

308402



UNIVERSIDAD LATINA S. C. 1

INCORPORADA A LA
UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA DE MEXICO

MARCO CREDITICIO PARA DESARROLLO
DE EMPRESAS.

T E S I S

QUE PARA OPTAR AL TITULO DE:

LICENCIADO EN ADMINISTRACION

P R E S E N T A

EDUARDO GARCIA ESPEJEL

299738

MEXICO, D.F.

JUNIO DEL 2001



Universidad Nacional
Autónoma de México



UNAM – Dirección General de Bibliotecas
Tesis Digitales
Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS ©
PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

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

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

A Martha Flores:

**Por que estas páginas están escritas con tu presencia
y espíritu que a través de los años de escuela y los años
de vida que has compartido conmigo.**

Con cariño a ti

A Toda tu familia a quien debo días de afecto y café caliente

Con cariño a todos.

Í N D I C E

OBJETIVOS DE LA INVESTIGACIÓN	I
HIPÓTESIS	II
METODOLOGÍA	III
INTRODUCCIÓN	1
CAPITULO 1 EL CRÉDITO	
1.1 ANTECEDENTES HISTÓRICOS	3
1.2 CONCEPTO	8
1.3 MARCO LEGAL	9
CAPITULO II: FUENTES DE RECURSOS FINANCIEROS	
2.1 BANCOS	19
2.2 NACIONAL FINANCIERA	21
2.3 CASAS DE BOLSA (BOLSA DE VALORES)	31
2.4 FIDEICOMISOS Y FONDOS DE FOMENTO	36
CAPITULO III FUENTES EXTRABANCARIAS DE FINANCIAMIENTO	
3.1 LAS FUENTES EXTRABANCARIAS MÁS COMUNES	43
3.2 FUENTES DE FINANCIAMIENTO CON GARANTÍA	45
3.3 UTILIZACIÓN DE CUENTAS POR COBRAR COMO GARANTÍA	51
3.4 LOS INVENTARIOS COMO GARANTÍA	52
3.5 FACTORAJE	55
CAPITULO IV: FUENTES DE FINANCIAMIENTO A LARGO PLAZO	
4.1 INTERMEDIARIOS	59
4.2 MERCADOS FINANCIEROS	64
4.3 FINANCIAMIENTO CON DEUDA A LARGO PLAZO	67

CAPITULO V:	INVESTIGACION DE CAMPO	
	5.1 RECONOCIMIENTO DE SISTEMA CREDITICIO NACIONAL	70
	5.2 GESTIÓN DE RECURSOS	71
	5.3 COMPETENCIA CREDITICIA	71
CONCLUSIONES		73
BIBLIOGRAFÍA		78

1.- OBJETIVOS DE LA INVESTIGACIÓN

- Determinar el concepto de Crédito con base a la importancia que tiene en el mundo comercial.
- Comprender la historia del Crédito y su desarrollo, basados en las fuentes de la historia de México.
- Reconocer el marco legal en que se fundamenta el Crédito de Fomento.
- Conocer la variedad de fuentes de recursos existentes para desarrollo de empresas.
- Enmarcar el fundamento del Sistema Crediticio Nacional.
- Conocer otras fuentes de recursos, diferentes de las bancarias, como Fideicomisos y Casas de Bolsa.
- Analizar las virtudes del financiamiento a largo plazo.

INTRODUCCIÓN

El mundo económico requiere de recursos para desarrollarse y crecer, por lo que este trabajo, lleva consigo el objetivo de proporcionar los elementos básicos, para comprender la complejidad y diversidad de las fuentes de recursos existentes y un conocimiento general de la historia del crédito. El tema ha de ser de gran ayuda para todas aquellas Empresas que busquen una fuente de financiamiento.

El capítulo I inicia presentando un conocimiento claro de lo que es el crédito como tal, en su concepto más clásico, así también trata los antecedentes históricos del mismo, y la legislación que lo rige actualmente, su repercusión en las empresas, desde el punto de vista administrativo. Así el conocimiento de las fuentes de crédito que existen en la actualidad, es una necesidad imperante,

El capítulo II enumera analizando, las características de cada una de las fuentes de recursos del Sistema Crediticio Nacional, de donde se puede obtener un crédito, así como los requisitos mínimos para contratarlo.

El tiempo con relación al financiamiento, es muy importante, pues de él dependen principalmente los intereses por pagar, por ello se tienen que considerar las virtudes del financiamiento a corto, mediano y largo plazo.

El capítulo III se ha dedicado al estudio de las fuentes extrabancarias de financiamiento a largo plazo y con garantía, de esta forma se pretende colaborar como fuente de información, a los empresarios que busquen un conocimiento general del terreno que deben pisar al emprender sus proyectos de inversión para desarrollo de industrias, en la búsqueda de fuentes de financiamiento, que les permitan hacer de un proyecto, una realidad.

En el capítulo IV se analizan las fuentes de financiamiento a largo plazo, ya que también representan una alternativa para el fomento de proyectos, más aún cuando son proyectos que se desarrollaran a lo largo de varios años, en este caso los intermediarios que no son parte del Sistema Crediticio Nacional, propiamente dicho, representan una fuente alterna de crédito.

CAPITULO I EL CREDITO

1.1 ANTECEDENTES HISTÓRICOS

El comercio nació del desarrollo desigual de la producción en diferentes comunidades; el crédito nació, del desarrollo desigual de la producción en diferentes productos de la misma comunidad, desde que la ganadería ó el cultivo se practican sobre la base de la explotación privada, las diferencias de aptitudes entre los individuos, las diferencias de fertilidad de las bestias o del suelo, los innumerables incidentes de la vida humana ó del ciclo de la naturaleza, conducen a ese desarrollo desigual de la producción entre diferentes productos. De ahí que al lado de granjas que trabajan con un claro déficit (producción inferior a las necesidades de consumo) existe al menos una granja con producción eficiente, incluso con producción excedente.

Cuando la sociedad primitiva se disgrega y las relaciones de cambio y la división del trabajo se generalizan, el concepto de equivalencia de valores, basado en la economía del tiempo de trabajo, adquiere propiedad sobre el concepto de ayuda espontánea no medida entre miembros de una misma comunidad. Cuando más terreno va perdiendo la producción exclusiva de valores de uso frente a la producción de valores de cambio, más se va extendiendo el préstamo compensado frente al adelanto gratuito en concepto de ayuda mutua.

Entre los habitantes de las Nuevas Hébridas se acostumbra hacer adelantos en alimentos a los miembros del mismo clan, sin intención de obtener ventajas a cambio de ellos. Por el contrario, los adelantos en moneda de concha o el préstamo de una canoa para comerciar, debían compensarse con regalos. Alonso de Zurita y Mariano Veytia, dos escritores del siglo XVI, que nos han dejado interesantes relaciones sobre la vida de los habitantes de México precolombino, cuentan también que, entre los Aztecas, los adelantos solían hacerse sin ganancia. Sin embargo, en ciertas partes de México se

había ido desarrollando la costumbre de obtener una compensación por los adelantos en dinero cacao, polvillo de oro, discos de cobre, jade etcétera. En la periferia de la vida económica primitiva el crédito se separa, ya de la ayuda mutua en las zonas de actividad no directamente ligadas a la subsistencia propiamente dicha.

La separación del crédito y de la ayuda mutua se produce, no tanto en las relaciones con los miembros de la comunidad como en las relaciones con el extranjero. En el Antiguo Testamento y en el Corán, esta distinción está claramente expresada. El principio del pago colectivo de impuestos por la aldea, que se mantiene en todas las sociedades que integran la comunidad campesina y la producción simple de mercancías, representa una forma particular de ayuda mutua, que protege a los campesinos más pobres de una ruina completa.

Cuando se desarrolla el gran comercio, los metales preciosos comienzan a circular más. Ahora bien, el gran comercio, es el principio sobre todo, del comercio internacional.

Éste comercio presupone pues, la aparición simultánea de multitud de monedas, de cuños y países diversos, que hay que cambiar unas por otras según su verdadero valor.

Esto trae consigo inevitablemente la aparición de una nueva técnica cuyo objeto es la moneda misma: La técnica de los cambistas. Ofreciendo a su vez garantías sustanciales a los propietarios de metales preciosos que deseen depositarlos en lugares seguros, estos cambistas y mercaderes de metales preciosos se convierten así en los primeros depositarios laicos de tesoros y, por tanto, en los primeros banqueros profesionales.

La palabra «Banco» procede del Italiano banco; mesa sobre la que los cambistas de dinero practicaban todas sus operaciones. Igualmente, en la Grecia antigua la palabra que designa al banquero, "trapezita", procede de trápeza, mesa de cambio.

En el mundo antiguo, los cambistas fueron los primeros banqueros profesionales. Así ocurrió en la India y en China, donde la diversidad monetaria no es producto del comercio internacional, sino de la diversidad de las monedas regionales. En Japón, durante la época Tokugawa, los cambistas se convirtieron en verdaderos banqueros. En el Imperio Islámico de los Abasidas (grupo étnico) la introducción de un patrón oro al lado del patrón plata, convirtió a los cambistas ó Jahbadh, en personajes económicamente indispensables, los Jahbadh acabarán cumpliendo todas las funciones de banqueros.

El célebre Banco de Amsterdam, fundado en 1609, debe también su constitución al desorden monetario que reinaba durante esta época en la joven república de las Provincias Unidas.

El verdadero «comercio de dinero» sólo aparece con relación a las clases comprometidas en la circulación de mercancías y capitales, es decir, con relación a la joven burguesía, usureros y mercaderes. El desarrollo del comercio internacional mismo crea una intrínseca necesidad de crédito. La separación en el tiempo de la compra y la entrega, la separación en el espacio entre el comprador y el vendedor; la necesidad de transferir considerables sumas de dinero a grandes distancias estando sujetas esas monedas a perpetuas fluctuaciones, eran factores que creaban la necesidad de un crédito comercial o crédito de circulación. Toda sociedad con un comercio internacional desarrollado crea los instrumentos esenciales de ese crédito; letras de cambio y cartas de crédito: El negocio de las letras de cambio está enraizado en el comercio internacional.

El crédito de circulación conocido por estos primeros efectos de comercio no negociables, no amplia la esfera de operación del capital. Sólo cuando aparece el crédito, es decir, el adelanto de fondos para una empresa que debe producir plusvalía de inversión, permite una rotación más rápida y un mayor rendimiento; la esfera de actividad del capital se amplía; el dinero «estéril», el dinero-tesoro, se transforma en capital, participa en la producción de plusvalía.

La forma más antigua de este crédito de empresario es el préstamo marítimo, la asociación entre

proveedor de fondos y un capital-aventurero para la realización de una empresa comercial marítima, que a su vez proviene de la asociación de piratería, lo que se manifiesta especialmente en las estipulaciones referentes al reparto de beneficiarios. Desde la Grecia antigua y el mundo Helenístico, este «préstamo a la gran aventura», se transmite al Imperio Bizantino y al Imperio del Islam para reaparecer desde el siglo IX en la Italia Bizantina, y extenderse desde ahí a toda Europa Medieval bajo la forma de Sociedad en Comandita.

Al principio, tal asociación comercial se practica únicamente por una sola empresa. Pero más tarde con el paso del comercio ambulante al comercio sedentario, la comanda deja paso a las compañías de varios socios, constituidas por cierto número de años. A partir del siglo XIII, todas las grandes compañías italianas (Peruzzi, Bardi, Medici, Etc.) son asociaciones de esta clase, los Bardi, por ejemplo, trabajan en 1331 con un capital compuesto de 58 acciones, pertenecientes a 11 socios. Finalmente, cuando el comercio internacional se regulariza y pierde su carácter aventurero, al menos en una esfera determinada, atrae una amplia parte de los capitales improductivos. Estos se depositan en las grandes compañías de mercaderes-banqueros en forma de «*Depositum Irregulare*», con el cual los mercaderes están autorizados a trabajar como quieren, que no son reembolsados en breve plazo, y por lo que los mercaderes pagan un interés fijo, como participación a la ganancia mercantil realizada por ellos. Desde la producción simple de mercancías los banqueros se convierten así en intermediarios entre los que ofrecen y los que piden capital-dinero. Ahora bien, en esa época no son los individuos sino el Estado (reyes, príncipes, comunas, etc.) quien necesita principalmente dinero. La deuda pública se desarrolló paralelamente al crédito de circulación y al crédito de inversión.

El más viejo ejemplo conocido ejemplo de crédito público es el que nos cuenta Aristóteles en el segundo libro de la Economía; La colonia Jónica de Klazomenae de Asia Menor, pide prestado a los jefes de los mercenarios dinero para pagar los atrasos de sueldo y cubre este préstamo con un empréstito forzoso entre sus propios ciudadanos ricos, que están obligados a aceptar moneda de hierro a cambio de sus piezas de oro y plata. Los escritos de Han-Chou señalan que en el año 154 a. de c. un usurero chino llamado Wu Yen-Chih había prestado 1,000 catties.

El desarrollo financiero en México ha ido pasando por diferentes etapas, principiando por sistemas rudimentarios hasta llegar al actual y complejo sistema financiero, el cual ha avanzado de acuerdo a las necesidades económicas y condiciones políticas variables que se han presentado en el país en desarrollo, incluyendo fuerzas externas. La época posterior a la independencia presentó una insuficiencia que limitaba el desarrollo económico en México, pues había escasez de oferta de oro y plata, resultando difícil obtener créditos internos y externos para financiamiento.

En 1830 aparece la primera institución Bancaria y de Fomento en el país: Banco de Avío, con el fin de facilitar el desarrollo industrial. Aparece el Banco Nacional de Amortización de Moneda de Cobre con el propósito de auxiliar al gobierno en la reforma monetaria, pero ninguna de las dos instituciones tuvo éxito, continuaron haciendo tentativas sin ningún resultado.

En la época del Porfiriato, el Banco Nacional de México, tenía la facultad única de imprimir billetes, convirtiéndose en ello en el Banco Central. Por dicha preferencia ocurrieron muchas discusiones culminando en el pánico financiero y la depresión de 1893-1894, (baja del valor del oro con relación a la plata).

En el periodo de presidente Francisco I Madero, se desprecia el papel moneda, aumentaron los precios y existió falsificación de billetes. El presidente Venustiano Carranza, intenta restablecer la problemática pero encuentra dificultades no solo nacionales sino también extranjeras.

Las dificultades se incrementaron en la época de los revolucionarios ya que cada grupo emitía el papel moneda que le era necesario.

En 1917, de acuerdo con la constitución se establece el nuevo sistema monetario, con base en oro y emisión de billetes. Hasta 1925 cuando se funda el Banco de México S. A. que funge como Banco Central obligando a las demás instituciones comerciales bancarias a asociarse con él.

La administración financiera nace como rama de la Economía con objeto de solucionar las causas y efectos de los problemas ocurridos y tratar de evitar que ocurran otros mayores.

1.2 CONCEPTO

En un concepto básico, el crédito en la generalidad se entiende como un préstamo de dinero, para la legislación de la materia, que es la «Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito», son títulos de crédito; « Los documentos necesarios para ejercitar el derecho literal que en ellos se consigan».

En la actualidad el complejo mundo de la economía ha sobrepasado términos como el crédito, que se ha convertido en un sistema crediticio un tanto homogeneizado, en las naciones que más operaciones comerciales realizan, como E.E.U.U y la mayoría de los países Europeos.

El crédito en general para una empresa comercial es equivalente a una cuenta abierta para un cliente, cuando una empresa compra bienes de otra empresa, normalmente tiene que pagar esos bienes inmediatamente. Durante el período anterior al pago, el comprador tiene por pagar al proveedor. Este adeudo se registra en el Balance General del comprador como una obligación «Proveedores» la cuenta correlativa para el proveedor es «Clientes» por consiguiente las transacciones normales de los negocios proveen a las empresas una fuente de financiamiento a corto plazo, a causa del tiempo entre el envío de mercancías y el pago de ellas, la cantidad de financiamiento depende del volumen de las compras y de cuándo se paga. El costo para la empresa por utilizar esta fuente de financiamiento depende de varios factores, uno de los cuales son los términos del crédito concedido por los proveedores de la empresa, ya que existen diferentes términos bajo los cuales se venden las mercancías. Estos términos varían considerablemente de acuerdo con la industria involucrada, los términos del crédito tienden a ser muy similares dentro de una industria dada. Sin embargo, algunos proveedores pueden otorgar términos más indulgentes que otros.

Otra forma de conceptualizar el crédito, son los préstamos que otorgan los bancos comerciales,

normalmente los hacen en forma de un pagaré; Una declaración escrita y firmada con la cual el prestatario esta de acuerdo en pagar el préstamo cuando se venza y en pagar intereses. Los pagarés se podrían pagar a solicitud del banco ó pagaderos en treinta, sesenta, noventa días ó un año. Los préstamos han sido tradicionalmente el tipo básico de crédito suministrado por los bancos a las empresas comerciales, tales préstamos se llaman amortizables cuando se utilizan para financiar incrementos temporales en inventarios. Los editores de libros de textos tienen un patrón bien definido de préstamos, sus préstamos comienzan en Febrero, cuando el inventario se acumula y los libros se envían a las escuelas y librerías, y alcanzan su pico en Septiembre, tiempo en el cual los pagos comienzan a llegar, la mayoría de los préstamos son garantizados, aunque en años recientes un crédito típico, se basa en una línea de crédito previamente solicitada por una empresa y aprobada por un banco, un número creciente de ellas han necesitado fianzas. Una línea de crédito es un acuerdo formal con el banco para que éste preste hasta una cantidad máxima establecida a la empresa. El banco no tiene un compromiso moral para proveer los fondos cuando la empresa lo solicita, pero los bancos tienden a sentir una obligación moral para hacerlo. El procedimiento es el siguiente; Para una empresa que ha sido un cliente regular del banco, en el punto más bajo de las ventas, el administrador financiero estima los fondos requeridos para el año venidero y luego le solicita al banco una línea de crédito igual a la máxima necesidad esperada de fondos. Usualmente la empresa proveerá al banco de sus Estados Financieros más recientes, puede incluir estudios financieros solicitando, un aumento significativo en la línea de crédito, si todo parece razonable al banco uno de sus funcionarios escribirá una carta a la empresa indicando la cantidad de la línea, la tasa de interés y usualmente una declaración de que la empresa deberá estar «fuera del banco» es decir: No tener préstamos pendientes.

1.3 MARCO LEGAL

El crédito tiene su base legal, en la LEY GENERAL DE TÍTULOS Y OPERACIONES DE CRÉDITO que se integra en dos títulos únicos; el primero referente a los títulos de crédito y el segundo a las operaciones de crédito, así también en los títulos quinto y sexto del CODIGO DE COMERCIO.

En este trabajo sólo se hace referencia al marco legal que regula al crédito ya que no es objeto el estudio de la legislación pero es importante citar la base que le da fundamento legal al crédito así como a las diversas instituciones financieras del país que conforman el Sistema Crédito Nacional.

La estructura del Sistema de Información Financiera Mexicano, esta integrada por la Secretaria de Hacienda y Crédito Público (S.H.C.P.): La autoridad máxima, ejerciendo sus funciones a través de la Subsecretaria de Hacienda y Crédito Público, regulando y supervisando la actividad financiera via Banco de México, Comisión Nacional Bancaria y Comisión Nacional de Valores. Subsistiendo los organismos como nacionales cuando el Gobierno tiene la mayoría del capital (51% mínimo) y capacidad de decisión y en los organismos privados en lo referente a Organizaciones Auxiliares de Crédito, Instituciones de Seguros y Casas de Bolsa.

El Sistema de Información Financiera Mexicano es el conjunto de organismos públicos des-Centralizados y desconcentrados por lo tanto de instituciones publicas, mixtas y privadas; que bajo la rectoría de una secretaria de estado (S.H.C.P.) realizan actividades de:

- 1.- Emisión circulación del dinero.
- 2.- Regulación supervisión, inspección y vigilancia de las operaciones diversas del servicio de la banca y crédito del mercado de valores, de seguros y fianzas, de actividades auxiliares de crédito, la realización de inversiones, del mercado de cambios y del mercado de coberturas bancarias.
- 3.- Regulación de la organización y funcionamiento de las instituciones públicas y privadas que desarrollen las operaciones señaladas en el inciso anterior.
- 4.- Protección de los intereses del público y del Estado.

Secretaría de Hacienda y Crédito Público

Es la autoridad financiera máxima del país, responsable de dirigir y controlar las actividades financieras que se realizan.

FUNCIONES:

1.- Regula, supervisa y vigila en forma directa al sistema y en forma indirecta a través de la Subsecretaría de Hacienda y Crédito público y de sus diferentes direcciones, del Banco de México y de las Comisiones Nacionales Bancarias de seguros y de Valores.

2.- Otorga comisiones de operación dentro del sistema financiero a las instituciones privadas que lo soliciten y que cumplan con los requisitos.

3.- Define las políticas con las que se regirá el sistema.

Banco de México

Es el banco central del país y organismo público descentralizado del Gobierno Federal, con responsabilidad y patrimonio propios.

FUNCIONES

1.- Regula la emisión y circulación de la moneda, el crédito y los cambios de moneda de otras divisas.

2.- Opera con las instituciones de crédito como banco de reserva.

3.- Regula el servicio de la cámara de compensación.

4.- Prestar servicio de tesorería al Gobierno Federal y actuar como agente financiero del mismo en operaciones de crédito interno y externo.

5.- Actuar como asesor del Gobierno Federal en materia económica, particularmente financiera.

6.- Participar en el Fondo Monetario Internacional y en otros organismos de cooperación financiera internacional, o que agrupen a Bancos Centrales.

El ejercicio de estas funciones deberá efectuarse en concordancia con los objetivos y prioridades de la planeación nacional de desarrollo y de conformidad con las directrices de la política monetaria y crediticia que señale la Secretaría de Hacienda y Crédito Público.

Comisión Nacional Bancaria y de Valores

Es un órgano desconcentrado de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público encargado de regular el servicio de la Banca y Crédito, en términos de la ley de Instituciones de Crédito y de sus disposiciones complementarias, y de vigilar la debida observación de éstos.

FUNCIONES:

1.- Inspeccionar y vigilar a las Instituciones de Crédito.

2.- Fungir como órgano de consulta de la S.H.C.P. en los términos que la ley determina.

- 3.- Realizar los estudios que le encomiende la S.H.C.P. respecto del régimen Bancario y de Crédito; así mismo, presentará a dicha dependencia y al Banco de México, propuestas, cuando así lo estime conveniente.
- 4.- Emitir las disposiciones necesarias para el ejercicio de las facultades que la ley le otorga para el eficaz cumplimiento de la misma y de los reglamentos que con base en ella se expidan, así como coadyuvar, mediante la expedición de disposiciones e instrucciones a las instituciones de crédito con la política de regulación monetaria y crediticia que compete al Banco de México, siguiendo las instrucciones que reciba del mismo.
- 5.- Presentar opinión de la S.H.C.P. sobre la interpretación de la Ley de Instituciones de Crédito y demás relativas en caso de duda respecto de la aplicación.
- 6.- Formular su reglamento interior que someterá a la aprobación de la S.H.C.P. e intervenir en los términos de los reglamentos que a la misma se refiere.
- 7.- Formular anualmente sus presupuestos que someterá a la autorización de la S.H.C.P.
- 8.- Rendir informe anual de sus labores a la S.H.C.P.
- 9.- Proveer lo necesario para que las instituciones de crédito cumplan debida y eficazmente las operaciones y servicios concertados con los usuarios del servicio de Banca y Crédito y las sociedades a que se refiere el Artículo 208 de la Ley General de Títulos y Operaciones de crédito con los compromisos contraídos.
- 10.- Imponer las sanciones que en términos de esta Ley, apruebe la junta de gobierno.
- 11.- Las demás que le están atribuidas por la Ley de Instituciones de Crédito, por la Ley

Reglamentaria de la Fracción XIII Bis. del apartado B del Artículo 123 de la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos.

Con relación al ejercicio de sus funciones de inspección y vigilancia, respecto a las operaciones, de las instituciones de crédito que lleva a cabo en términos de la Ley, la Comisión ha de establecer los mecanismos de coordinación necesarios como la Comisión Nacional de Valores, para el eficaz cumplimiento de las disposiciones en la materia, como las siguientes:

- 1.- Inspeccionar y vigilar el funcionamiento de las casas de Bolsa de Valores.
- 2.- Inspeccionar y vigilar a los emisores de valores.
- 3.- Investigar actos que hagan suponer la ejecución de operaciones violatorias de la Ley del Mercado de Valores.
- 4.- Dictar medidas de carácter general a las Casas de Bolsa y Bolsa de Valores para que ajusten sus operaciones a la Ley y disposiciones reglamentarias.
- 5.- Ordenar la suspensión de cotizaciones de valores, cuando en el mercado existan condiciones desordenadas o se efectúen operaciones no conforme a la Ley.
- 6.- Intervenir administrativamente a las Casas de Bolsa y a la Bolsa de valores con objeto de suspender, normalizar o resolver las operaciones que pongan en peligro su solvencia, estabilidad o liquidez; o aquellas violatorias de la ley o de las disposiciones de carácter general que de ella deriven.
- 7.- Ordenar la suspensión de operaciones e intervenir administrativamente a las personas o empresas que, sin la autorización correspondiente, realicen operaciones de intermediación en el mercado de valores o efectúen operaciones de oferta pública respecto de valores no inscritos en el Registro

Nacional de Valores e Intermediarios.

8.- Inspeccionar y vigilar el funcionamiento de las instituciones para el depósito de valores e intermediarios así como autorizar y vigilar sistemas de compensación, información centralizada y otros mecanismos tendientes a facilitar el trámite de operaciones o a perfeccionar el mercado.

9.- Formar la estadística nacional de valores.

10.-Hacer publicaciones sobre el mercado de valores.

11.-Ser órgano de consulta del Gobierno Federal y de los organismos descentralizados, en materia de valores.

12.-Dictaminar las normas de registros de operación a las que deberán ajustarse los agentes de Bolsas de Valores.

13.-Actuar como conciliador o árbitro en conflictos originados por operaciones que hayan contratado las Casas de Bolsa con su clientela, conforme a la Ley de mercado de valores.

14.-Proponer a la S.H.C.P. la imposición de sanciones por infracciones a la Ley de Mercado de Valores o a sus disposiciones complementarias.

15.-Las que señalen otros ordenamientos.

Adicionalmente regula, inspecciona y vigila las sociedades de fondos de inversión en Términos de la Ley de Sociedades de Inversión.

Sociedades Nacionales de Crédito

Con la Ley Reglamentaria del Servicio Público de Banco y Crédito publicada en el diario oficial del 31 de Diciembre de 1982, se crea un nuevo tipo de organización, la Sociedad Nacional de Crédito, para prestar servicios de Banco y Crédito; sus objetivos son :

- 1.- Fomentar el ahorro nacional.
- 2.- Facilitar al público el acceso a los beneficios del servicio público del banco y del crédito.
- 3.- Canalizar eficientemente los recursos financieros.
- 4.- Promover la adecuada participación de la Banca Mexicana de los mercados financieros internacionales.
- 5.- Procurar el desarrollo equilibrado del sistema bancario nacional y una competencia sana entre las instituciones de banca múltiple.
- 6.- Promover y financiar las actividades y sectores que determinen el Congreso de la Unión como especialidad de cada institución de banca de desarrollo, en las respectivas Leyes orgánicas se definen dos tipos de sociedades nacionales de crédito: Las Instituciones de Banca Múltiple y de las Instituciones de Banca de Desarrollo.

De acuerdo al programa de reestructuración, las sociedades nacionales de crédito se clasifican de la siguiente manera:

Banco de Cobertura Nacional

Tiene sucursales en todo el país, proporciona financiamiento a los grandes proyectos de inversión de los sectores social y privado, apoyan y fomentan operaciones de comercio exterior con su presencia en los mercados internacionales y promueven la introducción de innovación tecnológica.

Banco con Cobertura Multiregional

No tiene oficinas en toda la república, pero atiende a regiones en las que se concentra gran parte de la actividad económica nacional y a los centros de consumo mas importantes. Se pretende que alcancen una especialización sectorial en su cartera crediticia, de acuerdo con su vocación y tamaño intermedio, con el fin de ofrecer paquetes integrados de servicios financieros.

Banco de Cobertura Regional.

Punto de inicio de la estrategia bancaria para apoyar la descentralización de la actividad económica, canaliza los recursos captados con mayor atención a las necesidades propias de la región en donde operan, incorporando plazas y clientes.

Unión de Crédito

Son organismos constituidos como Sociedades Anónimas de Capital Variable, con un número de socios no menor de 20, pudiendo ser éstos personas físicas o morales.

Puede operar en el ramo agropecuario, cuando sus socios se dedican a actividades agrícolas y/o ganaderas, en el ramo comercial, cuando se dedican a actividades mercantiles con bienes de una misma naturaleza, en el ramo industrial cuando se dedican a dos o más actividades señaladas y ésta guarden relación directa entre sí.

El Artículo 40 de la Ley de Organizaciones y Actividades Auxiliares de Crédito nos señala las actividades que las Uniones de Crédito pueden realizar y que se resume en las siguientes:

- 1.- Facilitar créditos y prestar garantía o aval, exclusivamente a sus socios.
- 2.- Recibir de sus socios prestamos a títulos onerosos en los términos señalados por la S.H.C.P.
- 3.- Recibir de sus socios, depósitos de dinero para su uso.
- 4.- Encargarse de la construcción de obras de propiedad de sus socios para uso de ellos, cuando sean necesarias para sus empresas.
- 5.- Promover la organización y administrar empresas de industrialización o de transformación y venta de los productos obtenidos por sus socios.

CAPITULO II

FUENTE DE RECURSOS FINANCIEROS

2.1 BANCOS.

Algunos autores denominan " Bancos" a las instituciones de Banca Múltiple, a este respecto se puede decir que existen dos tipos de Banca: Banca Múltiple y Banca de Desarrollo, de acuerdo a la Ley General de Sociedades de Crédito, las instituciones de Banca Múltiple sólo pueden desarrollar operaciones tales como: Recibir depósitos bancarios de dinero; a la vista; retirables en días preestablecidos; de ahorro, a plazo con previo aviso; aceptar préstamos y otorgar créditos, admitir bonos bancarios; emitir obligaciones subordinadas; constituir depósitos en instituciones de crédito y entidades financieras del exterior; efectuar descuentos y otorgar préstamos y créditos; expedir tarjetas de crédito con base en contratos de apertura de crédito en cuentas corrientes. Son bastas las encomiendas con las que se puede describir la Banca Múltiple; por su importancia las desarrollaré y mencionaré además; las de asumir obligaciones por cuenta de terceros, promover nuevas organizaciones y transformación de toda clase de empresas a sociedades mercantiles, suscribir y observar acciones a partes de interés en las mismas; operar con documentos mercantiles por cuenta propia; llevar a cabo operaciones con oro y plata, incluyendo reportes sobre las mismas, prestar servicio de cajas de seguridad, expedir cartas de crédito, previa recepción de su importe; practicar las operaciones de fideicomiso y llevar a cabo mandatos y comisiones; recibir depósitos de administración a custodia; actuar como representante común de los tenedores de títulos de crédito; hacer servicio de caja y tesorería relativo a títulos de crédito; llevar la contabilidad y los libros de actas y de registro de sociedades y empresas; desempeñar el cargo de albacea, encargarse de la liquidación judicial de negociaciones, establecimientos, concursos a herencias; realizar avalúos, adquirir los bienes muebles e inmuebles necesarios para la realización de su objeto; las análogas y convexas que autorice la Secretaría de Hacienda y Crédito Público; es de mencionar que todo esto se realiza

con la opinión del Banco de México y de la Comisión Nacional Bancaria y de Valores que son sus consejeros.

La Ley de Sociedades de Crédito hace la diferencia de las Instituciones de Banca de Desarrollo en su artículo No 47 adjudicando a éstas, además de las actividades de la Banca Múltiple, las operaciones necesarias para la adecuada atención del sector productivo de la economía nacional y el cumplimiento de las funciones y objetivos que le sean propios conforme a las modalidades y excepciones que respecto al sector determinen los planes de Desarrollo Nacional.

Las operaciones de recibir depósitos bancarios de dinero y de aceptar créditos y otorgar préstamos las realizan las Instituciones de Banca de Desarrollo con vistas a facilitar a los beneficiarios de las actividades, el acceso al servicio de Banca de Crédito y propiciar en ellos el hábito del ahorro y el uso de los servicios que presta el Sistema Bancario Mexicano de manera que no produzcan desajustes en los sistemas de captación de recursos del público.

Los bonos bancarios que emitan las Instituciones de Banca de Desarrollo deberán propiciar el desarrollo del mercado de capitales y la inversión institucional.

Igualmente corresponde a la S.H.C.P. dictar los lineamientos y establecer las medidas y mecanismos, que procuren el mejor aprovechamiento y la canalización más adecuada de los recursos de las Instituciones de Banca de Desarrollo, considerando planes coordinados de financiamiento entre este tipo de instituciones, las Organizaciones Nacionales Auxiliares de Crédito, los Fondos y Fideicomisos Públicos constituidos por el Gobierno Federal para el Fomento Económico y las Instituciones de Banca Múltiple.

Igualmente corresponde a la Secretaría de Hacienda y Crédito Público dictar los lineamientos y establecer las medidas y mecanismos que procuren el mejor aprovechamiento y la canalización más adecuada de los recursos de las instituciones de Banca de Desarrollo, considerando planes coordinados

de financiamiento entre éste tipo de instituciones, las Organizaciones Nacionales Auxiliares de Crédito, los Fondos y Fideicomisos Públicos constituidos por el Gobierno Federal para el Fomento Económico, y las Instituciones de Banca Múltiple.

Así, las Instituciones de Banca de Desarrollo son entidades de la Administración Pública Federal, con personalidad jurídica y patrimonio propios, constituidas con el carácter de Sociedad Nacional de Crédito (S.N.C.) en los términos de sus correspondientes leyes orgánicas que deben ser expedidas por la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, estas instituciones están obligadas a formular cada año sus programas operativos y financieros, sus presupuestos generales de gastos e inversiones y las estimaciones de ingresos. Esta actividad de Banco de Fomento está reservada únicamente al Gobierno Federal, es decir; no se permite participar en forma alguna en el capital de las instituciones de Banca de Desarrollo a personas físicas o morales, extranjeras ni sociedades mexicanas en cuyos estatutos no figure la cláusula de exclusión directa e indirecta de extranjeros.

2.2 NACIONAL FINANCIERA

La Nacional Financiera que se conoce en la actualidad dista mucho de la institución creada en 1934 bajo ese nombre. Las transformaciones experimentadas a lo largo de su existencia han obedecido al propósito de adecuarla a las necesidades impuestas por el desarrollo económico de México en el curso de los últimos cuarenta años.

La institución inició sus operaciones en la segunda mitad de 1934, y si bien originalmente se le habían asignado funciones de banco inmobiliario, a fines de 1935 quedó liberada de ellas para concentrarse en las instituciones financieras del estado, con lo que pronto adquirió importancia dentro del sistema económico. Así se inició la colocación de los primeros títulos de deuda pública en el mercado de valores, como parte de un proceso de rehabilitación de los valores gubernamentales; en 1937 emitió por primera vez sus propios títulos financieros, por un monto de medio millón de pesos, en general, se

dedicó a fortalecer ese incipiente mercado a través de operaciones de compraventa en cantidades suficientes para influir sobre las cotizaciones bursátiles.

En Diciembre de 1940 se dota a la institución de una nueva ley orgánica, que la concibe como Banco de Fomento y le da la facultad de operar como tal; desde entonces, Nacional Financiera es, en efecto, el principal Banco de Fomento del país. Los años iniciales sirvieron de experiencia para definir mejor sus funciones, sobre todo en cuanto a obtener financiamiento para respaldar los programas estatales de inversión, así como para apoyar, en el campo de las operaciones financieras; por las características de economía mixta que el sistema empezaba a adquirir. La definición de Nacional Financiera como Banco de Fomento del Estado significó un gran avance en materia de política económica.

La preocupación fundamental de la época giraba en torno al proceso de industrialización del país, simultáneamente se pretendía crear un mecanismo eficaz para movilizar el ahorro y promover la inversión. Ambas inquietudes estaban estrechamente relacionadas entre sí, y la idea de crear una institución oficial que pudiera operar en los dos sentidos, prevaleció en la concepción de la nueva Nacional Financiera. Sus funciones, de acuerdo a la Ley Orgánica de 1940, la facultaban para actuar como promotora en ambos campos: la industria y el mercado de capitales.

Lo que se pretendía era que a partir de entonces la institución jugara un papel decisivo en la creación del aparato industrial, como base en la utilización del ahorro nacional y, como complemento del ahorro externo.

"Nacional Financiera, a la que con grandes esfuerzos se acaba de dar cima... dará la clave para la solución de muchos problemas". Esto apuntaba con atinada visión el Ing. Marte R. Gómez (primer director en turno), a escasos cuatro días de expedida la ley que creaba esta institución.

En efecto, Nacional Financiera desempeñó una función importante desde sus primeros años de vida, y como se ha mencionado, a partir de su segunda Ley Orgánica se convirtió en el instrumento oficial

por excelencia para el financiamiento de actividades industriales básicas.

De acuerdo con la Ley del 24 de Abril de 1934, la institución fue creada con el propósito central de restituir liquidez al sistema bancario por la vía de vender los bienes inmuebles que formaban parte del activo de las instituciones de crédito, los cuales representaban una sólida garantía, pero limitaban la función propiamente bancaria.

Debe recordarse que el sistema bancario de la época se encontraba en pleno proceso de formación y que uno de los problemas más importantes era la falta de liquidez y la inmovilidad general de la riqueza. Por ello, no es de extrañar que el gobierno hubiera decidido crear específicamente una institución para superar en parte el problema de la inmovilización del ahorro. Otro aspecto importante era la desorganización bancaria que se venía arrastrando desde 1910, lo que constituía la desconfianza generalizada del público en las instituciones de crédito y en la política financiera del Gobierno Federal; ante esta situación, se vislumbró la posibilidad de utilizar también a Nacional Financiera como institución que contribuyera a la rehabilitación de los valores públicos y en general, actuar como agente financiero del estado.

Las atribuciones principales que le fueron señaladas por la Ley del 24 de Abril de 1934 consistieron en fomentar el crédito territorial, a través de fraccionar o enajenar los predios rústicos aportados por el Gobierno Federal, los particulares o las instituciones a las que por ley les estaba prohibido poseer inmuebles, suscribir o contratar empréstitos públicos o privados, comprar, vender o recibir en depósito acciones, bonos y valores de cualquier clase y hacer sobre ellos operaciones activas de préstamos, reparto o anticipo (quedando definidas con éstas últimas atribuciones su función en el mercado de valores); encargándose de la organización o transformación de toda clase de empresas o sociedades mercantiles (lo cual debe considerarse como antecedente de lo que llegaría a convertirse en su importante función promotora del desarrollo industrial); y actuar como agente financiero de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público.

Se constituyó la sociedad con un capital social de 50 millones de pesos, de los cuales 50% debía ser suscrito por el Gobierno Federal a través de acciones serie "A" y el resto por particulares e instituciones privadas y nacionales de crédito mediante la serie "B". Desde entonces se estableció la modalidad, que e conserva hasta la fecha, la serie "B" consistiría en acciones preferentes para cobro de un dividendo anual.

Sin embargo, el capital exhibido por el Gobierno Federal fue de sólo 20 millones de pesos, de los cuales más de la mitad estaban representados por bienes inmuebles, circunstancia que limitó la actividad propiamente financiera de la institución.

En 1937 realiza su primera emisión de títulos financieros, por un monto de medio millón de pesos y empieza a influir sobre las cotizaciones bursátiles. Por otro lado, sus compras de valores ascendieron a fines de ese año, a siete millones de pesos, o sea, a más de la mitad de su activo total. Durante 1938 y 1939 concentró esfuerzos en su función de agente financiero del Gobierno Federal, tratando de mantener la confianza y el nivel de las cotizaciones de valores públicos amenazados por la inestabilidad cambiaria y por las represalias de las compañías petroleras a raíz de la expropiación de Marzo de 1938.

La Ley de Crédito Agrícola del 19 de Diciembre de 1955 estableció que las funciones relativas al fomento del crédito territorial, que había venido realizando Nacional Financiera a partir de entonces serían atribución exclusiva del Banco Nacional de Crédito Agrícola. El efecto inmediato en la institución fue la reducción de su capital aproximadamente de 10 millones de pesos, ya que hubo de trasladar a dicho banco las propiedades que formaban parte de su patrimonio. Como contrapartida, quedaba liberada de funciones incompatibles con su papel de financiera del Estado y de promotora del mercado de valores.

Pese al ambiente de incertidumbre generalizado que prevaleció en el medio financiero, puede decirse que durante sus primeros años la vida de Nacional Financiera tuvo una participación significativa en el proceso de rehabilitación del sistema bancario, de acuerdo con el nuevo giro de la política gubernamental que apuntaba hacia la utilización de la investigación pública como fuerza motriz

del crecimiento económico, en combinación con un apoyo decidido y firme a la inversión privada.

Debe recordarse que Nacional Financiera surge en plena época de construcción del México moderno. Los objetivos inmediatos de la política gubernamental consistían en superar los efectos de la entonces reciente crisis económica mundial que había venido a entorpecer el proceso de creación del nuevo estilo de conducta económica y social que se deseaba para el país, conforme a los principios revolucionarios del movimiento de 1910.

Sus primeros años de vida coinciden con el régimen presidencial del Gral. Lázaro Cárdenas del Río, bajo cuyo mandato cristalizaría los primeros logros revolucionarios y se consolidaría en definitiva la base socioeconómica sobre la cual se ha erigido el desarrollo económico del país.

Sin embargo, esta administración tan profundamente nacionalista no brindó apoyo decidido a la institución que llegaría a convertirse en factor fundamental para la creación de la infraestructura y la industria básica. Pero calificar esto de omisión sería demasiado simplista, antes se debe reflexionar en torno al hecho de que el Gobierno no podía enfrentarse de manera enérgica al problema del funcionamiento del sistema financiero en su conjunto, actitud que en ese momento hubiera sido prerequisite fundamental para colocar en una posición preponderante a la Nacional Financiera del Estado.

En este sentido, son coherentes con dicha ideología las iniciativas gubernamentales de creación de instituciones de crédito para suplir las deficiencias de los bancos privados e incluso proporcionarles facilidades para su expansión. Por otro lado, cabe recordar que uno de los sectores más reacios a ajustarse a los cambios de la política económica había sido precisamente el de los banqueros.

Por otra parte, el gobierno Cardenista emprendió ambiciosos programas de obras públicas para beneficio, sobre todo, de la zonas rurales ya que su preocupación central era el problema agrario que afectaba a la mayor parte de la población.

El Presidente Lázaro Cárdenas del Río, al referirse a las prioridades del Plan Sexenal, señalaba "... Se activarán las dotaciones agrarias, se multiplicarán las escuelas, se trabajará porque a una realidad la unidad de la clase obrera, se aumentará el fondo para el crédito ejidal y se dedicará la mayor cantidad posible a obras que abran nuevas fuentes de trabajo, y así, mediante una acción dinámica, tender a mejorar las condiciones de vida de la población". (1)

"El problema agrario es uno de los que, entre otros, trataremos de resolver. La distribución de la tierra es indispensable para desarrollar la economía del país, y además lo está exigiendo la situación violenta que priva en el campo entre hacendados y campesinos", (1)

De la observación de los objetivos principales que se persiguieron durante la época del Presidente Lázaro Cárdenas se desprenden algunas de las razones que explican el que no se haya podido impulsar más a una institución como Nacional Financiera, buena parte de la atención se cortó en los Bancos Agrícolas y de Crédito Ejidal, así como el Hipotecario Urbano de Obra Pública. Pero, sobre todo hay que tomar en cuenta la característica muy especial del sistema financiero de operar sobre la base de confianza en las instituciones que lo componen, así como en sus procedimientos. La ausencia de ella milita en contra de la captación de ahorro voluntario y de su canalización del ahorro voluntario y de su canalización hacia la inversión.

Dadas las circunstancias prevalecientes, era necesario, primero; proceder a restituir la confianza del público y de los bancos privados en el gobierno, a fin de que estos últimos empezaran a operar como intermediarios financieros entre ahorradores e inversionistas y que; a través de su asociación con el Banco de México y en convivencia "pacífica" con las instituciones nacionales se constituyera el Sistema Bancario Nacional.

Integrar este sistema era una necesidad apremiante para el proceso económico del país, pues si bien "Una buena organización financiera no puede por sí misma producir el desarrollo, una mala organización financiera puede entorpecerlo".

Así la creación de Nacional Financiera y el desarrollo de sus operaciones durante el lapso 1934-1940 formaron parte de un proceso general de consolidación del aparato nacional y, en un contexto más amplio del sistema de economía mixta.

Es un hecho que esta ley que le dio vida, prescriba bien el tipo de operaciones a realizar por Nacional Financiera como institución de crédito, pero en cambio no definía el criterio que debía seguirse para promover y desarrollar empresas. En la Ley Reformativa de Nacional Financiera de Diciembre de 1947 se incorporan por primera vez ciertos criterios, aunque demasiado vagos todavía, para encauzar la labor de la institución en materia de promoción industrial.

En efecto, el artículo 5to. De dicha Ley Reformativa de Nacional Financiera establece que en sus funciones de promoción, así como en el otorgamiento de créditos, deberá dedicar sus recursos a la creación o fortalecimiento de empresas fundamentales para la economía del país, bien por que aprovechen recursos naturales inexplorados o insuficientemente explotados; busquen la mejoría técnica o el incremento sustancial de la producción de ramas importantes de la industria nacional; contribuyan a mejorar la situación de la balanza de pagos, ya sea porque liberen al país de importaciones no esenciales o porque permitan el desarrollo de la producción de artículos exportables.

Pese a la ausencia de criterios definidos no solo para la propia institución, sino en general para la política industrial del país, en la práctica Nacional Financiera canalizó su mayor esfuerzo hacia la consolidación de la industria básica, pero de hecho nunca ha contado con una base programática derivada de directrices del estado para fundamentar sus líneas de acción en este importante aspecto.

En realidad, la cuestión de mayor trascendencia en cuanto a la Ley Reformativa de Nacional Financiera de 1947 es la que se refiere a la función de Nacional Financiera en el endeudamiento externo. Conforme a esta Ley, adquirió la exclusividad en "todo lo relativo a la negociación, contratación y manejo de créditos a mediano y largo plazo de instituciones extranjeras privadas, gubernamentales e intergubernamentales, incluyendo el Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento, cuando

como requisito para el otorgamiento de dichos créditos se exija que la garanta sea del Gobierno Federal.

De igual manera se asignó como función exclusiva de Nacional Financiera, la de " ser el agente para la emisión y colocación de títulos de deuda de vencimiento mayor de un año que realice el gobierno Federal o que se lleve a cabo con su garantía"

Es pertinente observar que al paso del tiempo la institución fue adquiriendo una importancia creciente que, en cierta forma, se ve reflejada en los cambios en su legislación constitutiva.

Todavía en 1954 surgió una iniciativa más en forma de Reglamento del artículo 4to. De la Ley Reformatoria de 1947, a raíz del cual se creó la Comisión Especial de Financiamientos Exteriores. A partir de éste Reglamento se confirma a Nacional Financiera como asesora del sector público en materia de endeudamiento con el exterior.

Sin embargo, en la Ley Orgánica de Nacional Financiera vigente ya no se asigna a ésta institución la exclusividad en la negociación, contratación y manejo de créditos con el exterior, si bien en la práctica continúa siendo la agencia principal en esta materia, debido a su experiencia acumulada y al prestigio con que se cuenta en el mercado internacional de capitales.

Al presente, se rige por la Ley Orgánica del 30 de Diciembre de 1974, que entro en vigor el 3 de Enero del año siguiente. En su exposición de motivos se hace una detallada evaluación sobre la actuación de Nacional Financiera durante sus 40 años de vida, en el cual se dice que la institución se ha convertido en el banco de inversión de mayor importancia en el país y que en América Latina ocupa un lugar destacado entre las principales instituciones de crédito de la región. A lo cual puede agregarse que su imagen capta la atención no solo de los países Latinoamericanos sino incluso en el ámbito mundial.

Por otra parte, en dicha exposición de motivos se expresó que dentro de sus funciones de Banco de Desarrollo, Nacional Financiera ha tenido una participación significativa en el intenso proceso de

transformación de las actividades industriales. Sobresale el impulso decidido a la pequeña y mediana industria. También ha brindado apoyo sistemático a otros renglones estratégicos de la economía nacional y a la formación de la infraestructura física y de servicios en que se sustenta el desarrollo económico del país.

Respecto de su papel en el mercado internacional de capitales, se asienta en calidad de agente financiero del Gobierno Federal, la institución ha contratado fondos complementarios del exterior en condiciones apropiadas, buscando liberar al país de ataduras de carácter unilateral o de otra naturaleza, Nacional Financiera ha logrado así crear una imagen de solidez y confianza que le abre las puertas en los principales centros financieros internacionales, inclusive para realizar operaciones directas de colocación de valores.

De igual manera, se ha preocupado por llevar a cabo programas sistemáticos de fomento al desarrollo de la producción de bienes de capital e insumos estratégicos. Y para levantar en forma más equilibrada el proceso económico de la provincia ha impulsado un proceso de descentralización de los servicios financieros.

En lo que toca al fomento de nuevas empresas, Nacional Financiera ha adoptado la modalidad de colaborar con inversionistas nacionales desde la concepción y selección de proyectos hasta en trabajos relativos a la organización y financiamiento de los mismos. En materia de respaldo a empresas públicas y privadas se ha preocupado por poner en práctica proyectos de asistencia técnica y de capacitación del personal, así como programas integrales de rehabilitación de numerosas fuentes de trabajo.

Por otro lado, como se menciona también en dicho documento, el país se ha transformado y alcanzado un grado de avance que lo coloca en condiciones de iniciar una nueva etapa de industrialización y desarrollo. Esto implica adecuar los sistemas financieros y de fomento a una situación distinta y al cumplimiento de objetos también diferentes.

transformación de las actividades industriales. Sobresale el impulso decidido la pequeña y mediana industria. También ha brindado apoyo sistemático a otros renglones estratégicos de la economía nacional y a la formación de la infraestructura física y de servicios en que se sustenta el desarrollo económico del país.

Respecto de su papel en el mercado internacional de capitales, se asienta en calidad de agente financiero del Gobierno Federal, la institución ha contratado fondos complementarios del exterior en condiciones apropiadas, buscando liberar al país de ataduras de carácter unilateral o de otra naturaleza, Nacional Financiera ha logrado así crear una imagen de solidez y confianza que le abre las puertas en los principales centros financieros internacionales, inclusive para realizar operaciones directas de colocación de valores.

De igual manera, se ha preocupado por llevar a cabo programas sistemáticos de fomento al desarrollo de la producción de bienes de capital e insumos estratégicos. Y para levantar en forma más equilibrada el proceso económico de la provincia ha impulsado un proceso de descentralización de los servicios financieros.

En lo que toca al fomento de nuevas empresas, Nacional Financiera ha adoptado la modalidad de colaborar con inversionistas nacionales desde la concepción y selección de proyectos hasta en trabajos relativos a la organización y financiamiento de los mismos. En materia de respaldo a empresas públicas y privadas se ha preocupado por poner en práctica proyectos de asistencia técnica y de capacitación del personal, así como programas integrales de rehabilitación de numerosas fuentes de trabajo.

Por otro lado, como se menciona también en dicho documento, el país se ha transformado y alcanzado un grado de avance que lo coloca en condiciones de iniciar una nueva etapa de industrialización y desarrollo. Esto implica adecuar los sistemas financieros y de fomento a una situación distinta y al cumplimiento de objetos también diferentes.

La condición de tales cuestiones condujo a la presentación de un conjunto coordinado de iniciativas de ley, para reformar y adicionar la Ley General de Instituciones de Crédito y Organizaciones Auxiliares, así como una nueva Ley del Mercado de Valores, junto con la mencionada Ley Orgánica de Nacional Financiera, tendientes todas a mejorar la legislación bancaria a fin de permitir un ajuste flexible de las operaciones crediticias y de compraventa de valores a las cambiantes condiciones del crecimiento económico.

Concretamente en cuanto a Nacional Financiera, se procedió a darle facultades para ofrecer servicios integrados; esto es: que estaría autorizada para complementar sus operaciones financieras con otras propias de la banca de depósito, ahorro e hipotecaria.

Una razón importante que llevó a presentar esas tres iniciativas de ley reside en el propósito de lograr un desarrollo paralelo y equilibrado entre todas las instituciones de crédito, sean nacionales privadas o mixtas.

Siendo Nacional Financiera la institución nacional de crédito más importante del sistema, sin considerar al Banco Central, las modificaciones de su estructura legal y los avances que realice en este sentido, tendrán una influencia muy importante en la actividad financiera del país.

En la actualidad y durante el sexenio del Presidente de la República Dr. Ernesto Zedillo, el Gobierno de Mexicano, implementó a través de Nacional Financiera y dentro del marco del Tratado de Libre Comercio, el "Programa Unico de Financiamiento a la Modernización Industrial" (PROMIN). Sabe ya que el modernizar las empresas mexicanas permitía ser un país más competitivo en el ámbito internacional.

El PROMIN tiene como objeto, apoyar los proyectos de inversión a empresas que sean Proveedoras de la industria, y que tiendan a modernizar y eficientar la planta productiva, sin descuidar el medio ambiente. Así Nacional Financiera podrá apoyar con créditos de las siguientes modalidades:

1.- capital de trabajo

Este crédito es otorgado para ser aplicado en la adquisición de materias primas, para el pago de salarios y sueldos, o en su caso para otros gastos propios del giro.

2.- refaccionario

Para su aplicación en compra de arrendamiento financiero de maquinaria, equipo y local, así como modificaciones a instalaciones.

3.- crédito para reestructuración de pasivos.

Su aplicación es directa al pago de deudas contraídas con anterioridad.

2.3 CASAS DE BOLSA (BOLSA DE VALORES)

Los mercados de capital se originan en muchas instituciones y arreglos que permiten que los oferentes y demandantes de fondos a largo plazo hagan transacciones. Entre estas transacciones están las emisiones de deuda y capital de los negocios y las emisiones de deudas del Gobierno Federal. Los mercados generan prosperidad a largo plazo a las organizaciones de negocios y gubernamentales ya que proveen los fondos necesarios para adquirir activos fijos y poner en ejecución programas que tienen por objeto asegurar la existencia continuada de la organizaciones. La columna dorsal de los mercados de capital, son las diferentes bolsas de valores que abastecen un mercado de transacciones de deuda y capital.

Los mercados de capital son necesarios para que crezca el suministro de bienes de capital en la economía. Ellos permiten que los actores de la economía que necesitan capital para adquirir planta y equipo obtengan fondos de numerosos ahorradores. En la misma forma que los intermediarios reúnen ahorros de numerosas fuentes y los otorgan a prestatarios aceptables, así también los mercados de capital permiten la conversión de ahorros en las inversiones, bien por medio de préstamos a las

empresas o por la venta de participaciones de propiedad, permiten que las personas, negocios, gobiernos e instituciones financieras canalicen estos ahorros en préstamos a largo plazo o compras de capital en negocios, gobiernos e instituciones financieras.

El factor principal que diferencia los mercados de dinero (bancos) y de capital (bolsa de valores), es que los mercados de capital ofrecen fondos permanentes a largo plazo a la empresa, en tanto que el mercado de dinero ofrece financiamiento de deuda a corto plazo. Aunque ambos mercados son importantes para la longevidad del negocio y del gobierno, los mercados de capital ofrecen el mecanismo por medio del cual pueden conseguir grandes sumas de dinero para incrementar la capacidad de producción de la economía, las bolsas de valores organizadas que conforman los mercados de capital realmente ejecutan muchas funciones importantes, tales como la creación de un mercado continuo, la distribución de capital escaso, la determinación y publicación de precios de valores y la ayuda en financiamientos nuevos.

Los mercados de valores también ofrecen a las nuevas empresas un método de obtener financiamientos nuevos, como los mercados son continuos y aseguran así la liquidez del inversionista se puede conseguir capital nuevo con la venta de nuevas emisiones de valores.

Naturalmente no todas las empresas tienen acceso a los ahorros de personas e instituciones para financiar nuevas inversiones capitalizables. Sin estos mercado podría obtenerse capital nuevo solamente por medio de negociaciones directas con los poseedores de grandes cantidades de dinero.

México es un país que no se ha quedado retrasado en materia bursátil. La Bolsa de Valores está a nivel de las Bolsas de Nueva York o Tokio, actualmente en ella cotizan alrededor de 92 empresas industriales, comerciales y de servicios, así como 45 sociedades de inversión de renta fija, 55 sociedades de renta variable aproximadamente, con un volumen promedio de acciones negociadas de 82,064,423.00 al día 6 de Febrero de 1998 con un valor de \$915,080,381.88 de pesos, encontrándose su índice en 3,652.99 puntos.

Mercado de Valores

Es un subsistema del Sistema Financiero Mexicano, integrado por la Bolsa Mexicana de Valores, por el Instituto para el Depósito de Valores, las Casas de Bolsa, las Sociedades de Inversión, supervisado por la Comisión Nacional Bancaria de Valores.

La Bolsa Mexicana de Valores es más eficiente y moderna por los medios de intercambio y la canasta de valores que en ellas se manejan; de hecho, directa e indirectamente la mayor parte de las operaciones del Sistema Financiero Mexicano formal, se van a reflejar o a realizar en ella.

La Bolsa de Valores es una sociedad anónima de capital variable cuya función es facilitar las transacciones con valores y desarrollar el mercado. Los socios de esta bolsa son las diferentes casas de bolsa, que para la realización de sus operaciones, cuentan con:

- Un salón de remates, el recinto físico donde se realizan las operaciones de compra-venta de valores inscritos en la bolsa.
- Un área de información donde se puede consultar gran parte de la información requerida.
- Magníficas publicaciones, que son boletines bursátiles diarios, mensuales y anuarios.

Clasificación de operaciones de la bolsa de valores

- Ordenes en firme.- Son aquellas en las que se realiza una operación a un precio fijo, es decir el agente u operador de piso deposita una orden en firme de compra venta, ahí al coincidir órdenes de compra y venta se cierra automáticamente la operación.
- Operación de cruce.- Ésta operación se realiza cuando un mismo agente lleva una operación

de compra y otra de venta; este agente debe anunciar el nombre de la emisora, la serie y la cantidad y el precio. Si algún otro agente desea participar debe hacerlo utilizando la palabra "DOY" o "TOMO" ya sea su postura de compra o venta.

- Operaciones de registro.- ocurre cuando una nueva emisora es colocada en la Bolsa Mexicana de Valores. En este caso el agente anuncia la operación de registro con todas las características de la emisora. Es la operación mediante la cual en términos bursátiles una empresa se vuelve pública.
- Operaciones de Cama.- Ésta es una operación en firme con operación de compra o venta, con un margen de fluctuación. En esta operación el agente dice "PONGO UNA CAMA", indicando también la emisora, la serie, el volumen de acciones y el diferencial entre los precios de compra y venta.

Las sociedades de inversión, son sociedades anónimas con un capital mínimo totalmente pagado, orientadas al análisis de opciones de inversión de fondos colectivos, que tienen por objeto la adquisición de valores y documentos seleccionados de acuerdo al criterio de diversificación de riesgos, con recursos provenientes de la captación de numerosos ahorradores interesados en formar y mantener su capital, invirtiéndolo por cuenta y a beneficio de éstos, sin pretender intervenir en la gestión administrativa de las empresas en que invierten, salvo en el caso de las Sociedades de Inversión de Capital (SINCAS).

Ventajas de las Sociedades de Inversión Bursátil.

- Disminuye los riesgos de inversión bursátil.
- Dan acceso a los pequeños inversionistas a obtener los beneficios que ofrece el mercado de valores, mediante la posibilidad de contar con una inversión diversificada y profesionalmente administrada.

- Ofrecen liquidez a los participantes, ya que pueden vender sus acciones en el momento en que lo deseen.

Las Sociedades de Inversión se Clasifican en:

Sociedades de Inversión Comunes.

Sociedades de Inversión de Renta Fija.

Sociedad de Inversión de Capitales (SINCAS).

Objetivo:

El objetivo de las sociedades de inversión es fortalecer y descentralizar el mercado de valores, permitir el acceso del pequeño y mediano inversionista a dicho mercado, democratizar el capital y contribuir al financiamiento de la planta productiva del país.

Algunas desventajas son:

- Se cobran comisiones elevadas.
- La democratización del capital es muy relativa, y que históricamente la colocación de acciones ha sido en porcentajes que representan una mínima parte del capital, no llegando a tener ni siquiera derechos de minoría (25% a 33%).

- Las casas de bolsa que actúan como operadoras de sociedades de inversión, aparte de cobrar comisiones por vender, cobra por la administración, y como administradoras, podrían orientar las inversiones hacia valores en que la misma casa esté interesada.
- Las sociedades de inversión comunes y de renta fija sólo pueden operar con valores o documentos inscritos en el Registro Nacional de Valores y documentos inscritos en el Registro Nacional de Valores e Intermediarios, las de capital no necesariamente. La valuación de la cartera de las Sociedades de Inversión se realiza a través del Instituto Nacional de Valores INDEVAL, comités de valuación e instituciones de crédito.

2.4 Fideicomisos y Fondos de Fomento

Concepto de Fideicomiso.- Es un mandato irrevocable en virtud del cual el fideicomitente entrega a una institución de crédito, con el carácter de fiduciario, determinados bienes para que disponga de ellos o de sus productos, de acuerdo con la voluntad del que los entrega en beneficio de un tercero llamado fideicomisario.

Fideicomiso de Desarrollo.- estos fideicomisos se constituyen por el Estado, a través de la S.H.C.P. quien aporta los fondos o en su caso los bienes que constituyen el patrimonio del Fideicomiso; se determinan los fines a los cuales deberían destinar tales bienes; se señala a los fideicomisarios o se precisan las bases para su designación y también se constituyen comités técnicos que regulen la inversión de los bienes fideicomitidos, para que el fiduciario pueda dar fiel cumplimiento a las finalidades previstas en la ley que crea el fideicomiso correspondiente.

Objetivo :

Canalizar recursos crediticios, con tasas menores a las del mercado, a sectores de la población que por sus características de actividad económica, ubicación geográfica o situación precaria, son

considerados como prioritarios dentro de los programas nacionales de desarrollo.

No obstante que los fines de los fondos de fomento son principalmente los de financiamiento, existen también los de garantía y asesoría técnica.

Requisitos genéricos para obtener un crédito de un Fondo de Fomento:

- Llenar solicitud de crédito.
- Indicación clara del motivo para solicitar el crédito.
- Balance y Estado de Pérdidas y Ganancias de fecha reciente.
- Acta constitutiva (personas morales).
- Además los requisitos propios que pida cada Fondo de Fomento.

Fondos de Fomento

FIRA (Fondo instituido en relación a la agricultura)

FONEI (Fondo de Equipamiento Industrial)

FIDEC (Fondo para el Desarrollo Comercial)

FONATUR (Fondo Nacional de Fomento Turístico)

Fondo de Apoyo Agrícola.

FIRA.- Fondos instituidos en relación con la agricultura, canalizan recursos crediticios a bajo costo, con objeto de impulsar en forma integral el desarrollo de las diversas actividades agropecuarias en el país, y se compone de los siguientes Fondos:

Fondo de garantía y fomento para la agricultura, ganadería y avicultura (FGFAGA), fondo especial para financiamiento agropecuario (FEFA), y fondo especial de asistencia técnica y garantía para créditos agropecuarios (FEGA).

Estos apoyos tienen como propósitos específicos:

- Impulsar en forma integral el desarrollo de las diversas actividades agropecuarias del país, así como la industrialización y comercialización eficiente de su producción.
- Aumentar la productividad de las empresas agrícolas a fin de mejorar los ingresos y las

Condiciones de vida de los campesinos.

- Contribuir al aumento de la producción de alimentos de consumo popular
- Fomentar la producción para exportación y sustitución de importaciones.
- Proporcionar asistencia técnica, demostración de prácticas agropecuarias, organización de productos, garantía de recuperación de créditos de reembolsos pasados de costos de asistencia técnica.

Los recursos de este fondo se distribuyen en tres programas de crédito atendiendo al tipo de productor:

- Programas para productores de bajos recursos.
- Programas para productores de ingresos medios.
- Programas para otro tipo de productores.

Tipos de préstamos que concede el FIRA.

Refaccionarios.- Son a largo plazo, y se destinan a la adquisición de bienes duraderos, semovientes y obras de mejora de tipo permanente.

De Habilitación y Avío.- Se conceden a corto plazo para la compra de semillas, insecticidas, alimento para ganado y otros gastos de las empresas, financiándose por lo general, la mayor parte de los costos de operación.

Créditos Prendarios.- Se otorgan para obtener liquidez en el capital de trabajo. Solo es necesario la formulación de los pagarés correspondientes, así como el endoso y la entrega de los certificados de depósito y bonos de prenda que constituyen la garantía.

Créditos industriales con garantías hipotecarias para empresas con problemas de liquidez, se destinan a solventar a aquellos adeudos bancarios que por sus características de importe y fecha de vencimiento imposibilitan su amortización actual con recursos propios de los solicitantes, para afectar sensiblemente su operación normal.

Fondos de Carácter Industrial.

Lo constituye el Fondo de Equipamiento Industrial (FONEI). Anteriormente existía también el Fondo de Garantía y Fomento a la Industria Mediana y Pequeña hasta 1987 que desapareció.

Fondo de Equipamiento Industrial.

Esta orientado a fomentar el desarrollo de la actividad industrial de aquellas empresas que

pretendan la realización de anteproyectos de inversión, un desarrollo tecnológico, un programa de equipamiento de control de la contaminación o bien de apoyo al capital de trabajo.

Programas establecidos por el FONEI.

Equipamiento: Para el establecimiento de nuevas plantas industriales y a la ampliación o relocalización de las ya existentes o bien el equipamiento de las mismas.

Desarrollo Tecnológico: Para la asimilación, adaptación, investigación y desarrollo de medios y procedimientos para la fabricación eficiente de productos industriales y la prestación de servicios, así como transferencia, comercialización y utilización.

Estudios y Asesoría: Para la realización de anteproyectos de inversión.

Optimización de la capacidad instalada: para financiar la compra de refacciones y equipo necesario para modernización, reposición y mantenimiento de la planta instalada.

Capital de trabajo permanente: Para apoyar a las empresas fabricantes de bienes prioritarios a cubrir principalmente, los inventarios de materias primas.

Fondo para el Desarrollo Comercial. (FIDEC)

Apoya el desarrollo y modernización comercial, otorgando créditos preferenciales complementados con asistencia técnica y capacitación.

Objetivo.

Que comerciantes y productores mejoren sus condiciones de negociación evitando Intermediación innecesaria.

F O N A T U R

El Fondo Nacional de Fomento al Turismo FONATUR, de acuerdo al capítulo III del Título Cuarto de la Ley Federal de Turismo vigente, tiene como objeto:

- a) Contribuir significativamente al crecimiento y fortalecimiento de la actividad turística del país.

- b) Desarrollar y consolidar centros turísticos competitivos, que en el ámbito internacional, cumplan con la principal finalidad de ser promotores del desarrollo regional y motiven e impulsen la inversión privada.

- c) Asignar financiamiento a la oferta turística, que cumpla con el cometido básico de fomentar el desarrollo de una planta turística sólidamente estructurada y adecuada a las necesidades específicas de la demanda nacional e internacional.

El programa general de financiamiento a la actividad turística busca consolidar la plataforma turística nacional mediante el financiamiento a segmentos específicos que generen una dinámica en la captación de divisas, en la derrama económica y en la creación de empleos. De esta manera FONATUR está capacitado para otorgar crédito como fondo a la banca comercial, para otorgar crédito directo a proyectos prioritarios es decir; en casos excepcionales considerados prioritarios, podrá otorgar créditos directamente, así mismo, podrá garantizar obligaciones a terceros por créditos concedidos por bancos nacionales o extranjeros para inversiones que se realicen en el territorio nacional.

He de mencionar que estos apoyos a la inversión serán otorgados con base a la viabilidad Técnica, financiera, de mercado y el grado de riesgo que conlleve el proyecto.

Programas de Financiamiento de FONATUR.

- 1.- Programa normal de financiamiento.
- 2.- Programa prioritario de puntos de mercado.
- 3.- Programa al pequeño comercio.

Así FONATUR apoya proyectos turísticos en general dentro de la clasificación y que estén ubicados en territorio nacional de acuerdo a las características de la captación de recursos, Las operaciones se realizan por Intermediación bancaria o de organizaciones auxiliares de crédito y se podrán mencionar los siguientes tipos de crédito:

- Refaccionario.
- Apertura de Crédito Simple.
- Otro tipo de Crédito autorizado por la banca comercial.

CAPITULO III

FUENTES EXTRABANCARIAS DE FINANCIAMIENTO

3.1 LAS FUENTES EXTRABANCARIAS MAS COMUNES

Las tres fuentes extrabancarias más comunes para negociar préstamos sin garantía a corto plazo son; La venta de documentos negociables, adelantos recibidos de los clientes y préstamos privados. No todas las empresas tienen estas fuentes. La disponibilidad de estas formas de financiamiento depende en gran parte de la naturaleza, volumen y medio en que opera la empresa.

El documento negociable consiste en notas promisorias sin garantía a corto plazo que emiten empresas de alta reputación crediticia. Generalmente solo empresas muy grandes de incuestionable solidez financiera pueden emitir documentos negociables. La mayoría de los documentos negociables tienen vencimientos de unos pocos días a nueve meses. Aunque no existe una denominación fija. La mayoría de los documentos negociables se emiten en múltiplos de \$10,000.00 a más. Una gran parte de los documentos negociables que se emiten actualmente son para financiar compañías; las empresas manufactureras dan cuenta de la parte más pequeña de este tipo de financiamiento.

No hay un mercado secundario activo para documentos negociables. A menudo las empresas compran documentos negociables que mantienen como valores que ofrecen una reserva de liquidez. Los bancos comerciales, compañías de seguros, fondos de pensión y otros tipos de instituciones financieras también compran documentos negociables. En cada caso el motivo para la compra de estos documentos es la necesidad de encontrar un medio que produzca interés para colocar fondos temporalmente inactivos. Generalmente el documento negociable se considera como una inversión bastante segura ya que sus emisores son las corporaciones más dignas de crédito de la nación. Sin embargo se sabe de emisores de

documentos negociables que han fracasado.

El interés que paga el emisor de documentos negociables se determina por el volumen del descuento y el plazo hasta el vencimiento. El documento negociable se vende con descuento sobre su valor nominal y el interés real que produce se determina por medio de ciertos cálculos que se pueden ilustrar con un ejemplo sencillo.

Ejemplo:

La compañía de proyectores de cine acaba de emitir \$1,000 000. En un documento negociable que tiene vencimiento a 90 días y se vendió por \$980,000. Al cabo de 90 días el comprador de este documento recibe \$1 000,000. Por su inversión de \$980,000. En consecuencia el interés que se paga por el financiamiento de un saldo principal de \$980,000. Es de \$20,000. Para la compañía de proyectores de cine esto es equivalente a una tasa de interés anual sobre el documento negociable del 8.16% anual.

Una característica interesante del documento negociable es que normalmente tiene un rendimiento por debajo de la tasa prime de préstamo bancario. En otras palabras, las empresas pueden conseguir fondos con la venta de documentos negociables a menor costo que por medio de préstamos de un banco comercial. Esto es por razón de que muchos proveedores de fondos a corto plazo no tienen la opción de hacer préstamos comerciales a la tasa prime. Esto sucede generalmente a causa de ciertas limitaciones sobre préstamos bancarios a un solo cliente y al hecho de que muchos bancos comerciales pequeños no tienen la oportunidad de prestar a solicitantes comerciales. Comparado con los certificados de tesorería de menor rendimiento el documento negociable es bastante atractivo para estas situaciones.

Aunque el costo de los préstamos con la venta de documentos negociables es normalmente menor que la tasa prime de préstamo bancario (excepto cuando las tasas de interés son muy altas, como en México a mediados de 1984) debe tenerse en cuenta que el interés sobre un préstamo bancario se carga solamente sobre saldos insolutos. Como una vez que se expide el documento negociable éste no vence durante un periodo dado, la empresa puede pagar interés sobre fondos que no necesita realmente. Un segundo punto que debe reconocerse es que para una empresa es decisivo mantener una relación de trabajo con su

banquero. Aún si se es ligeramente más costoso solicitar un préstamo a un banco comercial, puede ser aconsejable hacerlo para mantener las relaciones necesarias con un banquero. Esta estrategia garantiza que cuando el dinero esté escaso pueda obtener fondos rápidamente por medio del banco comercial con que opera la empresa. Para la empresa, el banco comercial debe ser la fuente principal para negociar dinero a corto plazo sin garantía, y el documento negociable debe operar como fuente secundaria de esta clase de fondos.

Venta de Documentos Negociables

El documento negociable se vende directamente al comprador por medio de intermediarios que se conocen como casas de documentos negociables. La casa de documentos negociables recibe una comisión por ejecutar la función de mercado. La mayoría de los documentos negociables se colocan con otras corporaciones, compañías de seguros de vida o fondos de pensiones.

3.2 FUENTES DE FINANCIAMIENTO CON GARANTÍA

Normalmente una empresa dispone solamente de una suma limitada de financiamiento a corto plazo sin garantía. Más allá de ese punto se requiere alguna clase de garantía para obtener fondos adicionales, en otras palabras, a medida que una empresa incurre en sumas más y más grandes de financiamiento a corto plazo creen que la empresa tiene demasiado riesgo para concederte crédito adicional sin garantía. Este nivel final está íntimamente relacionado con el grado de riesgo operativo y financiero existente en la empresa. Muchas empresas no pueden obtener dinero a corto plazo sin garantía, y en consecuencia el financiamiento con garantía es su única fuente de fondos a corto plazo. Normalmente estas son empresas pequeñas y en crecimiento que todavía tienen que establecer suficiente madurez financiera para recibir préstamos a corto plazo sin garantía.

Una empresa debe siempre tratar de obtener todo el financiamiento a corto plazo sin garantía que

pueda conseguir antes de buscar cualquier clase de préstamos a corto plazo con garantía. Esto es importante ya que el préstamo a corto plazo sin garantía normalmente es más barato que el préstamo a corto plazo con garantía. También es importante que la empresa utilice financiamiento a corto plazo con o sin garantía, para financiar necesidades estacionales en aumento correspondientes a cuentas por cobrar o inventarios.

Como normalmente los fondos a corto plazo son menos costosos que los fondos a largo plazo, se recomienda considerar su uso para necesidades financieras estacionales, aún si son con garantía.

Características de Préstamos a Corto Plazo con Garantía

Un préstamo con garantía es aquél para el cual el prestamista exige una garantía colateral. Muy comúnmente el colateral o garantía tiene la forma de un activo tangible tal como cuentas por cobrar o inventarios. El prestamista obtiene participación de garantía sobre la prenda por medio de la legalización de un contrato (convenio de garantía) entre éste y el prestatario. El convenio de garantía indica la prenda que se mantiene para respaldar el préstamo. Una copia del convenio de garantía se registra en una oficina pública dentro del estado, normalmente una oficina estatal o jurisdiccional. El riesgo del convenio de garantía ofrece información a prestamistas subsiguientes acerca de cuáles activos del solicitante en perspectiva están libres para constituir la garantía. El requerimiento de registro protege al prestamista estableciendo legalmente su participación en la garantía.

Las condiciones del préstamo bajo las cuales se mantiene la garantía, especifican las condiciones necesarias para cancelar la participación en garantía, así como también la tasa de interés sobre el préstamo, fechas de pago y otras estipulaciones del préstamo. Debido al papeleo adicional y mayor grado de riesgo relacionado con préstamos de garantía, las condiciones de los préstamos a corto plazo con garantía generalmente no son tan favorables como las de préstamos a corto plazo sin garantía. De acuerdo con el arreglo exacto de garantía el prestamista puede o no mantener control de la garantía del préstamo.

Tipos de Participación de Garantía

Se utilizan normalmente tres tipos principales de participación de garantía en préstamos a corto plazo con garantía a solicitantes comerciales, son ellos; El Gravamen Abierto, el Recibo de Depósito y el préstamo con Certificado de Depósito. Cada uno de estos se describe brevemente a continuación.

Gravamen Abierto

Un gravamen abierto representa un derecho general sobre un grupo de atractivos. En el caso del inventario un gravamen abierto ofrece al prestamista una prenda que consiste en todos los elementos del inventario en un momento dado. Los renglones o cuentas específicas no se identifican por un número de serie o un "debe", más bien, el prestamista tiene derecho sobre todos los elementos del grupo de prendas que se especifique. Los gravámenes abiertos son útiles cuando la garantía rota constantemente y el valor del artículo promedio de la garantía es relativamente bajo. En este caso sería prohibitivo el costo de identificar específicamente y controlar cada artículo de la garantía.

Desde el punto de vista del prestamista el gravamen abierto es ideal en una empresa que mantenga, en promedio un nivel relativamente constante de garantía. La garantía bajo el gravamen abierto en manos del prestatario, que también retiene el título de propiedad. Como los gravámenes abiertos son tan usuales, normalmente los prestamistas no prestan grandes sumas contra ellos. Otra razón por la cual se prestan sumas pequeñas contra esta clase de garantía son los gastos o inconvenientes relacionados con la liquidación de la prenda si el prestatario no paga. Sin embargo, el prestamista tiene un derecho legal definido sobre todos los artículos que se comprenden en un gravamen; no es un arreglo casual.

Recibos de Depósito

Un préstamo con recibo de depósito es aquél que se hace contra una garantía específica que permanece en poder del prestatario. Puede hacerse esta clase de arreglo con respecto a cualquier activo, tal como inventario o cuentas por cobrar. Un préstamo con recibo de depósito que se respalda con el inventario

usualmente se llama Floor Planming. El prestamista en este arreglo acepta un gravamen sobre los activos específicos que se utilizan como garantía. Estos activos se identifican específicamente en el convenio de garantía por los números de serie o por los nombres de las cuentas. Normalmente el prestatario conserva el derecho de propiedad sobre la prenda.

En este arreglo el prestamista confía en la integridad del prestatario. Espera que éste le notifique inmediatamente al liquidar cualquier parte de la garantía. El prestatario, al vender parte de la prenda debe trasladar cierta parte del producto al prestamista o dar garantía adicional para el préstamo. Si el prestatario vendiera artículos al contado y no trasladara fondos al prestamista, éste tendría en su poder una garantía. En otras palabras, el préstamo no tendría realmente el respaldo establecido, para controlar los préstamos con recibo de depósito, el prestamista normalmente hace verificaciones periódicas al prestatario inventariando la prenda, se dice que el prestatario ha cometido un abuso de confianza y puede considerar que no cumple con los términos del préstamo.

Los préstamos con recibo de depósito se hacen normalmente cuando el solicitante tiene una garantía que pueda identificarse fácilmente y en que cada artículo tenga un valor razonablemente alto. Esta situación hace factible el préstamo con recibo de depósito: de otra manera, puede que tenga que utilizarse un gravamen abierto, como garantía específica se puede identificar más fácilmente que un derecho general (es decir, un gravamen abierto), los prestamistas prefieren prestar sumas más grandes contra un monto determinado de garantía bajo un recibo de depósito que contrae un arreglo de gravamen abierto. La consideración más importante desde el punto de vista del prestamista es si el solicitante es digno de confianza. Si lo es y existe suficiente garantía, el préstamo debe concederse; de otra manera podrían considerarse arreglos alternativos de préstamo.

Préstamo Con Certificado de Depósito

Un Préstamo con Certificado de Depósito es normalmente un préstamo con garantía de inventario. Este tipo de préstamo permite que el prestamista tenga control de la garantía. El prestatario no puede vender

ninguna parte de la garantía sin permiso por escrito del prestamista. Normalmente el permiso para vender un artículo que se mantenga como garantía contra este tipo de préstamo se concede solamente después de que el préstamo haya sido pagado parcial o completamente.

El préstamo con certificado de depósito sitúa al prestamista en la mejor posición con respecto a la garantía ya que tiene control directo de su administración. Este tipo de préstamo implica más gastos de oficina que el gravamen abierto, y esto es por cuenta del prestatario. Es más probable que un prestamista preste una suma mayor contra el inventario en un arreglo con certificado de depósito, que bajo cualquier otra forma de arreglo de garantía mencionado. Los préstamos con certificado de depósito se analizarán más detalladamente en el estudio del inventario como garantía.

Se deben poner en relieve varios factores con respecto a las características deseables y la garantía para préstamos a corto plazo con garantía. Estos factores incluyen la vida de la garantía, la liquidez de ésta, el porcentaje del préstamo sobre el valor de la garantía y la tasa de interés y comisión que se carguen.

Vida de la Garantía

Los prestamistas de fondos a corto plazo con garantía prefieren una garantía cuya vida este estrechamente relacionada con el término del préstamo. Este requerimiento da seguridad al prestamista de que la garantía sea lo suficiente líquida para cubrir el préstamo, el prestamista dispone de la protección necesaria. Para préstamos a corto plazo los candidatos probables para la garantía son los activos circulantes a corto plazo de la empresa. Los activos circulantes, o sea las cuentas por cobrar, los inventarios y valores negociables generalmente son la garantía más convenientes para préstamos de este tipo, ya que casi siempre son más líquidos que los activos fijos. El uso de activos fijos es mejor para préstamos a largo plazo ya que las cuentas por cobrar, inventarios y valores negociables rotan muchas veces en el transcurso del tiempo.

La estrategia de garantizar préstamos a corto plazo con activos circulantes y préstamos a largo plazo con activos fijos es similar a la estrategia compensatoria, la cual sugiere el financiamiento de activos

circulantes con fondos a corto plazo y el financiamiento de activos fijos con fondos a largo plazo. De igual manera, normalmente se sugiere que los préstamos a corto plazo se garanticen con activos circulantes y los préstamos a largo plazo con activos fijos. Coordinando estrechamente el vencimiento (es decir la rotación) de la garantía con el préstamo, el prestamista tiene la seguridad de estar protegido durante la vida del préstamo y hasta cierto punto está seguro de que sus fondos se pueden recuperar fácilmente, liquidando la prenda, en caso de que el prestatario no cumpla con los términos del préstamo.

Liquidez de la Garantía

Otra consideración importante para el prestamista al evaluar una garantía posible, es su liquidez. Aunque los activos circulares son los candidatos más usuales para garantía de préstamos a corto plazo, no todos los activos circulantes son igualmente convenientes. La conveniencia de diferentes activos circulares se determina en gran parte por la línea de negocios del solicitante. En la línea de negocios de una empresa la que determina en gran parte la naturaleza de sus inventarios y cuentas por cobrar, que son las fuentes principales de la garantía para préstamos a corto plazo. Por estudios previos del análisis de razones se sabe que aún dentro de una industria dada, a menudo difiere la liquidez de los activos circulantes.

El prestamista a corto plazo de fondos de garantía está más que inclinado a buscar solamente activos circulantes que sean convenientes como garantía. Las cuentas por cobrar o inventarios que tengan plazo de 180 días son candidatos dudosos para constituir una garantía de un documento a 90 días. El prestamista a menudo selecciona solamente ciertos activos circulantes como garantía aceptable. Generalmente menos aceptable sea la garantía que tenga una empresa en forma de activos circulantes, es menos el dinero a corto plazo que ésta puede conseguir con base en una garantía.

Porcentajes de préstamos

Después que un prestamista con garantía determine la garantía aceptable para una empresa dada, determina la suma que esté dispuesto a prestar sobre el valor en libros de esta garantía.

Normalmente el prestamista determina el porcentaje del préstamo que esté dispuesto a conceder sobre el valor de determinada garantía.

Normalmente este porcentaje para el préstamo está entre el 30 y el 90% del valor en libros de garantía; varía no solamente de acuerdo con el tipo de la garantía, sino también de acuerdo con el tipo de participación en las garantías que se acepten.

Los porcentajes para préstamos son bajos en gravámenes abiertos y más altos con recibos de depósito y préstamos con certificado de depósito. Son bajos si la garantía no es muy líquida y menores si la garantía tiene una liquidez alta. Al aceptar solamente parte de los activos circulantes de la empresa como garantía el prestamista puede determinar los artículos de más alta rotación, sobre los cuales se espera que conceda porcentajes mayores para préstamos. Al seleccionar solamente activos aceptables y al conceder préstamos iguales solamente a ciertos porcentajes del valor de la garantía, el prestamista ajusta el riesgo del préstamo al nivel que encuentre aceptable al préstamo.

3..3 UTILIZACION DE CUENTAS POR COBRAR COMO GARANTIA

Las empresas usualmente utilizan dos técnicas para obtener financiamiento a corto plazo con base en cuentas por cobrar. Una es la pignoración de cuentas por cobrar y la otra, la factorización de cuentas por cobrar. Realmente sólo la pignoración de cuentas por cobrar origina un préstamo a corto plazo con garantía, la factorización realmente impone la venta con descuento de las cuentas por cobrar. Aunque la factorización no es realmente una forma de préstamo a corto plazo, se menciona ya que implica la utilización de cuentas por cobrar para obtener fondos a corto plazo.

Pignoración de Cuentas por Cobrar

La pignoración o cesión de cuentas por cobrar se utiliza a menudo para garantizar un préstamo a corto plazo. Como normalmente las cuentas por cobrar son perfectamente líquidas, son una forma atractiva de

garantía para un préstamo a corto plazo. Los bancos comerciales y las compañías financieras comerciales conceden préstamos contra pignoraciones de cuentas por cobrar.

Normalmente se pignoran las cuentas por cobrar sobre una base selectiva. El prestamista en perspectiva analiza los antecedentes de los pagos de las cuentas de la empresa para determinar cuales cuentas representan una garantía de préstamo aceptable. Generalmente un prestamista presta dinero solamente sobre las cuentas que considera que sean riesgo de crédito aceptable. Un prestamista no concede un préstamo si cree que tenga que liquidar la garantía, y que de reducir este riesgo al ser selectivo con respecto a las cuentas que acepte como garantía. Es probable que un prestamista concede hasta el 90% del valor de la garantía contra una pignoración de cuentas seleccionadas.

3.4 INVENTARIOS COMO GARANTIA

De los activos circulantes de la empresa, el inventario generalmente se encuentra en seguida de las cuentas por cobrar en términos de conveniencia como garantía. El inventario es conveniente como garantía ya que normalmente tiene un valor en el mercado mayor que su valor en libros, el cual utiliza para establecer su valor como garantía. El inventario se lleva al costo en los libros de la empresa, y un prestamista que garantice un préstamo sobre inventario probablemente puede venderlos por lo menos por esa suma si la empresa no cumple sus obligaciones. Sin embargo, no todos los inventarios son igualmente convenientes como garantía.

Tipos de Inventario

Para diferenciarlos se hace una descripción de tres tipos básicos de inventarios; Materia primas, producción en proceso e inventario de productos terminados. Puede ofrecerse toda clase de inventarios como garantía para obtener un préstamo a corto plazo, pero normalmente se consideran aceptables solamente las materias primas o inventarios de productos terminados.

Propiedades Físicas

A menudo el inventario tiene ciertas propiedades físicas que le hacen inaceptables como garantía. El deterioro es una propiedad que puede hacer que el inventario sea inaceptable como garantía. Si el valor de un inventario se reduce simplemente con el paso del tiempo o requiere condiciones especiales de almacenaje, puede no ser conveniente como garantía. Los artículos especializados pueden ser también de uso dudoso como garantía si su valor en el mercado es reducido. Otra propiedad que se debe considerar es el tamaño físico del inventario, los artículos muy grandes pueden no ser convenientes como garantía debido al gasto relacionado con su transporte y almacenamiento.

La característica más importante del inventario que se considere como garantía de un préstamo es su facilidad de mercadeo. Si su inventario puede venderse fácilmente en el futuro a un precio que sea igual por lo menos a su valor actual en libros, entonces es probable que sea conveniente como garantía. Naturalmente, la facilidad de mercadeo del inventario se debe considerar a través de sus propiedades físicas. Un almacén de depósito con duraznos puede ser perfectamente vendible, pero si el costo de almacenaje y venta de los duraznos es alto, puede que no sea una garantía conveniente. Los artículos especializados tales como vehículos para desplazarse sobre la superficie de la luna no son tampoco una garantía conveniente ya que podría ser bastante difícil encontrarles comprador.

El prestamista, al evaluar el inventario como posible garantía de un préstamo, busca artículos con precios muy estables en el mercado que se pueden liquidar fácilmente. Los artículos estandarizados o de consumo corriente y de naturaleza durable son generalmente los más convenientes. Este tipo de artículos tienen precios que no están sujetos a fluctuaciones, son de fácil mercadeo y no tienen características físicas indeseables. Naturalmente el prestamista contra inventario como garantía puede ajustar el porcentaje del préstamo sobre la garantía para compensar las diferencias previstas al liquidar el inventario.

Grávámenes Abiertos Sobre el Inventario

Un prestamista puede estar dispuesto a garantizar un préstamo con el inventario bajo un gravamen abierto si la empresa tiene un nivel estable de inventario que consiste en un grupo diversificado de mercancía en el cual no hay un solo artículo de valor alto. Como es difícil que un prestamista verifique la existencia del inventario, generalmente presta menos del 50% sobre el valor en libros de inventario promedio. Los inventarios de artículos tales como llantas para automóviles, tornillos, pernos y zapatos son probablemente candidatos para préstamos con gravamen abierto. El cargo por interés sobre un gravamen abierto está previsto que sea del 3 al 5% sobre la tasa Prime. Los bancos comerciales requieren a menudo gravámenes abiertos como garantía adicional sobre lo que de otra manera sería un préstamo sin garantía.

Préstamo con Recibo de Depósito de Inventario

Estos préstamos sobre inventario los hacen frecuentemente las subsidiarias de los manufactureros que financian a sus clientes. El Floor Planing de detallistas de automóviles o equipo se hace bajo este arreglo. La General Motors Acceptance Corporation (GMAC), que es la subsidiaria financiera de General Motors concede estos tipos de préstamos a sus distribuidores. Bajo ese tipo de arreglo de préstamo el inventario, que normalmente consiste en mercancía relativamente costosa, permanece en manos de los prestatarios.

En el caso de un préstamo con recibo de depósito, el prestatario recibe la mercancía y el prestamista la paga. El prestamista registrara un gravámen sobre los artículos que se financian, el cual contiene una relación de cada artículo junto con su descripción y número de serie. El prestatario está en libertad de vender la mercancía pero se le exige que gire al prestamista la suma la suma que se haya prestado contra cualquier artículo, junto con el interés acumulado, inmediatamente despues de hacer la venta; el prestamista hace verificaciones periódicas del inventario del prestatario para asegurarse de que toda la garantía requerida esté aún en manos del prestatario. El cargo de interés al prestatario es, nuevamente, mayor que el que se paga sobre un préstamo sin garantía. Naturalmente, el interés se paga solamente sobre el saldo de disminución, del préstamo, lo cual puede hacer que el costo total de este tipo de préstamo se pueda comparar en forma favorable con el de un préstamo a corto plazo sin garantía. Los préstamos con recibo

de depósito están disponibles no solamente en las agencias bajo control financiero de los manufactureros, sino también por medio de bancos comerciales y compañías financieras comerciales.

3.5 FACTORAJE

Para entender más detalladamente la función del factoraje, es necesario remitirse a su terminología, el término proviene del Latín "FACTOR", el que hace, fabrica o crea cualquier cosa, etimológicamente, es el que causa algo. Se percibe al oficio del Factoraje como la acción o conjunto de servicios profesionales de carácter mercantil, administrativo y financiero que un factor o apoderado presta en nombre y por cuenta de un ponderante a cambio de una comisión. En un sentido más claro y sobre todo actual, el factoraje puede definirse como una actividad empresarial que a través de un contrato, brinda un conjunto de servicios relacionados con el análisis de riesgo crediticio y la administración de cuentas por cobrar, adquiriendo, por cesión y a título oneroso, los derechos de crédito de los que es titular un vendedor, productor de bienes o prestador de un servicio frente a sus compradores, a cambio de una retribución, generalmente expresada como un porcentaje del monto de las operaciones.

El factoraje en México remite sus antecedentes a la época colonial. Después de la consumación de la conquista, Hernán Cortés fue nombrado gobernador y capitán general de la tierra y provincias de la Nueva España; a su vez, asignaron a sus colaboradores más inmediatos, entre los cuales figura el nombre de Alonso de Salazar quien fungió como el primer factor oficial de aquella época, encargado de recaudar las rentas rescates (El quinto Real) correspondientes a la Corona en las expediciones imperiales.

Aún cuando la función del factor era más de carácter hacendario o fiscal que mercantil, el factor imperial gestionaba y fiscalizaba el pago de tributos, además de recaudar mercadería en nombre de un tercero, el Rey de España.

Con el esplendor del comercio de la Nueva España a finales del siglo XVIII, el antiguo y tradicional factoraje entró en apogeo, un ejemplo claro se dio en la compañía de comercio de don Francisco Ignacio

Yraeta, quien junto con su socio y sobrino Don Gabriel de Iturbide, representan el prototipo de la empresa exitosa del siglo dieciocho, al estructurar una organización de proporciones mundiales, extendiéndose su actividad mercantil más allá del mercado novohispano y vinculándose al sistema económico de ultramar, mediante la importación de mercaderías procedentes de otros reinos Americanos, Europeos y Orientales, y a través de la exportación de productos americanos, tales como el añil, la grana y el azúcar, que eran los más solicitados en el mercado exterior.

Yraeta, hombre de visión y creatividad comercial, invirtió su capital en múltiples actividades mercantiles, económicas y empresariales que comprenden y rebasan la especialidad del factoraje de hoy: otorgamiento de créditos representación comercial, pagos anticipados por cuenta de terceros, embarque y almacenaje, servicios de contabilidad, de cobranza y remisión de pagos.

Estos hombres tuvieron el gran tino de mantener e incrementar una extensa red nacional e internacional de factores corresponsales, que abarcó toda la Nueva España, sus corresponsales se encontraban en Lima, Guayaquil, La Habana y Guatemala.

A mediados de la década de los años sesenta del siglo XX aparecen en México casi al mismo tiempo dos empresas de factoraje en las que participan la empresa de factoraje más grande del mundo y algunos bancos norteamericanos.

En México no obstante que los bancos inician la creación de empresas de factoraje a principios de los años setentas, es prácticamente en los últimos cuatro años que tienen un importante desarrollo, dando motivo a su ubicación y regulación como organización auxiliar de crédito.

En un concepto amplio se puede decir que el factoraje financiero, adquiere de sus clientes, derechos de créditos derivados de la procedencia de bienes y/o servicios (Artículo 45-A Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares de Crédito).

De lo anterior, se desprende la intervención de las siguientes personas o elementos del factoraje.

FACTOR.- Empresa que presta un servicio financiero por el cual adquiere derechos de crédito a cargo de terceros, anticipando al cedente un porcentaje de su valor.

CEDENTE.- Persona física o moral que como resultado de sus operaciones normales, genera derechos de cobro a su favor y los cede al factor para acelerar su liquidez financiera, obteniendo capital de trabajo.

OBLIGADO.- Adquiriente de bienes o servicios que contrae una obligación futura de pago.

Los servicios que prestan las instituciones de Factoring en este país son:

Análisis de riesgo y créditos comerciales.

Otorgamiento de Anticipos.

Cobertura de riesgos.

Pagos anticipados a proveedores.

Recepción de pagos.

Financiamiento con base en las cuentas por cobrar.

VENTAJAS

Liquidez Inmediata

Aprovechamiento de oportunidades de precio y descuentos por pronto pago.

Nivelación de flujos de caja (beneficia particularmente a empresas con ventas y cobranzas cíclicas).

Nivelación e Inventarios.

No genera pasivo.

No afecta la capacidad de financiamiento bancario.

No congela recursos por "reciprocidad"

Disminuye costos de crédito y cobranzas.

Incrementa la capacidad de negociación con los proveedores.

Se obtiene información de calidad crediticia.

DESVENTAJAS

El costo financiero puede resultar elevado cuando se otorgan plazos muy cortos, pero afecta el porcentaje de comisión que cobra el factor.

La selectividad de los documentos por el factor, no aporta reducción de costos de cobranza.

Cobertura geográfica limitada.

CAPITULO IV

FUENTES DE FINANCIAMIENTO A LARGO PLAZO

4.1 INTERMEDIARIOS

Una corporación no opera en un vacío financiero, por el contrario, opera en un real contacto con los mercados financieros. Esta relación con los diferentes mercados financieros permite que la empresa obtenga el financiamiento necesario, así mismo que invierta fondos activos en diferentes instrumentos financieros. Las grandes corporaciones encuentran necesario asistir al mercado financiero, en tanto que las corporaciones pequeñas pueden "visitar" estos mercados relativamente con poca frecuencia. Haciendo caso omiso del tamaño de la empresa, los diferentes medios financieros actúan como mecanismos de operaciones, reuniendo a los proveedores y solicitantes de fondos. El surgimiento de sólidos intermediarios y mercados financieros se debe en gran parte a la existencia de empresas en gran escala. Sin algún mecanismo por medio del cual puedan captar fondos las empresas que los necesiten para inversión en activos circulantes y fijos, empresas tales como la General Motors y la American Telephone and Telegraph no hubieran podido alcanzar su tamaño actual. Estos medios financieros no solamente tienen fondos disponibles, si no que también los distribuyen por medio del mecanismo del precio. Las empresas que tienen perspectivas inciertas saben compensar a los proveedores de fondos ofreciéndoles rendimientos más altos; las empresas con futuro bastante predecible, tales como empresas de servicio público, no tienen que ofrecer rendimientos tan altos. Hay tres agentes extremos por medio de los cuales los fondos se pueden trasladar a las empresas que necesitan fondos. Una manera es por medio de un intermediario financiero, que; es una institución que acepta ahorros y los traslada a los que necesitan fondos. Otra manera es por medio de los mercados financieros que; son foros organizados donde los oferentes y demandantes de diversa clase de fondos pueden hacer transacciones. Una tercera forma, con la cual los fondos se pueden trasladar del ahorrador al inversionista es por medio de un arreglo de colocación directa.

Debido a la naturaleza desestructurada de las colocaciones directas, el enfoque se hace principalmente con los intermediarios y mercados financieros. Sin embargo, la colocación directa de fondos no es excepcional, especialmente en el caso de préstamos e inversiones a corto plazo.

Los intermediarios financieros o instituciones financieras canalizan los ahorros de diferentes personas en préstamos o inversiones. Muchas instituciones directa o indirectamente pagan a los ahorradores sobre fondos en depósito; otras ofrecen servicios por los cuales cobran a los depositantes. (por ejemplo, los bancos comerciales imponen cargos de servicios sobre las cuentas corrientes, cobrando así, en forma indirecta a los depositantes de estas cuentas). Algunos intermediarios financieros aceptan ahorros y prestan este dinero a sus clientes. Otros aceptan ahorros y después invierten los fondos en acciones y obligaciones, y aún hay otros que prestan e invierten dinero. En muchos casos un intermediario financiero debe operar dentro de ciertas restricciones legales que se imponen al tipo de préstamo y/o inversiones que se pueden hacer. A continuación describiré a los principales participantes en las transacciones financieras y las instituciones que actúan como intermediarias.

PERSONAS. Los ahorros de consumidores individuales que se colocan en ciertas instituciones financieras le proporcionan a las personas gran parte de los fondos que se prestan o invierten. Los ahorros individuales se pueden mantener en una cuenta corriente o de ahorros en un banco comercial, en cuentas de ahorros en una asociación de ahorros y crédito o en una unión de crédito. Se pueden utilizar para comprar seguros de vida, hacer contribuciones a fondos de pensión o hacer otra clase de propósitos. Las personas actúan no solamente como proveedores de fondos para los intermediarios. Las personas pueden prestar dinero a los bancos comerciales, asociaciones de ahorros y préstamos, cooperativas de crédito gremial, compañías de seguros de vida y otras instituciones. En resumen, a las personas se les puede considerar por parte de los intermediarios financieros, tanto como oferentes como demandantes de fondos. El punto importante que se debe destacar es que las personas son ahorradores puros. Ahorran del ingreso que generan y suministran así fondos para el uso de otros.

NEGOCIOS. Las empresas colocan también parte de sus fondos con intermediarios financieros, principalmente en cuentas corrientes con diferentes bancos comerciales. Las empresas, de la misma

manera que las personas, también obtienen fondos de diferentes instituciones financieras. Principalmente solicitan préstamos de los bancos comerciales, compañías financieras, compañías de seguros de vida y fondos de pensión. Como grupo, las empresas son prestatarios puros de fondo, piden prestado más de lo que pueden ahorrar.

GOBIERNO. El gobierno mantiene depósitos en bancos comerciales de fondo temporalmente inactivos, tales como pagos de impuestos y pagos del seguro social. No obtiene préstamos directamente de éstas financieras, pero obtiene el financiamiento necesario en los mercados financieros. Cuando se consideran los ahorros y préstamos del gobierno en el mercado financiero, el gobierno, al igual que las empresas, es típicamente un prestatario puro de dinero.

Los principales intermediarios financieros en la economía son los bancos comerciales, bancos de ahorro y crédito, cooperativas de crédito gremial, compañías de seguros de vida y fondos de pensión. Estas instituciones captan fondos de personas, negocios y del gobierno, los reúne en grandes sumas y ofrecen ciertos servicios para poner préstamos a la disposición de personas y negocios. También puede poner a disposición parte de estos fondos para satisfacer diferentes solicitudes gubernamentales de fondos por medio de los mercados financieros. Los principales intermediarios financieros, los describo brevemente a continuación:

Bancos Comerciales

El Banco Comercial es un importante intermediario financiero. Acepta depósitos a la vista (cuentas corrientes) y a término (ahorros), que en seguida prestan directamente a los prestatarios o por intermedio de los mercados financieros. El tipo principal de préstamo que hace un banco comercial es el préstamo al negocio sin garantía y a corto plazo. Un estudio de los préstamos a corto plazo de los bancos comerciales al negocio se presentó en el capítulo III. Los bancos también hacen a las personas ciertos préstamos a

plazos é hipotecas. El banco es un concentrador de fondos, especialmente al acumular fondos de personas ahorradoras para prestarlos a las empresas.

Bancos de Ahorro Mutualista

Los bancos de ahorro mutualista son similares a los bancos comerciales, excepto que no pueden mantener depósitos a la vista (cuentas Corrientes). Consiguen sus fondos de depósitos de ahorro y ponen estos fondos a disposición de empresas diferentes. Generalmente, prestan o invierten fondos por medio de los mercados financieros más que por medio de préstamos negociados, aunque hacen algunos préstamos a las personas para residencias e inmuebles.

Asociaciones de Ahorro y Crédito

Las cooperativas o asociaciones de ahorro y crédito son similares a los bancos que mantienen solamente depósitos de ahorros de las personas. Algunos fondos de ahorro y préstamo se canalizan en inversiones en los mercados financieros. Las cooperativas y préstamos también consiguen parte de su capital con la renta de valores en los mercados financieros. Como las asociaciones de ahorros y crédito tienen mucha influencia en el área de préstamos hipotecarios, ciertas agencias federales a menudo se ven involucradas en préstamos para financiar ciertos tipos de hipotecas inmobiliarias. Las empresas, en sus actividades diarias de consecución de fondos, generalmente no hacen compromisos con la asociación de ahorros y crédito.

Uniones de Crédito

La unión de crédito es un intermediario financiero que negocia principalmente en transferencias de fondos entre los consumidores. La afiliación a una unión de crédito generalmente se basa sobre un vínculo común tal como trabajar para el mismo patrono o asistir a la misma iglesia. Las uniones de crédito aceptan depósitos de ahorro de sus miembros, que normalmente utilizan el dinero para comprar automóviles,

utensilios o hacer mejoras lucrativas en sus casas. Si la demanda de préstamos no es lo suficientemente grande para absorber todos los fondos disponibles, la unión de crédito puede canalizar parte de estos fondos en inversiones a corto plazo por medio de los mercados financieros. Cuando la unión de crédito necesita fondos adicionales, generalmente los pide prestados directamente a un banco comercial.

Compañías de Seguros de Vida

Las compañías de seguros, específicamente las compañías de seguros de vida, son grandes intermediarios financieros que manejan ahorros individuales. Aunque generalmente una persona compra el seguro de vida para proveer lo necesario a sus beneficiarios después de su muerte, gran parte del seguro de vida (es decir pólizas ordinarias y totales) tienen una función de ahorro. Parte de cada prima pasa a cubrir pérdidas de mortalidad en años posteriores. En otras palabras, las compañías de seguros de vida reciben grandes sumas por pagos de primas que se deben invertir para acumular fondos que cubran reclamos futuros. Actúan como intermediarios financieros que trasladan los ahorros de personas a préstamos e inversiones. Parte del dinero del seguro de vida se presta directamente a personas, negocios y al gobierno, otra parte se canaliza por los mercados financieros a los que solicitan fondos.

Fondos de Retiro.- Los fondos de pensión se organizan para que los empleados de diferentes instituciones reciban una renta después de su retiro. Hay numerosas clases de arreglos de plan de pensión. Los patrones contribuyen a un fondo de pensión igualando en una u otra forma la contribución de sus empleados. Recordemos que en México la Ley de Seguro Social, señala la obligación de los patrones de aportar el 2% para el fondo de retiro de los trabajadores. En esencia, los fondos representan una acumulación de ahorros que se desembolsa en años futuros. En los últimos años la política gubernamental a cambiado, de un sistema que acumulaba las aportaciones al Instituto Mexicano del Seguro Social (IMSS) y se utilizaba de acuerdo a las necesidades del mismo. Al Sistema de Ahorro para el Retiro (SAR) donde cada trabajador tiene una cuenta individual, y son depositadas las aportaciones del patrón a favor de cada uno de ellos, aun así seguían representando fondos inactivos ya que solo son retirables al retiro o invalidez del trabajador por lo que en estos últimos tiempos se han desarrollado empresas Administradoras de Fondos para el

Retiro (AFORES) creando así un canal de transferencia de fondos depositados para ahorro a largo plazo, hacia inversiones en deuda de gobierno, deuda de empresas, acciones, e inversiones en rédito fijo.

4.2 MERCADOS FINANCIEROS

Los mercados financieros permiten que los demandantes y oferentes de préstamos e inversiones a corto y largo plazo lleven a cabo directamente las transacciones. En tanto, que los préstamos e inversiones de los intermediarios financieros se hacen sin conocimiento directo de los proveedores del fondo (es decir de los ahorradores) Los proveedores en el mercado financiero saben exactamente donde se prestan o invierten sus fondos. Los dos principales mercados financieros son a) El mercado de dinero y b) El mercado de capitales. Las transacciones de instrumentos de deuda a corto plazo o valores negociables se efectúan en el mercado de dinero. Los valores a largo plazo (acciones y bonos), se negocian en el mercado de capitales.

Los intermediarios financieros y mercados financieros no son independientes entre si, por el contrario, es bastante común encontrar intermediarios financieros que participan activamente en el mercado de dinero y en el mercado de capitales haciendo, tanto de oferentes como de demandantes de fondos, las personas que dan vida a este sistema y que pueden ser nacionales o extranjeros. En algunos casos puede haber restricciones legales en las operaciones de ciertas instituciones en el mercado financiero.

El mercado de dinero se origina en una relación intangible entre los oferentes y demandantes de fondos a corto plazo. No es una organización real con sede en alguna oficina central, tal como un mercado de valores, aunque la mayoría de las transacciones del mercado de dinero, culminan en la ciudad de Nueva York. Exceptuando ciertos tipos de transacciones entre bancos, las transacciones del mercado de dinero se hacen en valores negociables. El mercado de dinero existe porque cierta personas, empresas, gobiernos e intermediarios financieros tienen fondos temporalmente ociosos que desean colocar en alguna clase de activo líquido a corto plazo que genere intereses, en tanto que otras personas, negocios, gobiernos e intermediarios financieros se encuentran en situaciones donde necesitan en forma temporal financiamiento

estacional adicional. El mercado de dinero reúne estos proveedores y solicitantes de fondos a corto plazo.

Como el mercado de dinero es intangible, se puede uno preguntar, como se reúnen los oferentes y demandantes de fondos a corto plazo para concluir las transacciones. Normalmente los oferentes y demandantes de fondos a corto plazo se reúnen por medio de las facilidades de grandes bancos de la ciudad de Nueva York, por medio de corredores de valores gubernamentales o por medio de los bancos de reserva federal. Normalmente los bancos de reserva federal se involucran solamente en préstamos de un banco comercial a otro, éstos préstamos se denominan comúnmente como transacciones en fondos federales. Muchas empresas de corredores de bolsa compran diferentes instrumentos del mercado para revender a sus clientes. Si una empresa de corretaje no tiene un instrumento que solicite un cliente, ésta tratará de adquirirlo.

La mayoría de las transacciones del mercado de dinero se negocian por teléfono. Una empresa que desee comprar cierto valor negociable puede llamar a su banco, el cual trata entonces de comprar los valores poniéndose en comunicación con un banco de la ciudad de Nueva York u otro banco que se conozca que esta en el mercado o negocie el valor solicitado. El banco o la empresa misma pueden también dirigirse directamente a un comerciante de valores gubernamentales, que es una clase de intermediario que principalmente compra para reventa diferentes valores gubernamentales y otros instrumentos del mercado de dinero, para efectuar una transacción. Haciendo caso omiso de si un negocio esta emitiendo un instrumento del mercado de dinero, para efectuar una transacción una de las partes debe dirigirse directamente a otra de las partes o utilizar un intermediario, tal como un banco comercial, negociante en valores gubernamentales o empresas de corretaje para realizar la transacción.

La clave para una transacción exitosa en el mercado de dinero es saber quien está dispuesto a comprar o vender un instrumento dado en un momento determinado. Las empresas que hacen transacciones frecuentes en el mercado de dinero conocen a los negociantes del mercado, en tanto que las empresas que hacen transacciones menos frecuentes generalmente tienen que pagar a un banco, empresa de corretaje o negociante en valores gubernamentales para facilitar una transacción. Las empresas que deseen comprar

instrumentos en el mercado de dinero generalmente pueden hacerlo por medio de una empresa que se ocupe de estas transacciones. Los compradores de valores negociables deben venderlos para recuperar su dinero antes de su vencimiento.

Participantes en el Mercado de Dinero

Los principales participantes en el mercado de dinero incluyen personas, negocios, intermediarios financieros y gobiernos. Las personas participan como compradores y vendedores de instrumentos del mercado de dinero. Sus compras son un tanto limitadas debido a las altas denominaciones de los instrumentos del mercado de dinero que se negocian. Naturalmente ciertos bancos y empresas de corredores de bolsa "fraccionan" valores negociables para ponerlos a disposición en denominaciones más pequeñas que la emisión inicial. Las personas venden valores negociables en el mercado de dinero, no como emisiones, sino para liquidarlas antes de su vencimiento. Las personas no emiten valores negociables.

Las empresas, instituciones financieras y gobiernos compran valores negociables. Pueden ser los emisores principales de valores negociables o pueden vender los valores que hayan comprado y deseen liquidar antes de su vencimiento. En consecuencia, actúan como vendedores primarios o secundarios de estos valores. Naturalmente, cada una de estas partes puede emitir ciertos instrumentos del mercado de dinero. Una empresa, por ejemplo, no puede emitir un certificado de tesorería. Algunas instituciones financieras compran valores negociables específicamente para reventa, en tanto que otras compran estos valores como inversiones a corto plazo. Los negocios compran valores negociables únicamente para obtener un rendimiento sobre fondos inactivos temporalmente.

Instrumentos del Mercado de Dinero

Los principales instrumentos del mercado de dinero incluyen certificados de tesorería, bonos de crédito tributario, bonos de tesorería, emisiones de agencia federal, documentos negociables, certificados de depósito negociables, cartas de crédito a término y convenios de readquisición. Es importante que el

tenga un conocimiento general de las principales características de estos instrumentos. Una característica común a todos ellos es su liquidez. Los rendimientos sobre estos valores reflejan directamente la escasez del dinero.

Las diferencias de rendimiento entre varios instrumentos resulta de los diferentes grados de riesgo relacionado con los emisores.

4.3 FINANCIAMIENTO CON DEUDA A LARGO PLAZO

Los mercados de capital se originan en muchas instituciones y arreglos que permiten que los oferentes y demandantes de fondos a largo plazo hagan transacciones. Entre estas transacciones están las emisiones de deuda y capital de los negocios y las emisiones de deuda de gobiernos estatales y federal. Los mercados de capital son de fundamental importancia en el crecimiento y prosperidad a largo plazo de las organizaciones de negocios gubernamentales ya que proveen los fondos necesarios para adquirir activos fijos y poner en ejecución programas que tienen por objeto asegurar la existencia continuada de las organizaciones. La columna dorsal de los mercados de capital son las diferentes bolsas de valores que abastecen un mercado con transacciones en deuda y capital.

Los mercados de capital son necesarios para que crezca el suministro de bienes de capital en la economía. Ellos permiten que los sectores que necesitan capital para adquirir planta y equipo obtengan fondos de numerosos ahorradores de la economía. En la misma forma que los intermediarios reúnen ahorros de numerosas fuentes y los prestan a prestatarios aceptables, así también los mercados de capital permiten la conversión de ahorros en inversiones, bien por medio de préstamos o por la venta de participaciones de propiedad. Permiten que las personas, negocios, gobiernos e instituciones financieras canalicen estos ahorros en préstamos a largo plazo o compras de capital en negocios, gobiernos e instituciones financieras.

El factor principal que diferencia los mercados de dinero y de capital, es que los mercados de capital ofrecen fondos permanentes a largo plazo a las empresas, en tanto que el mercado de dinero ofrece

financiamiento de deuda a corto plazo. Aunque ambos mercados son importantes para la longevidad del negocio y del gobierno, los mercados de capital ofrecen el mecanismo por medio del cual pueden conseguir sumas de dinero para incrementar la capacidad de producción. Las bolsas de valores organizadas que conforman los mercados de capital realmente ejecutan muchas funciones importantes, tales como la creación de un mercado continuo, la distribución de un capital escaso, la determinación y publicación de precios de valores y la ayuda en financiamientos nuevos.

La función principal del mercado de valores es crear un mercado continuo. La continuidad de los mercados de valores ofrece valores con liquidez necesaria para captar fondos de los inversionistas. Sin los mercados de valores, los inversionistas tendrían que guardar hasta el vencimiento los valores de deuda e indefinidamente los valores de capital. Es dudoso que muchos estuvieran dispuestos a invertir bajo tales condiciones. Un mercado continuo reduce la volatilidad de los precios de los valores, acrecentando su liquidez.

Los mercados de valores ayudan a distribuir fondos escasos para los mejores usos, es decir; divulgando el comportamiento del precio de diferentes valores y exigiendo la publicación de ciertos datos financieros corporativos, permiten que los inversionistas en perspectiva y existentes, evalúen las alternativas de riesgo, rendimiento y pasen sus fondos a inversiones más promisorias. Un mercado eficiente es el que distribuye fondos entre los usos más productivos.

Aunque no son verdaderamente eficientes, los mercados de valores dan un paso en dirección a la eficiencia del mercado.

Las bolsas de valores determinan y publican los precios de los valores. El precio de un valor individual se determina por el precio en el cual se compra y vende, o la demanda y oferta para éste. Un mercado de capitales reúne a los compradores y vendedores de todas las áreas geográficas y aun les permite cierto anonimato. Esto ayuda a asegurar un precio que refleje el valor. Naturalmente, diferentes evaluaciones de una empresa originan cambios en la oferta y en la demanda de sus valores y finalmente un precio nuevo

para éstos. Como los precios de los valores son fácilmente accesibles para las partes interesadas, pueden utilizar esta información para tomar las mejores decisiones acerca de compra o venta de valores.

Los mercados de valores también ofrecen a las empresas un método de obtener financiamientos nuevos. Como los mercados son continuos y aseguran así la liquidez del inversionista, se puede conseguir capital nuevo con la venta de nuevas emisiones. Naturalmente, no todas las empresas tienen acceso a esos mercados para conseguir capital nuevo, pero la existencia de mercados organizados da a ciertas empresas acceso directo a los ahorros de personas e instituciones para financiar nuevos desembolsos capitalizables. Sin estos mercados podría obtenerse capital nuevo solamente por medio de negociaciones directas con los poseedores de grandes cantidades de dinero. Obviamente esto sería demasiado pesado.

CAPITULO V INVESTIGACION DE CAMPO

En México existen trece mil empresas aproximadamente de acuerdo a declaraciones de la Concamin (Novedades del 6 de Marzo del 2001) de las cuales el 80%, (10,400) pertenecen a la micro, pequeña y mediana empresa y aún así, la mayoría son empresas con no más de treinta empleados. Sería de gran interés, conocer todos los casos de las empresas, pero para este trabajo de investigación, se decidió establecer una muestra aleatoria de once empresas de más de quince empleados de la rama manufacturera que trabajen con crédito usualmente.

Las encuestas han arrojado datos que validan la hipótesis central de este trabajo ya que del universo encuestado, el 80% no conoce las fuentes de recursos que están a su alcance, y no conoce el uso del crédito de fomento, ya sea por poca difusión ó porque la información de los créditos de fomento es escasa y en muchos casos dirigida a sectores específicos.

El diario Novedades indica que sólo el 22% del crédito de la banca comercial es utilizado, además de destacar que hay dos indicadores que sugieren una recuperación del financiamiento bancario (la demanda de créditos y el producto interno bruto) la importancia de las fuentes alternativas ha aumentado, en la actualidad, los proveedores se mantienen como la fuente de financiamiento más utilizada por las empresas.

V.I RECONOCIMIENTO DEL SISTEMA CREDITICIO NACIONAL

Del cuestionario aplicado, las preguntas 2,7 y 8 son enfocadas a saber cual es el grado de conocimiento de los usuarios, del Sistema Nacional Crediticio. Como lo mencione en mi hipótesis, existe un desconocimiento generalizado ya que la encuesta arrojó que solo el 40% de la muestra sabe a donde dirigirse cuando necesita fondos, y en muchos de los casos, los usuarios reciben la información en su banco, lo que nos muestra también, que no existe información de primera mano, de las virtudes de sistema

nacional crediticio, así que debería existir una publicación de oportunidades, como la que edita Bancomex para atraer a personas inversionistas.

V.II GESTION DE RECURSOS

La tramitación y creación de expedientes para la asignación de recursos, de acuerdo a la hipótesis planteada, también representa una traba más a la obtención de un crédito; de acuerdo a la investigación, que a través de las preguntas 4,9,10 y 11 se obtuvo información de la utilización del crédito de fomento. 60% de la muestra, no son usuarios, ya sea por que las condiciones no son propicias para la actividad de la empresa o porque el interés del crédito no es rentable, o la dificultad para integrar la documentación (excesiva en unos casos) requerida, de cualquier manera estos índices muestran que en México no se recurre al crédito de fomento como alternativa de recursos, es de mencionar que en el mundo existen políticas económicas en las que el crédito de fomento es el motor de su crecimiento político por lo que creo que en México aún se tiene que trabajar en ello.

V.III COMPETENCIA CREDITICIA

En la hipótesis de mi trabajo yo supuse que existía un desconocimiento de las fuentes y las oportunidades de obtener un crédito de fomento, ahora después de mi investigación de acuerdo a los datos obtenidos, el 80% de la muestra no conoce el abanico de opciones de créditos de fomento lo que rebasó mis expectativas y solo un 20% aseguro conocer todas las opciones, aunque dijeron no conocer alguna publicación donde se describieran las alternativas, los datos, nos dejan ver el vacío que existe sin una publicación que concentre y estimule a los inversionistas a desarrollar y crear nuevas empresas, es definitivo que el tiempo y lo oportunidad de la información son herramientas de la actividad empresarial de nuestro tiempo, se propone la creación de una publicación profesional del tema.

EVALUACION

CONOCE EL SISTEMA	X X X	3	40% SÍ
CREDITICIO ?	////////	9	60% NO

		11	

ES USUARIO DEL	XXXXXX	6	60% SÍ
CREDITO DE FOMENTO?	////	5	40% NO

		11	

CONOCE LA	XXXXXX		
OFERTA CREDITICIA?	XXX	9	80% SÍ
	//	2	20% NO

		11	

CONCLUSIONES

En la actualidad se ha generalizado el ejercer el crédito, el cual representa una forma de obtener recursos para su aprovechamiento comercial, las empresas son generadoras y consumidoras de él, ya que existen empresas específicas que los servicios que ofrecen es el crédito, mientras que por otro lado hay empresas que lo requieren. Existe una gran variedad de créditos dependiendo de su destino y de su aplicación.

A través de la historia, éste mecanismo se ha modificado, de tal forma que ahora existe todo un sistema crediticio integrado por un gran número de instituciones, con una diversidad de formas de funcionamiento.

Las condiciones de crédito comercial que se ofrecen a una empresa pueden diferir con respecto al período de crédito, descuento por pronto pago, período para descuento por pronto pago e iniciación del período de crédito. Cada uno de estos factores afectan las decisiones de compra de las empresas, aunque normalmente las condiciones de pago están estandarizadas dentro del campo comercial.

Aunque no hay un costo explícito cuando se ofrece un descuento por pronto pago. El costo de renunciar a descuentos por pronto pago, afecta las actividades de la empresa en lo relacionado con los proveedores.

Las empresas deben evaluar su política de pagos con respecto a descuentos por pronto pago, a la luz de la capacidad de la empresa para dilatar sus cuentas por pagar. Las provisiones e impuestos por pagar representan otra fuente espontánea de fondos a corto plazo. Acumulando provisiones e impuestos la empresa puede en esencia dilatar el pago de ciertos servicios. Una empresa debe tratar de acumular tanto como sea posible con las reservas legales y del comportamiento comercial.

Para la empresa la fuente principal para negociar préstamos sin garantía a corto plazo es el banco comercial. Los bancos comerciales hacen principalmente este tipo de préstamo.

El préstamo bancario sin garantía auto liquidable puede ser en forma de un documento, una línea de crédito o un convenio revolvente. Cada uno de estos arreglos tiene sus propias características. La línea de crédito y el arreglo de crédito revolvente, normalmente requieren saldos compensatorios. Normalmente la línea de crédito establece una cancelación anual, en tanto que el arreglo de crédito revolvente requiere que se pague una comisión de compromiso sobre fondos sin utilizar. Cada uno estos convenios deben ser negociados entre el solicitante y el banco.

Las fuentes extrabancarias de fondos a corto plazo sin garantía incluyen la venta de documentos negociables, adelantos de los clientes y préstamos privados. Los documentos negociables adelantos de los clientes y préstamos privados. Los documentos negociables pueden emitirlos solamente empresas grandes de gran solidez financiera. Las otras alternativas pueden estar al alcance de cualquier empresa, sin importar su tamaño. El costo de los préstamos por medio de la venta de documentos negociables es generalmente menor que cualquier otra forma alternativa de negociar préstamos a corto plazo sin garantía.

Los intermediarios e Instituciones financieras canalizan los ahorros de diferentes personas, negocios y gobiernos a manos de los solicitantes de estos fondos. Los principales intermediarios financieros incluyen bancos de ahorro mutualista, asociaciones de ahorro y crédito, uniones de crédito, compañías de seguros de vida y fondos de pensión. Entre intermediarios prestan sus fondos directamente a personas, negocios y gobiernos o los canalizan a estos solicitantes por medio de préstamos e inversiones que se hacen en los mercados financieros. Algunas veces estos intermediarios recurren a los mercados financieros para conseguir dinero con depósitos de ahorros para complementar sus fondos.

Hay dos componentes en el mercado financiero. (Mercado de Dinero y Mercado de Capitales), el mercado a corto plazo se conoce como mercado de dinero. Se origina por la relación intangible entre los demandantes y los oferentes de fondos a corto plazo. Los instrumentos principales del mercado de dinero

incluyen los así llamados valores negociables,

tales como certificado de tesorería, bonos de crédito tributario, bonos de tesorería, emisiones de agencias federales, documentos negociables, certificados de depósitos negociables, cartas de crédito a término y convenio de readquisición. Los participantes en el mercado de dinero incluyen personas, negocios, instituciones financieras y al gobierno federal.

El mercado de capitales es el mercado donde se consigue deuda a largo plazo y aportaciones de capital. En nuestra economía este mercado es de vital importancia para la formación de capital nuevo, está conformado por las bolsas de valores organizadas y por los mercados de valores no registrados. Estos intercambios dan origen a un mercado continuo, determinan y publican los precios de los valores y ayudan a las empresas a obtener financiamiento nuevo. Hay un buen número de bolsas organizadas. Cada una de estas bolsas permite que sus miembros hagan transacciones con valores registrados, que son aquellos que han cumplido algunos estándares determinados con antelación. Los resultados de la actividad bursátil en valores registrados en las bolsas principales se divulgan diariamente en los medios noticiosos más importantes. Este mercado de valores no registrados es una institución específica pero hay una red de telecomunicaciones entre los participantes activos de este mercado. Los valores se pueden negociar en los mercados de capital no solamente con transacciones normales de compra y venta, sino también con compras marginales y venta en descubierto. Estos son solamente dos de los tipos especiales de transacciones del mercado de acciones que se pueden efectuar. Las compañías de inversiones permiten que las personas compren participación en una cartera de valores.

La banca inversionista permite que sea más fácil para las empresas conseguir deuda a largo plazo y fondos de participación en los mercados de capitales. La banca inversionista suscribe o vende emisiones totales de acciones. Recibe remuneraciones en forma de un sobreprecio al cual compra y aquél en que vende una emisión de valores. Ocasionalmente la banca inversionista no acepta el riesgo de una emisión; en vez de eso, se le paga una comisión por colocar una emisión o por vender todo lo que pueda. La banca inversionista también presta asesoría al emisor de nuevos valores, generalmente es el banco inversionista

original con que se haya puesto en contacto una empresa, una emisión grande con otros banqueros inversionistas. Antes de poder vender un valor nuevo de valores el Instituto Nacional de Valores (INDEVAL) debe aprobar la emisión. El banco inversionista ayuda a poner precio a la emisión y usualmente forma grupos de los servicios de la banca inversionista es en función del tamaño de la emisión y del tipo del valor que se venda.

El conocimiento del mercado del banco inversionista es muy importante para el emisor.

Algunas empresas capitalizan los arrendamientos financieros de tal manera que aparecen como activos y pasivos relacionados en sus balances generales. Sin embargo, las razones financieras tradicionales pueden ser engañosas si se utilizan arrendamientos.

En consecuencia es aconsejable formular los balances generales capitalizando los arrendamientos, antes de analizarlos.

Se puede evaluar una decisión de arrendamiento o adquisición calculando los desembolsos con las alternativas de arrendamiento y adquisición.

Descontando los desembolsos de efectivo a la tasa de rentabilidad sin riesgo, se puede determinar la alternativa más conveniente (es decir arrendar o pedir prestado y adquirir). La alternativa más conveniente es la que tenga un valor presente mínimo a desembolsos de efectivo después de impuestos relacionados con ella. Sin embargo los resultados del tipo de análisis cuantitativo se debe considerar a la luz de ciertas ventajas y desventajas subjetivas del arrendamiento.

Para el administrador moderno estos conceptos deben ser tema cotidiano ya que en caso de ser ejecutivo de finanzas, representará para él la herramienta más importante que deberá detener a su alcance ya que mucho dependerá de lo actualizado que se encuentre, él poder dar o tomar la mejor decisión.

Las funciones del administrador financiero dentro de un negocio pueden evaluarse con respecto a los estados financieros básicos de la empresa, sus tres funciones básicas son: a) el análisis de datos financieros; b) determinar la estructura de activos de la empresa; c) determinar su estructura de capital.

El ejercicio de las funciones anteriores, se refiere a la transformación de datos financieros a una forma que pueda utilizarse para controlar la posición financiera de la empresa, supone un conocimiento integro de la situación económica lo que hace del Licenciado en Administración, el profesionista idóneo para el manejo de capitales sobare todo si está capacitado en alguna especialidad financiera.

Es de suma importancia que los usuarios de crédito se actualicen constantemente, pues las instituciones deben dirigir los recursos hacia las actividades que dictan las políticas de desarrollo económico del país, así mismo deben participar y pugnar para que exista un mayor acceso para las empresas a estos créditos, ya que persisten casos en que el burocratismo de los procedimientos no permite el flujo de capitales a proyectos que pueden ser detonantes del desarrollo social y la planta productiva de México.

BIBLIOGRAFIA

INVERSIONES.-

PRACTICA, METODOLOGIA, ESTRATEGIA Y FILOSOFIA.

MARTIN MARMOLEJO MORALES

INSTITUTO MEXICANO DE EJECUTIVOS DE FINANZAS, A.C.

TITULOS DE CONTRATOS DE CREDITO, QUIEBRAS

L. CARLOS DAVALOS MEJIA

COLECCIÓN TEXTOS JURIDICOS UNIVERSITARIOS.

ADMINIATRACION FINANCIERA

LAWRENCE SCHALL

CHARLES W. HALEY

ED. MC. GRAW HILL 1983

FUNDAMENTOS DE ADMINISTRACION FINANCIERA

F.J. WESTON

C.F. BRIGHAM

ED. INTERAMERICANA

MEXICO, D.F. 1988

LEY GENERAL DE TITULOS Y OPERACIONES DE CREDITO (1997)

ED. PORRUA

ANUARIO FINANCIERO DE MEXICO

ED. ASOCIACION NACIONAL DE BANCOS 1995.

TRATADO DE ECONOMIA MARXISTA

ERNEST MENDEL

TOMO I

ED. SERIE POPULAR ERA.

HISTORIA ECONOMICA GENERAL.

MAX WEBER

ED. FONDO DE CULTURA ECONOMICA.

HISTORIA SOCIAL Y ECONOMICA DE MEXICO

AGUSTIN CUE CANOVAS

ED. TRILLAS 1971.