y transferirlos de una cuenta a otra, pero no podían hacer préstamos ni permitir que los clientes giraran al descubierto. Sin embargo, la tentación de prestar dinero era tal que muchas de estas

personas lo hicieron, no pudiendo pagar al público depositante cuando éste requería de su dinero.

Esas quiebras de los bancos privados condujo a que la gente optara por el establecimiento de bancos públicos de giro. Los bancos públicos llegaron, bajo presión, a hacer frecuentes empréstitos a las autoridades públicas, a la que podían poner resistencia en forma mucho mayor que los bancos privados. En esta época se empieza el público a acostumbrar a la comodidad que suponía hacer los pagos a través del banco, que sus depósitos continuaran circulando y aceptándose a su valor durante muchos años. Se generó, entonces, la característica más esencial de cualquier medio con el que se realicen pagos; no es el valor intrínseco de dicho medio sino su aceptación general.

En el siglo XVII tuvieron lugar en Inglaterra dos importantes desarrollos en la provisión de medios de pago por parte de los bancos: el de los billetes bancarios y la aceptación del principio legal de la negociabilidad. Lo más importante para la persona que tiene que cobrar algo es la seguridad de que cualquiera que sea la cosa que reciba en pago podrá usarla para hacerle frente a sus propios pagos; con tal de que satisfagan dicha condición, las conchas, discos de metal, hojas de papel impresas

o las meras entradas en el libro mayor de un banco, pueden servir como medio de pago.

1.1.2. ANTECEDENTES MEXICANOS; PERIODO COLONIAL¹

En el caso de México, el crédito y la banca adquiere su carácter y manera de proceder dentro del dominio español en nuestro país, no así en tiempos de las grandes culturas precolombinas puesto que éstas, a la llegada de los conquistadores europeos, todavía manejaban un sistema anacrónico caracterizado por el trueque para realizar sus transacciones mercantiles.

El período colonial se caracteriza en tres épocas, teniendo su origen el actual Sistema Financiero Mexicano en la tercera época.

La primer época se caracteriza por el reparto del botín, el saqueo de América. Como ejemplo de esto, el reparto que hicieron los conquistadores de las encomiendas y la acumulación de riqueza que éstos lograron, distribuyéndose entre sí los cargos públicos. De esta época heredamos el poder ilimitado de servidores públicos y la impunidad, pero sobre todo el influyentismo y el amigismo; que lo mismo genera magnates multimillonarios en un sexenio, como puede llegar a excluir de un

¹ Basado en el libro "El Nuevo Sistema Financiero Mexicano", Eduardo Villegas, pp. 6-16.

empleo bien remunerado a cualquiera que no tenga un conocido dentro de la empresa que requiera personal para dicho puesto.

La segunda época fue la de la gran depresión europea; esta época es de vital importancia ya que dentro de ella nace la hacienda y el peonaje que predominó hasta principios de siglo veinte. La fuerza económica y política descansa en la Iglesia, actuando como prestamista; a manera de ejemplo, con la aplicación de la real cédula sobre la enajenación de bienes raíces y al cobro de capitales, se cayó en la cuenta de que la Iglesia era la principal prestamista, mientras tenía cinco millones de pesos en bienes, contaba con deudores con más de cuarenta y cinco millones de pesos, efectuando préstamos hipotecarios y de avío, cobrando intereses fundamentalmente. La otra fuente de crédito era la que constituían los comerciantes, que otorgaban empréstitos principalmente a mineros. De esta época nos ha quedado la corrupción, la acumulación capitalista, el sistema de haciendas (incluyendo las tiendas de raya) y la dependencia económica de las materias primas como la plata (actualmente el petróleo), sujetas a vaivenes de precios y de la demanda internacional.

La tercer época y primordial para el Sistema Financiero Mexicano es aquella en la que los borbones de España fortalecen el control político y

económico de la Nueva España. Dentro de este contexto del fortalecimiento del sistema, control y crecimiento de la colonia, el gobierno español vio la necesidad de crear instituciones de crédito para sustituir al poder eclesiástico y restar importancia a los comerciantes. La primera institución de crédito en México colonial fue el Monte de Piedad de Ánimas (antecesor del Nacional Monte de Piedad) fundada por el señor Pedro Romero de Terreros a través de real Cédula del 2 de junio de 1774 en 1775. Sus primeras operaciones consistieron en otorgar créditos prendarios, custodia de depósitos confidenciales y la admisión de secuestros judiciales y de otras autoridades. Realizaba la venta pública en almoneada de las prendas no rescatadas y en 1879 operó como institución de emisión hasta 1887.

En 1782 se fundó el Banco Nacional de San Carlos, ramificación del mismo de España creado por Carlos III, rey Borbón. Este banco fue destinado a fomentar el comercio en general y de la metrópoli en particular, su vida fue efímera. Dentro de la política de fomento a la minería los mineros fueron dotados de un consulado, un tribunal y un colegio de minería. Una de las obras más importantes del Tribunal de Minería fue la creación del Banco de Avío de Minas en 1783, primer banco refaccionario de América. De esta época heredamos la posibilidad del gobierno de tomar más firmemente la rectoría de la economía; la experiencia de la

oposición de las corporaciones (religiosas o comerciales) al gobierno, pues sus intereses se vieron afectados, y el inicio de las instituciones de crédito en el actual sistema financiero mexicano.

1.4.4. PERÍODO INDEPENDIENTE

El período posterior a la lucha de independencia fue difícil como todos los que siguen a este tipo de movimientos revolucionarios; así se heredó de la época colonial la Casa de Moneda y el Nacional Monte de Piedad, con poca importancia. No fue sino hasta 1830 por iniciativa de Lucas Alamán que se estableció el Banco de Avío, mediante ley del Congreso en 1830. Posteriormente durante el imperio de Maximiliano se creó la primera institución de banca comercial en nuestro país el día 22 de junio de 1864, el banco de Londres y México y Sudamérica. Esta institución de capital inglés y sucursal del London Bank of Mexico and South America. Ltd., recibía depósitos, otorgaba créditos, emitía billetes y proporcionaba servicios a los empresarios que, como una de sus principales actividades fueron las de dedicarse a importar y exportar mercancías. Así se crearon más bancos en México con la característica de que todos podían emitir y además que algunos eran de procedencia de capital extranjero; esto provocó que en el año de 1884 varios bancos tuvieron que suspender sus pagos y se vieron los problemas de tener tantos emiso-

res de papel moneda, dando origen a una legislación correctiva, el Código de Comercio de 1884. Es entonces que se le otorga la facultad de banco central al entonces Banco Nacional Mexicano, y en ese mismo año, el quince de mayo se crea el Banco Nacional de México (BANAMEX), nacido de la fusión del Banco Nacional Mexicano y Banco Mercantil Agrícola e Hipotecario.

Al final del periodo de Porfirio Díaz existían veinticuatro bancos de emisión, cinco refaccionarios y una bolsa de valores. En 1917 con fundamento en la nueva Constitución se plantea un nuevo sistema financiero y se regresa al patrón oro; este regreso al patrón oro se vio favorecido entre 1917 y 1920 por la primera guerra mundial y las exportaciones mexicanas. Para el año 1925 se promulgó por Plutarco Elías Calles la Ley General de Instituciones de Crédito y Establecimientos Bancarios y los estatutos del Banco de México, siendo éste inaugurado el primero de septiembre de ese mismo año. En 1928 se crea la Comisión Nacional Bancaria. En 1932 fue promulgada la Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito, que buscaba prácticas e instrumentos de crédito convenientes, así como una mayor utilización de los mismos en vez de dinero.

Fue durante el período de Cárdenas, caracterizado por vigorosos programas agrícolas, obras públicas y en general un crecimiento económico a largo plazo, que se crearon los siguientes bancos nacionales: Nacional Financiera en 1934, Banco Nacional de Crédito Ejidal en 1935 y Banco Nacional de Comercio Exterior en 1937. De éstos destaca el papel de Nacional Financiera como principal banco de fomento en México. En el período posterior a la guerra y hasta 1976 suceden varios acontecimientos, como la creación en 1946 de la Comisión Nacional de Valores, las instituciones de financiamiento fueron tomando cada vez más importancia tanto por el crédito otorgado como por el financiamiento externo. Se desarrolla increíblemente la banca especializada, la cual continuó desarrollándose hasta llegar al punto que, a pesar de haber sido un año difícil el de 1976, después de pagar los gastos operativos que incluían los gastos de instalación correspondientes a lujosas oficinas, los gastos de representación, seminarios y convenciones, etc., obtenía la banca privada mexicana utilidades del 40%. Esta actividad, además de ser un magnífico negocio, rendía buenos y necesarios servicios a la sociedad.

Poco a poco la relación banca-gobierno se fue deteriorando y al presentarse ciertas condiciones, que a continuación analizaré, el gobierno tomó la decisión de nacionalizar la banca mexicana. El anuncio lo

hizo el entonces presidente José López Portillo en su sexto informe de gobierno, el 1º de septiembre de 1982.

Si bien la devaluación de febrero y sobre todo la de agosto de 1982, se aceleraron por la fuga de capitales, hay un origen digno de comentar y se refiere a los sucesos del verano de 1981. En realidad este análisis parte de diciembre de 1980 cuando en la Cámara de Diputados se presenta la discusión y se aprueba el presupuesto de egresos de la Federación para el año de 1981. "Las circunstancias que se presentaron en 1981 eran en su conjunto perfectamente predecibles y que por tanto, sólo la inferencia administrativa o quizá la mala fe del gobierno, propiciaron la crisis".² Independientemente de lo dicho por el autor E. Villegas en su libro "Nuevo Sistema Financiero Mexicano", podemos añadir lo siguiente

En la aprobación del presupuesto de egresos de la Federación para el año de 1981 se autorizó un billón 440 mil millones de pesos para el gobierno federal, más 892 mil millones a las empresas y organismos: en total dos billones 332 mil millones de pesos. Durante la discusión hubo personas que advirtieron las posibles consecuencias que este presupuesto podría producir; aunque en realidad, desde el punto meramente económico,

² Eduardo Villegas, *op cit.*, p. 35.

no se podía pronosticar razonablemente el conjunto de fenómenos que menciono a continuación:

1. Disminuye la demanda internacional del petróleo.
2. Baja el precio internacional del petróleo.
3. Baja el precio de la onza troy de plata, de la que éramos y seguimos siendo primer productor mundial y que a dicha fecha, nuestra economía todavía seguía dependiendo en parte de esta herencia colonial.
4. Baja el precio del café.
5. Baja el precio del algodón.
6. Baja el precio y se complican las exportaciones de hortalizas.
7. EUA mantiene el embargo atunero en nuestra contra.
8. La recesión continua en EUA, por tanto disminuye la afluencia turística a nuestro país.
9. Las tasas de inflación de EUA y México siguen acusando marcadas diferencias y, así, poco a poco, se sobre valúa el peso, encareciéndose nuestros artículos y abaratándose los artículos del otro lado. De esta manera las transacciones fronterizas empiezan a dejar saldos negativos.
10. Ante lo anterior, los dólares que pensábamos tener, disminuyen en cerca de 10'000 millones, así, con el ánimo de no disminuir las impor-

taciones y, sobre todo, para una industria en operación, se acude a un mayor endeudamiento, encontrándose en ese caso con la dificultad que representa el alza de las tasas de interés internacionalmente. Al grado de que lo que antes se podía conseguir a una tasa del 7%, ahora se conseguía a una tasa de 18%.

Todos estos fenómenos al mismo tiempo nos rompieron el ritmo de crecimiento, pero además, algunos poderosos financieros conocedores de la situación que describo, comenzaron a apostar contra el país, dejando de lado el hecho de que el estado les otorgaba una concesión bastante productiva. Con ello no sólo se empezó a comprar dólares, sino que aconsejaban a sus clientes a hacer lo mismo. Así llega el mes de febrero de 1982, con un peso sobrevaluado y con un grupo de personas adquiriendo dólares indiscriminadamente. Además de esto, cabe añadir que la distribución del crédito era desigual, ya que en el D.F. se concentraba alrededor del 50% de los créditos otorgados por la banca, y el resto distribuido en gran medida dentro de los centros urbanos de mayor tamaño en el interior del país.

Todo esto originó que la expropiación bancaria fuera una opción viable para el gobierno de la república: Con la banca en manos del gobierno se inicia el período presidencial de Miguel de la Madrid, encar-

gado de una situación sumamente difícil. México con una pesada deuda externa y francamente en moratoria. Moratoria en la que por cierto incurrieron además de México otros países, y por ello en los libros sobre el tema se señala como la llamada crisis de la deuda del mes de agosto de 1982 cuando nuestro país entró en moratoria de pago de la deuda externa.

Todo lo anterior trajo como consecuencia una hiperinflación, lo que llevó al peso a alcanzar niveles de tres dígitos frente a la moneda de los EUA. Es durante este periodo cuando empiezan a haber cambios radicales en el orden mundial, las fronteras del orbe se empiezan a abrir al comercio, en orden de captar más mercados se obliga a México a formar parte de ello. así México se une al GATT, con estas nuevas tendencias y la caída del sistema socialista en la Unión Soviética, el país entra a la nueva administración del señor Carlos Salinas de Gortari con la tendencia mundial del llamado neoliberalismo económico, con una franca política de apertura económica y de privatización de la economía. En el caso especial de la banca lo que empujó a su privatización fue lo que se comenta a continuación.³

³ Revista *Latin Finance*, octubre de 1994.

1. La tasa de interés internacional (1992) era de alrededor de 4.8%; en tanto la tasa nacional era tres veces mayor (14.7%). Con esto se confirma que a lo largo de la historia del México independiente, las tasas de interés siempre han sido superiores a las externas.
2. Había en 1992 un total de 4,450 oficinas bancarias en el país; es decir, una por cada dieciocho mil habitantes, en tanto hay países como España donde cuentan con una oficina por cada 1,600 habitantes.
3. El llamado índice de penetración financiera, es decir, la captación de recursos del sistema financiero en comparación con el PIB es de 44%, mientras en países desarrollados este mismo índice alcanza hasta el 90%, y existen casos como el de Japón en el que el monto de captación es de manera considerablemente superior a su producto interno bruto 120%; esto es explicable gracias a la gran rotación del dinero que existe en dicho país.

Para resolver estos problemas se hizo necesario modernizar el sistema bancario mexicano, hacía falta invertir, hacer más sucursales, llegar a más puntos en la república, computarizar los sistemas, ofrecer servicios más ágiles a una tasa de interés más bajas y con simplificación de requisitos y papeles. Sabedor de esto, la administración del presidente Carlos Salinas de Gortari decidió que para afrontar tal reto de semejante mag-

nitud, el hacerlo de manera directa por parte del gobierno de la república, se requerirían muchos miles de millones de pesos, que se verían en la necesidad de desviar esta gran suma del presupuesto, cuando ésta debiera ser destinada a otras actividades de mayor prioridad para la población que había caído en un rezago por una persistente crisis económica que ya se contaba de años atrás.

Así es como la Banca Mexicana vuelve a pasar de nueva cuenta a manos de los particulares, lo que nos llevará a hablar del Sistema Financiero Mexicano en la actualidad que se trata en los siguientes temas.

1.2. LA BANCA MEXICANA

En la actualidad la banca mexicana opera según la Ley de Operaciones de Crédito de 1990; y responde a la aparición de lo que se conoce como Banca Universal. Puntualiza y detalla las normas que había establecido sobre esta materia la reforma legislativa de diciembre de 1989; la cual establece la mejora de la capitalización de cada uno de los intermediarios y se les proporciona a éstos con otras ventajas, como la de usar la denominación de grupo, valerse indistintamente de la red y la de crear economías de escala.

Al reconocer formalmente a las agrupaciones y regularlas, la ley infunde al sistema mayor capacidad de competencia y contribuye a que el público disponga de servicios más eficientes y completos. Al mismo tiempo brinda entera protección a sus intereses mediante una empresa controladora. Por otra parte, en los grupos se evita la piramidación de capital puesto que cada miembro tiene el suyo, con independencia de los demás. Aunque a últimas fechas esto queda sobre duda por el acontecimiento del grupo de Banco Unión, aun así, esto ayudaría a que la Secretaría de Hacienda y Crédito Público se percatara del enriquecimiento inexplicable de su presidente Carlos Cabal Peniche.

La ley fija la base de organización y funcionamiento de los grupos, los términos en que habrán de operar y la forma en que se protegerán las personas que celebren operaciones con ellos. Para formar grupos financieros se requiere la autorización discrecional e intrasmisible de la SHCP y en cuanto a las modalidades de agrupación que en cada caso actúe como cabeza: una sociedad controladora, un banco, una casa de bolsa.

En los grupos con sociedad controladora pueden participar conjuntamente con una casa de bolsa, una arrendadora, un banco, una ase-

guradora, una afianzadora, una empresa de factoraje, una casa de cambio, un almacén de depósito y otras que autorice la SHCP.

La sociedad controladora será dueña de por lo menos el 51% de las acciones de cada intermediario. También controlará la administración de los intermediarios del grupo, será responsable, en forma subsidiaria e ilimitada de las obligaciones y las pérdidas del grupo y sus miembros; no podrá realizar operaciones propias de ninguno de ellos y asumir pasivos.

Al surgir la modalidad de intermediarios financieros, como lo he descrito, se posibilitó su operación como banca universal.

Cabe señalar que la estructura de los bancos de América del Norte se están orientando en la misma dirección. La propuesta de reforma del sistema bancario estadounidense presentada ante el Congreso por el Secretario del Tesoro de Estados Unidos, el 6 de febrero de 1991 se centra en ampliar la capitalización y la cobertura de los bancos.

Por su parte, el sistema canadiense se caracteriza también por su operación como banca universal.

En sí los principios generales en los que opera la banca y su desincorporación son los que a continuación se mencionan y que se dieron a

conocer el día 5 de septiembre de 1990 en el Diario Oficial de la Federación:

- Conformar un sistema financiero más eficiente y competitivo;
- Garantizar una participación competitiva diversificada y plural del capital, con el objeto de alentar la inversión en el sector e impedir fenómenos indeseables de concentración;
- Vincular la aptitud y la calidad moral de la administración de los bancos, con un adecuado nivel de capitalización;
- Asegurarse de que en efecto la banca mexicana sea controlada exclusivamente por mexicanos;
- Buscar la descentralización y el arraigo regional de las instituciones;
- Buscar obtener el precio justo por las instituciones de acuerdo con una valuación basada en criterios generales, homogéneos y objetivos para todos los bancos;
- Lograr la conformación de un sistema financiero balanceado, y
- Propiciar las sanas prácticas financieras y bancarias.

El objetivo de vender los bancos, además de otras paraestatales, se logró; el gobierno mexicano entonces se anotó un triunfo, y en especial la administración salinista, obedeciendo a los propósitos plateados y bajo los principios antes mencionados la banca mexicana pasó, en poco tiempo, del sector público a manos privadas en un meteórico proceso de reprivatización que duró menos de dos años, donde lo alto de los precios pagados por ellos, fue la regla y no la excepción, apostó a la promesa de un crecimiento sostenido desde 1992, luego de que los bancos casi se habían olvidado de prestar a la sociedad en general, siendo monopolio de las operaciones del sector público durante los años anteriores y cuando factores externos y la incertidumbre política hicieron cambiar el rumbo de la bonanza económica prevista desde tiempo atrás. Simultáneamente enfrentó la apertura de fronteras luego de más de 70 años de mercado protegido y a la adaptación de una nueva legislación financiera, antes de renacer como una institución privada, lo que planteó la necesidad de operar dentro de un grupo financiero que imprimía el concepto de banca universal. Ello produjo que los bancos fueran comandados por empresarios de distinta procedencia, incluyendo aquellos fogueados en el sector bursátil.

Sin embargo, a 7 años de esa operación en que se privatizaron 18 instituciones bancarias, podemos considerar que fue una operación deficiente, dadas sus consecuencias en el plano Económico Actual.

“Ello es así, puesto que la banca fue privatizada con discrecionalidad de parte del ejecutivo, esto provocó que varios bancos pasaran a manos de personas que estaban ligados de alguna manera con algún funcionario de gobierno. El problema es que esta nueva casta de banqueros se han distinguido más bien por sus malos manejos”, inclusive la revista *US/Mexico Business* califica al sistema financiero mexicano como un freno a la economía más que un motor.⁴ Con esto se entienden los varios casos de defraudación y que sus actores hoy en día estén prófugos o con algún tipo de orden judicial en su contra.

Otra causa sería el supuesto triunfo que ofreció esta privatización meteórica a la administración salinista, ya que los bancos fueron vendidos a un precio de dos a cinco veces su valor en libros con un total de 12.5 mil millones de dólares.⁵

Esto a la postre significó que los bancos tuvieran que hacerse de recursos lo más rápido posible provocando que se prestara más de lo

⁴ *US/Mexico Business*, agosto de 1998.

⁵ Eduardo Ruíz Healy *FOBAPROA, la bomba de tiempo*, Times Editores, 1998

permitido, a precios más altos y de manera riesgosa, añadiendo comisiones y otros cargos que antes ni siquiera existían.

Hay otro factor de relevancia dentro de esta actitud adoptada por los bancos, por ejemplo, se cita el hecho de poner límites muy altos a los posibles prestatarios; es decir, si en un micro o pequeño empresarios presentaban un proyecto de cierta cantidad de dinero, el banco negaba dicho proyecto argumentando que la cantidad solicitada para este crédito era menor a los límites que imponía la institución, siendo el caso donde las garantías por el mismo pudiesen soportar un límite de crédito mayor. En consecuencia, al tomar la resolución de aceptar el empréstito bajo dichas condiciones, en un futuro esta persona no pudiera cumplir con los pagos ya que su proyecto no los contemplaba en esa magnitud, más aún, si contamos la fuerte carga de intereses con la que se manejaban los financiamientos, que superaban considerablemente a los niveles de inflación e inclusive los de las tasas de interés en ese entonces vigentes (por ejemplo, mientras que C.P.P. estuviera alrededor de un 16 por ciento, un banco podía agregar hasta 10 puntos o más por el crédito, más comisiones y gastos varios), tuvieran como consecuencia que los niveles de cartera vencida empezaran a crecer y crecer, lo cual se demuestra en un artículo publicado el 17 de agosto de 1994 por el periód-

co *El Nacional* —antes de que la banca se privatizara se nos antojaba que el 22.63% del valor total de la banca se encontraba “atorado” en cartera vencida— y luego continua diciendo “después de 3 años y 3 meses, añadió, el 92.15% del valor total de la banca, se encuentra “atorado” en “cartera vencida”. Pero allí no acaba todo, existen causas externas de tipo económico que afectaron a la ya de por sí alarmante situación de los bancos, causales que no deberían ser extraños a los mexicanos ya que se estaban repitiendo una vez más, me refiero a las diferencias en factores macroeconómicos, principalmente los de inflación entre México y Estados Unidos; lo que eventualmente hizo más barato importar que consumir lo que se produce en el país, luego entonces una sobrevaluación del peso y por más que se trató de defender con la entrada de capitales extranjeros en la Bolsa de Valores, la cotización de nuestra moneda no se pudo contener más y en diciembre de 1994 se sufrió la ya acostumbrada devaluación. Ahora debido al bajo nivel de ahorro nacional, existía una falta de recursos en nuestro país; y si a esto le sumamos las condiciones para los créditos veremos por qué muchas empresas incluyendo bancos optaron por endeudarse en dólares, pero con la devaluación, bancos empresas tuvieron que enfrentarse a un problema de insolvencia y los que lo habían hecho en pesos tenían que

soportar tasas de interés por encima del 85%.⁶ lógicamente los bancos trasladaron al público los costos de dicha crisis, por ello sólo habría funcionado si el público hubiese contado con recursos suficientes.

En consecuencia se detonaron una serie de problemas que obligaron al gobierno a intervenir, los cuales en número a continuación:

- Los bancos tenían obligaciones de corto plazo con el exterior, para cuyo cumplimiento requerían de un pronto apoyo.
- El capital de los bancos, mermado de tiempo atrás, se deterioró más aún a partir de la crisis.
- La necesidad de grandes sumas de capital fresco para hacer frente las pérdidas de la banca era imperiosa; sin embargo, en esos momentos su acceso a los mercados estaba cancelado.
- Una inmensa cantidad de deudores, debido a la devaluación del peso y al alza de los intereses, no podía hacer frente a sus deudas con los bancos, los que a su vez no estaban en posibilidades de responder a las obligaciones con sus depositantes.

⁶ Eduardo Ruíz Healy, *op.cit.*

- Algunos bancos se encontraban en situación de insolvencia e inminente quiebra, ya fuera por administración deficiente o por operaciones presuntamente fraudulentas.

La mayoría de las medidas de solución a estos problemas se llevaron a cabo a través del Fondo Bancario de Protección al Ahorro (FOBAPROA), al que explico a continuación:

El FOBAPROA fue creado oficialmente por el Gobierno Federal en 1990, para dar cumplimiento a lo que establece la ley de instituciones de crédito. El artículo 122 de esta ley señala que le corresponde al Banco de México administrar este fondo y llevar a cabo las operaciones necesarias, a fin de evitar que los problemas financieros puedan impedir a las Instituciones bancarias cumplir con sus obligaciones.⁷ Para el cumplimiento de sus propósitos, el fondo recibe recursos que por ley los bancos están obligados a aportarle. Cabe señalar que el FOBAPROA fue creado para atender los problemas financieros de las instituciones en forma aislada, pero no para enfrentar una crisis de la magnitud de la de 1995. Ante esa insuficiencia el gobierno se vio en la necesidad imperiosa de respaldar el fondo mediante la garantía de la deuda que éste emitió (25 mil millones de dólares por parte de Estados Unidos, 17 mil millones por parte

⁷ *FOBAPROA, la verdadera historia*. SHCP, 1998.

del FMI⁸ con garantía de exportaciones de Pemex). A fin de cumplir el propósito para el cual fue creado.

Para llevar a cabo el saneamiento, el Fondo aportó el capital necesario a fin de salvaguardar los intereses de los ahorradores. Convirtiéndose en accionista se hizo dueño temporal de los bancos y garantizó, con ello, la continuidad de su operación. Cabe destacar que en estos casos los accionistas perdieron prácticamente la totalidad del capital que habían invertido.

El siguiente ejemplo nos puede explicar con claridad en qué consiste el saneamiento. Un banco recibe depósitos por 30 mil millones de pesos, mismos que a su vez presta a sus clientes. Si el vencimiento de los depósitos que le fueron confiados el banco sólo puede, por incumplimiento de sus deudores, regresar veinte mil millones, se genera un serio problema cuyas consecuencias pueden repercutir en todo el sistema. La función del FOBAPROA es, precisamente, evitar que esto suceda, razón por la cual proporciona al banco los 10 mil millones faltantes a través de pagarés avalados por el Gobierno Federal. Estos pagarés, al igual que los créditos, forman parte de los activos del banco no son negociables pero producen intereses a una tasa promedio de CETES y son capitalizables

⁸ Fondo Monetario Internacional

cada tres meses. Todos los intereses producidos y capital inicial se pagan a la fecha de vencimiento de los pagarés que es a diez años; cuando los bancos logran recuperar créditos, ese dinero se destina a la liquidación de los pagarés. Cuando esto pasa los accionistas se ven obligados aportar capital para retener el control de su banco. Pero si no, los bancos fueron y pueden ser vendidos a otras instituciones mexicanas o bancos de orden internacional. Para 1998, del total de las 18 instituciones que fueron privatizadas a principios de esta década, sólo 5 continúan los accionistas originales conservando el control.⁹

Sin embargo, por más que el FOBAPROA hubiese representado la tabla del salvamento del sistema financiero nacional, alcanza cifras altísimas.

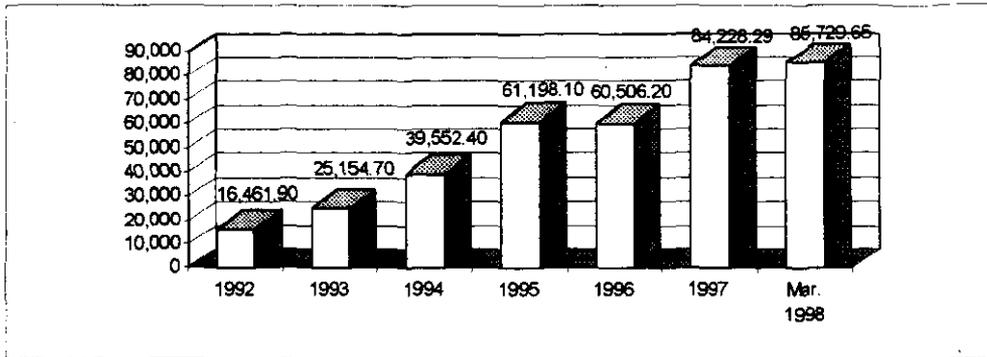
Examinemos algunos datos. el total de pasivos del FOBAPROA ascendía en marzo de 1998 a "552 mil 800 millones de pesos". De esa cantidad a octubre del mismo año ya se han cubierto "94 mil millones"¹⁰ La deuda vencida no transferida al FOBAPROA por las instituciones no intervenidas, ha evolucionado hasta alcanzar los 80 mil millones de pesos, como se observa en la gráfica.

⁹ "Bucareli Ocho", *El Universal*, pág. 7, 9 de agosto de 1998.

¹⁰ David Ibarra, "El FOBAPROA y la reforma financiera" en *El Universal*, 21 de octubre de 1998, 1ª sección.

Evolución de la cartera vencida de la Banca Comercial, 1992-1998

Millones de pesos de 1994



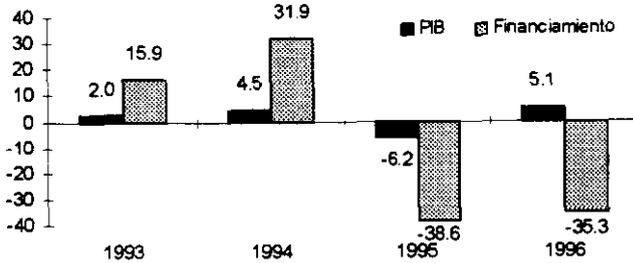
Fuente: CNBV.

Además, esto no incluye la cartera vencida de créditos al campo, ni de vivienda, UDIS, rescate carretero y el del Programa de Apoyo a Pequeños y Medianos Empresarios, emprendidos por el gobierno y que a principios de 1977 representaban alrededor del 66.46% del costo fiscal del programa de Apoyo Financiero (lo demás corresponde al FOBA-PROA).¹¹

De esto se explica la escasez de crédito en el país, ya que todos estos números demuestran que gran cantidad de estos recursos de las instituciones de crédito sean destinados a solventar las obligaciones que éstos generan; es claro entonces que dichos números están desplazando del acceso a financiamientos al sector privado del país, éste ha venido cayendo dramáticamente como se puede apreciar.

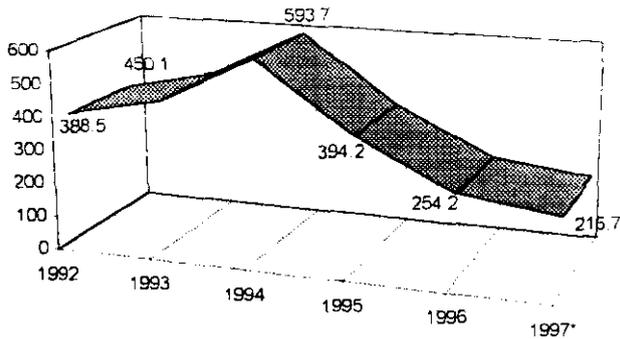
¹¹ Estadísticas y Anuarios de la AMB y CNBV 1997-1998

**Crecimiento Real del Producto Interno Bruto
y del Financiamiento, 1993 - 1996**
Pesos de 1993



Fuente: Banco de México e INEGI.

**Financiamiento de la Banca Comercial
al Sector Privado, 1992 - 1997**
Miles de Millones de Pesos de 1994



* Datos a junio de 1997

Fuente: Banco de México

Nota: Excluye FOBAPROA y cartera cedida

Mientras las tasas medias de interés resultan excesivas y con tendencias a mantenerse en niveles altos; surgen, así, obstáculos serios al desarrollo y modernización de los distintos sectores productivos nacionales.

Frente a esto, también hay que destacar que gran parte de la enorme carga financiera del gobierno se ahorraría si sólo se apoyara, dentro del FOBAPROA a los ahorradores con depósitos menores a 1.000.000 de pesos que representan alrededor del 99.97% de todos los depósitos de la banca en el país.¹²

Por lo que respecta a las soluciones al mencionado problema, cabe añadir que el FOBAPROA y sus consecuencias se han politizado y por lo tanto, no considero conveniente seguir indagando en cuestiones que más bien son alegatas entre partidos y gobierno cargado de intereses para cada facción, pero sí incluir, de acuerdo a la opinión de David Ibarra, columnista de *El Universal* en su artículo "El FOBAPROA y la reforma financiera" que aparece el 20 de octubre de 1998, su opinión de cuáles son para él los puntos medulares de la propuesta gubernamental en torno al paquete de reforma financiera (actualmente en debate):

¹² Estadísticas y Anuarios de la AMB y CNBV. 1997-1998.

- a) La liberación de las restricciones a la inversión extranjera en la compra y control de la banca comercial del país.
- b) La creación de un Fondo de Garantía de Depósitos (FOGADE), que aseguraría a ahorradores y depositantes hasta medio millón de dólares (1.1 millones de pesos en la actualidad). Este fondo sustituiría muchas de las operaciones del FOBAPROA.
- c) Fortalecimiento de la autonomía del banco de México, mediante facultades para darle exclusividad en el manejo de la política cambiaria, así como la supervisión del sector bancario.
- d) Extensión de los fideicomisos de FOBAPROA y Fondo de Apoyo al Mercado de Valores (FAMEVAL), con tal propósito se propone transferir a deuda pública los pasivos de ambos fideicomisos. En cuanto a los activos serían recibidos por un ente llamado Comisión de Recuperación de Bienes (COREBI) que tendría la tarea de venderlos, procurando elevar al máximo las recuperaciones.

Para continuar con los siguientes subtemas, cabe mencionar que dentro del sistema financiero mexicano se les reconoce legalmente al factoraje, a las arrendadoras y a las uniones de crédito como sociedades auxiliares de crédito, (además de las casas de cambio y los almacenes generales de depósito que para efectos de esta investigación y sus

limitaciones no se profundizará en el tema), que como se mencionó anteriormente pueden pertenecer a una agrupación financiera; a excepción de las uniones de crédito que reciben otro trato debido a su condición y a sus principios que analizaré en su momento, por ahora sólo puedo añadir que en general cualquier organización o actividad auxiliar de crédito requiere autorización de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público y ser una sociedad anónima, además de contar con un capital mínimo, requerido periódicamente por esta Secretaría.

1.3. LAS UNIONES DE CRÉDITO

Para poder hablar de las uniones de crédito tenemos que retomar el porqué de su origen. Todavía en los siglos XVIII y XIX el tamaño de las empresas que se unieron a la revolución industrial no era de gran consideración, así que hacerse de recursos tanto financieros como materiales y de otro tipo existían, en cierta medida, en un plano de competencia equilibrada; pero con el pasar de los años las empresas más aptas fueron creciendo hasta formar consorcios, la mayoría a finales del siglo pasado y comienzos del siglo XX; su tamaño les facilitó la generación de economías a escala y por lo tanto su volumen de insumos podían ser negociados con sus proveedores a precios mucho más bajos que lo que mediaba en el mercado. Por otro lado, las pequeñas empresas resentían en

sus ingresos la pérdida de participación en el mercado producto de la fuerte penetración que experimentan los grandes negocios. Ante tal situación las empresas de menor tamaño entendieron que mediante agrupaciones permitirían competir en costos las mega compañías, o al menos tener mejores oportunidades de sobrevivir que si lo hicieran independientemente. Lo mismo que le sucedía en el plano adquisiciones le sucedería en el plano financiero ya que por las mismas razones la atención de la banca se concentraría en estas grandes empresas para canalizar sus recursos, siendo así el nacimiento del concepto.

La unión de crédito es una sociedad cuyo objeto es proporcionar a sus miembros un servicio eficiente y económico de ahorro y préstamos.

En este primer subtema analizaremos sus principios y explicaremos las formas en que las uniones de crédito pueden aplicarlos a sus operaciones cotidianas.

Los principios a los que me refiero son a manera general, lo mismo representan a las uniones mexicanas que a las de otro país; la razón por la cual las integro en el trabajo es puramente analógica, ya que nuestro país tiene su propia manera de operarlas, y por lo visto algunos de éstos no se toman de todo en consideración. Lo referente a las uniones en México se trata del punto 1.3.8 en adelante.

1.3.1. OBJETIVO GENERAL

El objetivo principal de una unión de crédito es agrupar a empresarios medianos, pequeños y micros para que, por medio del trabajo en grupo, mejoren su capacidad de negociación en los mercados financieros, asimismo, para que les permita obtener beneficios adicionales en la adquisición de materias primas y comercialización de sus productos, obteniendo ventajas por mayores volúmenes.

1.3.2. NÚMERO DE MIEMBROS

Aunque una unión de crédito sólo trata con personas que reúnen los requisitos necesarios para calificar como miembros, el principio primordial de su política en relación con el número de miembros es el de dar servicio a tantos cuanto les sea posible dentro de su esfera de acción. La unión de crédito no debe pretender convertirse en una organización exclusiva a la cual sólo pueden pertenecer unas cuantas personas privilegiadas, sino, más bien tiene que aspirar a llegar a ser una organización que incluya y ayude a tanta gente como le sea posible.

Claro está que a la mayor parte de las personas les agradaría pertenecer a un grupo que limita el número de sus miembros sólo a gente

de buena conducta y que excluye a quienes han tenido problemas penales o cuya reputación ha venido a menos en una u otra forma.

Empero, si una unión de crédito restringe el número de sus miembros de manera que ninguna persona "indeseable" pueda pertenecer a la misma, entonces, con ello, se coloca fuera del alcance de aquéllos que más la necesitan.

El principio fundamental de la unión de crédito, por lo que respecta al número de sus miembros, es incorporar a tantas personas cuantas pueda.

Si, por ejemplo, en su carta constitutiva la unión de crédito estatuye la admisión de los miembros de una determinada congregación religiosa, cualquier organización formada por miembros de esa congregación es elegible para poder ingresar como organización miembro, en esa unión de crédito.

La categoría de miembro de la organización sólo le da derecho a ésta última a un voto, y por lo general, los miembros de la organización deciden por votación la forma en que ese voto sea aplicado en cada elección de la unión de crédito.

Las organizaciones se hacen miembros de las uniones de crédito por las mismas razones que las personas. Si la organización tiene algún dinero de reserva en la tesorería, los miembros pueden tomar la decisión de invertir ese dinero en la unión de crédito que más les convenga en vez de guardarlo en una caja fuerte u ocultarlo debajo del colchón. A semejanza de las personas, una organización puede encontrarse de vez en cuando en la necesidad de conseguir un préstamo. El servicio de la unión de crédito es tan atractivo para las organizaciones como para las personas físicas, especialmente si los miembros de la organización son también, todos ellos, miembros de la unión de crédito. De aquí que toda unión de crédito probablemente reciba una buena cantidad de solicitudes de organizaciones que desean ingresar como miembros.

¿Debe fomentarse el ingreso de organizaciones como miembros de las uniones de crédito? La respuesta es afirmativa porque los fondos de una organización representan las economías de un grupo, razón por la cual sus hábitos de ahorro tienden a ser más normales y estables que los de las personas. Una organización posee, además, recursos mayores para reintegrar los préstamos que la mayor parte de las personas. La historia nos demuestra que las organizaciones son generalmente buenos miembros de las uniones de crédito.

En resumen, el número de miembros de la unión de crédito debe ser tan grande e influyente como sea legalmente posible. Desde luego que los miembros de una unión de crédito no hacen milagros, pero pueden ayudar a las personas que tienen dificultades haciéndolas ingresar en la unión de crédito.

1.3.3. AHORRO

La unión de crédito tiene dos finalidades: proporcionar un lugar donde los miembros puedan ahorrar su dinero, y constituir una reserva de dinero de la cual sus miembros puedan obtener préstamos en momentos de necesidad.

Economizar dinero siempre resulta difícil. En cualquier país y bajo cualquier sistema económico, a la gente le cuesta bastante trabajo ahorrar dinero. Uno de los servicios más importantes que puede ofrecer la unión de crédito a sus miembros es su ayuda para guardarles sus economías; además, esta institución no es solamente una caja fuerte, debe dar consejo en materia de ahorro, así como también ser un lugar donde se deposite lo ahorrado.

La experiencia de las uniones de crédito ha demostrado que la aplicación de ciertos principios facilita la tarea de ahorrar. La unión de

crédito debe tratar de alentar a sus miembros para que apliquen estos principios a sus propias costumbres de ahorro.

1.3.4. PROPIEDAD

Todo el que invierte dinero en una unión de crédito se convierte en uno de sus propietarios. Un número relativamente pequeño de uniones de crédito permite a sus miembros tanto adquirir acciones en propiedad como depositar dinero, lo cual representa un préstamo hecho a la organización; pero la mayoría de las uniones de crédito indican simplemente que cuando una persona deposita sus ahorros, con ello automáticamente está comprando acciones. Por lo tanto el que guarda sus economías en una unión de crédito es un copropietario de la misma, estando su responsabilidad limitada al número de acciones que haya suscrito.

En las grandes compañías mercantiles los votos se conceden de acuerdo con el número de acciones: una persona tiene tantos votos cuantas acciones posee. Ahora bien, la unión de crédito no opera de este modo, ya que sin que importe que una persona haya invertido mucho o poco dinero, ésta tiene derecho solamente a un voto.

El razonamiento en que descansa la política de la unión de crédito es el siguiente: primero, una organización de naturaleza democrática no se puede dirigir mediante votos "ponderados"; como la unión de crédito estima en mucho su régimen democrático debe permitir que todos sus miembros tengan igual poder de voto. Segundo, la cantidad que haya ahorrado una persona no es, necesariamente, un índice de la importancia que tenga para ella. El uno por ciento del ingreso de un hombre acaudalado puede representar más del cincuenta por ciento del ingreso de un hombre pobre. Tercero, las personas que poseen mucho dinero no son siempre, necesariamente, las más aptas para dirigir la organización. Por consiguiente, el régimen de la unión de crédito se basa exclusivamente en el hecho de que cualquier individuo es igual a un voto, sin tomar en cuenta el número de acciones que posea.

1.3.5. PRÉSTAMOS

Los préstamos de las uniones de crédito deben ser otorgados de acuerdo con las necesidades y la capacidad de pago del prestatario, pero no en forma que obtengan la mayor cantidad posible de intereses sobre el dinero que le han prestado. Al tenerse presente este principio, la unión de crédito debe planear cuidadosamente los detalles del préstamo con el prestatario. Como el propósito esencial de los préstamos de

una unión de crédito es ayudar al prestatario, la entrevista para el planeamiento constituye un factor de suma importancia en el proceso del préstamo.

Cuando el tesorero imparte sus consejos a un prestatario, debe ayudarlo a decidir cuánto dinero necesita realmente pedir. El prestatario y el consejero de la unión de crédito deben considerar, entre ellos, cuál va ser exactamente la aplicación que se va a dar al dinero. El representante de la unión de crédito no tiene que indicar al prestatario qué es lo que debe o no debe comprar; tratará simplemente de ayudar al plan del prestatario de manera que éste pueda obtener realmente el valor de su dinero en lo que quiera comprar.

Juntos, el consejero y el prestatario, deben tomar también en cuenta los ingresos del prestatario; deben hacer un cálculo para ver si el prestatario puede razonablemente pagar el préstamo con su ingreso; tienen que calcular la forma de arreglar los pagos para que el préstamo se pueda reembolsar en el menor tiempo posible, adaptándolo al ingreso que por concepto de sueldos o de sus cosechas hayan estimado el prestatario.

El pronto pago de los préstamos en una norma que deben recordar tanto la unión de crédito como el prestatario. Se supone, desde luego,

que el prestatario ha de cumplir con su obligación y restituirá el préstamo de acuerdo con su contrato. La unión de crédito no es un negocio que obtiene utilidades de sus préstamos; ni se supone que incurra en gastos para cobrarlos. Cuando los prestatarios pagan prontamente sus préstamos, lo más probable es que reciban ayuda cuando lo necesitan. Cuando para reembolsar el préstamo, el prestatario requiere más tiempo del absolutamente necesario o cuando originan gastos y crean problemas a la unión de crédito, entonces resultan perjudicados todos los miembros de dicha cooperativa.

Ninguna unión de crédito debe conceder un préstamo si existe la evidencia de que éste no podrá ser pagado; lo que debe hacer la unión es ayudar al prestatario a gestionar un préstamo que sí pueda pagar. ¿Debe conceder la unión de crédito préstamos cuyo pago requiera plazos largos? Es muy frecuente que un préstamo grande a largo plazo sea la única clase de préstamo que resuelva realmente el problema del prestatario. Por ejemplo, si una persona debe dinero a un comerciante o a un prestamista, la forma más rápida y menos costosa para ella de resolver su problema consiste en pedir suficiente dinero prestado a una unión de crédito para liquidar totalmente sus deudas. Como veremos más adelante para él probablemente será mucho más fácil pagar a la unión de crédito que a cualquier otro acreedor; pero, en este caso, la unión de

crédito debe tener la seguridad de que el prestatario comprende plenamente las condiciones en que se otorga el préstamo y sabe exactamente cuánto le costará; y la unión de crédito debe hacer todo lo posible por asegurarse de que el préstamo se liquidará finalmente, aunque ello requiera algunos años.

Debe alentarse a los miembros a que procedan honradamente con la unión de crédito para que ésta los ayude a obtener dinero en préstamo, de manera que reciban el mayor provecho posible de dichos préstamos. La unión de crédito debe crear un sentimiento de confianza entre ella y sus miembros, aunque no es cosa fácil crear esta confianza mutua.

Por años de amarga experiencia con empresarios o gobiernos autoritarios, la gente de algunos lugares adquiere la costumbre de no decir la verdad a todo aquél que ocupa un cargo de autoridad. Para dirigir una institución democrática, como las uniones de crédito, es preciso demostrar a la gente que proceder con honradez es en su propio provecho.

Por lo tanto, la política de la unión de crédito en materia de préstamos debe ser liberal hasta donde sea posible. No debe recurrir a excusas para desaprobando préstamos, ni tampoco concederlos muy a la ligera; debe buscar la mejor forma para otorgar el préstamo, de suerte que el

prestatario se beneficie lo más que pueda y de manera que la unión de crédito tenga la certidumbre de que recuperará su dinero.

1.3.6. INTERESES QUE COBRAN

Para cubrir gastos, constituir reservas y pagar dividendos, la unión de crédito debe cobrar intereses sobre sus préstamos. En la mayoría de los casos, las uniones de crédito tienen que cargar la tasa máxima de interés que les permiten las leyes de las uniones de crédito.

Uno de los principios fundamentales de las uniones de crédito es procurar disminuir sus tasas de interés tan pronto como puedan. Algunas uniones de crédito cobran tasas de interés más bajas en toda clase de préstamos o solamente en ciertos tipos, como en los préstamos para la compra de un automóvil nuevo en los que están totalmente garantizados por acciones. Otras uniones de crédito reducen sus tasas mediante la amortización de intereses.

Algunas uniones de crédito han estado pagando hasta el 50% por concepto de amortización de intereses durante varios años. Si una de esas uniones de crédito cobra uno por ciento mensual sobre saldos insolutos y paga el 50% por amortización, con ello ha rebajado el 6% su tasa anual de interés.

La unión de crédito debe hacer acopio tanto de fondos como de experiencia en su contabilidad antes de empezar a cubrir la amortización de intereses. La principal preocupación de la unión de crédito consiste en tener ingresos suficientes para dar servicio a sus miembros y que éste sea el mejor posible.

1.3.7. DIVIDENDOS

Al fin de cada ejercicio, la mayor parte de las uniones de crédito pagan a sus miembros un dividendo sobre sus ahorros. Si los miembros de la unión de crédito acuerdan por votación recibir dividendos anuales de 4%, esto significa que el miembro que tiene 100 dólares en su cuenta durante todo el año, agregará 4.00 dólares a sus ahorros. Por lo general, los dividendos se suman a la cuenta de participación del miembro, aunque siempre puede optar por recibir el pago en efectivo.

El pago de dividendos es una costumbre tomada de las empresas mercantiles que operan con fines de lucro. Es posible que en los países desarrollados, donde se ponen a prueba nuevas ideas, las uniones de crédito eliminen completamente este procedimiento. ¿Por qué?

En primer lugar, el dividendo no tiene la misma finalidad para el miembro de la unión de crédito, con espíritu de cooperación, que para

el inversionista en una empresa mercantil con fines de lucro. Una compañía comercial paga dividendos a sus accionistas porque son aquéllos su única razón para invertir; en cambio, la gente invierte dinero en una unión de crédito principalmente para obtener los servicios de préstamos y de ahorro. Es muy probable que la mayoría de las uniones de crédito de los países en desarrollo pueda atraer igual cantidad de miembros, con o sin el pago de dividendos individuales a cada uno de ellos.

La razón más importante para eliminar los dividendos individuales es que con el dinero que pagará en dividendos, la unión de crédito podrá adquirir más para el grupo si lo conserva junto que si lo reparte entre cada uno de los miembros.

Estos principios son generales; en la práctica las uniones de crédito sí manejan estas variantes pero con algunas reformas dentro de las mismas; además cada país es un mundo distinto y eso nos lleva a hablar del nuestro.

1.3.8. LAS UNIONES DE CRÉDITO EN MÉXICO

Las uniones de crédito en México 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 de veinte, siendo éstos personas físicas o morales. Tienen la característica fundamental de tener personalidad jurídica.

Las uniones de crédito pueden operar en el ramo agropecuario cuando sus socios se dedican a actividades agrícolas y/o ganaderas. En el ramo industrial cuando se dedican a actividades industriales, en el ramo comercial cuando sus socios se dedican a actividades mercantiles o pueden ser mixtas cuando se dedican a dos o más actividades de los ramos señalados y éstas guardan relación directa entre sí.

Aunque actualmente las uniones de crédito siguen operando para una rama en particular, la necesidad los ha llevado a incurrir en todo tipo de empresas, en exclusión casi de ninguna y sí con la excepción de la construcción de vivienda; ya que a nivel gubernamental existen medios de fomento para que este tipo de actividad (Banobras, Fovissste, Infonavit), puesto que el objeto de las uniones de crédito mexicanas es dar crédito a personas con actividad empresarial, y no así a particulares que no contribuyan con el desarrollo de las ramas productivas que se catalogan en nuestro país.

Por otro lado, la totalidad de las uniones de crédito se fondean de otras instituciones de fomento del gobierno, y como es lógico, de la que se creó para el fomento de la micro, pequeña y mediana empresas, o

sea, Nacional Financiera, que es de donde se recibe la mayor parte de los recursos para las uniones. Otras instituciones que pueden citarse son Bancomex, Fonatur, Banco Nacional de Comercio Interior y el mismo Banobras; todas estas instituciones tienen la característica de no tener una banca de primer piso, o sea que no prestan sus servicios al público en general, sino que lo hacen por medio de otro tipo de institución financiera, que en este caso serían las uniones de crédito.

En la Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares del Crédito se encuentran las siguientes actividades principales que pueden realizar las uniones de crédito.¹³

1. Facilitar crédito y prestar garantía o aval exclusivamente a sus socios.
Muchas empresas pequeñas tienen que acudir al prestamista por no ser miembros de una unión de crédito, o lo que es peor, detener su producción.
2. Recibir de sus socios préstamos a título oneroso en los términos que señala la secretaría de Hacienda y Crédito Público.
3. Recibir de sus socios depósitos de dinero Para uso de caja y tesorería.

¹³ Eduardo Villegas, *op. cit.*, p. 132

4. Adquirir acciones, obligaciones y otros títulos semejantes y aún mantenerlos en cartera.
5. Encargarse de la construcción y obras propiedad de sus socios para uso de ellos, cuando sean necesarios para sus empresas. Muchas empresas pequeñas no tienen capacidad de pagar un estudio de diseño de planta o de comercio, y si la unión de crédito lo hace en forma colectiva para sus agremiados, el costo se reduce y la producción puede estandarizarse.
6. Promover la organización y administrar empresas de industrialización o de transformación y venta de los productos obtenidos por sus socios. Tal vez la principal carencia de las pequeñas empresas sean la carencia de una estructura administrativa fuerte por no poder pagarla. Si la unión de crédito forma áreas de consultoría administrativa para servicio de sus socios, esta carencia se reduciría, de hecho hasta podría pensarse en una especialización del trabajo o de la maquinaria que haga más eficientes y competitivas a estas empresas, sino es que lograr una integración vertical en el conjunto de ellas.
7. Vender los frutos o productos obtenidos o elaborados por sus socios. Cuando una unión de crédito vende la producción colectiva, ya no es un pequeño comerciante o industrial el que trata con un cliente

más fuerte, sino la agrupación que puede imponer mejores condiciones.

8. Comprar, vender o alquilar, por cuenta y orden de sus socios, insumos y bienes de capital para el desarrollo de las empresas de éstos. En su caso, adquirir estos bienes para venderlos exclusivamente a sus socios. Una forma de reducir los costos es teniendo mejores precios y condiciones de compra. Esto sólo se logra con volumen y una capacidad económica, y en el caso de los pequeños empresarios, la mejor opción para hacerlo es a través de una unión de crédito. Pueden adquirir maquinaria común, uniformes y mercancías entre otros.
9. Administrar por cuenta propia la transformación industrial o el beneficio de los productos obtenidos o elaborados por sus socios. De hecho este punto, y en el sexto estaríamos hablando de que estas empresas tendrán más acceso a la tecnología.

Prohibiciones

- Otorgar crédito a sus socios para actividades no relacionadas con sus empresas o negocios.
- Otorgar créditos sin garantías aprobadas. En caso de no existir una garantía real, no se podrá prestar más de diez veces la cantidad de

capital social que se haya aportado por el socio a la unión, no podrá ser mayor a 180 días, pero sí renovarse hasta 365 días.

- Realizar operaciones de crédito con personas no asociadas con la unión de crédito.

CAPITAL SOCIAL¹⁴

Las uniones de crédito son sociedades que tienen que organizarse como sociedades anónimas de capital variable.¹⁵

La consecuencia de que la sociedad se constituya de esa manera es que debe de tener:

- a) Un capital pagado fijo y sin derecho a retiro, y
- b) un capital suscrito en acciones de Tesorería con derecho a retiro, asimismo, podrá retirarse según se decreten aumentos o disminuciones de capital.

"Las acciones de capital pagado estarán limitadas con un máximo de 7% de la unión. Tanto esto como el capital mínimo de la sociedad y el porcentaje mínimo suscrito para acciones por cada préstamo será esta-

¹⁴ Basado en la Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares de Crédito, Artículos 8 y 41

¹⁵ *Idem.*

blecido por la Secretaría de Hacienda y Crédito Público como también por la Comisión Nacional Bancaria y de Valores".¹⁶

Por otra parte, durante todo el sexenio anterior, las uniones de crédito fueron la respuesta a muchas empresas micro, pequeñas y medianas, debido a que no son elitistas como los bancos, manejan las tasas más bajas y tienen los plazos más largos también.

Sin embargo, presentan cierta preferencia por prestar a los créditos de mayor tamaño, puesto que los honorarios de los que trabajan para la unión es por porcentaje de comisión, y lo mismo trabajan por crédito de \$3,000,000.00 que por uno de \$50,000.00, así que le dan más atención al primero. Desgraciadamente entre menos dinero se tiene más difícil y oneroso resulta obtener un préstamo.

1.3.9. SITUACIÓN ACTUAL

Independientemente que las uniones de crédito en México tienen décadas en el país (a partir de los años 40), en nuestro país no empezaron a tener auge sino hasta 1993 y el principal promotor fue Nacional Financiera, pasando las uniones de "130 a 358"¹⁷ en un periodo comprendido entre julio de 1990 a diciembre de 1994. La razón de dicho au-

¹⁶ *Idem.*

¹⁷ CNBV, Boletines de Información, Estadística Oportuna, 1985-1997.

ge la podemos ver en las reformas que se hicieron al capital mínimo requerido para constituir una unión de crédito, que es de "\$750,000.00"¹⁸ tales posibilidades tan seductoras en su momento provocaron que muchos empresarios vieran la posibilidad de organizarse en uniones de crédito. La derrama de recursos que Nacional Financiera otorgó eran también de consideración y por primera vez se veía en México un apoyo de estas magnitudes a las pequeñas empresas nacionales. Desafortunadamente estos recursos fueron tan demandados que debido a su explotación en números provocaría a Nacional Financiera incapacidad para controlarlos, factor que se hubiera prevenido, puesto que era obvio el gran crecimiento a razones de las condiciones con los que éstos se otorgaban; asimismo, esto ayudó a que personas tomaran ventaja de dicha situación y los fraudes a la institución no se hicieron esperar. Cuando Nafin se percató de ellos era demasiado tarde. Muchos de estos casos estaban relacionados con empresarios que debido a la apertura comercial y a la sobrevaluación del peso, vieron caer sus ventas en el mercado interno, siendo sustituidos sus productos por otros de origen extranjero, que gracias al valor del peso se conseguían mucho más baratos. Bajo estas circunstancias la mayoría de los que formaron las nuevas uniones lo hicieron para resolver problemas de liquidez de sus propias empresas más que

¹⁸ *Idem*

para crear una organización auxiliar de crédito con todas las características que ya se mencionaron.

Después de esto, vino la crisis de diciembre de 1994 con consecuencias similares a las que se presentaron en la Banca, y el Gobierno a través de Nacional Financiera creó en junio de 1996 un fideicomiso de recuperación de cartera que es en esencia, con características similares al FOBAPROA, pero con la diferencia de que éste se hizo para apoyar a Nafinsa y no así a las uniones de crédito, lo que provocaría que para mediados de 1997 "ciento setenta y siete uniones fueran interpeladas para que dieran explicación a su situación y 80 administradas por la institución de crédito mencionada"¹⁹ y de todas las uniones se calcula que de casi 400, sólo sobreviven 200 en 1998.²⁰

Esto perjudica a los empresarios ya que se le cierran las puertas al crédito tal como lo mencionó Armando Araujo: "Ante la casi nula disponibilidad de la Banca Comercial a otorgarlo".²¹ "Las uniones de crédito son casi las únicas instituciones de apoyo al sector pequeño empresarial, otras opciones son, familiares y prestamistas, más el problema se agrava si se toma en cuenta que el 85% de las empresas nacionales entran en

¹⁹ *El Financiero*, 18 de abril de 1997, pág. 6.

²⁰ Armando Araujo, Presidente de la CONCANACO, en entrevista con *La Jornada*, 19 de mayo de 1998.

²¹ *Idem*.

este estrato que absorbe cerca del 70% de la población económica activa".²²

Es oportuno también mencionar que debido a la manera de operar las uniones en México, no se cumplen los objetivos y principios generales observados en los puntos 1.3.1 al 1.3.7. de este trabajo, si no que sólo se le da importancia al crédito; convirtiéndose éstas en una extensión de banca de primer piso para fondos de Nacional Financiera y pasando por alto aquello que históricamente les ayudaría a fortalecerse ante las grandes empresas o en un tema más actual a la apertura comercial con el exterior.

1.4. ARRENDADORAS EN MÉXICO

1.4.1. ANTECEDENTES

El arrendamiento financiero nació en Estados Unidos de Norteamérica después de la Segunda Guerra Mundial, época en la cual la mayoría de las industrias se encontraban en una situación muy crítica, debido que su actividad se enfocaba exclusivamente a la fabricación de productos bélicos.

²² Ejecutivos de Finanzas, octubre 1997, pág. 25

La gran limitación de recursos económicos que trajo como consecuencia este conflicto bélico, se debía a la escasez de dicha maquinaria y equipo industrial existentes, que requería de constantes reparaciones o definitivamente la renovación total del equipo.

Debido a lo anterior, el industrial tuvo que rentar los bienes de capital necesarios para lograr elevar su producción por un período determinado, con el inconveniente de que al término del contrato tendría que devolver el equipo rentado, con el peligro de parar su producción, o bien, verse obligado a rentar nuevamente este equipo.

Fue en el año de 1952 cuando se modificó el tradicional contrato de arrendamiento, adicionándole una cláusula en la cual se le otorgaba al cliente la opción de compra dando así nacimiento al arrendamiento financiero; creándose en ese mismo año la UNITED STATES LEASING CORPORATION, siendo ésta la primera empresa dedicada propiamente al arrendamiento financiero.

En México las operaciones de "ARRENDAMIENTO FINANCIERO" iniciaron en 1961, con la constitución de la primera arrendadora "INTERAMERICANA DE ARRENDAMIENTO, S.A." cuyo fundador fue el señor DAVID P. BRANDON y un grupo de inversionistas mexicanos; esta compañía fue la primera en este ramo en América Latina.

Es en la década de los 60's cuando el arrendamiento financiero se da por primera vez en los países latinoamericanos, son considerados pioneros en este ramo Brasil, Venezuela y México; en otros países del área se emplea poco dicha alternativa.

En forma aproximada, éstas son las cifras sobre el volumen de contratos celebrados de 1964 a 1968.

Año	Importe anual de nuevos contratos*	% aplicado S/1964
1961	Creación de la 1ª arrendadora profesional en México	
1964	\$ 15'000,000	100%
1965	35'000,000	233%
1966	57'000,000	280%
1967	183'000,000	920%
1968	295'000,000	1 967%

*todas las cifras son estimadas²³

Las arrendadoras crecieron durante cerca de dos décadas en forma moderada, aunque sin un reconocimiento oficial, pues se les consideraba entidades de tipo mercantil; la disminución que se dio paulatinamente a los beneficios fiscales, tanto para el arrendador como para el

²³ Eduardo Villegas, *op. cit.*

arrendatario, a partir de 1969 y la crisis económica de 1982, ocasionaron que el volumen de operaciones se derrumbara.

Al nacionalizarse la banca y cerrarse la concesión de créditos provenientes del exterior, las arrendadoras debieron negociar con más de 30 bancos extranjeros la reestructuración de sus pasivos y aun cuando se dio a conocer que el control de las entidades que integraban los portafolios de inversión de la banca retornarían a los accionistas privados de los bancos, (lo cual ocurrió después de dos años de negociaciones con las compañías de seguros y de fianzas, las casas de bolsa, entre otras), el ex-accionista bancario no se interesaba en recobrar su arrendadora, a causa de la mala situación financiera en la que se encontraba, por otro lado, la institución financiera extranjera consideraba más conveniente a sus intereses continuar en sociedad con una Sociedad Nacional de Crédito a fin de incrementar sus posibilidades de recuperar sus activos.

Durante 1982 y 1983, se dieron a conocer una serie de leyes de control, entre las cuales destaca la que obligaba a las arrendadoras a fondearse únicamente por medio del crédito bancario; se permitía también obtener recursos en el extranjero, pero debido a las circunstancias dicha opción era nula.

Para 1984, las aportaciones de recursos frescos fueron importantes, pero no lo suficiente para consolidar a las arrendadoras, es hasta 1987 que estas entidades empiezan a tomar fuerza. Por ejemplo, la cartera de inversión neta total de arrendamiento creció en 1988 con respecto a 1987 un 175%, para 1989 115%, para 1990 un 63.5%, cifra que representó el 1.1% de crédito total concedido por las Sociedades Nacionales de Crédito.

Como se puede apreciar las arrendadoras que lograron superar estos problemas, han sufrido cambios radicales de reestructuración y readaptación, siendo en la actualidad reconocidas como organizaciones auxiliares de crédito.

A causa de la limitación de créditos por parte de la banca nacional y falta de capital, los empresarios han acogido con beneplácito las opciones ofrecidas por las arrendadoras financieras, pudiéndose adquirir mediante éstas: vehículos, computadoras, maquinaria y equipo, aviones, etc.

1.4.2. SITUACIÓN ACTUAL

En nuestros días las arrendadoras financieras tienen un papel importante en la actividad económica del país debido al desarrollo que han

tenido, a la evolución de la economía y del sector financiero, a partir de mediados de 1989, se les permite el acceso en forma directa al mercado de valores, por medio de la emisión de obligaciones para ser colocadas entre el gran público inversionista, lo que permitirá a estas empresas la captación de mayores recursos para llevar a cabo sus operaciones, disminuir los intereses y prestar un servicio más eficaz y eficiente a sus clientes.

Si bien el arrendamiento puro surgió en México como esquema de financiamiento antes de que existiese el arrendamiento financiero, es éste último el que tuvo mayor auge cuando la Legislación lo favoreció. Con el paso del tiempo y los cambios en el marco regulatorio, el arrendamiento financiero se volvió un producto casi indiferenciable de los créditos que ofrecía la banca. Esto último, la crisis de 94 y la firma del TLC cerraron un capítulo en la historia de arrendamiento en nuestro país.

Hoy en día muchas arrendadoras independientes han cerrado; los grupos financieros cerraron sus arrendadoras; por otra parte, la falta de fondeo ha puesto en crisis a todo el sector. Esta situación se ha convertido en una oportunidad para las arrendadoras extranjeras que empezaron a establecerse en nuestro país a raíz de la firma del TLC. Grandes nombres como GE Capital, AT&T Capital, The Associates, El Camino Re-

sources y las arrendadoras de Bank of America, Citibank, IBM y Ford, entre otras, tienen ya una presencia importante en nuestro mercado.

De cualquier manera, aún existen gran cantidad de oportunidades para que la industria de arrendamiento nacional cambie su enfoque y aproveche estos nuevos esquemas que tanto éxito han tenido a nivel mundial, en beneficio de la pequeña y mediana industria.

El arrendamiento es un negocio con alto crecimiento a nivel mundial, se ha expandido rápidamente a todos los países por más de 25 años y ha contribuido a la aceleración del desarrollo de muchas economías, la razón es que el arrendamiento es un vehículo para las empresas pequeñas de hacerse de recursos más fácilmente que si lo intentaran por otros medios, ya que presenta las siguientes ventajas, sobre los préstamos bancarios.

- Requisitos menos estrictos en la investigación de crédito y por su naturaleza también dentro de los estados financieros puesto que no necesitan de gran inversión en activos y permiten mayor liquidez.
- **Disponibilidad.** No se necesita el dinero líquido. Presenta una ventaja tanto para el arrendador como el arrendatario al ocuparse sólo del valor del bien a arrendarse y éste se entrega de manera física. Ade-

más resulta altamente efectivo en las circunstancias financieras de falta de recursos con las que cuenta el país actualmente.

- **Conveniencia.** El arrendamiento puede ser contratado más rápidamente que los préstamos bancarios, porque por lo regular no necesita garantía inmobiliaria y en muchas ocasiones la arrendadora tiene relaciones con el proveedor de bienes de capital.
- **Menores costos de transacción.** A pesar de los altos costos del arrendamiento, costos como asignar colateral o aval, investigación y lento proceso bancario para asignar el dinero pueden ser de una diferencia significativa.
- **Poco desembolso de efectivo.** El arrendamiento puede financiar un alto porcentaje de bienes y con poco enganche, en contraste con el préstamo bancario.
- **Flexibilidad.** El arrendamiento puede ser estructurado para satisfacer las necesidades de flujo de efectivo de quien arrienda bien.
- **Incentivos fiscales.** Los gobiernos saben de las ventajas que representa el arrendamiento para el desarrollo de su industria y en casi todo el orbe se estimula a arrendar.

- **Propiedad.** Al ser propiedad del arrendador los bienes contratados se evita que los fondos sean utilizados para otro propósito que no sea el bien a adquirir, a su vez para el arrendatario el bien no se contabiliza en activos y por tanto no existe un pasivo asociado con el bien, lo que da mejor posición financiera a la empresa que arrendó con la arrendadora.
- **Descuentos por volumen.** Las arrendadoras al estar asociadas con proveedores pueden obtener dichos descuentos. Esto hace que la arrendadora mejore sus utilidades y mejore el esquema de arrendamiento a sus clientes.
- **Regulación más flexible.** Las arrendadoras no son instituciones de depósito y por lo tanto no están tan reguladas como los bancos.
- El otorgamiento del arrendamiento está basado más que nada por el flujo de efectivo y no tanto por activos y/u otras garantías.

1.4.3. EL ARRENDAMIENTO COMO EJEMPLO MUNDIAL²⁴

El arrendamiento ha tenido una escalada de asensos en el panorama financiero mundial siendo los Estados Unidos el claro líder tanto en

²⁴ Leasing in emerging markets, Ibra, 1996

volumen (180 mil millones de dólares) como de penetración (30% de compras de mobiliario y equipo) siendo entonces, el país que controla el 40% del arrendamiento en todo el mundo. Seguidos por los países más desarrollados de Europa y Asia con un índice de penetración del 15 al 25%. Y luego con dramáticos cambios en aquellos países de economías emergentes (abajo del 4%). En cuanto a los países latinoamericanos algunos como México, Brasil, Argentina, Venezuela, Chile y Colombia, se han llegado a colocar entre los 50 países con mayor mercado para el arrendamiento pasando en promedio de 3.5% en 1988 a 13.4% en 1997 de índice de penetración; lo que explica el porqué del interés de arrendadoras extranjeras en nuestro país.

Pero caso aparte es el de Corea del Sur, ya que el arrendamiento fue parte primordial en su plataforma de desarrollo. Para el tiempo que Corea del Sur había adoptado este tipo de instrumento de financiamiento a los pocos años surgieron incentivos fiscales como deducciones antes de impuestos, exención en impuestos relativos a importación de bienes de capital y prontitud de trámites. A tal grado llegó el efecto de dichas medidas que para 1980 las arrendadoras estaban superando la posición de los bancos en la colocación de financiamientos para la adquisición de bienes, colocando su índice de penetración en más de 20% del mercado de préstamos de aquel país. Aunque sería ufanante e ingenuo

pensar que el desarrollo de este país se debió al arrendamiento más que a una serie de acontecimientos sociales y económicos si cabe mencionarlo, "ya que en poco más de 30 años ese país pasó de tener un ingreso per cápita similar al de la India a tener uno similar al de Francia y otros países desarrollados de tiempo atrás".²⁵

1.4.4. CONCEPTO GENERAL DEL ARRENDAMIENTO FINANCIERO EN MÉXICO

Es el instrumento mediante el cual una arrendadora financiera otorga el uso o goce de un bien a una persona física o moral durante un plazo determinado, con la finalidad que el arrendatario obtenga la propiedad.

El Art. 25 de la Ley Orgánica de Arrendadoras, define el contrato de arrendamiento de la siguiente manera:

Por virtud del contrato de arrendamiento financiero, la arrendadora financiera se obliga a adquirir determinados bienes y a conceder su uso o goce temporal, a plazo forzoso, a una persona física o moral, obligándose ésta a pagar como contraprestación, que se liquidará en pagos parciales, según se convenga, una cantidad en dinero determinada o

²⁵ Alejandro Ramos Esquivel, *La guerra que viene*, Ed. Iberoamérica, 1992, pp. 122 y 123.

determinable, que cubra el valor de adquisición de los bienes, las cargas financieras y demás accesorios, así como otorgarle opciones terminales.

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 para problemas de liquidez.
5. Otorgar créditos a corto plazo relacionados con contratos de arrendamiento y créditos refaccionarios e hipotecarios.
6. Descontar, dar en prenda o negociar los títulos de crédito y afectar los derechos provenientes de los contratos de arrendamiento financiero.

7. Constituir depósitos a la vista y a plazo en instituciones de crédito y bancos del extranjero, así como adquirir valores aprobados para tal efecto por la Comisión Nacional de Valores.

Para concluir, el arrendamiento en sí resulta de gran utilidad para aquellas compañías que necesitan de bienes de capital y no tienen la oportunidad de hacerse de activos por otros medios, o sea, que resulta esencial para la pequeña industria; siendo a veces su única posibilidad debido al elitismo y los difíciles requisitos que solicitan las instituciones bancarias. Si tomamos en cuenta el ejemplo de Corea donde casi no existía industria después de la guerra que dividió al país en dos, siendo las empresas de menor tamaño las que en conjunto representan el motor de casi todas las economías, hemos de dar importancia a las actividades que llevan a cabo las arrendadoras financieras y su importancia para adquirir bienes de capital.

1.5 EL FACTORAJE EN MÉXICO

1.5.1. EL ORIGEN DEL FACTORAJE

"No se conoce. Jaime Jorge Armenta cita que las operaciones de factoraje tuvieron su origen en los siglos XIV y XV, como una operación de mercadeo. También dice que llegó a América con la colonización

inglesa, que tuvo gran auge en los siglos XVIII y XIX, y que hasta los principios del siglo XX se realiza la primera operación de factoraje con recurso en la ciudad de Chicago. Illinois, E.U.A."²⁶

Raymond Rodgers,²⁷ nos dice que Blackwel Hall en Londres, que estaba dedicada a la industria de la lana en 1397, es considerada generalmente como el lugar de nacimiento del factor comercial, institución que desarrolló tan importante papel en la industria textil en los siglos subsecuentes.

Los fabricantes ingleses nombraban "factores" en los Estados Unidos de Norteamérica para vender sus productos textiles y hacían que estos agentes de ventas asumieran la responsabilidad por el riesgo del crédito que otorgaban en las ventas que llevaban a cabo. Un poco más tarde, los fabricantes Ingleses participaron a solicitar a sus agentes ("factors") anticipos sobre la mercancía que tenían en su poder y sobre las cuentas por cobrar.

La industria textil principió a desarrollarse en los Estados Unidos y entonces los productores norteamericanos, que necesitaban el financiamiento mucho más que los ingleses, naturalmente se dirigieron a estos

²⁶ Eduardo Villegas, *op cit.*

²⁷ *American Financial Institutions*, editado por Herbert V. Prochnow, capítulo 8, p. 19.

agentes ("factors") para que los auxiliaran. Todavía existen organizaciones de "factoría" que tuvieron su origen en 1808.

Así fue como nació en Estados Unidos de Norteamérica el negocio jurídico como "Factoring" que traduzco como "factoraje". Al mismo tiempo se inició el desarrollo de la industria textil en los estados Unidos y los fabricantes norteamericanos se dirigieron a los "factors" de los fabricantes ingleses en demanda de financiamiento entregándoles sus cuentas por cobrar en garantía de los préstamos o "anticipos". Fue así como nació la institución jurídica conocida como "Factoring", típica operación de crédito, que he traducido como factoraje, por ser un acto del factor.

La figura jurídica del "factor" evolucionó en los Estados Unidos, de ser antiguamente un "auxiliar dependiente", para convertirse en un "auxiliar independiente", puesto que lo mismo servían los intereses de los fabricantes ingleses como los de los norteamericanos, otorgándole crédito a quien se lo solicitase. En México no evolucionó esta función porque todo el tiempo ha conservado su carácter de "dependiente" de un solo comerciante o industrial.

Las funciones del factor en los Estados Unidos eran aquellas de un agente de ventas propiamente dicho, ya que recibía las mercancías en consignación, las almacenaba y las vendía. Como Tenía la posesión de

las mercancías, podía hacer préstamos al fabricante con la garantía de ellas. Además, como garantizaba al fabricante el crédito que otorgaba a los compradores de la mercancía, también podía hacerle anticipos sobre las cuentas por cobrar hasta en un alto porcentaje, ya que mediante la "asunción del crédito" respondía el factor ante su principal.

Rodgers,²⁸ nos dice que en el primer cuarto del presente siglo, esta tradicional amplitud de actividades se restringió grandemente. Acordes con la especialización de estos tiempos, las actividades mercantiles fueron abandonadas por las grandes empresas de "factoría", para concentrarse en las funciones financieras. La competencia obligó a los fabricantes a aumentar la producción y a dedicar mayor esfuerzo a las ventas. Los métodos de venta llegaron a ser más directos; se organizaron departamentos de ventas en las propias fábricas, o se designaron agentes dedicadas a vender exclusivamente sus productos. Como consecuencia de este divorcio entre las funciones mercantiles y financieras, el "factor" quedó como una institución financiera en el más estricto sentido de la palabra.

La depresión de 1930 en los Estados Unidos obligó a la consolidación de los "factores" dispersos y a que adoptasen cambios radicales en

²⁸ *Idem.*, p. 66.

su organización financiera. El bajo nivel de las ventas textiles redujo el ingreso del "Factoring" (Factoraje) y el alto nivel de quiebras en las negociaciones mercantiles y fabriles ocasionó altas pérdidas en los créditos, fuera por completo de lo normal. Además, las compañías financiadoras de ventas adquirieron el control de varios de los más importantes "factores", en un esfuerzo tendiente a usar con provecho sus dineros ociosos y los capitales "encajados" en ellas por los bancos comerciales a muy bajo interés.

Fue así como en los Estados Unidos de Norteamérica se desarrolló el negocio jurídico conocido con el nombre de "Factoring" que he traducido como "Factoraje", separado por completo de las actividades de la banca estadounidense y que en un principio consistió en el "anticipo" que hacían los "factors", agentes de ventas o comisionistas, a los fabricantes respecto de las mercancías que tenían en su poder y de las cuentas por cobrar por el crédito que los mismos "factors" otorgaban a los compradores de las mercancías.

En la XXXII Convención Nacional Bancaria, celebrada en la ciudad de Monterrey, N.L. del 27 al 29 de abril del año de 1961, el Presidente de la Confederación de Cámaras Industriales propuso que se introdujera a

México el negocio jurídico conocido en los Estados Unidos de Norteamérica como el "Factoring".

La breve información periodística decía que este sistema de financiamiento para la industria la capacita para adquirir maquinaria, sustituir la ya obsoleta por equipos nuevos que aumenten la producción, para comprar instrumental que satisfaga las necesidades internas y para la aplicación de los sistemas de trabajo, aprendizaje y capacitación.

Agrega la citada información que "este sistema de financiamiento tiene modalidades muy importantes, entre ellas, la de la compra por los bancos de las cuentas por cobrar y su pago al contado, sin responsabilidad en los resultados para el vendedor".

Por último, se informaba, que este procedimiento se ha estado usando en los Estados Unidos de Norteamérica con bastante éxito y que no se trata de un préstamo de habilitación o avío, ni de un sistema de créditos directos ni de descuento, ni tampoco del descuento de créditos en libros, sino que es un sistema "sui generis" de financiamiento para empresas industriales que ofrece mayores ventajas que los sistemas tradicionales.

En 1960 se fundaron en México la empresas Walter E. Heller, que prestaba el servicio de cobertura de cobranza por ventas procedentes

del extranjero; y Corporación Interamericana. S.A. con operaciones de cartera y financiamiento. Sin embargo, Antonio Vargas Varela contradice estas fechas, pues él señala que el financiamiento de cuentas por cobrar no documentadas se remonta a 1967. De cualquier forma es factible que en la época de la Colonia el clero o los comerciantes realizaran este tipo de operaciones, por supuesto no se ha investigado aparentemente si existe documentación probatoria.

Ahora lo importante no es que estas empresas financieras hayan existido en México sin ser reconocidas institucionalmente. Lo que realmente importa es que ahora ya son parte de nuestro Sistema Financiero Mexicano, que su institucionalización se inició en el año de 1988 con la creación de la Asociación Mexicana de Empresas de Factoraje. A.C. y que esto nació justo en el momento en que el crédito bancario pasaba una de sus peores épocas. A continuación se citan cinco objetivos de la asociación:

1. "Investigar, estudiar y recopilar información relevante del comportamiento del crédito comercial...
2. "Formular y aplicar las políticas de autoregulación de las empresas de factoraje, para garantizar... la solvencia...

3. "Difundir e informar al sector financiero nacional y la opinión pública del comportamiento de los créditos comerciales... y describir los diversos tipos de factoraje...."
4. "Establecer, fomentar y colaborar estrechamente con las diferentes autoridades y asociaciones afines, con el objeto de fortalecer el entorno en el cual se desarrollan las actividades del factoraje del país."
5. "Propiciar un entorno económico solvente y seguro en la extensión de los créditos comerciales, que promueva la confianza y la inversión nacional e internacional, así como su administración vía factoraje".

Es claro que algunos de estos objetivos ya se lograron con el reconocimiento de las empresas de factoraje como organizaciones auxiliares del crédito. Otros por la confianza que han ganado, y el espectacular crecimiento que han tenido. Vargas Valera señala que a principios de 1986 existían tres o cuatro empresas de factoraje, que a finales de ese año ya eran alrededor de diez, que para finales de 1987 ya eran veinte, y que en 1988 eran más de cuarenta.

El 3 de enero de 1990 aparece un decreto publicado en el Diario Oficial, y por fin después de muchos años, se define lo que es la operación de factoraje financiero y se dan las bases para la institucionalización

de este tipo de empresas. El nombre tal vez no indique lo que la operación es, pero es menos malo que utilizar el anglicismo "factoring".

1.5.2. CONCEPTO DE FACTORAJE

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

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

El trabajo de la empresa de factoraje que aparentemente es sencillo, puede tener cuando menos dos problemas: En primer lugar está comprando el riesgo de no poder cobrar por morosidad de los clientes. El segundo lugar está ocasionando problemas a los clientes del cedente

pues los pagos deben ser hechos al factor, lo cual ocasiona problemas administrativos sino es que aparentemente fiscales.

Para reducir estos problemas la operación de factoraje se realiza de hecho a través del factoraje con recurso. En el factoraje con recurso el factor realiza una compra condicionada al cedente al anticiparle un porcentaje de la cartera "vendida" o cedida. Al vencimiento de la cartera cobra el total al cliente y reembolsa el remanente no anticipado. Si no logra el cobro el cedente tiene la obligación de liquidar el importe.

De esta forma se reduce el riesgo.

FUNCIONES DE FACTORAJE

Las funciones características del factoraje ("Factoring") son las siguientes:

- 1 El servicio más importante del factor es la "asunción" del crédito y los riesgos de cobranza.
- 2 La siguiente función más importante es el "descuento" de las ventas mediante la adquisición de las cuentas por cobrar.

3 También constituye un servicio importante el otorgamiento de "préstamos" que tienen como garantía el "inventario", es decir, el producto ya elaborado o la materia en proceso de elaboración.

Básicamente, el factor proporciona servicios de garantía de créditos y financia el capital de trabajo sobre la garantía de las cuentas por cobrar y del inventario.

Mientras el factoraje ha desempeñado su más importante papel en la gran industrial textil norteamericana, también ha proporcionado servicio a toda otra clase de industria, compuesta por un gran número de pequeños y medianos fabricantes, quienes tienen una verdadera necesidad de protección del crédito que lo que solamente el factor puede otorgarles.

De igual manera, las industrias que necesitan frecuentemente capital de trabajo, lo han podido obtener mediante la venta de sus cuentas por cobrar al factor.

Las industrias de fabricación de muebles y de calzado son actualmente buenos ejemplos del desarrollo favorable del factoraje, negocio jurídico que también se está usando en una gama de otras actividades, desde la industria de plásticos hasta los juguetes.

Cualquier empresa que desea convertir todas sus ventas, en ventas al contado, o necesita convertir una gran parte de su inventario en dinero en efectivo, en caja dentro de la función para que fue creado en Factoraje y está en condiciones de presentar su problema al factor para ver si se pueden llevar a cabo satisfactoriamente los arreglos necesarios.

En el caso de que la discusión del problema se desprenda que existen bases de operación satisfactorias para el factor y el fabricante, se celebra un Contrato de Factoraje por virtud de la cual el industrial cede sus cuentas por cobrar al factor.

Las cuentas por cobrar deben ser verificadas por el factor y debe hacerse entrega material de ellas.

Para concluir, en base a lo estipulado dentro de la Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares de Crédito, las empresas de factoraje que disfruten de autorización por la Secretaría de Hacienda y Crédito Público para realizar sus operaciones estarán sujetos a los términos de la propia ley dentro de los artículos 45A al 45T.

1.6. LA BANCA EXTRANJERA

No resulta difícil concluir después de lo expuesto en los párrafos anteriores, que la situación bancaria del país no se encuentra en posición

de enfrentar el reto de crecimiento de la economía nacional, más aún, la situación del sistema bancario mexicano solamente traería un comportamiento del tipo que se ha ido dando a través de la historia del México Independiente; es decir, créditos caros y acumulación de capitales.

Si comparamos la situación de la Banca Mexicana con la de nuestros vecinos del norte podríamos encontrar las siguientes deficiencias de la Banca Nacional:²⁹

- a) Altos costos de operación frente a los limitados que poseen Estados Unidos y Canadá.
- b) La cobertura de créditos es baja.
- c) Existe burocratismo en el otorgamiento de crédito.
- d) La diferencia en tasas entre pasiva y activa es significativamente más alta en México.
- e) Los recursos captados por el sistema bancario mexicano han sido insuficientes para financiar la actividad productiva, por lo que se recurre al financiamiento del exterior.

²⁹ Miguel Acosta Romero. *Nuevo Derecho Bancario*. Panorama del nuevo Sistema Financiero Mexicano, sexta edición, 1997

Es por esto en mi opinión la entrada de bancos extranjeros puede ser una opción que solucionaría en parte la situación bancaria actual, debido en que bajo un marco de mayor competencia el más beneficiado sería el usuario, por lo tanto, habría menor elitismo, existirían mejores plazos y menor carga financiera a los créditos. Para esto cito un artículo publicado en la revista *Latin Finance* de octubre de 1994, en donde se menciona el caso español ante la apertura de su banca a las instituciones extranjeras:

"En 1980 la Banca española abrió sus puertas a la Banca internacional; España por esos días presentaba un panorama financiero similar al mexicano hoy en día. En 1979 el país ibérico tenía una banca con altos costos de estructura, que financiaba solamente en pesetas a corto plazo y donde las empresas locales eran víctimas de la astringencia crediticia y que terminaban por abandonar el mercado por el alto costo del dinero.

Después de la llegada de los bancos extranjeros estalló una feroz competencia por capturar o mantener el mercado, lo que trajo como resultado, en 15 años, que las tasas de interés bajaran y que los plazos aumentaran respectivamente, habiendo hoy en día, por tomar un ejemplo, créditos hipotecarios a 30 años con una tasa del 9% anual. Además que también se presentaba una cartera vencida que aumen-

taba día con día lo que actualmente ya no representa el problema de aquellos tiempos. Lo anterior es un resumen de lo dicho por Luis Conde ex-presidente de Seeliger & Conde NBI Int'l, quien vivió la transición en España y que comparó con la situación actual mexicana en un reportaje que efectuó para la revista *Latin Finance*, además afirmó que este proceso en nuestro país va a ser mucho más rápido, "lo que a España le tomó quince años, en México se verá en seis, debido a que las condiciones se presentan más agudas". Además recordó que el gobierno de Franco se la criticó que estaba vendiendo el país a los extranjeros diciendo "se criticaba que Franco estaba vendiendo España, pues suerte que la vendimos, si no hoy en día estaríamos comiendo papas todos..."³⁰

Con motivo de la crisis la vulnerabilidad del sistema impide el restablecimiento de la salud bancaria. Entonces no está de más aclarar que tal como sucedió en España, la banca empezará a consolidarse cada vez más a través de alianzas entre los grupos financieros de menor tamaño o con bancos extranjeros. Ejemplo de estas fusiones en años recientes son:

³⁰ *Latin Finance*, "El futuro de los bancos mexicanos", p. 54

Probursa	→	Banco Bilbao Vizcaya (España)
Inverlat	→	Bank of Nova Scotia (Canadá)
Bancomer	→	Banque du Montreal (Canadá)
Serfin	→	J.P. Morgan (Estados Unidos)
Banco Mexicano	→	Banco Santander (España)
Abaco-Confía	→	Citibank (Estados Unidos)

Y dentro de estos bancos sólo Banamex y Banorte siguen estando en manos de mexicanos al 100%.

Así que de manera paulatina con estas instituciones extranjeras y otras 12 que operan en México se les nota un incremento en las actividades bancarias con un alto índice de rentabilidad. Su operación en el país ha permitido el acceso al crédito y a múltiples servicios a muchas empresas mexicanas en mejores términos que el que ofrecen los bancos nacionales, situación que está obligando a estos últimos a adaptarse a las nuevas condiciones de mercado y entonces procurar más eficiencia. Parte de la ventaja que ofrecen los bancos internacionales es que para ellos el costo por "fondeo" de recursos es menor, en gran medida esto es

así porque dichas instituciones pertenecen a grandes corporaciones a nivel internacional. No obstante la participación de los bancos extranjeros en cuanto a captación y crédito aún representa una parte poco significativa del total del mercado nacional.

A partir de 1992 esta transformación al sistema bancario ha sido posible gracias al cambio de legislación en virtud de lo estipulado para el Tratado de Libre Comercio, los cambios globales, pero sobre todo porque la crisis de la banca ha generado concesiones generosísimas que los grupos de banca extranjera no han dejado pasar la oportunidad. En México, de acuerdo con la Ley de Instituciones de Crédito impone un límite a la banca extranjera del 1.5% del mercado por institución, lo cual resulta generoso si se le compara con los límites que impone Canadá y España³¹ que hasta 16% sobre el mercado global, no por institución. Dentro de las reformas al paquete de deuda financiera (donde se incluye el FOBAPROA) el gobierno propone mayor apertura a instituciones

³¹ Revista Latin Finance, op cit

extranjeras, lo que a opinión de David Ibarra,³² columnista de *El Universal*, resultaría en un atentado, puesto que retener las decisiones financieras en manos propias tienen un valor estratégico para el desarrollo, de otra manera se dejaría el destino de los usuarios en manos de preferencias cambiantes de corporaciones foráneas ajenas a las necesidades de nuestro país.

Ahora que conociendo toda esta historia del financiamiento, además de su situación actual, se puede contemplar el panorama de los créditos en México, con una más amplia visión, es decir, con todo aquello que va más allá de los números solamente; pero falta algo que no se ha tocado, y es la cuestión de los instrumentos financieros a los que pueda recurrir el empresario mexicano, de lo que hablará en el siguiente capítulo.

³² *El Universal, op.cit.*

FALTA PAGINA

No. 83

CAPÍTULO 2

MEDIOS DE FINANCIAMIENTO

2.1. TIPOS DE CRÉDITO

2.1.1. TASAS DE INTERÉS Y REQUISITOS GENERALES.

Uno de los principales problemas con el que nos enfrentamos al promover créditos es que la gente no está familiarizada con la Jerga Financiera; cuando hablamos acerca de tasas de interés por lo regular al final nos encontramos con la siguiente pregunta de parte del solicitante "¿y cuánto es eso?", ya que, por principio, hablamos por ejemplo de una tasa CPP más 4 puntos, o TiiP más 6 ó Cetes + 8; términos que realmente ninguna persona maneja coloquialmente. Para poder adentrarnos ya en los tipos de financiamiento que existen forzosamente necesitamos hablar en estos términos, y por lo tanto, explicar su significado. Empezando por

la más común, o sea la tasa "líder" que se utiliza en la mayoría de los instrumentos de financiamiento que en este caso será la tasa más usada para cualquier tipo de financiamiento, como sería la TIIE (Tasa de Interés Interbancaria de Equilibrio) en el presente o como lo fue el CPP (Costo Porcentual Promedio de Captación en Moneda Nacional) en tiempo de Salinas. Al hablar entonces de TIIE + 9 me refiero al valor porcentual de dicha tasa más 9 puntos porcentuales, que se conoce como **Margen Financiero**, lo que viene siendo el valor que agregan las instituciones financieras para su beneficio en particular y se expresan en todos los casos, tanto el margen financiero como la tasa aplicable, de manera anualizada, expuesto esto, me veo obligado a explicar cómo se escoge esta tasa a otorgarse en contrato de crédito.

TASA APLICABLE. Es una tasa de referencia que deberá ser la última publicada durante el periodo que se acuerde para el cálculo de los intereses, o en su defecto el promedio aritmético simple de la tasa, publicada durante el periodo de cálculo en cuestión, el cual deberá de estar escrito dentro del contrato de crédito.

TASAS DE REFERENCIA. Éstas son las distintas opciones que las instituciones financieras tienen para utilizar en su otorgamiento de crédito; de

Circular 2019/95 numeral M. R. y 2088/94 numeral M. 11.72.2 de Banxico.

acuerdo con las disposiciones del Banco de México, sólo se podrá pactar con una y queda prohibido promediar dos o más para así obtener la tasa de interés de un determinado periodo. Las opciones que establece el Banco de México son:²

TIIP (Tasa de Interés Interbancaria Promedio).- Calculada por el Banco de México para contratos que se pactaron hasta el 23 de marzo de 1995 (fecha en que desapareció) y que será publicada hasta el 31 de diciembre del año 2000, ésta fue sustituida por la TIIIE. El valor del TIIP al 1º de diciembre de 1998 fue de:

35.88%

TIIIE (Tasa de Interés Interbancaria de Equilibrio).- Esta tasa fue creada para corregir los errores de cálculo debido a la crisis del 94, cuando se había disparado extraordinariamente la TIIP. Es calculada de acuerdo a lo publicado el 23 de marzo de 1995 en el Diario Oficial de la Federación y su valor al 1º de diciembre de 1998 es de:

37.05%

CETES (Certificados de la Tesorería). Instrumento de crédito donde el gobierno se obliga a pagar de manera incondicional a la persona que

² Banxico, *Op. cit*

los adquiriera. Sus plazos son de 28, 91, 128 días o más, su valor al 1º de diciembre de 1998 es de:

32.29% a 28 días

CPP (Costo Porcentual Promedio de Captación en Moneda Nacional). Su valor a la fecha es de:

27.76%

CCP (Costo de Captación a plazo de los pasivos denominados en Moneda Nacional). Su valor es de:

29.45%

El CPP y el CCP son estimaciones referidas a los costos de captación por concepto de tasa y, en su caso, sobre tasa de rendimiento, ya sea por interés (ahorradores) o por descuento (tasa aplicable de bancos de 2º piso a la banca de 1º piso) de los pasivos en moneda nacional a cargo del conjunto de las instituciones de la Banca Múltiple.

Para otorgar financiamiento, los bancos deben tomar en cuenta la viabilidad de los proyectos que van a financiar, sus períodos de recuperación, la situación financiera o económica del solicitante, así como su capacidad administrativa y solvencia moral más allá de las garantías que ofrece. Para conceder préstamos el sistema bancario debe ser muy

cuidadoso, ya está arriesgando dinero o capital ajeno en su mayor parte. Lo menos que puede requerir de los solicitantes de crédito es que cumplan con los siguientes pasos:

- A. Hacer la solicitud.
- B. Demostrar solvencia moral y económica. Esto a través de la reputación moral de la persona (física o moral), el cumplimiento de sus obligaciones y la situación financiera de la empresa a través de sus estados financieros perfectamente dictaminados.
- C. Demostrar la complejidad del crédito con la solicitud y la posibilidad de cubrirlo.

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

En función del solicitante se deben a:

- 1. Insuficiencia de capital contable.
- 2. Mal historial financiero.
- 3. Mala administración.
- 4. Mal historial de pago.

5. Solicitud mal elaborada.
6. Falta de relaciones previas con la institución de crédito.

En función a la institución que otorga el crédito:

1. Escasez de dinero.
2. Limitaciones del Banco de México.
3. Falta de relaciones previas con el cliente.
4. Limitaciones legales.

2.1.2. CRÉDITOS DE CORTO PLAZO

2.1.2.1. TARJETAS DE CRÉDITO

Es un instrumento de identificación expedido por un banco para una persona física o moral, a quien el propio banco ha abierto un crédito en cuenta corriente para ser ejercido mediante la sola presentación de esta tarjeta, ya sea para retiro de efectivo en las oficinas de la institución (personas físicas) o para el pago de consumos o servicios, cuyos proveedores establecidos en el territorio nacional hayan celebrado con el banco de que se trate el convenio correspondiente.

El plazo generalmente es de un año y los pagos son mensuales.

Para la obtención de este crédito es necesario como garantía tener aval de una persona física o moral de reconocida solvencia.

En caso de que transcurridos 30 días a partir de la fecha de corte no se liquide totalmente la deuda, se causarán intereses sobre el saldo insóluto.

2.1.2.2. DOCUMENTOS DE COBRO INMEDIATO

Son operaciones transitorias por medio de las cuales una institución de crédito acepta de su clientela cheque a cargo de otros bancos de la misma plaza y giros postales o telegráficos, ya sea de depósito para abono en cuenta o en pago de alguna otra operación.

El objetivo es cubrir necesidades inmediatas de efectivo.

Todos estos documentos deben hacerse efectivos. En el caso de no lograrse el cobro, se carga en cuenta del cliente cuando la operación se haya tomado en firme y si el cliente tiene fondos.

Como garantía para este crédito es necesaria solamente la solvencia del cliente.

Es un servicio por parte de la institución a su cliente.

2.1.2.3. REMESAS EN CAMBIO

Esta operación consiste en una disposición transitoria de fondos que hace el cliente de un banco, mediante la "aceptación en firme" por parte de ésta, de cheques cobrables en plaza distinta a aquella en que se reciben. De preferencia debe tratarse de un cliente con cuenta de cheques o de ahorro o de una persona ampliamente conocida y con la que el banco mantenga relaciones; estas disposiciones se clasifican como "Remesas en Camino sobre el país" y "Remesas en Camino sobre el Extranjero".

Dependiendo de si los documentos son aceptados, serán enviados para su cobro a plazas dentro de la República o fuera de ella.

El plazo de esta operación está determinado por el período transcurrido entre la fecha de la aceptación y del cobro de los documentos. El pago se realiza al cobro de los propios documentos.

Como garantía de esta operación, se cuenta exclusivamente con la solvencia del cliente.

Se cobra una tarifa en función del importe del documento. En caso de que la remesa, ya sea sobre el país o sobre el extranjero, no sea liquidada en su destino por lo tanto la devuelva el corresponsal a quien le

fue enviado, debe abonarse a la cuenta que se hubiere cargado con cargo a la cuenta de cheques del cedente-cliente, en caso que el saldo sea suficiente; en su defecto, deberá gestionar de inmediato su cobro.

2.1.2.4. CRÉDITO EN CUENTA CORRIENTE

En forma general se llama apertura de crédito en cuenta corriente, aquellas líneas en que una institución de crédito establece a favor del acreditado, para que pueda disponer hasta por un límite máximo de crédito.

También se le conoce como líneas de crédito revolvente. Esto significa que el acreditado puede hacer entregas o efectuar retiros con abono a cargo a la cuenta corriente cuantas veces así lo requiera, dentro del límite máximo de la referida línea de crédito. Su clausura se hace cada seis meses salvo pacto contrario y sólo el saldo que resulte de la clausura constituye un crédito exigible y disponible.

Su objetivo es el financiar el capital de trabajo para el fomento de actividades comerciales. Esencialmente cubrir sobregiros en cuentas de cheques.

El crédito se amortiza mediante entregas en efectivo a cheques que hacen al acreditado a la institución acreditante y el saldo insoluto deberá liquidarse al vencimiento del contrato.

El crédito en cuenta corriente podrá estar respaldado únicamente por la firma de la persona o empresa acreditada.

Al contar con garantía real, ésta puede ser Prendaria o Hipotecaria sobre bienes del acreditado o de terceros otorgantes de garantías.

2.1.2.5. PRÉSTAMOS QUIROGRAFARIOS

El préstamo directo o quirografario, es aquella operación por medio de la cual una institución otorga un crédito a personas físicas o morales, contra la firma de pagarés y un contrato de mutuo con interés, entregando en efectivo el importe del documento o abonándolo en cuenta, descontándole por anticipado los intereses.

Su objetivo es el financiamiento del capital de trabajo, o bien, cubrir necesidades eventuales de efectivo.

Son líneas de crédito revolvente con documentos a 90 días máximo, renovables una o varias veces hasta 360 días de la fecha de su otorgamiento; vigencia en la línea 12 meses.

No existe garantía específica alguna, lo único que respalda la operación es la propia firma del cliente, basado fundamentalmente en la solvencia moral y económica del acreditado (en algunos casos requiere de un aval o segunda firma).

Los intereses son cobrados por anticipado de acuerdo al TIE del mes más una sobretasa que varía de 6 a 8 puntos arriba del mismo TIE.

2.1.2.6. PRÉSTAMOS PRENDARIOS

El préstamo prendario, también llamado pignoraticio (empeñar una prenda), es aquel que para su otorgamiento se exige una garantía real no inmueble; se documenta mediante un pagaré en el cual además debe quedar descrita la garantía.

Se destina este financiamiento a cubrir necesidades eventuales de efectivo, adquisición de inventarios de Plan de Piso, tratándose de distribuidores de automóviles.

En una línea revolvente con documentos a 90 días máximos, con vigencias de 12 meses.

Los préstamos no deberán exceder del 70% del valor de la garantía según lo establece la Ley Bancaria; en el caso de Plan de Piso éstos no podrán ser de más de 90% del valor de factura de la planta armadora.

Dentro de otros bienes que pueden formar la prenda para garantizar el Préstamo Prendario, se listan algunos a continuación:

- a. Artículos varios
- b. Documentos mercantiles
- c. Títulos valores

Los intereses varían de acuerdo a las políticas marcadas por el Banco de México, ya sea que se cobren por anticipado, o bien, en base a una tabla de amortización.

Requisitos

- Tener la propiedad legítima de los bienes que se vaya a dejar en prenda.
- Relación propia de los bienes.
- Suscribir un pagaré por el importe del crédito, aumentando en él los datos relativos a la prenda.

- Endosar los títulos mercantiles así como los certificados de depósito a favor de la institución; entregándolos junto con el bono de prenda correspondiente.
- Que la prenda cedida en garantía sea susceptible de venderse en corto plazo y satisfaga las condiciones de conservación, calidad y cantidad estipuladas.
- Contrato de seguros que ampare la mercancía; la póliza deberá expedirse o ser endosada a favor del banco.

2.1.2.7. CRÉDITOS COMERCIALES

Se llama crédito documentario a la operación mediante la cual una institución de crédito con base en créditos establecidos se compromete a pagar por cuenta del acreditado y a través de sus bancos correspondientes el importe de bienes específicamente determinados a quien señale como beneficiario del crédito y contra la entrega de la documentación que se requiera en cada caso particular.

Para formalizar los créditos deberá celebrarse contrato en el que se estipulan las características de la operación y se constituyan legalmente las garantías pactadas y debiéndose consignar en escritura pública o en

instrumento privado, el cual deberá quedar debidamente inscrito en el Registro Público correspondiente.

Las construcciones y los bienes dados en garantía deberán estar debidamente asegurados contra incendios y otros riesgos.

El plazo es de un año y el acreditado podrá hacer disposiciones revolventes hasta por 90 días extendibles a 180 días. Su propósito es facilitar el comercio al intervenir los servicios de un banco o bancos como mediadores de pagos entre compradores y vendedores.

2.1.2.8. CRÉDITO SIMPLE CON GARANTÍA

Mediante esta operación, el acreditado recibe dinero del acreditante, contra la presentación de un pagaré y una relación de documentos, mismos que garantizan el adeudo; estos documentos quedan en poder del acreditado y conforme los va rescatando, éste va haciendo liquidaciones parciales.

El plazo es a un año y el acreditado puede hacer disposiciones revolventes de 90 y hasta 180 días y disponer las cantidades que se liquiden parcialmente, aun antes del vencimiento del pagarés.

2.1.3. CRÉDITOS A MEDIANO Y LARGO PLAZO

2.1.3.1. CRÉDITOS DE HABILITACIÓN O AVÍO

Se entiende por tales, aquellas operaciones de crédito que se caracterizan por su especial destino y garantía; son también conocidos como crédito a la producción ya que deberán ser invertidos precisamente en la adquisición de medios productivos. En dicho préstamo concedido por el (aviado) queda obligado a invertir el préstamo concedido por el acreditante (aviador) precisamente en la compra de materias primas y materiales, así como en el pago de salarios, jornales y gastos directos de explotación indispensables para los fines de la empresa. Este tipo de crédito se formalizan a través de la firma de un contrato.

Su objetivo es el financiar la adquisición de materias primas (inventarios).

Generalmente son a mediano o a largo plazo, de uno a cinco años máximo, aunque en la práctica no exceden de 3.

La garantía es inmobiliaria o prenda del 2 a 1.

El crédito se formaliza mediante la celebración del contrato correspondiente donde se estipulan las características de la operación y se constituyen legalmente las garantías pactadas; éste se firmará y se ratifi-

cará ante notario público y el Registro Público de la Propiedad, ante dos testigos conocidos.

En el contrato deberán quedar claramente estipulados los intereses y comisiones a cobrar, así como la moneda, forma de calcularse, la fecha y domicilio de pago. Serán cubiertos por el acreditado mensualmente vencidos independientes del plazo de gracia del crédito.

En el contrato deberá incluirse la cláusula de ajuste mensual al tipo de interés, derivada de las modificaciones del costo del dinero (Tasa Líder más puntos establecidos en la autorización).

2.1.3.2. CRÉDITOS REFACCIONARIOS

Por el contrato de crédito refaccionario, el acreditado (refaccionario) queda obligado a invertir el importe del crédito cobrado por el acreditante (refaccionador), precisamente en la adquisición de aperos, instrumentos, útiles de labranza, abonos, ganado o animales de cría. En la apertura de tierras para el cultivo en la compra o instalación de maquinaria o en la construcción y realización de obras materiales necesarias para el fomento de la empresa del refaccionado, asimismo, podrá pactarse que parte del importe del crédito se destine a cubrir responsabilidades fiscales o a cubrir los adeudos del propio refaccionado.

originados por gastos de explotación o compra de bienes o ejecución de las obras que se mencionan siempre y cuando tengan una antigüedad no mayor a un año a la fecha el contrato.

La principal diferencia entre un crédito de Habilitación y un refaccionario está en el grado de permanencia de los bienes que deben adquirirse con su importe, pues en el avío son de uso perecedero, no así en el refaccionario.

El objetivo de este crédito es destinarlo a la adquisición de maquinaria y a la ampliación o mejora de las instalaciones de la empresa.

Generalmente se trata de créditos a largo plazo, por lo que se establece un calendario de administraciones³, así como a un programa de pagos o intereses que no puede ser superior a 15 años aunque en la práctica real no se dan a más de 3 a 5 años.

Los créditos refaccionarios quedarán garantizados con las fincas, construcciones, edificios, maquinaria, aperos, instrumentos, muebles y útiles con los frutos y productos futuros de la empresa cuyo fomento se haya destinado el crédito y en una proporción de 2 a 1 o más.

³ Estas administraciones significan que el acreedor (banco) vigila que los recursos se destinen a lo pactado en el contrato, solicitando comprobantes del dinero en cuestión.

Los bienes quedan gravados prendariamente en primer lugar a favor del refaccionador, en su caso podrá quedar en poder del deudor, quedando éste último como depositario judicial de los bienes dados en prenda.

El importe de los créditos refaccionarios no excederá del 50% del valor comprobado mediante avalúo de los bienes dados en garantías.

2.1.3.3. PRÉSTAMOS EN GARANTÍA INMOBILIARIO (HIPOTECAS)

Aun cuando este tipo de operaciones de crédito se conceden prácticamente en función directa de la garantía, los bancos realizan además una investigación de la capacidad de pago del solicitante, pues en los casos de préstamos garantizados con casas habitación, éstos son generalmente pagados con recursos provenientes de los ingresos personales del propietario. En el supuesto de edificio de productos, se debe evaluar precisamente si la productividad de los inmuebles, objeto de la garantía es suficiente para soportar los pagos de las amortizaciones del capital y sus respectivos intereses.

El importe de los créditos no será mayor del 50% del valor de los inmuebles cuando se trate de construcciones especializadas, que a juicio

de la Comisión Nacional Bancaria, no sean susceptibles de fácil transformación o que por sus características, tengan un mercado reducido.

Del 70% del valor de los inmuebles cuando los créditos se destinen a la construcción o mejora de habitaciones de tipo medio, que reúnan las características que señala el Banco de México.

Del 80% del valor de los inmuebles, cuando los créditos se otorguen para la construcción o mejora de viviendas de interés social que reúnan las características que marque el Banco de México. Este límite podrá ampliarse con la autorización de la Comisión Nacional Bancaria; cuando en los contratos se pacten garantías adicionales.

En cualquier caso, los préstamos deberán garantizarse con hipoteca en primer lugar sobre los bienes para los que se otorgue el préstamo, o sobre los bienes inmuebles o Inmovilizados o mediante la entrega de los mismos bienes libres de hipoteca o de otra carga semejante, en fideicomiso de garantía.

2.1.3.4. CRÉDITO SIMPLE DE LARGO PLAZO

Este tipo de operaciones se llevan a cabo cuando la institución pone a disposición del acreditado determinada cantidad de dinero o con-

trae obligaciones por cuenta de ésta, y se hace necesario introducir condiciones especiales en el crédito.

El importe del crédito podrá ser dispuesto una sola vez bajo un programa de disposiciones previamente establecido; el crédito en virtud de ser coordinado necesariamente requiere de un contrato; este tipo de operaciones es otorgado a empresas cuya actividad sea la compra-venta de artículos, o bien, empresas productoras de bienes y/o servicios.

La aplicación de este tipo de créditos no está ni restringida ni limitada, como puede ser para pago de pasivos, para operaciones interbancarias, o para la adquisición de materia prima, maquinaria, ampliación y construcción de plantas industriales o simplemente para financiar sus operaciones.

El plazo de estos créditos por lo general es largo (3 a 8 años), dado que el monto del crédito es por sumas importantes para lo cual la amortización del mismo es de acuerdo al calendario establecido sin que el pago inicial exceda la fecha del vencimiento del contrato.

Por lo general este tipo de préstamos está respaldado por una garantía real que puede ser prendaria o hipotecaria en primer lugar sobre bienes de la persona física o moral acreditada y se puede solicitar aval adicional de terceros.

2.1.4 LA BANCA DE DESARROLLO EN MÉXICO

Objetivos:

Los **bancos de desarrollo** son instituciones financieras cuyo propósito fundamental es impulsar el desarrollo económico en sectores y regiones con escasez de recursos, así como apoyar programas y actividades prioritarias de alto riesgo, con largos períodos de maduración o que requieren montos importantes de inversión inicial.

Cada una de las instituciones se especializa en la atención financiera a un sector determinado y completa sus acciones crediticias con el apoyo de los fideicomisos de fomento.

Los **fideicomisos de fomento** son entidades financieras que refuerzan la función de la banca con recursos de capital y permiten movilizar y orientar tanto recursos internos como aquellos provenientes de fuentes financieras multilaterales, como el Banco Interamericano de Desarrollo y el Banco Mundial. Estas entidades descuentan el crédito que concede la banca de desarrollo y la banca comercial a las actividades prioritarias, acompañándolo de asistencia técnica para la evaluación del proyecto, la selección de la tecnología más conveniente, la organización y capa-

citación de los acreditados en el manejo del proyecto y la correcta evaluación del beneficio económico esperado.

La intermediación de los fideicomisos asegura que los plazos, montos y demás condiciones del crédito se ajusten a las características del proyecto y del acreditado, mediante diferentes esquemas de amortización.

Bancos de segundo piso:

La operación de los bancos de desarrollo se llevan a cabo básicamente como banca de segundo piso, lo que implica, que no operan directamente con el público mediante ventanillas de servicio, sino que canalizan sus recursos crediticios a través de sucursales de la banca comercial y otros intermediarios, como las uniones de crédito, empresas de factoraje y de arrendadoras financieras.

De esta manera, Nacional Financiera, Bancomext y los fideicomisos de fomento económico operan líneas de crédito para actividades a través del descuento de recursos crediticios, con lo que reducen el costo financiero para los proyectos apoyados y aportan metodología avanzada en la evaluación y seguimiento de proyectos de inversión.

Otras instituciones de desarrollo como el Banco Nacional de Comercio Interior, continúan operando como bancos de primer piso, con atención directa a los acreditados, a través de las sucursales que mantienen a lo largo de todo el país. Esto facilita a amplios sectores de la población tener acceso a servicios financieros especializados y de alta calidad, conforme a las necesidades específicas de los sectores.

Actualmente se encuentran en operación las siguientes instituciones financieras de fomento y sobre las cuales se detalla más adelante.

1. Nacional Financiera (NAFIN)
2. Banco Nacional de Comercio Exterior (BANCOMEXT)
3. Banco Nacional de Comercio Interior (BNCI)
4. Fondo de Operación y Financiamiento Bancario a la Vivienda (FOVI)
5. Fideicomisos Instituidos en Relación con la Agricultura (FIRA)
6. Fondo para el Desarrollo Comercial (FIDEC)

Otras instituciones de fomento son:

- Banco Nacional de Crédito Rural (BANRURAL)
- Banco Nacional de Obras y Servicios Públicos (BANOBRAS)
- Banco Nacional del Ejército, Fuerza Aérea y Armada (BANJERCITO)
- Financiera Nacional Azucarera (FINA)

Por razones que competen a esta investigación, solamente se explicará aquellos que sean de interés para el apoyo al Micro, Pequeño y Mediano Empresario exclusivamente.

2.1.4.1. CRÉDITOS NAFINSA

Los créditos que otorga Nacional Financiera están destinados a personas físicas o morales que clasifiquen como micro, pequeñas o medianas empresas con participación patrimonial mayoritaria mexicana que desarrollen actividades industriales, comerciales o de servicios. Estos créditos son:

- **HABILITACIÓN Y/O AVÍO.** Plazo: 3 años que incluye un año de gracia (un año de gracia se refiere a que el primer año sólo se pagarán los intereses sin amortizar al capital). Intereses del TIE+6 garantía del doble del monto del crédito (2 a 1) y forzosamente inmobiliaria.
- **CRÉDITO REFACCIONARIO.** Plazo 5 años con uno de gracia a un interés de TIE+6 con garantía del 2 a 1 Inmobiliaria.

Además NAFINSA presta desde \$135,000.00. Lo que en la Banca comercial no existe, ya que hay un elitismo que prácticamente anula sobre todo al micro empresario, y que es muy difícil que a éste se le concedan créditos.

2.1.4.2. COSTO DE FINANCIAMIENTO

El costo de financiamiento para cada tipo de crédito es establecido por el comité de administración integral de recursos de cada institución bancaria, dependiendo del tipo de crédito de que se trate, atendiendo a los rangos previamente establecidos.

De acuerdo a la legislación bancaria la tasa base para el cobro de intereses de los créditos está en función de la Tasa Interbancaria Equilibrio.

Además se cobran otros gastos como serían los gastos de investigación y avalúo que van del 2 al 3% sobre el monto del crédito. Una comisión por apertura que varía de banco a banco y, aunque no incurre precisamente en un gasto, existe el hecho de la "reciprocidad" que se refiere a tener un dinero invertido de forma paralela al crédito dentro de la institución bancaria a la que se hace referencia, la cual puede ir desde una simple cuenta de cheques hasta un porcentaje del monto del crédito en una inversión de renta fija. En suma, el costo de financiamiento total incluyendo todo lo mencionado anteriormente va del "45% anual hasta un 55%", dentro de la banca comercial, y dentro de instituciones de fomento como NAFINSA se puede observar una reducción como el hecho de que cobran el TIE+4 más 2.5 de avalúo y un diez por ciento de acciones para la unión de crédito de que estamos hablando

o sea un 50%. Esto porque Nacional Financiera no cuenta con banca de primer piso y se ve en la necesidad de apoyarse en otras instituciones financieras como bancos y uniones de crédito.

El diez por ciento de acciones al que se hace mención tendrá que ser por adelantado y antes de recibir el préstamo; anteriormente esta cantidad podía ser financiada con el mismo préstamo y la cantidad de acciones era menor. De cualquier manera y como ya se mencionó en el Capítulo I estas acciones son recuperables, pero sin duda representan una limitante para aquel que se supone que no tiene dinero y por eso solicita un crédito.

A continuación, y a manera de ejemplo, presento los requisitos que solicita NAFINSA para un crédito a las micro, pequeñas y medianas empresas. Tomo como ejemplo a NAFINSA ya que los requisitos son demasiados, y que a un pequeño empresario le cuesta hasta un mes adicional completar dicha información. Eso sin contar el mes que le toma a Nacional Financiera hacer un análisis de éstos mismos para poder dar un Sí o un No a la solicitud de crédito; y en los créditos comerciales bancarios este sí o no a veces tarda hasta tres meses, así que es recomendable que los empresarios ya tengan elaborado el expediente antes de elegir alguna institución de crédito, independientemente que los requisitos se dismi-

nuyan o aumenten (poco probable). Independientemente de la institución de crédito que estemos hablando, serán en su mayoría los mismos, es más, si sobran las instituciones tendrán más herramientas para poder hacer un análisis de la situación de la empresa y por tanto habrá más probabilidades de que se acepte el crédito.

El ejemplo está elaborado por un despacho de asesores de financiamiento (de los que hablaré en el último capítulo), y se refiere a los requisitos que se le pide a una empresa pequeña, o sea una empresa que no exceda de \$21'000,000.00 en ventas al año. La diferencia con una micro, solamente es que en dicha empresa no se le solicitan estados proforma. en cuanto a la industria mediana es completamente igual.

DOCUMENTACIÓN REQUERIDA PARA ANALISIS Y EVALUACIÓN DE FACTIBILIDAD

Creditos de \$1'100,000.00 a \$10'500,000.00

EMPRESA PEQUEÑA

1. Solicitud de asociación y crédito (monto, plazo y destino), así como características y estudios de proyecto.
2. Carta de antecedentes de la empresa (Curriculum).

3. Programa de Inversión y Descripción del Proyecto. (En el caso de compra de maquinaria y equipo o mejoras en sus instalaciones se necesita anexar una cotizar una cotización que ampare el destino del crédito).
4. Balance general 97 y reciente de 98 (máximo 2 meses de antigüedad).
5. Relaciones Analíticas del reciente de 98 (máximo 2 meses de antigüedad).
6. Estado de resultados 97 y reciente de 98 (máximo 2 meses de antigüedad).
7. Balance general, estado de resultados, estado de flujo de efectivo y tabla de amortización proyectados por la duración del crédito, incluyendo el proyecto de inversión, el monto del crédito y los gastos del financiamiento, considerando los intereses sobre saldos insolutos el TIE mas 4 puntos vigente a la entrega de la solicitud.
8. Últimos 3 recibos de luz y de teléfonos.
9. Últimos 3 estados de cuenta de cheques.
10. Declaración anual de impuestos.
11. Relación de bienes (especificando características, capacidades y valor).
12. Relación de inventarios con importes.

13. Inscripción y modificaciones de Hacienda así como la cédula de Identificación Fiscal.
14. Relaciones de 5 clientes y 5 proveedores: nombre, dirección completa, teléfonos y saldos a 97 y del mes más reciente del 98.
15. Acta Constitutiva de la empresa y últimos aumentos de capital.
16. Poderes notariales de los representantes legales con actos de dominio.
17. Escritura(s) de la Garantía(s) (no gravadas), certificado(s) de libertad de gravamen, tomando en cuenta que el valor de ésta(s), debe ser de cuando menos dos veces el valor del financiamiento solicitado.

PROPIETARIO O REPRESENTANTE LEGAL Y AVAL(ES).

- Acta de nacimiento.
- Acta de matrimonio.
- Identificación con firma y foto. (Credencial de elector o pasaporte vigente)
- Relación patrimonial.
- Comprobante de domicilio particular.

CONTENIDO DE UN PROYECTO DE INVERSIÓN.

Antecedentes del proyecto origen y/o Justificación del proyecto,
objetivos y metas del estudio de factibilidad

- I. Estudio de mercado y comercialización.
- II. Estudio de Localización.
- III. Tamaño del proyecto.
- IV. Ingeniería y otros detalles técnicos del proyecto.
- V. Necesidades de inversión.
- VI. Estudios financieros proforma.
- VII. Evaluación de los estudios proforma.
- VIII. Conclusiones y recomendaciones.

2.1.4.2 BANCO NACIONAL DE COMERCIO EXTERIOR, S.N.C

(BANCOMEXT)

Objetivo:

Fortalecer el sector exportador, promover la diversificación y la presencia de las exportaciones mexicanas de bienes y servicios no petroleros, contribuir a la captación de inversión extranjera y realización de coinversiones y alianzas estratégicas entre empresas mexicanas y del exterior así como, racionalizar el uso de divisas para contribuir a la modernización del país.

Asimismo, busca incorporar a empresas, sobre todo medianas y pequeñas, para que participen permanentemente en la actividad de exportación.

La estrategia de BANCOMEXT consiste en:

- Promover el cambio estructural por empresa.
- Impulsar alianzas estratégicas.
- Sustituir pasivos onerosos ampliando plazo.
- Otorgar nuevas líneas revolventes de capital de trabajo.
- Financiar el equipamiento para resolver cuellos de botella.
- Proporcionar asistencia técnica para elevar eficiencia y competitividad.

Los sectores y ramas apoyadas son: celulosa y papel, cuero y calzado, textil, farmacéutica, lechera, bienes de capital y química, hule y plástico.

Sujetos de crédito:

Se apoya a productores, organizaciones de productores, empresas productoras y/o comercializadoras de bienes y servicio no petroleros, que exporten directa o indirectamente, o bien que sean exportadores potenciales.

A efecto de otorgar el apoyo de acuerdo a las características de cada empresa los acreditados se clasifican en función a los siguientes parámetros:

Tipo de Empresa	Ventas de Exportación Directas y/o Indirectas del año Inmediato Anterior (Mill. de Dls. EUA)
A desarrollar Intermedias Consolidadas	Hasta 2 Entre 2 y 20 Más de 20

Atiende los requerimientos financieros de las empresas de los sectores de manufacturas y servicio, minero-metalúrgico, agropecuario, pesca y turismo.

Características de los créditos

Los créditos se canalizan a través de la banca comercial, las arrendadoras financieras, las casas de factoraje y las uniones de crédito, en dólares de EUA y/o moneda nacional, en montos suficientes, a tasas interés competitivas y plazos adecuados, de acuerdo a las características de cada etapa y actividad. En promedio las tasas de interés a las que el BANCOMEXT presta los recursos a los intermediarios financieros son:

A corto plazo: (180-360 días) en moneda nacional, TIE+3
y en dólares, libor+4.

A largo plazo: (hasta 5 años) en moneda nacional TIE+5
y en dólares, libor+6.

Además se aplica una comisión por el manejo del crédito.

El apoyo al capital de trabajo se otorga cuando se producen y/o comercializan bienes que cuentan con un grado de integración nacional mínimo de 30% dentro de su costo de producción, o prestan servicios que generan un ingreso neto de divisas mínimo de 30% dentro de su costo de prestación. En los casos de bienes y servicios cuyo grado de integración nacional o ingreso neto de divisas sea menor al 30%, se apoya la parte mexicana.

Los créditos son los siguientes.

A) Ciclo Productivo.- Se apoya la producción, acopio y existencia de bienes terminados o la prestación de servicios, así como mantenimiento estratégico y la existencia de materias primas e importación de insumos que se incorporen a bienes de exportación directa o indirectamente.

Moneda: Dólares americanos para exportadores directos y pesos mexicanos para exportadores indirectos

Porcentaje de Financiamiento: Hasta el 100%

Plazo: Entre 180 y 360 Días según el caso.
Amortización: Una sólo al vencimiento

B) Unidades de equipo de importación.- Adquisición de maquinaria y equipos nuevos, cuyo pago se haya pactado con financiamiento de las líneas de importación garantizadas por EXIMBANK del país correspondiente en la modalidad de desembolso por medio de una carta de crédito comercial irrevocable con base en líneas de crédito de importación que BANCOMEXT ha establecido con instituciones financieras internacionales.

Moneda: Dólares, pesos u otras, dependiendo el origen del bien.

Porcentaje de Financiamiento: Hasta 85% y de 50 mil hasta 5 millones de dólares.

Plazo: Hasta 5 años

Amortizaciones: Semestrales en moneda extranjera y trimestrales en pesos mexicanos.

C) Proyectos de inversión. Construcción, equipamiento, desarrollo tecnológico modernización etcetera; de infraestructura para empresas que estén destinadas a exportar o que facturen a países extranjeros en divisas.

Moneda: Pesos o divisas.

Monto Máximo del financiamiento: 70%
Plazo: Se determina en cada caso.
Amortizaciones: Conforme a un calendario de pagos.

D) Consolidación Financiera. Reestructuración de pasivos de créditos onerosos otorgados por instituciones bancarias. Sin incluir intereses moratorios.

Moneda: Pesos, divisas o combinación de éstas.
Porcentaje de Financiamiento: Hasta un 100%
Plazo: En función del flujo de recursos.
Amortización: Pagos de acuerdo a calendario

E) Acciones promocionales. Todo lo relacionado a promover, difundir y comercializar productos y servicios mexicanos que aumenten las exportaciones del país.

Moneda: Pesos o dólares E.U.A.
Porcentaje de Financiamiento: Hasta 85% de los gastos.
Plazo: De 1 a 5 años.
Amortización: Mensual o trimestral.

F) Inversiones accionarias. Se financia a personas físicas o morales para la aportación al capital social de empresas, así como empresas comercializadoras proveedoras de insumos que se incorporen a bienes

y/o servicios de exportación directos e indirectos, ubicados en el país o en el extranjero.

Moneda:	Pesos mexicanos.
Porcentaje de Financiamiento:	Hasta 50% del monto de operación
Plazo:	En función del flujo de recursos esperados.
Amortización:	De acuerdo a un calendario de pagos

G) garantías. Con este tipo de acciones se protege al exportador contra cualquier inconveniente que pueda presentarse durante el proceso exportación de principio a fin. Las que se clasifican en garantía de pre-embarque, pre-entrega, post-embarque y post-entrega y con una cobertura de hasta el 90% de la base gravable según su tipo.

2.4.1.3. BANCO NACIONAL DE COMERCIO INTERIOR, S.N.C. (BNCI)

El Banco Nacional de Comercio Interior, S.N.C (BNCI) es una Institución de Banca de Desarrollo especializada en la atención integral del abasto, el comercio interior y los servicios. A través de su red de sucursales ubicadas en todo el país ofrece servicios bancarios y de crédito.

Mediante el financiamiento impulsa y fortalece el proceso de modernización de los sectores encomendados, la construcción de la infraestructura comercial y de servicios que estas actividades económicas

demandan. Asimismo, presta servicio de asistencia técnica y capacitación, al mismo tiempo que colabora en el desarrollo de las regiones de mayor atraso relativo.

El Banco se ha dedicado a fomentar el desarrollo económico y regional del país, en el ámbito de su competencia así como de aquellas ramas de actividad que por su importancia le encomienda el Gobierno Federal.

Un aspecto importante en el desarrollo del Banco ha sido financiamiento canalizado para nuevas instalaciones, tales como módulos y centrales de abasto, centros comerciales y mercados de venta al detalle, así para la adquisición de estos espacios comerciales. De esta forma ha participado en la construcción de 32 centrales de abasto, 37 centros comerciales y 51 mercados de venta al detalle.

Igualmente ha permitido la incorporación a la cultura bancaria de un gran número de empresarios, por sus características y dimensiones, difícilmente hubieran sido sujetos de atención, no sólo en actividades crediticias, sino en otro tipo de servicios de ahorro e inversión.

Atención al público

A nivel nacional BNCI ha establecido más de 140 sucursales organizadas en cinco Direcciones de Banca Regional que las agrupan.

PROGRAMAS CREDITICIOS BNCI

Condiciones

Elementos	1.1. Locatarios de mercados públicos		1.2 Comerciantes y prestadores de servicios			1.3. Préstamos para la adquisición de bienes de consu- mo y pago de servi- cios	1.4. Reordenación del comercio en vía pú- blica	
	Quirogra- fario	Cuenta corriente	Quirografa rio	Cuenta corriente o simple	Refaccio- nario	Cuenta corriente (tarjeta de crédito)	Simple	Refaccio- nario
Destino del Crédito	Adquisición de mercancías		Adquisición de mer- cancías, insumos y materias primas		Adquisi- ción de equipo remod. de loc. Adq. de loc. hasta el 80% de la inv.	Adquisición de bienes de consumo duradero y no duradero, pago de servicios	Construc- ción hasta el 80% de la inver- sión	Adquisi- ción del local hasta el 80% del valor
Sujeto del Crédito	Locatarios de mercados publicos		Personas físicas y morales, comerciantes y prestadores de servicios			Personas físicas y morales	Promo- tores	Personas físicas comer- ciantes en proceso de reubi- cación
Plazo del Crédito	30, 60 o 90 días	1 año revol.	30, 60 ó 90 días	Hasta 24 meses	Hasta 5 años	Un año revolvente	Hasta 18 meses	Hasta 3 años
Pago del Capital	Al venci- miento	Mensual	Al venci- miento	Mensual		Mensual	Mensual y conforme a ventas	Mensual
Pago de Intereses	Por anti- pado	Mensual vencido	Por anti- pado	Mensual vencido		Mensual vencido	Mensual vencido	
Garantías	Cesión Der. de uso de local		Aval	Prendana, Hipotecana o Fiduciaria		Aval u obligado solidario	Participa- ciones fiscales y fiduciarias o hipote- carias	Fiduciaria, hipoteca- na o ava.

PROGRAMAS CREDITICIOS BNCI

Condiciones

Elementos	2.1. Infraestructura comercial y de servicios		2.2. Modernización del Transporte	2.3. Abasto Agropecuario		
	Simple	Simple	Simple o refaccionario	Prendario	Simple o refaccionario	Habitación o avío
Destino del Crédito	Ampliación, remodelación y construcción de infraestructura hasta el 80% de la inversión	Elab. de Est. y Proy. de Inv. hasta el 80% del valor de estudio	Adq. de Unid. nuevas, cambio de motor y remozamiento para el transporte de pasajeros y carga hasta el 90% del valor de la unidad	Adquisición de mercancías, insumos y materias primas	Adquisición de equipo y construcción de infraestructura	Engorda de ganado, compra de insumos
Sujeto del Crédito	Promotores, agrupaciones de comerciantes y de prestadores de servicios y empresas turísticas		Personas físicas y morales, concesionarios y permisionarios del Transp. de pasajeros y carga	Personas físicas y morales, organizaciones de productores, agroasociaciones y promotores de la actividad		
Plazo del Crédito	Hasta 18 meses		Hasta 3 años	Hasta 180 días	Hasta 5 años	Hasta 2 años
Pago del Capital	Mensual y conforme a ventas	Mensual	Mensual	Al vencimiento	Mensual	De acuerdo al proyecto
Pago de Intereses	Mensual vencido		Mensual vencido	Por adelantado	Mensual vencido	De acuerdo al proyecto
Garantias	Hipotecaria o fiduciaria		Fianza, fiduciaria, hipotecaria o prendaria	Certificados de depósito y bonos de prenda	Hipotecarias o fiducianias	

PROGRAMAS CREDITICIOS BNCI

Condiciones

Elementos	3.1. Descuento de Contra Recibos		3.2. Comercialización Agrícola		4.1. Uniones de Crédito		5.1. Franquicias		
	Con colateral	Prendario	Simple	Con colateral	Simple	Simple	Refaccionario	Simple	
Tipo de Crédito	Con colateral	Prendario	Simple	Con colateral	Simple	Simple	Refaccionario	Simple	
Destino del Crédito	Apoyar al capital de trabajo	Capital de trabajo para la comercialización de productos agrícolas hasta el 70% de la prenda	Capital de trabajo para la comercialización de productos agrícolas hasta el 80% de la inversión.	Apoyar al capital de trabajo	Adq., Remod., de los locales o de equipo	Cap. de Trabajo, Adq. de uso de la Franq. hasta el 80% de la inv.	Adq., Remod. o Adec. del local, Adq. de equipo de Transp. hasta el 80% de la Inv.	Estudio técnico y proy. de la inversión y desarrollo hasta el 80% de la inversión	
Sujeto del Crédito	Proveedores de básicos	Productores pecuarios y empresas industriales acreditadas por Aserca		Unión de crédito		Personas físicas o morales franquiciatarios		Empresarios franquiciantes	
Plazo del Crédito	Al vencimiento de los documentos Max. 180 días	Hasta 180 días	Hasta 1 año	Al Venc. del Docto. Present en garantía	Hasta 5 años	Hasta 3 años	Hasta 3 años equipamiento y 5 años remodelación	Hasta 18 meses	
Pago del Capital	Al vencimiento	Al vencimiento	Mensual	Mensual		Mensual			
Pago de Intereses	Por anticipado	Por adelantado	Mensual vencido	Por anticipado	Mensual vencido	Mensual vencido			
Garantías	Colaterales de contra-recibos	Certificado de depósito, fondo de inversión	Hipotecaria Hoja 1 y 2	Colaterales de letras de cambio y pagarés	Hipotecarias o prendarias	Prendana, hipotecaria y aval		Hipotecaria o fiduciaria	

2.1.4.4. FIDEC (FONDO PARA EL DESARROLLO COMERCIAL)

La idea del Fondo para el Desarrollo Comercial surgió del propósito de reforzar los mecanismos financieros de apoyo al comercio pequeño y mediano que participa en la distribución de bienes y servicios de consumo, para lograr la mayor eficiencia en el aparato distributivo mediante la disminución de los costos de comercialización y la reducción de la cadena de intermediación, aportando además de recursos financieros servicio de asesoría técnica, capacitación y difusión de nuevas prácticas de comercialización así como apoyo a la construcción, ampliación y modernización de infraestructura comercial.

Los recursos del FIDEC se obtienen a través de los distintos intermediarios financieros que operan como Banca de Primer Piso: depende del Banco de México el cual actúa como fiduciario del mismo.

TIPOS DE CRÉDITO

- a) Crédito simple.
- b) Crédito prendario
- c) Crédito de habilitación y/o avío
- d) Créditos refaccionarios

MONEDA. Serán en moneda nacional.

INTERESES. Las tasas del FIDEC son las más bajas del mercado; se pacta libremente entre el solicitante y la banca con las siguientes características.

- TIE - 1.5 puntos para créditos menores a 500 mil pesos.
- TIE - 0.5 puntos para mayores a 500 mil pesos (obsérvese que en lugar de sumar puntos se restan).

ACTIVIDADES NO ELEGIBLES PARA EL FIDEC. Las destinadas a satisfacer las necesidades de consumidores de altos ingresos, expendios de alimentos preparados y cines, teatros y similares; comercialización de insumos destinados a las grandes empresas, servicios de transporte de carga y pasajeros de grandes empresas, venta de automóviles y servicios de comunicación y todo intermediario de gran tamaño.

Con esto concluyo los medios de financiamiento por medio de la Banca de Desarrollo, la cual ofrece otros servicios de los cuales hablaré más adelante, por lo que resta de este Capítulo hablaré de otros medios de financiamiento como son el arrendamiento, el factoraje, los prestamistas y los créditos del extranjero.

2.2. TIPOS DE ARRENDAMIENTO

La clasificación del arrendamiento se basa en el grado en que los riesgos y los beneficios inherentes a la propiedad de un activo permanecen con el arrendador o del arrendatario, y pueden ser arrendamiento financiero o arrendamiento puro.

Asimismo, existen aplicaciones contables que marcan ciertas diferencias entre estos instrumentos, mismos que serán marcados más adelante.

2.2.1. FORMAS DE ARRENDAMIENTO FINANCIERO

Arrendamiento Financiero. Es el acuerdo entre el arrendador o arrendadora y el arrendatario a través del cual el arrendador otorga el uso y goce temporal de un bien por un plazo predeterminado al arrendatario a cambio de un pactado. En su caso, una vez terminado el plazo y cubiertos mediante rentas las erogaciones e intereses de la arrendadora, el arrendatario tiene derecho a ejercitar una opción de compra del equipo arrendado, mediante un pago estipulado de antemano y que

resulta simbólico en comparación con el precio real que en ese momento puede llegar a tener el equipo en el mercado.

MODALIDADES

Arrendamiento Maestro. Es una operación donde se utiliza más de un tipo de equipo y adquiridos por la arrendadora en diferentes fechas de acuerdo a un contrato maestro de arrendamientos y así simplifica la administración de los mismos.

Arrendamiento Financiero Neto. Es aquel en el que el arrendatario cubre todos los gastos de instalación, seguros, mantenimiento, reparaciones, etcétera.

Arrendamiento Financiero Global. Es lo contrario de lo anterior, aquí la arrendadora corre con los gastos antes mencionados.

Arrendamiento en Lease Back (ficticio). Esta forma se utiliza para devolver liquidez a las empresas arrendatarias, mediante la venta de algún activo productivo de éstas hacia la arrendadora (normalmente el precio de venta se determina mediante avalúo bancario). La arrendadora devuelve al activo en calidad de arrendamiento financiero.

Arrendamiento financiero inmobiliario. Se hace de igual manera pero con bienes inmuebles, teniendo implicaciones de la misma manera que la compra de bienes inmuebles para efectos legales.

Arrendamiento Operativo.- Es una operación que se establece entre la arrendadora, el arrendatario y el proveedor o fabricante del bien a arrendar; utilizando el mismo mecanismo que el arrendamiento financiero, sólo que el valor residual (o sea la opción de compra) será de acuerdo al precio de mercado y los plazos serán menores relativamente.

2.2.1.1. IMPLICACIONES FISCALES

En México al arrendamiento financiero lo norma y le da sus características principales el Código Fiscal de la Federación y Ley de Impuesto sobre la Renta de la siguiente manera:

El Artículo 15 del CFF lo integra definiéndolo como el contrato por el cual se otorga el uso o goce temporal de bienes tangibles, siempre que se cumpla con los siguientes requisitos:

- I. Que se establezca un **plazo forzoso** que sea igual o superior al mínimo para deducir la inversión en los términos de las disposiciones fisca-

les, o cuando el plazo sea menor se permita a quien recibe el bien, que al término del plazo ejerza cualquiera de las siguientes opciones

- Transferir la propiedad del bien objeto del contrato mediante el pago de una cantidad determinada que sea inferior al precio del bien en el mercado al momento de que se ejerza esta opción.
- Prorrogar el contrato por un cierto plazo.
- Obtener parte del precio por la enajenación a un tercero.

II. Que la contraprestación sea igual o superior al valor del bien al momento de otorgar su uso o goce.

III. Que se establezca una tasa de interés aplicable para determinar los pagos y el contrato se celebre por escrito.

IV. Consignar expresamente en el contrato el valor del bien objeto de la operación y el monto que corresponda al pago de los intereses.

Asimismo, el artículo 14 del CFF le otorga al arrendamiento financiero la calidad de enajenación a plazos, por consiguiente el valor del bien se considerará el monto original de la inversión y se podrá deducir mediante la aplicación en cada ejercicio, de los por cientos máximos auto-

rizados por la ley en sus artículos 44 y 45 LISR ya que la ley lo considera propiedad para efectos fiscales.

El artículo 48 de la LISR determina que se considerará el monto original de la Inversión (MOI), la cantidad que se hubiese pactado como valor del bien objeto de contrato, incluyendo todos los gastos que involucra una importación.

El artículo 41 de la LISR marca la deducción de las inversiones y determina los costos que comprenden el MOI.

El artículo 7A de la LISR determina el concepto de interés y nos menciona que en contratos de arrendamiento financiero se considera interés la diferencia entre el total de pagos y el MOI.

El artículo 24 de la LISR determina la deducción de los intereses.

El artículo 50 de la LISR determina las reglas aplicables para la deducción de los bienes en arrendamiento financiero al ejercer las opciones terminales.

El artículo 12 de la LIVA determina que este impuesto se pagará por anticipado y que el impuesto que podrá diferirse será el correspondiente a los intereses.

2.2.2. ARRENDAMIENTO PURO

Como se había mencionado anteriormente, el arrendamiento puro está legislado por el Código Civil y se conceptúa de la siguiente manera:

Existe arrendamiento cuando una persona otorga el uso o goce de un bien por un plazo determinado a otra persona y ésta se obliga a pagar una cantidad determinada por su uso o goce sin la necesidad de adquirir el bien.

El artículo 2400 determina que son susceptibles de arrendarse todos los bienes que puedan usarse sin consumirse, con excepción de aquellos que la ley prohíba arrendar y los derechos estrictamente personales.

Para los efectos de nuestra investigación sólo podrán arrendarse los bienes muebles y bienes de capital, es decir, los bienes productivos que las personas físicas y morales utilicen para la obtención de sus ingresos.

El artículo 2406 del CC determina que el arrendamiento debe otorgarse por escrito, cuando la renta pase de 100 pesos anuales.

El artículo 2461 del CC establece que si el bien se arrendó por años, meses, días o semanas, la renta se pagará al vencimiento de cada uno de los términos, salvo convenio de lo contrario.

El artículo 2480 del CC determina que el arrendatario sólo podrá subarrendar el bien con consentimiento del dueño o arrendador. Fiscalmente este tipo de arrendamiento está considerado como un gasto deducible ya que los bienes tomados en este sistema serán considerados como indispensables para el funcionamiento de las actividades de los contribuyentes. De esta manera podemos determinar que este sistema está vinculado a bajar la base gravable de las personas físicas y morales para efectos del pago de ISR y PTU, asimismo, al no tener la propiedad del bien arrendado el contribuyente no paga el impuesto al activo.

En la práctica, los plazos para este tipo de arrendamiento serán determinados de acuerdo con la vida útil de los bienes, considerando que los plazos siempre serán menores que su vida útil.

2.2.3. DIFERENCIAS ENTRE ARRENDAMIENTO PURO Y FINANCIERO

La diferencia principal se encuentra al término del contrato, mientras que en el financiero existe una obligación de adquirir el bien por medio de un valor residual, en el puro no existe tal, ya que el bien pasa otra vez a manos del arrendador y éste podrá optar si quedarse con el bien, venderlo al arrendatario o, en su caso, a un tercero.

Ahora bien, la Ley contempla que si en algún contrato de arrendamiento se dan opciones de compra terminales, éste será considerado como financiero.

Pero en la práctica esto sí se da, no dentro del contrato, pero sí con una carta donde el fabricante ofrece a un valor residual al término del plazo estipulado,¹² dando así la certeza al arrendatario que podrá comprar o no el bien al término del contrato a cierto precio y sin estar obligado a adquirirlo.

Este tipo de operación debería llamarse entonces Arrendamiento Operativo pero sin obligación de ninguna de las partes de otorgar el bien a la otra; es por esto que concluyo que en la práctica se utilice el término de "arrendamiento puro" puesto que además el bien nunca deja de ser de la arrendadora, lo que puede representar una ventaja para ambas partes desde el punto de vista legal.

¹² Volkswagen Leasing, es un ejemplo.

2.2.4. CUADRO COMPARATIVO ARRENDAMIENTO FINANCIERO Y ARRENDAMIENTO

PURO (ENFOQUE ARRENDATARIO)

	Arrendamiento	
	Financiero	Puro
Propiedad fiscal del bien	Sí	No
Causa del Impuesto al Activo (2%)	Sí	No
Depreciación fiscal del Activo Fijo	Sí	No
Deducción de pago de rentas	No	Sí
Propiedad jurídica del bien	***	No
Pago inmediato del IVA del valor del bien	Sí	No
Opción de compra al término del contrato	Sí*	No
Venta al término del contrato a valor simbólico	Sí*	No**
Efecto carga financiera deducible al 100%	Sí	No
Genera base de componente inflacionario	Sí	No
Se considera financiamiento	Sí	No
Plazo mínimo del contrato 6 meses	No	Sí
Se estipula valor del bien	Sí	No
Se estipulan intereses	Sí	No
Se estipulan rentas	Sí	Sí
Disminuyen la base del PTU	Sí	Sí
Pago de seguros del bien objeto de arrendamiento por el arrendatario	Sí	Sí
Opción de compra a favor de un tercero a valor de mercado	Sí	Sí

* Valor de 1% -5%

** Valor comercial.

***Fiscalmente sí financieramente no.

2.2.5. PLAZOS, REQUISITOS Y COSTO DEL ARRENDAMIENTO

Los plazos que existen en arrendamiento van desde los seis meses hasta los 5 años, dependiendo de la arrendadora y del equipo que se trate.

El costo del arrendamiento es del TIE+10 dividido entre el plazo concedido, una renta de depósito, IVA sobre la adquisición, y dependiendo si es financiero, una opción de compra del 1%-5% y si es puro la opción de compra es a valor comercial y eso si existe dentro de la arrendadora. Los requisitos básicos son:

- Llenar solicitud.
- Identificación de personalidad (acta constitutiva, comprobante de domicilio, etc.).
- Estados financieros del último ejercicio.
- Última declaración y cédula fiscal
- Copia de estados de cuenta bancaria (últimos 3).
- Datos del Registro Público de la Propiedad del solicitante o aval (garantía no gravada).

Lo más importante de este financiamiento es que una vez reunida la documentación se tardan de 8 a 15 días en responder; a diferencia de

los créditos comerciales bancarios que llevan más tiempo y más requisitos, además de gravar un bien.

2.2.6. VENTAJAS DE LOS ARRENDAMIENTOS Y DESVENTAJAS

Ventajas	Beneficios
Evita la descapitalización ya que no se gravan las garantías	Deprecia y deduce aun sin ser su propiedad
Conserva las líneas de crédito bancarias	Adquiere un bien a bajo costo.
El bien adquirido se paga sólo con su productividad y uso.	Proyecta su crecimiento.
Se cuenta con el avance en la tecnología	Incrementa su imagen comercial
Aumenta la capacidad crediticia por no haber garantías gravadas	Adquiere mayor liquidez para inyectarlas en áreas productivas.
Cuando el dinero es escaso es una buena fuente de financiamiento	

DESVENTAJAS

- Mayor costo de financiamiento comparado con otros instrumentos.
- Al arrendatario se le prohíbe realizar mejoras al bien sin el consentimiento del arrendador. Si la propiedad pertenece al arrendatario, tal prohibición no existiría.

- Si se arrienda un activo que termina siendo obsoleto, deben continuarse los pagos por lo que resta de su utilización contractual.

2.3. FACTORAJE

En sí el factoraje es una línea de crédito revolvente, que se utiliza para obtener liquidez inmediata mediante la venta de cuentas por cobrar, compra-venta de títulos de crédito, y el anticipo del importe de pedidos. Las ventajas que esto genera son:

1. Convierte ventas de crédito en ventas de contado.
2. Baja los costos de cobranza.
3. Evita el riesgo de pasivos.
4. Agiliza el capital de trabajo.
5. Obtiene una mejor imagen a proveedores por pronto pago.
6. Obtiene mejores descuentos de proveedores por compras de contado.
7. Obtiene liquidez del 70-100% de la cartera.

Ahora bien, ¿por qué 70-100% de liquidez y no el 100%? Porque la empresa de factoraje asume el riesgo de las devoluciones que se efectúan; a este proceso se le conoce como "Aforo" y es dependiendo de

los productos que se manejen; por ejemplo, los productos perecederos tendrán un 70%, el 30% restante son las pérdidas o devoluciones que pudieran existir, dicho de otra manera, ésta es una forma de evitarse el riesgo que esto significa. No así en un pagaré o una letra de cambio que ahí sí se liquida el 100%. Pero ¿qué pasa con el 30% restante? El 30% restante se paga cuando el cliente liquida el resto del crédito de su proveedor, es decir, del crédito que se genere entre cliente y proveedor desde 15, 30, 60, 90 días de plazo del crédito que se le haya otorgado. Los documentos que se aceptan en el factoraje son: pagarés, letras de cambio, facturas con sello de recibido, contrarecibos.

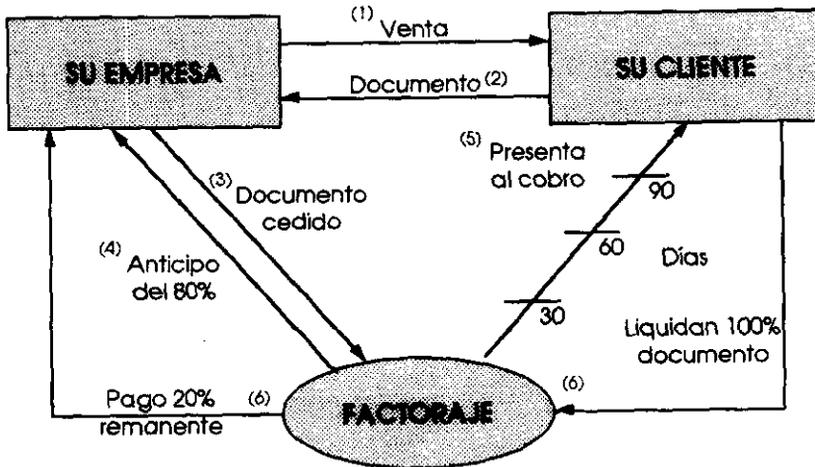
Los tipos de factoraje son tres y son los que se mencionan a continuación:

2.3.1. FACTORAJE A CLIENTES

Este tipo de operación es sencilla y práctica para el descuento de facturas, contrarecibos o pagarés que sus **clientes** les otorguen por la compra de alguno de sus productos, o importando la cantidad de cartera que manejen, obteniendo liquidez inmediata desde el 80% del importe del documento cedido.

Siendo muy sencilla su operación siguiendo los siguientes pasos:

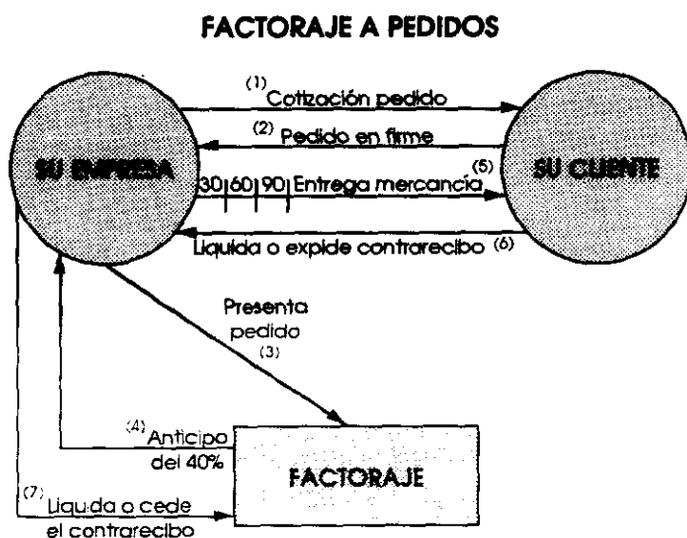
FACTORAJE A CLIENTES



1. Vende mercancías o servicios y entrega factura a revisión.*
2. Entrega documentos (contrarecibo, pagaré, factura, etc.).*
3. Cede documento a FACTORAJE, endosándolo.*
4. Anticipa a su empresa un porcentaje del valor del documento.
5. Presenta FACTORAJE, el documento a su cliente para el cobro.
6. Efectúa la liquidación del documento al vencimiento.
7. Reembolsa FACTORAJE, a su empresa el remanente del valor del documento.

2.3.2. FACTORAJE A PEDIDOS

También existe la opción de aplicar el FACTORAJE A PEDIDOS establecido por sus clientes, anticipando hasta el 40% del valor, permitiéndole obtener capital de trabajo para la compra de materia prima, el pago de impuestos de importación o cubrir sus costos directos primarios de fabricación



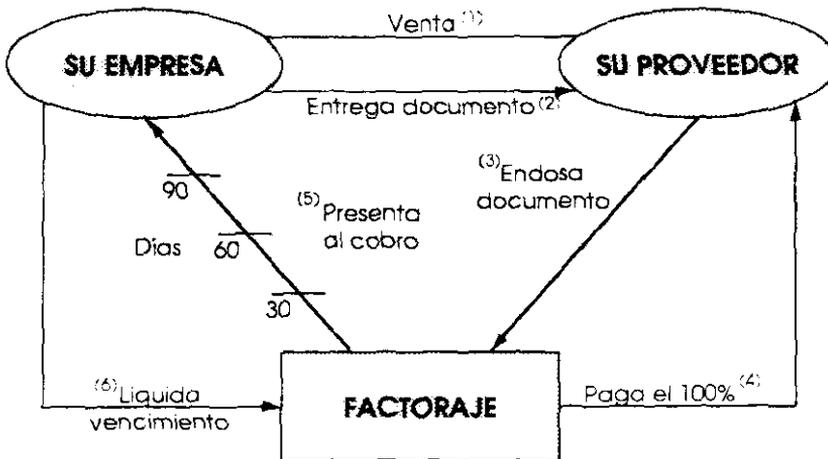
1. Contrato de Producción de bienes y servicios o cotizaciones para su cliente*
2. Establece su cliente pedido en firme a su favor.*
3. Presenta pedido a FACTORAJE para factorearse.*
4. Anticipa recursos hasta por el 40% del importe pedido.

5. Entrega a su cliente la mercancía objeto del pedido.
6. Obtiene paga de contado o un contrarecibo.

2.3.3. FACTORAJE A PROVEEDORES

Por otro lado, contamos con la alternativa de FACTORAJE A PROVEEDORES; emitiendo ustedes el contrarecibo a proveedores, éstos los descuentan en Factoraje, pagándoles al contado a sus proveedores hasta el 100% del valor del documento e inmediatamente. Logrando con esto que ustedes reciban la mercancía, creando una buena imagen y consiguiendo algún tipo de descuento por el pago al contado de sus proveedores, pero manteniendo o ampliando el crédito que obtenían.

FACTORAJE A PROVEEDORES



1. Vende mercancías o servicios y entrega factura a revisión*
2. Entrega documentos (contrarecibo, pagaré, letra de cambio, etc.)*
3. Endosa el documento cediéndolo a FACTORAJE.
4. Paga el documento al proveedor.
5. Presenta el documento para su cobro.
6. Liquidada al vencimiento a FACTORAJE*

* Estos tres pasos son los únicos que usted realizará para obtener liquidez inmediata, el resto lo hará el Factoraje.

Como usted ya está enterado, las ventajas de Factoraje son muy atractivas:

- Su ciclo operativo es substancialmente mejorado, al acortar los días de cartera, teniendo una revolvencia mayor con resultados favorables en la utilización de los recursos.
- Al contar con una liquidez inmediata usted pueda mejorar sus costos con sus proveedores al pagar de contado sus materias primas.
- El costo financiero es reactivo. Es decir que al mejorar sus costos directo en proveedores o en otros insumos, con el capital descontado de sus documentos su margen de utilidad es favorecido claramente.

- Otros aspectos importantes es que este tipo de financiamiento no afecta su estructura financiera manteniendo el mismo nivel de apalancamiento y mejorando su liquidez al acelerar su circulante.
- No tendrá costo alguno la investigación y apertura de la línea de crédito que establezca con el Factoraje.

2.3.4. REQUISITOS Y COSTO FINANCIERO

Los documentos que deberán anexarse a la solicitud de servicios de la empresa son los siguientes:

- Copia de las declaraciones anuales de los dos últimos ejercicios.
- Copia de las declaraciones parciales del año en curso.
- Copia del alta ante Hacienda.
- Copia de la cédula de identificación fiscal.
- Copia del acta constitutiva con sus últimas reformas a sus estatutos.
- Estados financieros históricos de los últimos dos ejercicios auditados con sus relaciones analíticas, en papel membretado o con sello de la empresa, firmados.
- Estados financieros parciales con antigüedad no mayor a 90 días con sus relaciones analíticas.

- Copia de una identificación oficial vigente de los representantes legales de la empresa con foto y firma.
- Datos generales de representantes legales.
- Catálogo de productos.
- Carta solicitud en hoja membretada indicando el tipo de factoraje y el monto de la línea.

Obligado solidario:

- Relación patrimonial del aval con datos de inscripción en el RFC, con firma autógrafa.
- Copia del acta de matrimonio (si es casado) y/o acta de nacimiento.
- Copia de una identificación oficial vigente con fotografía y firma.
- Copia de la escritura del bien inmueble en garantía. (La garantía podrá ser o no gravada, dependiendo de la empresa de Factoraje de la que estemos hablando).
- Abrir una cuenta bancaria.

El monto de la línea de crédito se determinará en base a las ventas anuales de la empresa que lo solicita y su costo se dará a conocer por medio de un estado de cuenta mensual del TIE+6 con una comisión del 0.5 al millar. Esto se puede explicar en el siguiente ejemplo:

Monto del Factoraje	N\$300.000,00
Entre el millar	1.000,00
Resultado	300
Por	0,5
Comisión del 0.5 al millar igual a	N\$150.000

El tiempo de respuesta después de reunir los requisitos es de un mes.

Cabe aclarar que el Factoraje no es un despacho de cobranza, o sea que se le delega la cobranza, pero en el momento que no se le paga, la responsabilidad pasa a manos de quien solicitó la línea de factoraje.

2.4. PRESTAMISTAS

Los prestamistas son personas que buscan un medio de inversión de su dinero mucho más productivo que los instrumentos de inversión en el mercado y con menor riesgo que el mercado de capitales, muchas de estas personas viven de sus intereses, sin tener que trabajar mucho para ello, ya que por lo regular existen personas que promueven su dinero por ellos y no les resulta gravoso, puesto que el que le paga al promotor es la persona que adquiere el empréstito. Respecto a esto cabe, entonces, preguntarse acerca de cómo funcionan este tipo de préstamos, lo que aclaro a continuación.

Los préstamos personales se hacen mediante tres personas: la primera, el deudor, que es la persona que solicita el financiamiento; la segunda, el acreedor, que es el que lo presta, y el tercero, el notario público, quien da fe mediante un contrato de mutuo con interés, donde en el caso del Distrito Federal se hace mención del artículo 2111 del Código Civil del Distrito Federal, donde la parte deudora se obliga a cumplir íntegramente las prestaciones que contrae aún en caso fortuito o de fuerza mayor y acepta expresamente esta responsabilidad; también manifestando que el interés pactado no es excesivo, ni desproporcionado y no tiene apuro pecuniario, es decir, que no es de un plazo de pago demasiado anticipado, renunciando con esto al artículo 2395 del Código en cuestión. Entre otras cosas, también se mencionan las formas de pago con el día y el lugar, los intereses moratorios, el plazo a pagarse, la garantía en hipoteca con primer beneficiario para la parte acreedora, la penalización, el interés y lo demás que viene en todo convenio o contrato de este tipo, más lo que cada parte quiera agregar. Ya dentro de la notaría los únicos gastos que corren son los del notario, los cuales por lo regular se reducen de la cantidad prestada, que en ese momento también se entrega y se hace mediante dos cheques, uno de la cantidad pactada y otro para el notario. Obviamente los gastos corren por parte del deudor. Ahora que en la práctica suele hacer un tercer cheque, el

que está destinado al promotor de crédito del cual me gustaría profundizar más.

2.4.1. PROMOTORES

Los promotores de crédito de este tipo, son personas en su mayoría abogados con un solo interés, el de obtener un lucro de este tipo de transacciones, entre más cantidad y más rápido mejor; por lo tanto, estos mismos son los que, por una parte consiguen los deudores, o sea los solicitantes del crédito, y por otro lado quien los presta, o sea los acreedores. Algunos lo hacen de manera honesta, es decir, observando los intereses tanto del acreedor (afirmando los riesgos que puede correr al prestarle a una cierta persona, proporcionando documentación, libertad de gravamen de la propiedad en garantía, visita ocular de la misma, etc.), como del deudor (refiriéndose al acreedor como una persona que efectivamente cuenta con el capital para prestarla, diciéndole si es factible que lo pueda pagar, proporcionándole la cantidad a la que van a ascender los gastos, llevarle un seguimiento, etc.); otros no lo hacen así, se ponen en la posición que más les conviene a sus intereses con tal de obtener su recompensa monetaria, es decir, si la casa en hipoteca está gravada, mientras que el acreedor no se dé cuenta que queda en se-

gundo término no importa, el promotor sigue recibiendo su porcentaje a la hora de la transacción; o si el deudor mediante los documentos que otorgue, éstos presentan una clara objeción ya que lo más seguro es que no pueda pagar a crédito; perderá su garantía y el promotor aún sigue recibiendo su comisión. Como éstas, pueden haber muchas más situaciones en la que el promotor puede actuar con dolo e inclinarse a beneficiar a la parte que más le convenga. Dicho así, nos resulta fácil comprender porqué éstos son los que más promueven este tipo de préstamos y no los capitalistas y porque muchos periódicos dedican secciones completas de sus anuncios clasificados a éstos.

2.4.2. GARANTÍAS, REQUISITOS Y GASTOS

Antes de empezar con los requisitos hay que hacer mención de las garantías, ya que éstas suelen ser la base de estos créditos, tienen que ser muy comerciales y por lo regular sean casas o apartamentos en una zona urbana y de fácil acceso o, en su caso, terrenos en las zonas de más demanda comercial aunque suele ser raro que se acepten como garantía; no se aceptan ni bodegas, ni naves industriales; se basan en casas-habitación. También existen los que prestan en base a automóvi-

les, pero con un interés muy elevado (del 10% mensual) y por lo regular sobre coches nuevos.

Los préstamos tienen garantías del 3 a 1 debido a los altos intereses, que prestando al 2 a 1 no representaría un gran riesgo para el deudor perder su propiedad en lugar de saldar la deuda.

Los requisitos para obtener un crédito de este tipo varían, pero por lo regular son pocos, además el tiempo de respuesta de los mismos también lo es (8 días después de recibir documentación), que se puede decir que son las únicas ventajas que presentan frente a otros tipos de financiamiento. De esta manera citaré siete que son los más comunes:

1. Carta con referencias.
2. Escrituras del bien ofrecido en garantía libre de gravamen (3 a 1).
3. Boleta predial actualizada.
4. Acta de nacimiento.
5. Acta de matrimonio.
6. En caso de sociedad conyugal, el acta de nacimiento del cónyuge.
7. Identificación del solicitante y cónyuge.

Los gastos hasta el 13 de diciembre de 1998 son:

- a) De un 3 a un 6% de interés mensual.
- b) De un 5 a un 10% de comisión (si existe un promotor).
- c) Avalúo del 2.5 al millar^{*}
- d) Gastos de 2.5% del notario (varían dependiendo de la notaría).

El plazo es de 6 meses a un año siendo éste negociable al término del plazo y obligatorio para el acreedor y voluntario para la parte deudora, estando obligado éste a pagar sólo los intereses; pagando el capital durante o hasta el final del plazo pactado.

No existe documentación al respecto de financiamientos de este tipo y no hay una regulación de los mismos como sucede en los otros financiamientos. La razón básica por la que incluyo es, como suelen decir los promotores de esto, porque no hay dinero más caro que el que no se tiene, y debido a la situación que atraviesa el país y al elitismo financiero y la ausencia de capital para financiamientos, ésta se presenta como la última opción, que representa un costo de capital muy elevado y el riesgo de toparse con gente que su único interés es obtener de manera fácil propiedades. En mi opinión, mientras continúe el Sistema Financiero Mexicano teniendo la tendencia histórica de altas tasas de interés, de una

* Al millar está explicado en el punto 2.3.4. de este capítulo

cartera vencida grande, y de la falta de atención al micro y pequeño empresario por parte de bancos. Estos préstamos seguirán siendo un negocio muy lucrativo con poco riesgo.

2.5. CRÉDITOS EXTERNOS

Como se menciona en el capítulo 1, la Banca Extranjera ha entrado a México, bancos como BBV, Santander, Citibank, Banco de Nueva Scotia, etc., están funcionando con su nombre o tienen una participación relativa con alguna institución nacional, la banca extranjera presenta entonces una ventaja con respecto a la nacional, su fondeo es más barato, puesto que al pertenecer a un conglomerado financiero de algún país rico su costo es menor; para hacer una comparación, es como si un empleado de Sears comprara ropa o cualquier otra cosa en la misma tienda donde trabaja; Sears le otorgará precios por debajo del nivel que le da a su clientela en general. Por ende, el crédito que otorgan los bancos extranjeros debería ser más barato, tal como sucedió en España cuando este país abrió sus puertas a la banca de otra procedencia diferente a la hispana; pero no es así, la banca extranjera ha aprovechado la escasez de créditos para llevarse más centavos a sus arcas, otorgando créditos con la misma carga financiera que cualquier otra institución mexicana. Esta tendencia podría terminar en el momento en que em-

piece a fluir más recursos para financiamientos, bajen las tasas de interés y por lo tanto el crédito se convierta factible a utilizarse por el empresario nacional.

Por lo problemático que resulta obtener un empréstito en México, muchas empresas optan por solicitar un crédito externo con condiciones más cómodas y asumiendo el riesgo de las posibles fluctuaciones en el tipo de cambio del peso. Desde luego que estos créditos tienen sus limitaciones legales, ya que ninguna institución puede promover operaciones que provengan de bancos que no estén constituidos bajo la legislación bancaria del país. De ahí que los financiamientos de tipo externo se realizan por medio de promotores independientes que de manera particular promueven estos con alguna institución en el extranjero, aunque también los empresarios lo pueden hacer ellos mismos viajando al país donde se encuentran.

2.5.1. CARACTERÍSTICAS

Los créditos extranjeros que se promueven tienen similitudes con los de nuestro país, los hay de habilitación y/o avío, refaccionarios, hipotecarios, arrendamientos y factoraje internacional. La mayoría se hacen a empresas de gran tamaño y donde también entran una que otra pe-

queña y medianas empresas, debido principalmente a que el monto mínimo varía de \$300,000.00 a \$1'000,000.00 de dólares. La mecánica de los mismos es la que cambia, ya que mientras en México se cobra una tasa de TIE+6 U 8 puntos, por ejemplo, las instituciones financieras extranjeras aunque se basan en una tasa líder, por lo regular cierran el crédito a un porcentaje anual independientemente si está sube o baja (tasa fija). Así las tasas para un crédito se basan en las siguientes (al 1º de diciembre de 1999):

Tasa Prime 7.75% anual

Tasa Libor 64.96% anual

Las instituciones la cierran en 10% anual (al menos en los créditos de 1998) otorgando también un período de gracia* que va a un año y con garantía del 2 a 1 (que se puede reducir dependiendo del monto solicitado), a plazos hasta de 10 años.

En cuanto a los requisitos, éstos sí varían con respecto a los de créditos nacionales, ya que tan sólo piden:**

* Como se explica en el punto 2.1.4. Uniones de crédito
Folleto LBR Financiamiento.

1. Copia de acta constitutiva y sus modificaciones.
2. Poderes de las personas facultadas para firmar el contrato.
3. Identificación oficial con firma y foto de los anteriormente mencionados.
4. Copia de estados financieros de los dos últimos ejercicios.
5. Copia de la declaración anual de los dos últimos ejercicios.
6. Copia de la cédula de identificación fiscal.
7. Copia de estados de cuenta de cheques de los últimos tres meses.
8. Resumen ejecutivo del proyecto (flujo de caja, estados de posición financiera y resultados proyectados al período del crédito), así como premisas de proyección de dichos estados
9. Carta de solicitud en hoja membretada.

En algunos casos estos promotores además de solicitar lo anterior, también solicitan un seguro de cobertura cambiaria, que suele ser muy caro (alrededor del 11%) y difícil de que se otorgue, empero, esto soluciona el riesgo de una devaluación inesperada que en nuestro país se han dado de manera regular.

Para finalizar este capítulo, se puede observar que cada medio de financiamiento tiene su propia plantilla de promotores, ejecutivos de cuenta, asesores o cualquier otro nombre que se le dé a los vendedores

de créditos; los que presentan una peculiaridad, todos se dedican a promover solamente un solo tipo de financiamiento. Luego entonces los ejecutivos de cuenta de un banco se dicen la mejor opción para las necesidades de un empresario, lo mismo sucede con las arrendadoras, el factoraje, las uniones de crédito etc., la razón es clara, ya que al recibir una comisión por cada financiamiento que coloquen y como son exclusivamente de un tipo, encajonan en esta situación a los empresarios, sin otorgar una asesoría real de toda la gama de instrumentos que existen en el mercado y ofreciéndoles muchas veces un instrumento inconveniente para sus necesidades.

CAPÍTULO 3

EL EMPRESARIO MEXICANO Y ALGUNAS COMPARACIONES

3.1. CLASIFICACIÓN DE EMPRESAS

México es un país de pequeñas y medianas empresas y como tal tiene problemas de definición en cuanto a la etapa del proceso productivo en que éstas se encuentran. Hay empresas que se encuentran en la etapa del Taylorismo, Taylor arrebató al trabajador el saber hacer el trabajo y se lo especializó. Otras empresas se encuentran en la etapa del Fordismo, con esto se especializó la maquinaria. Y más evolucionado que esto es la etapa de Neofordismo, la etapa de la automatización en la que el "obrero de cuello blanco", contadores y administradores, ya no conocen como se realiza el proceso productivo en las empresas, pero es la etapa en la que el uso intensivo de capital las hace más eficientes y rentables.

Si hablamos de un supuesto de que la pequeña y mediana empresa puede representar alrededor del 98%¹² de la empresa mexicana, hablamos de:

Ineficiencias contables que ocasionan que éstas no puedan cumplir sus obligaciones fiscales por lo complicado que es el aspecto fiscal. Puesto que la consideran "un mal necesario", en lugar de un instrumento vital para la toma de decisiones.

Ineficiencias administrativas, que ocasionan que las empresas no puedan competir en un medio tan competido como el que se vive en la globalización.

Ineficiencias financieras, que ocasionan que las empresas no tengan acceso a las mejores fuentes de financiamiento que brinda el Sistema Financiero Mexicano.

Ineficiencias en compras, que ocasionan que las empresas no puedan vender ni en el volumen ni en las condiciones adecuadas.

Ineficiencias tecnológicas, que son ocasionadas por las anteriores u ocasionan a las anteriores.

¹² Centro para el Desarrollo de la Competitividad Empresarial.

Este es un listado enunciativo, de ninguna manera limitativo, pero de hecho es resultado de una realidad, en México tenemos dos tipos diferentes de país, tanto en el desarrollo de diversas zonas, como en el desarrollo de diferentes clases, y en este punto no nos referiremos a las clases sociales, sino a las clases empresariales. Las clases empresariales pueden clasificarse cuando menos en dos:

1. La clase empresarial profesional, una minoría en manos del capital multinacional o de algún grupo privado mexicano que sí supo aprovechar las ventajas que México ofreció y que cuenta con los mejores administradores, contadores, abogados e ingenieros formados en universidades mexicanas o preferentemente extranjeras; y
2. La clase empresarial pragmática, empresarios hechos en la empresa ineficiente producto de una visión limitada de un México protegido, cerrado a toda competencia extranjera y carentes de una adecuada infraestructura, que tienen que enfrentar diariamente el riesgo de la modernidad. Sin embargo, las pequeñas empresas al atender nichos pequeños, son más rentables que las grandes empresas (si se mide la rentabilidad como un retorno mayor de su inversión original). Además, en este mundo de mercados cambiantes y dinámicos, los negocios que atienden pequeños mercados suelen

tener mayor adaptabilidad que los grandes; esta flexibilidad es definitivamente la principal ventaja competitiva que tradicionalmente ha sido explotada por la micro, pequeña y mediana empresa.

Ahora que para fines de financiamiento Nafinsa ha establecido parámetros para poder hacer de manera mas objetiva la clasificación de las empresas de acuerdo a las ventas que obtienen en un año y al número de trabajadores que en ellas operan. A continuación presento unas gráficas que reflejan esta clasificación, además del monto de crédito que de acuerdo a Nacional Financiera pueda soportar cada sector.

Sectorización de empresas para análisis de crédito

Estrato	Empleos Permanentes	Ventas Netas Anuales	Monto Máximo de Crédito
Microempresa	hasta 15	hasta \$2.1 millones	1'200,000.00
Pequeña empresa	de 16 a 100	hasta \$21 millones	12'000,000.00
Mediana empresa	de 101 a 250	hasta \$50 millones	26'000,000.00
Gran empresa	más de 250	más de \$50 millones	Más de 26'000,000.00

Fuente: Curso de Promotores de Nacional Financiera

De acuerdo al número que representan con respecto al total de empresas registradas en el país se clasifican de la siguiente manera:

Estrato		Porcentaje
Microempresa	1'277,161	97.0
Pequeña empresa	7,740	0.7
Mediana empresa	5,160	0.5
Gran empresa	26,891	1.8
Total	1'316,952	100.0

Fuente: Nafinsa-INEGI, 1992

Para no dejar esta clasificación sólo enfocada en términos cuantitativos, también añado otras características de tipo cualitativo de los pequeños empresarios.

Característica	Micro	Pequeño	Mediano
1. Edad promedio	41	39	39
2. Escolaridad del empresario:			
Primaria	38%	5%	2%
Profesional	18%	55%	63%
3. Administración:			
Por los dueños	88%	57%	42%
Por profesionales	12%	43%	48%
4. Sexo			
Masculino	70%	82%	87%
Femenino	30%	18%	13%
5. Estabilidad			
Ha tenido cambio de actividad	9%	2%	3%
No ha tenido cambio de actividad	97%	98%	97%
6. Tipo de organización:			
Propietario único	69%	23%	16%
Sociedad con miembros familiares	23%	41%	33%
Sociedad sin miembros familiares	8%	36%	51%
7. Problemas laborales:			
Ausentismo	45%	43%	42%
Alta Rotación	22%	38%	48%

Fuente: Encuesta Nafinsa-INEGI, 1992

3.2. LA EMPRESA FAMILIAR

La casi totalidad de las micro, pequeñas y medianas empresas están catalogadas como familiares, o sociedades entre amigos o parientes. Desgraciadamente, no existe todavía para que se desarrolle, un mercado de inversionistas de riesgo, profesionales que entren a este tipo de negocios. Por lo tanto la dinámica de operación de una empresa

familiar está íntimamente relacionada con el grado de unión, apoyo y comunicación de sus miembros. El dueño(s) puede auxiliarse de su esposa, hijos, hermanos o parientes políticos y se empieza a dar una situación bastante compleja. Si manejar un negocio implica, de entrada, una serie de problemas financieros, administrativos y de toda índole, hay que tomar dobles precauciones para que el elemento humano, crítico en toda organización no afecte la relación familiar.

Por lo pronto, y para ponernos en perspectiva, vamos a citar algunas estadísticas recientes, de las empresas familiares en Estados Unidos y México. Las similitudes entre ambos son fáciles de ver, pero también diferencias notables.

De los 15'000,000 de empresas actualmente en operación en E.U., el 90% son controladas por una familia o tienen una fuerte intervención por parte de sus miembros de ésta. Esto es muy saludable, a pesar de las mega-fusiones y adquisiciones.

La empresa familiar constituye el 60% del producto interno bruto de ese país, da empleo a 50 millones de personas (la quinta parte de la población total norteamericana), y constituye 175 de las famosas 500 de Fortune. Sin embargo, la inmensa mayoría de las empresas familiares son

pequeñas y medianas, muchas de lo que se llama "Mom and pop shops" (tiendas atendidas por mamá y papá).¹³

Con lo que respecta a México, este tipo de empresas representan el 98% de los establecimientos en el país. Generan el 78% del empleo a la población económicamente activa pero sólo contribuyen con menos 22% del PIB¹⁴

Con esta comparación nos damos cuenta de la importancia que representan estas empresas; es fácil distinguir el retraso que tenemos en nuestra nación y porque somos una economía "Emergente".

Las empresas pequeñas, en su mayoría familiares, no duran mucho; de cada 100 empresas que se crean, 90 no llegan a los dos años, de esas diez que pasan este punto crítico en promedio existen otros 25 años y sólo el 30% llegan a ser pasadas a una segunda generación. Encontrar empresas de tradición por más de una tercera generación es como buscar una aguja en un pajar.

¿Y por qué no duran más tiempo? Aquí pueden existir varias razones:

¹³ Salo Gravinsky, "La empresa familiar", Nafinsa, 1992.

¹⁴ Revista *Ejecutivos en Finanzas*, octubre 1997, IMEF.

- No hay planeación, tanto del crecimiento como de la sucesión.
- Las peleas entre familiares directos y, más común, entre parientes políticos causan desavenencias que pueden conducir al cierre, división o decadencia de esa fuente de riqueza.
- La falta de visión en algunos emprendedores apegados a tradiciones o tecnologías obsoletas que, al no actuar a tiempo son sumamente nocivas para el crecimiento del negocio.

Si vemos a empresas familiares exitosas podemos encontrar tanto en Estados Unidos como en cualquier otro país las siguientes características:

- *División de funciones ejecutivas, con un Consejo de Administración o un líder bien asesorado que coordina las actividades y toma de decisiones.*
- *Planeación para adelantarse a las expectativas de los herederos y sus familias, haciendo más grande el pastel para todos.*
- *Las reglas del juego muy claras con respecto a la inclusión de parientes en la empresa, sobre todo en casos entre suegros y yernos, cuñados u otros parientes secundarios.*

- Los objetivos y la "visión" de la empresa a largo plazo sean igual y aceptados por todo el mundo.

En nuestro país es lógico que las estadísticas sean similares. Podemos considerar al grupo ALFA como empresa familiar, pero hay cientos de miles de pequeñas factorías, talleres, comercios que, manejados por "papá o mamá" con la ayuda de sus hijos y otros parientes apenas van saliendo para poder vivir medianamente. EL GRAN RETO será el de que se estructuren correctamente, crezcan sanamente y sirvan como base para las nuevas generaciones que las hereden.

3.2.1. CÓMO AYUDAR A LAS EMPRESAS FAMILIARES

Poco se conoce en México acerca del estudio y análisis de las empresas familiares. Es más, hace algunas décadas sólo los hijos menos capacitados entraban al negocio o, excepcionalmente en las grandes empresas, iban los familiares a trabajar y a hacer carrera. Era mejor visto que los herederos se fueran a la universidad y al posgrado y regresaran a tomar puestos ejecutivos en bancos, empresas multinacionales o como altos funcionarios oficiales. Simplemente los herederos (y sus padres) le hacían el feo a continuar en el negocio para otra generación. Y los que se quedaban parece que le hacían el favor al fundador. Las mujeres

eran totalmente despreciadas para ser sucesoras en el negocio y en general los temas de la empresa NO SE MEZCLABAN con los asuntos familiares.

Las cosas han cambiado radicalmente en todo el mundo. Los vaivenes de las crisis y la recesión han hecho a mucha gente recapacitar. Y la idea de que se continúe el sueño del emprendedor en otras generaciones ha tomado un mayor ímpetu en negocios de todos los tamaños.

Pero ¿cómo debemos ayudar a las empresas familiares? Hay, según los expertos norteamericanos cuatro áreas e donde se debe ayudar a las empresas familiares:

- a) Planeación del crecimiento.
- b) La sucesión y el retiro del fundador (es).
- c) Motivación de los herederos.
- d) La capacitación, asesoría y creación de sistemas adecuados para que la empresa familiar pueda estar preparada para los grandes cambios.

El factor crecimiento es un punto vital en cualquier empresa. Desde el hecho de que tratamos a las empresas como seres vivos, éstas necesitan desarrollarse sanamente. De lo contrario morirán o se estancarán. A diferencia de los humanos, una empresa puede seguir indefinidamente.

siempre y cuando se cuide su crecimiento. El tema es permanente y hay que cuidar que se fijen los planes y objetivos para crecer y se monitoree la operación.¹⁵

La sucesión es el acto principal en la vida del fundador. Su "hijo" debe quedar en buenas manos, además que implica un cambio radical en la vida y el poder absoluto al que está acostumbrado por ser el dueño. Y es crucial que lo haga a tiempo y planeando todos los detalles, incluyendo su vida después del "Gran Día". Y eso incluye testamentos, legados y a la esposa(o).

Si su actitud ante los hijos o herederos potenciales no es "adecuada" éstos no van a desear entrar al negocio y no van a estar de acuerdo con capacitarse. Lo malo es que NADIE puede definir específicamente cuál es la actitud adecuada para motivar sucesores y hay que preparar casi siempre trajes a la medida en cada caso.

Y finalmente, las empresas familiares están obligadas a usar todo lo que ofrece la administración moderna en sus diferentes áreas para complementar la chispa emprendedora del fundador. Tienen que estar a la par de los consorcios grandes en cuanto a información, toma de de-

¹⁵ S. Grabinsky - Aprende y Emprende SITEA, 1989 abarca cuestiones sobre crecimiento.

cisiones y controles. El querer manejar un negocio familiar en crecimiento a la antigua en estos tiempos es suicida.

De lo anterior se desprende que la inmensa mayoría de empresarios y sus familias no están correctamente preparados psicológica y estratégicamente para afrontar estos acontecimientos. Y lo que deben hacer es leer, asistir a cursos y seminarios, formar infraestructuras tanto de operación como de dirección y solicitar ayuda de asesores especializados.

3.3 POLÍTICA DE FOMENTO PARA EL DESARROLLO DE LA PEQUEÑA EMPRESA.

A partir de la crisis de deuda de 1982, El gobierno Mexicano cambió su visión sobre la política de desarrollo, de ser un país con un modelo enfocado a un mercado interno y protegido de cualquier competencia de productos que no se produjeran en el territorio nacional, pasamos a un esquema de desarrollo hacia fuera enfocado en la industria manufacturera de exportación para reducir la dependencia de las exportaciones petroleras.

La administración de Ernesto Zedillo presentó a mediados de 1995 el Programa de la Política Industrial y Comercio Exterior, cuyo objetivo es conformar una planta industrial competitiva a nivel internacional orientada a producir bienes de alta calidad y alto contenido tecnológico.

En sí, el programa presenta las mismas fórmulas que se han usado en el pasado; la diferencia estriba, según la actual administración, en modificar la tradicional política industrial para transformarla en activa, integral, de largo plazo y concensada, una cultura de la colaboración de la iniciativa privada y el gobierno. Este pretendido busca dar respuesta a los fracasos de los últimos años en materia de industrialización y asignación de procesos productivos.

Para poder dar una opinión a dicho programa cito a Juan Carlos Leal Sosa, consultor e investigador que publica un artículo en la Revista del IMEF, "Ejecutivos de finanzas",¹⁶ de octubre de 1997 en el que asegura que "no se trata de una solución para el desarrollo de empresas, sigue siendo un plan para una organización centralizada, impuesta, vertical, carente de diagnóstico y uniforme" —y continúa más adelante— "La Política de desarrollo debe basarse en reglas claras, así como en la atención de necesidades específicas de cada región y/o estado, se continúa con un plan que otorga dádivas a grupos de presión, subsidios insostenibles, control de precios, etcétera". El gobierno sigue siendo el principal impulsor de créditos a las empresas y como el fondeo de la banca de desarrollo proviene de deuda pública (cualquiera que sea el

¹⁶ *Op.cit.*

medio) recae en el incremento de la carga impositiva sobre los causantes tarde o temprano, ya sea en forma de inflación o más impuestos

En el capítulo II hago mención de los instrumentos e instituciones que conforman la Banca de Fomento en México, como se pudo apreciar, la lista es grande, lo que contribuye al problema de que la misma especialización genere conflictos al empresario. No sólo termina ahí, parte de la razón por la cual existe una escasez de créditos a la micro, pequeña y mediana empresa es la misma razón por lo que estas instituciones fueron creadas; es decir, para contrarrestar la escasez de créditos a las pequeñas empresas. En su lugar existen tasas preferenciales, destinadas a la micro, pequeña y mediana empresa que son aprovechadas por las grandes empresas y luego dejan casi sin recursos a quien por principio fueron destinados, o sea, los empresarios de menor tamaño. (En 1997 los recursos otorgados por parte de Nafin a empresas de gran tamaño fue de alrededor del 70% del total).¹⁷ De antemano sabemos que las grandes empresas tienen otras opciones, como colocar títulos y papel de deuda en el mercado de valores.

En el punto 1.3 hablo también de los principios de las uniones de crédito, donde se supone que además de ser una vía para obtener cré-

¹⁷ El Financiero, *Op.cit.*

dito, las uniones también deben proporcionar asesoría en proveedores, mercados, unión de compras, etc.,. Esto con el fin de eficientizar al sector de la industria por el cual fueron creadas. En México a pesar de haber existido las uniones de crédito por más de 50 años, nunca han funcionado como tales, ya que se han fungido casi exclusivamente como gestores de créditos, en especial de la banca de desarrollo, Nacional Financiera junto con la Secofi han empezado a hacer un esfuerzo para que esto no suceda; creando un plan de "empresas integradas" como tema aparte de dichas uniones (hablaré más profundamente de esto en el siguiente capítulo) para contrarrestar el vacío existente en las funciones de éstas, la importancia de estas funciones es vital para el desarrollo de la micro y pequeña empresa, tal como se demuestra en los experiencias de países desarrollados en especial el de los Italianos del cual a continuación se lleva a cabo una pequeña semblanza.

3.4. LA PEQUEÑA INDUSTRIA EN ITALIA

La estructura industrial italiana está compuesta por casi un millón de establecimientos, que ocupan al 36% de la población económicamente activa del país.

El 98% de las empresas industriales ocupa menos 100 personas y generan el 31% del valor agregado del sector manufacturero; los establecimientos con ocupación de 101 a 500 trabajadores aportan el 30% y las industrias con más de 500 empleos generan el restante 39% del valor agregado industrial.

La pequeña industria italiana constituye el soporte fundamental del empleo, del desarrollo, la innovación tecnológica y la competitividad externa.

Los factores que han hecho posible desarrollo de la pequeña industria en Italia , se describen de la siguiente manera:

1. Mantenimiento y desarrollo de las actividades artesanales y técnicas de cada localidad.
2. Cohesión social y homogeneidad en el contexto local.
3. Mercado interno y descentralización de productos y procesos, por parte de las grandes empresas del país.
4. *Legislación nacional específica adecuada, para impulsar y proteger la actividad y de la pequeña industria.*

5. Formación y capacitación empresarial, auspiciada por los propios organismos empresariales locales, regionales y nacionales, con el apoyo económico de las autoridades y las instituciones financieras.
6. Creación y apoyo de una banca especializada en el financiamiento a las empresas artesanal y pequeña industria.
7. Apoyo de las autoridades locales y regionales en la planeación y disponibilidad de espacios para uso industrial.
8. Propiedad familiar de la empresa, lo que se manifiesta en una organización funcional simple, que permite la toma rápida y ágil de decisiones y un elevado nivel de utilización de recursos propios para la capitalización de la empresa.
9. Descentralización y fragmentación de la industria terminal y diseminación creciente de fases completas de producción hacia las pequeñas industrias.
10. Asociación y cooperación interempresarial a nivel local para desarrollar:
 - Sistemas comunes de información de mercados y tecnología.
 - Programas de capacitación gerencial y técnica.

- Infraestructura física y servicios, con dotación y tarifas competitivas.
- Esquemas financieros accesibles, para apoyar inversiones de mediano y largo plazo.
- Consorcios de exportación
- Laboratorios y centros de certificación de calidad
- Centros de diseño
- Comités de gestión ante autoridades locales o nacionales.

11. La fragmentación de procesos productivos ha favorecido la subcontratación que se ha convertido en la actividad habitual y permanente de las pequeñas empresas. Ello ha permitido el arraigo de su actividad en las localidades en que se encuentran establecidas desde su origen, generando la permanencia de la mano de obra y evitando la migración a las mayores concentraciones urbanas. Asimismo, este fenómeno ha propiciado la formación de 99 distritos industriales en todo el país.

CONSORCIOS DE PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS.

Un factor importante para el éxito del modelo italiano lo constituyen los consorcios de pequeñas y medianas empresas, que son entidades que proporcionan servicios comunes que van desde información sobre

mercados y desarrollo tecnológico hasta el aseguramiento de los créditos que obtienen los afiliados de la banca comercial.

El funcionamiento de un consorcio implica que las empresas pequeñas y medianas tienen acceso a toda una serie de servicios a través de una sola entidad, la cual conjunta los esfuerzos del sector privado y del gobierno para el desarrollo de este tipo de empresas.

Como se puede apreciar la coordinación entre gobierno, empresas, bancos y otras instituciones es vital para el desarrollo de un país; en México ya contamos con las herramientas para que esto ocurra, lo que hace falta es crear ese vínculo de coordinación y cooperación para que podamos salir adelante; para esto el empresario necesita acercarse más a la asesoría que ofrecen las instituciones de fomento de lo que me ocupa el siguiente capítulo.

CAPÍTULO 4

LA ASESORÍA DE INSTRUMENTOS FINANCIEROS

Y APOYO A LA PEQUEÑA INDUSTRIA

4.1. NACIONAL FINANCIERA

Hoy en día, Nacional Financiera tiene establecido un conjunto de programas de apoyo integral a la modernización empresarial, de los cuales a continuación se reseñan los principales:

4.1.1. 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 diseminados 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 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 verdadera modernización.

4.1.2. 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. Adicionalmente, pone en contacto al empresariado 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.

4.1.3. GARANTÍAS

Teniendo en cuenta que uno de los principales problemas de acceso al financiamiento por parte del propietario de la 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 complementar, con garantías institucionales, a las de la propia empresa, o a las de los promotores de un proyecto de inversión para que obtengan financiamiento más conveniente a sus necesidades de crecimiento y desarrollo, tanto en cuantía, como en tasas y plazos de amortización.

Tiene dos opciones:

1. Garantía sobre créditos:

- **Automática.**- El Banco de primer piso podrá solicitar la garantía correspondiente a Nafinsa, después de evaluación en un plazo de 48 horas resolverá sobre la misma.

Porcentaje a garantizar: 50%

Monto máximo: 4.5 millones de pesos a garantizar

- **Selectiva.**- El porcentaje máximo es de 50% excepto en los casos de proyectos de desarrollo tecnológico y mejoramiento del

medio ambiente que pueden ser: para micro empresa de 75 a 80%; para mediana, 70 a 75%; para grande, hasta 70%, siempre y cuando los créditos a garantizar no pasen de 4.5 millones de pesos.

2. Garantía sobre títulos bursátiles.

- Se apoya a emisores de títulos de crédito de mediano y largo plazo.
- Es sólo del 50% por cada caso.

4.1.4. CAPITAL DE RIESGO NAFIN – BANCA COMERCIAL

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

- Capital accionario temporal y minoritario, tanto para el establecimiento de nuevas empresas, como para apoyar aquellas que ya se encuentran en operación. El principal criterio es la viabilidad técnica, económica y financiera de los proyectos. Estas aportaciones deberán ser minoritarias y temporales hasta por 25% del capital social de la empresa y la presencia de Nafin como accionista no podrá ser mayor de 5 años.
- Participación en las Sociedades de Inversión de Capital de Riesgo (Sincas), las que a nivel regional integran recursos de las instituciones y los inversionistas privados del país, y en algunos casos, 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. La aportación accionaria de Nafin no excede de 24.5% del capital social pagado por la empresa y la aportación conjunta entre Nafin y Banca no superará el 49% del capital social pagado de la empre-

sa. Tienen como tope un máximo de 65 millones y sólo por un tiempo menor a 5 años.

4.1.5. APOYOS CREDITICIOS

Nacional Financiera promueve, desarrolla y apoya financieramente a las 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, entre otras, mediante los siguientes programas.

4.1.5.1. ESTUDIOS Y ASESORÍAS

Este programa promueve, apoya y financia la elaboración de estudios para la formulación y evaluación de inversiones, así como la contratación de asesorías necesarias para nuevas empresas o para la ampliación de las ya existentes, que fortalezcan técnicamente las decisiones de inversión y la ejecución de proyectos. También se apoya la elaboración de estudios de mercado, de productos, de servicios, de materias primas, de sistema de inventarios y disponibilidad de mano de obra, entre otros, que refuercen la capacidad de gestión empresarial y aseguren la sustentación técnica, la viabilidad y rentabilidad de sus proyectos de inversión.

Programa de Desarrollo Empresarial (PRODEM). Otorga servicios especializados de capacitación y asistencia técnica a las empresas por medio de una red de desarrollo empresarial integrada por instituciones de educación media y superior; centros e institutos de investigación; expertos y firmas de consultoría, entre otros.

4.1.5.2. DESARROLLO TECNOLÓGICO

A través de este programa es posible financiar la modernización de las empresas, mediante la adquisición, adaptación y desarrollo de tecnologías, así como su transferencia y comercialización que mejor se ajusten a las necesidades de los empresarios a fin de incrementar la productividad de las empresas. También se apoyan los proyectos de investigación, elaboración de diagnósticos, diseños y plantas piloto, encaminados a la mejora tanto de procesos productivos como a la preservación de los productos y facilitar la transferencia de las tecnologías más novedosas a los empresarios que así lo requieren.

4.1.5.3. INFRAESTRUCTURA Y DESCONCENTRACIÓN INDUSTRIAL

Este programa promueve y apoya el desarrollo de infraestructura industrial moderna e impulsa y financia la localización y condicionamiento de parques, ciudades industriales y centros comerciales y permite la

ubicación de las empresas, tanto en éstos, como en zonas y lugares adecuados con servicios integrales de agua, luz, teléfono y bodegas, entre otros.

Programa de Desarrollo de Proveedores.

Facilita el desarrollo de una red de proveedores para las grandes empresas, favoreciendo la articulación de cadenas productivas, mediante esquemas integrales de atención que respondan a necesidades específicas tanto de las micro, pequeñas y medianas empresas proveedoras, como de las grandes firmas compradoras.

Nafin actúa como enlace entre las grandes empresas y sus proveedores para detonar oportunidades de negocios entre éstos. Por medio de diagnósticos técnicos practicados a los proveedores, se detectan sus necesidades en materia de financiamiento, capacitación y/o asistencia técnica y se promueve su atención, con el fin de que puedan cumplir con los requerimientos técnicos exigidos por las grandes empresas compradoras.

4.1.5.4. PRESERVACIÓN DEL MEDIO AMBIENTE

Para Nacional Financiera es una prioridad en su acción de fomento, contribuir a guardar el equilibrio entre el crecimiento económico y la ca-

lidad de vida de la población. Para contribuir a ese objetivo ha instituido un programa para promover, inducir y respaldar las acciones e inversiones que se realicen para preservación, control y eliminación de contaminantes, así como para la racionalización del consumo de agua y energía.

Con este programa se financian tanto la adquisición e instalación de equipos anticontaminantes para uso de las empresas, como la fabricación de los mismos.

4.1.5.5. MODERNIZACIÓN PRODUCTIVA

El propósito fundamental de este programa es apoyar a las empresas pequeñas y medianas en sus inversiones iniciales, en sus ampliaciones y modernización de la capacidad productiva, comercial y de servicios, así como para aumentar su competitividad en los mercados, mediante la canalización de apoyos financieros que les permitan hacer cambios y ajustes en los procesos productivos y en los sistemas de comercialización.

4.1.5.6. PROGRAMA ÚNICO DE FINANCIAMIENTO A LA MODERNIZACIÓN INDUSTRIAL (PROMIN)

Este programa ha sido diseñado para otorgar créditos para capital de trabajo, adquisición de maquinaria y equipos, reestructuras pasivos, apoyar compras y ventas en común y acondicionamiento de instalaciones, en condiciones apropiadas, tanto en tasas de interés como en plazos, a la micro y pequeña empresa, que constituye un estrato muy importante, por su capacidad de adaptación, inversión y generación de empleo, para el desarrollo económico del país. (El programa crediticio fue explicado en el capítulo II).

Esquema de reestructuración de pasivos

Mediante este esquema se apoya a las empresas para mejorar su estructura financiera, obteniendo mejores condiciones y plazos adecuados para enfrentar sus compromisos.

Entre los sujetos de crédito en este programa encontramos a las micro, pequeñas y medianas industrias que hayan o no redescotado con NAFIN, así como las grandes industrias de los sectores prioritarios o que integren cadenas productivas.

Las características y condiciones de financiamiento que ofrece este instrumento son las siguientes.

- Se pueden descontar hasta 100% del crédito objeto de la estructura
- Las tasas de interés y los plazos son los que establece el PROMIN.

Apoyo extraordinario para capital de trabajo en Unidades de Inversión (UDI'S)

Tiene como objetivo proporcionar liquidez para apoyar necesidades de capital de trabajo, para la adquisición de insumos, refacciones y el pago de sueldos y salarios, entre otros.

Son sujetos de crédito en este esquema las micro, pequeñas y medianas empresas de todo el país por medio de la banca comercial.

Sus condiciones de crédito son las siguientes:

- El límite máximo de financiamiento es el equivalente en pesos de 500 mil UDI'S y el plazo máximo de los créditos revolventes que otorguen los bancos comerciales es de dos años.
- Nafin puede otorgar su garantía a los bancos hasta por 50% del monto del crédito.

4.1.7. ACTIVIDADES FIDUCIARIAS

Como complemento a sus actividades financieras, NAFIN participa activamente en el diseño, constitución y administración de fideicomisos, encargándose como fiduciaria de los gobiernos federal, estatal y municipal, así como de otras instituciones, empresas y personas físicas que lo soliciten, para administrar los patrimonios que les sean confiados, con propósitos o fines específicos.

4.1.8. ACTIVIDADES BURSÁTILES

Nacional Financiera, a través de este programa, asesora a los empresarios y gestiona para ellos la obtención de recursos, mediante la emisión de acciones y obligaciones, así como su colocación en los mercados de valores de México y el extranjero; adicionalmente, puede asesorarlos en la compra-venta de títulos bursátiles. En este complejo campo, la Institución pone al servicio del empresario su amplia experiencia adquirida a lo largo de su existencia, así como los mecanismos modernos y eficientes desarrollados en el transcurso de más de cincuenta años de actividad bursátil.

4.1.9. OPERACIONES INTERNACIONALES

Nacional Financiera ha desempeñado una importante función en la realización de operaciones financieras internacionales durante los últimos decenios, y mantiene vínculos con las principales entidades financieras mundiales, regionales y de países extranjeros, así como con personal calificado del más alto nivel.

En su calidad de agente financiero del Gobierno Federal, Nacional Financiera promueve el acceso a las fuentes crediticias que canalizan recursos en condiciones favorables para el desarrollo económico del país.

Nacional Financiera, en este campo, promueve, en beneficio del empresario que lo solicite, líneas globales de crédito negociadas con bancos del extranjero, para la importación de insumos y equipos; la coinversión con empresarios de otros países; las operaciones de compra-venta de divisas; las coberturas cambiarias y de tasas de interés; los canjes de títulos de deuda por inversión y compra-venta o custodia de títulos, entre otras operaciones.

Financiamiento al comercio exterior.

Como complemento a sus programas de descuento crediticio, Na-fin ofrece a empresas mexicanas financiamiento en moneda extranjera, a tasas y plazos preferenciales, por medio de los siguientes instrumentos.

- Líneas globales de crédito, para importación de bienes y servicios con recursos a mediano y largo plazos.
- Líneas de comercio exterior a corto plazo, para la preexportación, exportación e importación de materias primas, insumos, refacciones, maquinarias y equipo, entre otras.

Plazos:

- En el caso de líneas globales, pueden ser desde 180 días hasta 10 años dependiendo del tipo de bienes y el monto de la operación.
- Para líneas de corto plazo, varía de 90 a 180 días, según el tipo de operación a realizar.

4.2. ASESORÍA DEL BANCO DE COMERCIO EXTERIOR

Además de contar con los servicios financieros antes mencionados, Bancomext ofrece la siguiente asesoría al exportador:

PUBLICACIONES. Como medio continuo de información para el fomento de la cultura exportadora en las empresas.

EXPORTFAX. Información en el servicio de fax para cualquier duda referente a la institución.

SIMPEX. Es un sistema de base de datos para la promoción externa e inversionistas.

SIC. Es lo mismo pero con respuestas precisas de información comercial.

INFORMACIÓN Y DIFUSIÓN. Es un servicio de posibles alianzas estratégicas y asesoría para la formación de negocios.

EVENTOS INTERNACIONALES. Ferias, exposiciones, misiones de compra e inversión para sectores específicos.

DESARROLLO DE PROVEEDORES para la industria pequeña y mediana en base a cadenas comerciales, maquiladoras, etc.

BIBLIOTECA DEL EXPORTADOR.

4.3. PROGRAMA DE APOYO A LA CONSTITUCIÓN Y DESARROLLO DE EMPRESAS INTEGRADORAS

Con este programa, Nafin fomenta la asociación de micro y pequeñas empresas, que dadas sus características y la creciente globalización de los mercados, son incapaces de competir en lo individual en términos de volumen de producción, precios, estándares de calidad, poniendo a su disposición toda la gama de productos y servicios institucionales.

Podríamos definir la asociación empresarial como el conjunto de acciones voluntarias realizadas por empresarios para alcanzar uno o varios objetivos comunes, de incremento en competitividad como alternativa para sobrevivir o crecer.

En términos generales, el proceso de asociacionismo empresarial puede llevar a un grupo de empresarios a materializar sus aspiraciones bajo dos esquemas:

- a) Alianza o asociación en participación
- b) Constitución de una nueva empresa.

Es así como surge el concepto de **Empresa Integradora** como una alternativa para la micro, pequeña y mediana empresa. El éxito del

asociacionismo empresarial dependerá en gran parte de su difusión entre los empresarios, los cuales deberán adoptar una actitud de cambio en la forma de ver sus negocios y contemplar el asociacionismo como medio para enfrentar los desafíos y las condiciones actuales de nuestra economía.

Modelos de Asociacionismo

- **Uniones de crédito.** En este tipo de asociaciones, como uno de sus principales objetivos se permite que numerosos empresarios cuenten con acceso al crédito de fomento, disminuyendo los costos financieros.
- **Comercialización y distribución.** Grupo de empresas que se asocia para realizar la venta en común de los productos que generan las empresas asociadas, mediante el uso de infraestructura, equipo y personal especializado. Además de propiciar la participación en el mercado externo, desarrolla nuevos canales y disminuye los costos de comercialización y distribución.
- **Adquisición de materias primas.** Grupo de empresas que se asocia para realizar compras en común de los insumos y materias primas que requieren las empresas asociadas, a través de servicios de ges-

tión y administración para adquisiciones conjuntas. Facilita el nivel de negociación con los proveedores, disminuye los costos de operación por las compras de grandes volúmenes, oportuno y adecuado suministro de insumos y materias primas para la producción.

- **Unidades de subcontratación.** Grupo de empresas que se asocia para aprovechar oportunidades de la gran empresa, mediante el suministro de partes y componentes a la gran empresa e industria. Acumula las producciones de micro, pequeñas y medianas empresas, para la gran empresa. Impulsa la participación en nuevos mercados, propicia el desarrollo de vocaciones industriales.

4.4. CENTROS REGIONALES PARA LA COMPETITIVIDAD EMPRESARIAL (CRECE)

Como respuesta a la demanda urgente de los empresarios por encontrar apoyos efectivos para salvar sus empresas después de la crisis del 95, los sectores empresarial y gubernamental de México sumaron esfuerzos en ese año para ofrecer a los empresarios un instrumento que ayudará a las empresas a mantenerse, mejorar y competir en un mercado cada día más agresivo. Es así como surgió la red de centros regionales para la competitividad empresarial. La red está integrada por 21 centros

en diferentes estados, una plantilla de 232 personas y apoyo financiero del gobierno federal.

El modelo de atención considera dos elementos característicos:

- El aprovechamiento de los diferentes programas de apoyo para las pequeñas y medianas empresas, y
- la homogeneidad en la atención a lo largo del territorio nacional.

MISIÓN. Apoyar a la micro, pequeña y mediana empresa mexicana para que logre por sí misma su desarrollo, mediante la identificación de sus necesidades y el acercamiento a las herramientas apropiadas para ser competitiva.

Los CRECE son pequeños centros que, enfocados a la atención de las empresas de los sectores industrial, comercial y de servicios, ofrecen lo siguiente.

A) Información empresarial:

- Programas y planes de financiamiento.
- Programas de comercio exterior.
- Ferias y exposiciones.
- Información sectorial.

- Trámites
- Proveedores de bienes y servicios.
- Mercado y clientes.
- Contabilidad y finanzas.
- Información legal.
- Evaluación de recursos humanos.

B) Consultoría:

El servicio de consultoría consiste en la elaboración de un diagnóstico integral de la empresa, a través del análisis de áreas administrativas, finanzas, producción, recursos humanos y mercadotecnia, con la finalidad de:

- Determinar sus principales problemas.
- Delimitar las causas que los originan
- Definir sus fortalezas, debilidades, oportunidades y amenazas.
- *Evaluar la posición competitiva de la empresa.*
- Elaborar un plan de acción que tienda a la resolución de estos problemas.
- Dar seguimiento al plan de acción.
- Contar con un análisis costo-beneficio de la intervención a través de la verificación del cumplimiento de los indicadores

de éxito determinados por el empresario y su equipo de colaboradores, en conjunto con el consultor del CRECE.

Vinculación financiera. Los objetivos prioritarios en materia de vinculación financiera son:

- Enlazar a las MPyME con el sector financiero y crediticio nacional, promoviendo el reconocimiento de las características de estas empresas en los procesos de gestión establecidos y las metodologías utilizadas en la red para su diagnóstico.
- Diseñar esquemas generales de vinculación con las bancas de desarrollo y múltiple, que procuren el acceso al financiamiento bancario por parte de dichos empresarios.
- Procurar los recursos necesarios para la operación de la red CRECE.

Además, la red CRECE ha integrado un sistema nacional de consultores externos, cuyo desempeño es monitoreado para así presentar al empresario alternativas confiables y garantizando la intervención de los mismos. En lo que respecta a asesoría en financiamientos me refiero en el siguiente punto.

4.5. ASOCIACIONES DE PROMOTORES DE CRÉDITO

Las asociaciones de promotores de crédito son asociaciones civiles que comúnmente se les conoce con el anglicismo del "broker", o corredor de la misma manera. Existen realmente pocos de este tipo de corredores de manera organizada y con un establecimiento fijo, son grupos de personas que han trabajado en instituciones financieras por lo regular del tipo de auxiliares de crédito o de alguna institución de fomento, además sus socios han trabajado en instituciones distintas, o sea, algunos en arrendamiento, otros en uniones de crédito, factoraje, etc. Por lo cual mantienen contacto con dichas corporaciones, las cuales los catalogan como promotores externos.

Ellos tienen la libertad de moverse con la institución que más les conviene, por lo tanto su trabajo como asesores en materia de financiamientos para el micro, pequeño y mediano empresario resulta real, ya que ellos sí manejan toda la gama de instrumentos en el mercado, ayudando de esta manera a comunicarle a sus clientes de la forma más rápida su proyecto es factible o no, y en dado caso ayudarlos a conformar los requisitos de tal manera que dicho proyecto no presente errores técnicos, los cuales provocarían su rechazo en las instituciones donde se les someta a aprobación.

Como en todo, esto también tiene su costo, las asociaciones de promotores de crédito también cobran una comisión adicional al costo de capital, lo cual representa una desventaja de grandes dimensiones, aun así procuran no sobrepasarse de lo que cobran los bancos.

CAPÍTULO 5

METODOLOGÍA

PROBLEMA

La especialización de la divulgación de información de financiamientos por parte de instituciones financieras y otras, es un factor que motiva a la ignorancia en financiamientos para las micro, pequeña y medianas empresas mexicanas.

HIPÓTESIS CENTRAL

Si las instituciones de financiamiento promueven un específico tipo de financiamiento entonces los promoverán por encima de otras fuentes de financiamiento por lo tanto desacreditarán las otras opciones de crédito y crearán una falta de conocimiento en financiamientos en los

micro, pequeños y medianos empresarios mexicanos; luego entonces si existiera una completa asesoría en financiamientos entonces contribuirá al completo conocimiento de los mismos y con esto se terminaría con la ignorancia de financiamientos.

HIPÓTESIS ALTERNA

Si las instituciones de financiamiento promueven con elitismo sus financiamientos entonces los promoverán exclusivamente para los créditos más grandes, por lo tanto dejarán fuera a los de menor tamaño, creando una falta de conocimiento en financiamiento en los micro, pequeños y medianos empresarios mexicanos, luego entonces si existiera una completa asesoría en financiamientos entonces se otorgará herramientas para combatir el elitismo financiero.

Objeto de estudio. Área o ente estudiar que en este caso es: Los financiamientos para el micro, pequeño y mediano empresario mexicano

Variable independiente. La especialización de la divulgación de información de financiamientos por parte de instituciones financieras y otras.

Variable Dependiente (efecto de la variable independiente). La ignorancia en financiamientos para las micro, pequeñas y medianas empresas mexicanas.

Variable Intercurrente (variables presentes en la investigación que pertenecen al mismo objeto de estudio, pero que no representan al problema de la hipótesis central).

El elitismo financiero, la escasez de recursos debido al desvío de los mismos.

Variable extraña (situaciones que rompan e invaliden mi investigación. El objeto de estudio y la composición causa-efecto de mi hipótesis.)

1. Cambio de legislación e instituciones bancarias
2. Cambio de procedimientos y carga financiera para el otorgamiento de créditos.

La validación de la hipótesis se hará a través de preguntas a personas que hayan estado dentro de la disyuntiva que presentan las hipótesis, el objeto de estudio y con las limitaciones que el mismo problema señala por medio de un cuestionario, el cual se aplicó de la siguiente manera:

CUESTIONARIO

Cuestionario No.	
Hoja	1.

Investigación de campo sobre un estudio acerca de la evaluación de financiamientos para la micro, pequeña y mediana empresa.

Nombre del encuestado _____

Nombre de la empresa _____ Puesto _____

Lugar y fecha _____

Instrucciones: Lea cuidadosamente las preguntas que se formulan y elija una opción entre las alternativas que se presentan; debiendo anotar la letra correspondiente a la opción(es) elegida en la línea de la derecha sin olvidar responder alguna de las preguntas. De antemano gracias por su tiempo y cooperación

Cuestionario No.	
Hoja	2.

1. De acuerdo a su naturaleza su trabajo o empresa corresponde a:

- a) Entidad educativa.
- b) Dependencia de gobierno.
- c) Gran empresa (por Ejemplo: Televisa, Ford, IBM).
- d) Empresa de menor tamaño.

2. ¿Ha sido de su conocimiento que en su empresa o donde labora se solicite información de los siguientes financiamientos?

- a) Créditos bancarios.
- b) Créditos de la banca de Fomento.
- c) Créditos de alguna institución auxiliar de crédito (arrendamiento, factoraje, unión de créditos etc.).
- d) Ninguna de las anteriores ya que no creo en el crédito o por desconocer de los mismos.

3. Si obtuvo información sobre estos financiamientos, éstos fueron por medio de:

- a) Una sola institución financiera.
- b) Varias instituciones Financieras.
- c) De una persona particular.
- d) Ninguna.

4. ¿Cómo considera a la banca y otras instituciones financieras?

- a) Como un propulsor del desarrollo empresarial.
- b) Como una limitante del desarrollo por la escasez y alto costo del crédito.

Cuestionario No.	
Hoja	3.

5. El factoraje financiero es

- a) Una línea de crédito revolvente.
- b) Un crédito simple con garantía.
- c) Un servicio de crédito y cobranza.

6. De las siguientes opciones ¿cuál podría ser utilizada como garantía para un crédito de habilitación de 100,000 pesos?

- a) Una propiedad del mismo valor al crédito.
- b) Un terreno de 3 hectáreas en Yecapixtla, Morelos.
- c) Un inmueble urbano dos veces mayor en valor que el crédito solicitado

7. De las siguientes instituciones de fomento ¿cuál se dedica a impulsar al comercio interno?

- a) Fidec.
- b) Fira.
- c) Bancomext.

8. De las siguientes opciones, ¿cuál es la que proporciona más rápidamente la autorización de financiamiento?

- a) Arrendamiento.
- b) Factoraje.
- c) Créditos Nafin

Cuestionario No.	
Hoja	4.

9. ¿Cuántas instituciones de fomento ofrecen apoyo en sus programas al comercio exterior?

- a) Sólo una, Bancomext
- b) Dos, Bancomext y Nafinsa.
- c) Todas, puesto que es política del actual gobierno

10. ¿Considera que la diversidad de entidades de crédito dificulta conocer todas las opciones de crédito que existen?

- a) Sí.
- b) No.

11. ¿Sería factible que existiera algún tipo de organismo que ofreciera asesoría sobre todas las opciones de financiamiento en el País?

- a) Sí.
- b) No.

El cuestionario se hizo en base al siguiente criterio sobre la investigación:

I. Datos que sirvan para ubicar a los encuestados sobre su naturaleza dentro del objeto de estudio y llamar su atención.

II. Preguntas

1. Pregunta Filtro. Para desechar o no, su participación en el cuestionario de acuerdo al objeto del estudio

2. y 3. Establecen preguntas acerca de la variable independiente

4. Pregunta que establece la variable intercurrente.

5. 6. 7. 8. 9. Validan el efecto de la variable independiente

10. Valida o invalida la hipótesis nula.

11. Valida o invalida la hipótesis central.

5.2. INVESTIGACIÓN DE CAMPO

La investigación que se presenta a continuación se elaboró con el fin de sustentar la validación de las aseveraciones y respuesta tentativa objeto de esta tesis.

Los cuestionarios se aplicaron a personas propietarias de sus propios negocios, y también aquellas con capacidad en la toma de decisiones de las empresas encuestadas.

Las empresas a las que me refiero son las siguientes:

- Teleguía (Ed. Televisa)
- Quality Care SRL
- Matis, S.A.
- Aspid Belleza, S.A.
- Aurelio López Varela.
- Tlalpan Motors.
- Laboratorios Camot, S.A.
- Excapo, S.A.
- A.P. Producciones, S.A.
- La Unión de Morelos, S.A.

RESULTADO DE LOS CUESTIONARIOS

Cuestionarios	P R E G U N T A S																			
	1				2				3				4				5			
	a	b	c	d	a	b	c	d	a	b	c	d	a	b	a*	b	a	b	c	
1			10%					10%				70%								50%
2				90%	10%															
3								10%												
4																				
5																				
6																				
7																				
8																				
9																				
10																				
TOTAL	0%	0%	10%	90%	10%	10%	10%	10%	0%	20%	10%	70%	20%	80%	30%	20%	20%	20%	30%	50%

* respuesta correcta

RESULTADO DE LOS CUESTIONARIOS

Cuestionarios	P R E G U N T A S																	
	6			7			8			9		10		11				
	a	b	c*	a*	b	c	a*	b	c	a	b*	c	a	b	a	b		
1	10%			40%					40%					80%			100%	0%
2			70%				60%											
3					10%													
4																		
5																		
6																		
7																		
8																		
9																		
10																		
TOTAL	10%	20%	70%	40%	10%	50%	60%	0%	40%	60%	10%	30%	80%	20%	100%	0%	0%	

* respuesta correct

INTERPRETACIÓN DE LOS RESULTADOS

Dentro de los encuestados el 90% fueron pequeños empresarios o ejecutivos dentro de las mismas. En más del 70% se presenta una actitud negativa hacia el mercado de financiamientos, también presentan una ignorancia relativa en cuanto a las instituciones y financiamientos existentes. Solamente resultando positiva la pregunta 6 relativa a garantías donde el 70% la respondió correctamente.

En cuanto a la pregunta 10, en un 80% de los encuestados reconocen el problema de esta tesis y en lo referente a la hipótesis central en la pregunta 11, se valida en 100% de los encuestados su respuesta tentativa.

CONCLUSIONES

1. La especialización en financiamientos contribuye a la falta de cultura financiera según se comprueba en el Capítulo 2 y en el cuestionario.
2. La cantidad de requisitos y las elevadas tasas de interés en comparación con la banca que opera en el extranjero afectan a los empresarios y su capacidad de competir en el exterior.
3. El elitismo financiero forzado por las razones históricas que presento en el Capítulo I también contribuyen a la falta de cultura en financiamientos en la micro, pequeña y mediana empresa nacional.
4. Por tanto, es necesario que se concientise que las empresas en la actualidad no se deben manejar con falta de bases en aspectos de financiamiento, en virtud de que es vital para el desarrollo nacional.

5. Es entonces indispensable la asesoría empresarial y que nuestros empresarios tengan el conocimiento de todas las opciones de financiamiento a las que puedan recurrir, lo que se menciona en el capítulo 4 y se valida en el cuestionario dando así la solución a mi hipótesis central.

BIBLIOGRAFÍA

Acosta Romero, Miguel, *Nuevo Derecho Bancario, Panorama del sistema financiero mexicano*, sexta edición, 1997.

Alejandro Ramos Esquivel, "La guerra que viene, siglo XXI la centuria del Pacífico", Ed. Ibero Americana, 1992.

Autores varios, *FOBAPROA, la bomba de tiempo*. Times Editores, 1998.

Autores varios, *FOBAPROA, la verdadera historia*. Secretaría de Hacienda y Crédito Público, 1998.

Carlos Herrera Avendaño, "Fuentes de Financiamiento". Ed. Sicco, 1998.

Cartens, Henry Davis, *La regulación del factoraje en México*. (Tesis). ITAM, 1990.

Carter Laurence, *Leasing in emerging markets*, Edibra, 1996.

Circulares del Banco de México según referencia en el Capítulo II, p. 85.

D'ambrossio, Charles, "The theory of business finance a book of readings"
Editorial Mc.Graw Hill, 1988.

Donnely J.H., "Marketing de servicios financieros", Editorial De Santos,
U.S.A, 1992.

Estadísticas y anuarios de AMB y de la CNBV.

Folletería del Banco de Comercio Exterior, Enero, 1999.

Folleto de Arrendadora Comercial América, S.A., 1998.

Folleto de Nacional Financiera, 1998.

Folleto de Volkswagen Leasing, S.A., 1998.

Gravinsky, Salo, *Aprende y Emprende*, SITESA, 1989.

Gravinsky, Salo, "La empresa familiar", Edit. NAFINSA, 1992.

Información tomada del CETRO (Centro para el Desarrollo de la competencia Empresarial), Insurgentes Sur No. 1940, P.B., Tel. 229 - 6572 /
73 / 93.

La Banca de Desarrollo en México, Secretaría de Hacienda y Crédito
Público, 1992.

Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares de Crédito, Ed.
Porrúa, 1990.

Manual de asesores externos de NAFINSA, 1994.

Pierce, James L., "The future of banking", Yale printing, U.S.A., 1989.

Polsinely, Millar, "Modern Banking", Editorial Mc.Graw Hill, U.S.A., 1991.

Prochinow, Hervert, "American Financial Institution", Edit. American Fi-
nancial Institution, 1961.

Reglas de Operación del Fondo para el Desarrollo Comercial; Banxico,
1980.

Revista *Administrate Hoy*, No. 38, junio, 1997, Sicco, Grupo Gasca.

Revista *Ejecutivo de Finanzas*, No. 10, Octubre 1997, IMEF.

Revista *Ejecutivos de Finanzas*, IMER, enero - junio 1997.

Revista *Entrepreneur*, octubre de 1994.

Revista *Latin Finance*, México, octubre de 1994.

Revista *US/Mexico Business*, Agosto 1998.

Rodgers, Colin, "Money interest and capital", De. Univ. of Cambridge,
U.K., 1992.

Shwindt, Richard, "Coprotate finance investments", Edit. Simon Fraser,
U.S.A. 1990.

Víctor, Edward , "Historia del dinero", Editorial Itsmo, Madrid, España,
1969.

Villegas, Eduardo H., Rosa M. Ortega O., "El nuevo sistema financiero
mexicano" Editorial Ecasa, México, 1991.

Watkins, Ennew, "Mercado estratégico de sistemas financieros", Editorial
Legis, México, 1992.

Periódicos

El Universal, marzo a diciembre de 1994.

El Heraldo, octubre de 1994.

El Nacional, marzo a diciembre de 1994.

El Financiero, junio a diciembre de 1994.

El Financiero, 18 de abril de 1997.

El Financiero, 20 de diciembre de 1997.

La Jornada, 19 de mayo de 1998

El Universal, 7 y 9 de agosto de 1998

El Universal, 19 de octubre de 1998, 1ª sección.

El Universal, 20 de octubre de 1998, 1ª sección.

El Universal, 21 de octubre de 1998, 1ª sección.