

872702

UNIVERSIDAD DON VASCO, A.C.
INCORPORADA A LA UNIVERSIDAD NACIONAL
AUTONOMA DE MEXICO

Escuela Superior de Administración y Contaduría



"ANALISIS DE LOS FINANCIAMIENTOS
QUE OTORGA NACIONAL FINANCIERA
A LAS MICRO, PEQUEÑAS Y MEDIANAS
EMPRESAS DE URUAPAN, MICHOACAN."

SEMINARIO DE INVESTIGACION
PARA OBTENER EL TITULO DE:

Licenciado en Administración

PRESENTADO POR:

GEMA ARACELI GARCIA DE ANDA

URUAPAN, MICH. 1995
FALLA DE ORIGEN



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 está 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.

INDICE

| | |
|---|----------|
| Introducción..... | 5 |
| CAPITULO 1 | |
| CONCEPTOS GENERALES..... | 7 |
| 1.1.- Concepto de financiamiento..... | 7 |
| 1.2.- Clasificación de financiamiento..... | 8 |
| 1.2.1.- Fuentes internas..... | 8 |
| 1.2.2.- Fuentes externas..... | 9 |
| 1.3.- ¿ Qué es Nacional Financiera ?..... | 27 |
| 1.3.1.- Antecedentes..... | 28 |
| 1.3.2.- Objetivos..... | 33 |
| 1.3.3.- Nafin como parte del Sistema Financiero Mexicano..... | 34 |
| 1.3.4.- Funciones actuales de Nacional Financiera..... | 37 |
| 1.4.- Importancia del financiamiento para la micro, pequeña y mediana empresa..... | 42 |

CAPITULO 2

| | |
|--|----|
| PROGRAMAS DE APOYO DE NACIONAL FINANCIERA A LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA | 44 |
| 2.1.- Definición de programa..... | 44 |
| 2.2.- Objetivo de los programas..... | 44 |
| 2.3.- Diagrama de los programas de Nafin..... | 45 |
| 2.4.- Descripción de los programas..... | 47 |
| 2.4.1.- Promoción e información..... | 47 |
| 2.4.2.- Capacitación y asistencia técnica..... | 48 |
| 2.4.3.- Garantías..... | 48 |
| 2.4.4.- Capital de riesgo..... | 48 |
| 2.4.5.- Apoyos crediticios..... | 50 |
| 2.4.5.1.- Estudios y asesorías..... | 54 |
| 2.4.5.2.- Desarrollo tecnológico..... | 55 |
| 2.4.5.3.- Infraestructura y desconcentración industrial..... | 60 |
| 2.4.5.4.- Prevención del medio ambiente..... | 62 |
| 2.4.5.5.- Modernización productiva..... | 65 |
| 2.4.5.6.- Promyp..... | 68 |
| 2.4.5.7.- Financiamiento en dólares..... | 71 |
| 2.4.5.8.- Financiamiento a tasa fija..... | 72 |

2.4.5.9.- Programa de reestructuración de cartera vencida

| | |
|---|----|
| "Bono Cupón Cero"..... | 73 |
| 2.4.6.- Programa de asesores empresariales y financieros..... | 79 |
| 2.4.7.- Programa nacional de apoyo a empresas de solidaridad..... | 80 |
| 2.4.8.- Actividades fiduciarias..... | 80 |
| 2.4.9.- Actividades bursátiles..... | 80 |
| 2.4.10.- Operaciones internacionales..... | 81 |
| 2.4.11.- Carta Nafin..... | 81 |
| 2.4.12.- Capacitación y asistencia técnica..... | 82 |
| 2.4.13.- Sistema de garantías..... | 82 |
| 2.4.14.- Sistema de tarjeta empresarial..... | 83 |
| 2.4.15.- Crédito paramétrico..... | 85 |
| 2.4.16.- Financiamiento bursátil..... | 85 |
| 2.4.17.- Cadena de proveedores..... | 86 |
| 2.4.18.- Subcontratación..... | 86 |
| 2.4.19.- Concertación empresarial..... | 87 |
| 2.4.20.- Otros mecanismos de amplia cobertura..... | 87 |
| 2.4.21.- Centros Nafin..... | 88 |
| 2.4.22.- Negocentros..... | 88 |

CAPITULO 3

| | |
|---|-----------|
| COSTO DE FINANCIAMIENTO..... | 90 |
| 3.1.- Concepto de costo de financiamiento..... | 90 |
| 3.2.- Objetivos de determinar el costo de financiamiento..... | 93 |
| 3.3.- Costo de financiamiento para Nacional Financiera..... | 96 |
| 3.4.- Costo ponderado de financiamiento..... | 97 |
| 3.5.- Aspecto legal de los préstamos bancarios..... | 100 |

CAPITULO 4

| | |
|--|------------|
| CASO PRACTICO..... | 103 |
| 4.1.- Antecedentes de la ciudad de Uruapan, Michoacán..... | 103 |
| 4.2.- Antecedentes del caso práctico..... | 105 |
| 4.3.- Metodología de la investigación..... | 107 |
| 4.4.- Matriz de resultados..... | 109 |
| 4.5.- Representación gráfica e interpretación..... | 114 |
| 4.6.- Conclusiones generales del capítulo..... | 129 |
| | |
| Anexos..... | 131 |
| Conclusiones..... | 140 |
| Bibliografía..... | 143 |

INTRODUCCION

En los últimos años, México ha experimentado un período en el que el financiamiento de proyectos se vuelve un factor primordial para su desarrollo; es por esto que hoy en día, hablar de financiamiento forma parte de nuestro lenguaje cotidiano.

Ante el Tratado de Libre Comercio entre México, Estados Unidos y Canadá, las empresas de nuestro país han emprendido acciones concretas (mejorar la calidad del producto, cambios tecnológicos e introducción de nuevas líneas de productos, entre otros.) con el fin de competir con éxito en este nuevo entorno, para lo cual han tenido que enfrentarse a grandes requerimientos financieros.

Actualmente, uno de los elementos fundamentales de la planeación estratégica de las organizaciones lo constituye la función financiera, es por esto que se considera importante definir algunas de las características de las principales fuentes de financiamiento tanto internas como externas.

Aún cuando existen diversas alternativas de inversión, los fondos disponibles son reducidos y en ocasiones caros; en nuestro medio esto adquiere mayor relevancia, ya que en plena etapa de desarrollo de las empresas, las necesidades de financiamiento se incrementan, sin embargo, como se podrá observar en este trabajo de investigación, el Gobierno Federal a través de Nacional Financiera y otros organismos del Sistema Financiero Mexicano, pone a disposición de las

empresas, diversos programas de apoyo financiero que impulsan el desarrollo tanto de las empresas como del país.

Por lo tanto, se describen cada uno de los programas financieros que Nafin ha instrumentado, los requisitos para su obtención, los montos que se pueden otorgar, las tasas de interés, los plazos que se dan, y demás características; así como las instituciones a través de las cuales se pueden adquirir dichos apoyos, como lo son las uniones de crédito, los almacenes generales de depósito, las empresas de factoraje, las arrendadoras financieras y las diferentes instituciones de la banca comercial.

El presente trabajo tiene como objetivo primordial, el de facilitar la planeación de los recursos financieros de toda micro, pequeña y mediana empresa, guiar a aquellos empresarios que quieran hacer más rentables las empresas que dirigen a través de financiamientos más baratos y proporcionar información necesaria en la toma de decisiones financieras, a través de la investigación sobre la problemática que actualmente tienen algunas empresas comerciales e industriales, con los financiamientos de Nafin.

Por medio de la investigación se pretende demostrar que Nacional Financiera ocupa un lugar preponderante como fuente de financiamiento en las pequeñas y medianas empresas de la Cd. de Uruapan, a diferencia de otros instrumentos, que ofrecen tasas de interés más altas y plazos más cortos.

Por lo que también se consideró necesario mencionar el costo que implica obtener un financiamiento (costo de capital), por ser un factor determinante en la toma de decisiones de las micro, pequeñas y medianas empresas de nuestro país.

CAPITULO 1

"CONCEPTOS GENERALES"

1.1 CONCEPTO DE FINANCIAMIENTO.

En la actualidad, las empresas necesitan estar en constante proceso de renovación y modernización, ya que es la base para mejorar su posición competitiva tanto en el mercado nacional como en el internacional. Por esta razón es necesario recurrir al financiamiento, considerando a éste como:

"La acción de allegarse de fondos monetarios necesarios para la creación y el desarrollo eficiente de una empresa o entidad comercial; por el cual hay que derogar el principal más los intereses."

(1)

"La obtención de recursos que requiere una empresa para el desarrollo normal de sus operaciones." (2)

"La obtención de recursos internos, o externos, a corto plazo o largo plazo, que requiere para su operación normal o eficiente una empresa pública, privada o mixta." (3)

"Es un cimiento sobre el cual descansan los recursos y activos de cualquier empresa." (4)

Tomando en cuenta estos conceptos, podemos definir al financiamiento como :

Los préstamos de los cuales se valen las empresas para adquirir determinados bienes y servicios, bajo una tasa de interés pactada de antemano y en un tiempo establecido.

1) PERDOMO, Moreno Abraham. "Financiación Financiera para épocas normal y de inflación". 1984. Editorial Ecasia.

2) *Idem.*

3) *Idem.*

4) BARANDIARAN, Rafael. "Diccionario de términos financieros". 1990. Editorial Trillas de México.

El financiamiento es un servicio adicional, indispensable para aquellas empresas que pretendan introducir sus productos al mercado o permanecer en él; es uno de los elementos claves para el éxito de toda empresa.

1.2 CLASIFICACION DE FINANCIAMIENTO.

La empresa mexicana tiene acceso al financiamiento a través de fuentes internas; que son los recursos propios, los cuales son autogenerados o negociados por la misma, y de fuentes externas; que son los recursos que obtiene a través de terceros, es decir, de personas que no están relacionadas con el negocio directamente, como lo son las instituciones de crédito (ANEXO 1).

1.2.1 FUENTES INTERNAS.

Las fuentes internas están generadas principalmente por:

- 1.- REINVERSION DE UTILIDADES. Da la oportunidad a la empresa de tener un crecimiento limitado únicamente por el monto de las utilidades a reinvertir.
- 2.- REINVERSION DE RESERVAS PARA DEPRECIACION. No proporciona a la empresa lo necesario para su crecimiento sino, más bien, para sus inversiones de reemplazamiento; por lo tanto, el tamaño de la empresa tiende a ser estacionario.
- 3.- ACCIONES SIMPLES. Son títulos y valores que acreditan la posesión de una compañía, y asumen los últimos riesgos asociados con su propiedad. Su responsabilidad está limitada a la cuantía de su inversión.

4.- ACCIONES COMUNES. Son títulos-valor que representa una de las partes iguales en que se divide al capital social de una empresa. El tenedor de este tipo de acciones tiene voz y voto además del derecho de percibir dividendos después de las acciones preferentes.

5.- ACCIONES PREFERENTES. Acciones con derecho a percibir utilidades de la compañía, antes que las acciones comunes. Si la compañía se liquida tienen prioridad sobre éstas en el reembolso del capital. Comúnmente tienen un dividendo fijo y acumulativo, y su derecho a voto está limitado a ciertos aspectos.

6.- ACCIONES CONVERTIBLES. Las que pueden canjearse por acciones simples bajo condiciones predeterminadas y dentro de cierto período de tiempo.

1.2.2 FUENTES EXTERNAS.

A continuación se dan los conceptos de las principales fuentes externas, otorgadas por proveedores, la banca comercial y otras instituciones financieras:

- PROVEEDORES.

1.- CREDITO COMERCIAL. Es el crédito que los proveedores extienden a la empresa en el curso normal de las operaciones. Es una forma común de financiación a corto plazo prácticamente en todos los negocios. Es la mayor fuente de fondos a corto plazo para las compañías pequeñas, principalmente debido a que los proveedores son generalmente más liberales en el otorgamiento de crédito que las instituciones financieras. Los tipos más comunes de crédito comercial son la cuenta abierta, las aceptaciones comerciales, el pagaré y la consignación. Existen distintos créditos comerciales; como son:

A.- **Créditos comerciales sin refinanciamiento.**- Son aquellos que, al ser dispuestos por el beneficiario, tienen que ser liquidados por el solicitante a la presentación de la documentación requerida.

B.- **Créditos comerciales con refinanciamiento.**- Son los que cobra en efectivo el beneficiario, y que el cliente liquida mediante la suscripción de pagarés quirografarios al plazo convenido.

C.- **Créditos comerciales contra aceptación.**- Son los créditos de los que el beneficiario dispone mediante títulos de crédito a su favor, los cuales acepta un corresponsal del banco al plazo convenido. Al recibirse la documentación negociada, el cliente la liquida aceptando una o varias letras de cambio a favor del banco.

D.- **Créditos comerciales reinstalables.**- Se conocen como créditos comerciales reinstalables a los que sus montos dispuestos pueden reinstalarse al ser pagados por el cliente, con lo cual quedan nuevamente en su monto original.

E.- **Créditos comerciales revolventes.**- Estos créditos se disponen en forma total o parcial y automáticamente, y sin autorización previa, vuelven a su valor original.

2.- **CREDITO EN LIBROS.**- Por medio de éste crédito, se facilita a los industriales y distribuidores el financiamiento de sus ventas a grandes almacenes o industrias, registradas contablemente pero no documentadas con títulos de crédito.

3.- **PAPEL COMERCIAL.**- Son pagarés a corto plazo emitidos por algunas compañías financieras o grandes organizaciones industriales; éstos pueden venderse, bien directamente o a través de intermediarios, en contrapartida de la entrega de mercancía, de la ejecución de trabajos o de la prestación de servicios comerciales.

4.- OBLIGACIONES. Título de crédito, comúnmente al portador, emitido por una sociedad anónima, que representa una fracción de crédito con cargo al emisor, reditúa una tasa de interés fija, y está sujeta a amortización, mediante sorteo o al vencimiento fijo. Por su garantía pueden ser:

- Hipotecarias.
- Prendarias.
- Fiduciarias.
- Quirografarias.

- BANCA COMERCIAL.

1.- PRESTAMO PERSONAL. Se otorga a personas físicas sujetas de crédito, con una tasa de interés global y una comisión de apertura. Se documenta mediante pagaré y con aval.

2.- PRESTAMO DIRECTO. Los préstamos directos pueden considerarse como la operación clásica del crédito bancario, ya que para su otorgamiento no se exige más garantía que la que ofrece el sujeto de crédito como persona, de acuerdo con sus actividades de buena solvencia moral y económica; por ende, estas operaciones suelen llamarse, en el vocabulario bancario, "créditos quirografarios" o "préstamos directos"; pueden operarse con documentos colaterales, por ejemplo: letras o pagarés provenientes de compraventa de mercancías, o de efectos comerciales. Otra garantía común en este tipo de operaciones es la de otorgar avals. Se consideran típicamente como "autoliquidables", porque los activos adquiridos con ellos generan flujos de caja suficientes para pagar el préstamo en menos de un año.

Estos financiamientos son los de mayor uso en la banca comercial para complemento de capital de trabajo, por la facilidad que tiene su manejo, pero en muchos casos la excesiva aplicación de los mismos ha propiciado que se desvirtúe hasta cierta medida su disposición técnica financiera correcta, ya que generalmente se fijan en forma arbitraria sus plazos y en muchos casos sus montos, o se incurre en excesiva confianza al autorizarlos, incluso con renovaciones sucesivas que hacen que pasen a formar parte del capital de trabajo permanente.

3.- DESCUENTO. Esta operación consiste en transferir en propiedad títulos de crédito a una institución de crédito, que pagará en forma anticipada el valor nominal del título menos una suma equivalente a los intereses que devengaría entre la fecha en que se recibe y la de su vencimiento y una comisión por la operación.

En los servicios bancarios actuales se presentan las siguientes variantes:

- Descuento a corto plazo.- Se denomina a la negociación de letras de cambio aceptadas o no, a un plazo no mayor de 10 días, llevando o no anexos tales como factura o nota de remisión, talón o conocimiento de embarque.
- Descuento con reserva de dominio o constitución de prenda.- Este tipo de financiamiento está orientado a financiar las ventas a plazo de los distribuidores autorizados de automóviles, camiones, tractores, motocicletas; y para los distribuidores de automóviles, proporciona el financiamiento para la adquisición de unidades de las plantas armadoras.
- Descuento de crédito en libros.- Es un servicio mediante el cual se facilita a industriales y distribuidores el financiamiento de sus ventas a grandes almacenes o industrias, registradas

contablemente pero no documentadas con títulos de crédito. Se formaliza mediante un contrato de apertura de crédito.

- Descuento de exportación.- Es la operación de la cual se satisfacen las necesidades crediticias, mediante el descuento de la cartera de aquellas personas físicas o morales que exportan mercancías o servicios técnicos al extranjero, según las condiciones que establece el Banco Central.

4.- PRESTAMO CON COLATERAL. Esta operación consiste en prestar a una empresa llamada prestatario, siempre y cuando la empresa, además de vender su producto a distribuidores y/o comerciantes establecidos efectúe ventas directas al consumidor en abonos, puesto que sería el papel aceptado por particulares, una cantidad de dinero equivalente a un tanto por ciento del valor nominal de títulos de crédito como garantía, además de la firma de un pagaré. El margen de garantía es generalmente un 70% como máximo sobre el valor del conjunto de los documentos colaterales, de manera que tengan un margen de garantía del 30% , ya que se puede dar el caso de que al ir cobrándose los colaterales y aplicar el importe líquido al préstamo, no se logre el cobro de algún o algunos documentos. Para llevar a cabo este tipo de operaciones, los bancos necesitan conservar a su favor un margen de garantía precisamente para aquellos títulos cuyo cobro no se logre a su vencimiento.

Normalmente los bancos, basados en experiencias pulsadas operan con colaterales consistentes en documentos previamente investigados y que estén seguros de no correr riesgo anormal, puesto que serán liquidados a su vencimiento, de empresas serias y solventes que seguramente cubrirán su importe a la prestación de los mismos, ya que de lo contrario la operación se transformaría en un

préstamo directo simple. Los requisitos que deben llenar los colaterales de un préstamo directo, deberán contener las siguientes características:

- a) Su vencimiento debe ser anterior al del pagaré.
- b) Deben estar aceptados previamente.
- c) Deberán endosarse al banco por el prestatario "valor en garantía" o "valor en prenda", debiéndose dar una lista de los mismos, la cuál quedará anexa al pagaré.

5.- PRESTAMO PRENDARIO. También denominados préstamos pignoratícios; son aquellos que para su otorgamiento se exige una garantía, no inmueble. Este crédito se documenta mediante un pagaré, en el cual debe quedar descrita la garantía.

En algunos casos también es usual que este tipo de crédito se documente mediante contratos convencionales, cuando existan circunstancias especiales que lo ameriten.

La Ley Bancaria, al reglamentar los requisitos a que deben sujetarse los créditos, indica que estos préstamos no deben exceder del 70% del valor de la garantía, a menos que se trate de bienes de consumo duradero o de créditos pignoratícios sobre granos y otros productos agrícolas, cuyo consumo o exportación se clasifique de interés público.

Si la empresa requiere financiar sus inventarios, le conviene solicitar el préstamo prendario, ya que sus plazos se ajustan al ciclo efectivo de los inventarios (desde que estos se adquieren en forma de materia prima o partes hasta que se venden en forma de producto terminado).

6.- CREDITO DOCUMENTARIO. Mediante esta operación un Banco o una Sociedad Anónima se compromete, mediante créditos establecidos, a pagar a través de sus bancos corresponsales por

cuenta del acreditado, el importe de bienes específicos a un beneficiario "X" , contra documentación.

Los principales documentos que integran este crédito son:

- Factura que ampara la mercancía y el valor;
- póliza de seguro;
- conocimiento de embarque;
- certificados de origen, de inspección o sanitarios.

7.- CREDITO EN CUENTA CORRIENTE. Es el contrato por el cual el acreditante se obliga a poner una suma de dinero a disposición del acreditado, la cual puede ser usada por éste una o varias veces, es decir, que tiene derecho a disponer de las cantidades que abone en cuenta de su adeudo, antes del vencimiento de la operación.

8.- PRESTAMOS PARA LA ADQUISICION DE BIENES DE CONSUMO DURADERO. Se otorgan a personas físicas sujetas de crédito, la forma de pago es mensual con una tasa de interés global y una comisión de apertura. Se documenta mediante pagaré y la garantía la constituye la factura endosada.

9.- CREDITO DE HABILITACION O AVIO. Este tipo de crédito se concede por un plazo de 3 años; su objetivo específico es el financiamiento de los ciclos productivos de las empresas de producción y servicios; su garantía específica siempre queda constituida, en primer lugar, a favor de la institución que otorga el crédito.

Los créditos de habilitación o avio generalmente se destinan a cubrir las necesidades financieras de capital de trabajo, para fortalecer los ciclos productivos de las empresas. Puede afirmarse que, en

general, son encauzados a robustecer o incrementar los activos circulantes. Su plazo se determina en función de los recursos generales en el ciclo de producción y venta de los productos.

Al estimar las necesidades de financiamiento a corto plazo, el banco otorgante puede autorizar una o varias revoluciones del crédito de habilitación o avío, con objeto de mantener los niveles adecuados de recursos que permitan a la empresa operar eficientemente.

Las garantías que la banca usualmente solicita son las propias materias primas y materiales adquiridos, y los frutos, productos o artefactos que se obtengan con el crédito (aunque éstos sean futuros o pendientes). A estos bienes, y en general a todos los que se adquieran con el importe del crédito, se les denomina "garantías específicas", y siempre quedan constituidas en primer lugar. En función del nivel de riesgo del crédito, el banco otorgante puede requerir de otras garantías adicionales, reales o personales, de acuerdo con lo estipulado por la ley de la materia.

10.- CREDITO REFACCIONARIO. Los créditos refaccionarios los otorga la banca para financiar la adquisición, reposición, sustitución o incremento de bienes de activo fijo o semifijo, necesarios para acrecentar los propios activos fijos de las empresas industriales o de servicios. En caso de ampliaciones o construcción de nuevas unidades industriales, la banca puede decidir qué parte del crédito debe destinarse al pago de pasivos (originados en la instalación de los equipos), siempre y cuando éstos tengan una antigüedad no mayor de un año, y que su importe no exceda el 50% del total del crédito solicitado. Cuando estos créditos se otorgan a empresas industriales, también pueden ser utilizados por éstas en la construcción de obra civil y la compra de terrenos en que se instalará la planta.

La garantía específica consiste, principalmente, en los bienes que se adquieran con el crédito (maquinaria y equipo, edificios, mobiliario, terrenos, etc.).

11.- CREDITO CON GARANTIA INMOBILIARIA. Este tipo de préstamo se conoce como préstamo hipotecario y está destinado a la adquisición, edificación, obras o mejoras de inmuebles. Aún cuando la garantía esta constituida en función del inmueble hipotecado, pueden necesitarse garantías adicionales y el solicitante debe demostrar su capacidad de pago.

12.- PRESTAMO CON GARANTIA DE UNIDADES INDUSTRIALES. Este tipo de préstamo documentado con pagarés, previamente formalizado con un contrato autorizado por Banco de México y ratificado ante Notario o corredor, es muy especial en cuanto a su destino, ya que éste debe ser distinto al de los de avío o refaccionario, y no debe ser utilizado para adquirir o construir bienes inmuebles.

13.- CREDITO HIPOTECARIO INDUSTRIAL. Crédito a mediano o largo plazo que se concede a industriales, agricultores y ganaderos, y que puede destinarse a satisfacer cualquier necesidad económica en el fomento de la empresa (inclusive la consolidación de sus pasivos) . Su monto no excede normalmente el 50% del valor de las garantías según avalúo.

La garantía de estas operaciones es la unidad industrial, y específicamente las inversiones de carácter fijo: terrenos, edificios, maquinaria y equipo, etc. Por la naturaleza de estas operaciones, es requisito indispensable que el inmueble donde esté ubicada la empresa - ya sea propiedad del acreditado o de una tercera persona que concurra como garante hipotecario - forme parte de la garantía.

Las garantías deben ser, en primer lugar, a favor del banco; frecuentemente se aceptan inmuebles, propiedad del acreditado o de terceros, como garantías adicionales.

14.- CREDITO PREFERENTE. Se entiende por crédito preferente a aquel que se fundamenta para cubrir una necesidad financiera específica de la empresa, ya sea por medio de un incremento en los activos fijos o complementando al capital de trabajo. Se trata de créditos específicos, cuyo propósito es satisfacer estrictamente los requerimientos financieros de la industria y, por ende, reducir el costo real del financiamiento.

El crédito preferente, al cubrir una necesidad financiera específica de la empresa, evita el uso innecesario de líneas de crédito directo de alto costo, y al mismo tiempo permite a la banca utilizar más eficientemente los diversos fondos de fomento del gobierno federal para apoyar a la planta productiva del país.

- INSTITUCIONES FINANCIERAS.

1.- FACTORAJE FINANCIERO. Es la operación a través de la cual los proveedores pueden vender sus facturas, contrarrecibos o listados a una empresa de factoraje. Hay quién considera que las operaciones de factoraje no son operaciones de crédito, porque consisten en la venta de activo circulante, el cual está representado por los derechos de crédito que se han establecido en favor de una empresa, incluyendo la confianza que le otorgó a los compradores, pero es conveniente incluirlas dentro de los financiamientos para capital de trabajo, ya que tienen algunas características atractivas para que las pequeñas industrias con clientes de reconocida solvencia, o

las de reciente creación que no han generado antecedentes crediticios, se puedan allegar recursos para no limitar el desarrollo de su ciclo productivo o comercial.

El factoraje se puede realizar con o sin recurso. Es factoraje con recurso, cuando la empresa de factoraje o factor compra la cartera vencida del cliente, validada por pagarés, contrarrecibos o facturas selladas, sin embargo si el comprador no paga, el cliente tiene la obligación de pagar. El factoraje puede ser también sin recurso, es decir en este caso el factor sí corre el riesgo de no cobrar.

También se tiene el factoraje comercial, en el cual el factor tiene una relación directa con el cliente y el cliente realiza la cobranza. Otra forma del factoraje es el factoraje a proveedores, que se ofrece a empresas grandes para que ellos lo propongan a su proveedores y éstos puedan vender la cartera de esta empresa importante, teniendo liquidez inmediata.

En México han sobresalido hasta 1990 dos operaciones importantes de factoraje, el ofrecido a Petróleos Mexicanos a través de un sindicato de factoraje organizado por Factoring Comermex, y el de largo plazo otorgado por Factoraje Bancomer.

En el caso del factoraje deben considerarse entre otros los siguientes factores:

- a) El descuento que hace el factor. En realidad si el cliente tienen una cartera de 100 , el factor le da financiamiento por un importe menor.
- b) Los honorarios administrativos constituyen otro costo.
- c) El cargo financiero por cartera sobre saldos vencidos o días adicionales.

2.- **ARRENDAMIENTO FINANCIERO.** Consiste en un contrato, por medio del cual el arrendador se obliga a entregar al arrendatario a cambio del pago de una renta durante un plazo

pactado e irrevocable, renta que no es totalmente deducible, el uso de un bien. Las arrendadoras financieras facilitan el uso de bienes productivos mediante el pago de una renta mensual, aunque las operaciones relativas se pueden asimilar a las ventas en abonos, permiten la depreciación acelerada de los bienes y por tanto el diferimiento de impuestos, además de que ayuda a mantener el capital de trabajo de las empresas y su capacidad crediticia.

La ventaja para el arrendatario consiste en el hecho de utilizar activos fijos sin necesidad de desembolsar inmediatamente capital. Algunas empresas por necesidades financieras venden algunos de sus activos fijos y los recompran mediante arrendamiento financiero, incurriendo en las desventajas de esta fuente de financiamiento: costo alto de intereses, mantener deuda fija casi irrevocable, ya que implicaría altos costos la liberación anticipada, no poder deshacerse fácilmente de este equipo si se vuelve obsoleto, y no poder disponer del equipo ni darlo en garantía.

Por el lado de las ventajas, libera dinero para otros usos, podría la empresa reestructurar su pasivo cubriendo los de corto plazo, no se incurriría en costos de reciprocidad, se podría financiar el 100% del bien y no se utilizarían otras fuentes de financiamiento normales.

Además de esto que sería el arrendamiento financiero tradicional, ahora existe la posibilidad de acudir a las arrendadoras financieras para solicitar arrendamiento puro, a través del cual la empresa paga una renta mensual, totalmente deducible, pero al final del contrato debe adquirir el bien cuando menos a valor de mercado.

3.- FINANCIAMIENTO A TRAVES DE SOCIEDADES DE INVERSION.- 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 invertir en la gestión administrativa de las empresas en que invierten, salvo en el caso de las SINCAS.

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.

Para el otorgamiento de autorizaciones, la Ley considera los siguientes tipos de Sociedades de Inversión:

A) Sociedades de Inversión Comunes.- De acuerdo con el artículo 17 de la Ley correspondiente, estas sociedades operan tanto con valores de renta fija como de renta variable. Se les conoce también como Fondos de Renta Variable por se valores de este tipo los que caracterizan su cartera de inversión.

Las inversiones en valores y documentos que realicen estas sociedades se sujetarán a los límites que establezca la Comisión Nacional de Valores mediante disposiciones de carácter general.

B) Sociedades de Inversión de Renta Fija.- Según el artículo 19 de la Ley correspondiente, las Sociedades de Renta Fija, operan exclusivamente con valores y documentos de renta fija (Cetes, Papel Comercial, Aceptaciones Bancarias, Certificados de Depósito Bancario, Pagarés con Rendimiento Liquidable al vencimiento, Bondes, Bib's, Bores, Obligaciones Hipotecarias y Obligaciones Quirografarias) y su utilidad o pérdida neta se asigna diariamente entre los accionistas en los términos del capítulo tercero de la Ley de Sociedades de Inversión.

Las inversiones en valores y documentos que realicen estas sociedades se sujetarán a los límites que, con la opinión del Banco de México, establezca la Comisión Nacional de Valores.

C) Sociedades de Inversión de Capitales.- De acuerdo con el artículo 22 de la Ley, las Sociedades de Inversión de Capitales operan con valores y documentos emitidos por empresas que requieren recursos a largo plazo y cuyas actividades estén relacionadas preferentemente con los objetivos de la planeación nacional de desarrollo.

Los documentos que se emitan por las sociedades de este tipo, así como las inversiones en valores que realicen, se sujetarán a los límites que establezca la Comisión Nacional de Valores mediante disposiciones de carácter general.

4.- FINANCIAMIENTO A TRAVES DE SOCIEDADES DE OBJETO LIMITADO.- Ante el Tratado de Libre Comercio, dentro de la apertura financiera se estableció el tratamiento de los nuevos organismos financieros en México donde figuran los "non bank banks" que son intermediarios financieros que sin ser bancos realizan actividades de colocación de valores para captar recursos del público y posteriormente canalizar préstamos y créditos principalmente para el consumo, como podría ser la adquisición de automóviles. En México se pretende que estas sociedades, bancos no bancos, cuasibancos o sociedades de objeto limitado, se especialicen en pequeños nichos de mercado y que otorguen créditos a personas físicas, siempre y cuando se trate de créditos para el consumo y préstamo o financiamiento únicamente a micro y pequeñas empresas. El primero de estos bancos fue autorizado en Julio de 1993 por la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, se trata de "INDEPENDENCIA" que nace con un capital de

NS9'000,000 (Nueve millones de nuevos pesos), y posteriormente se autorizó la constitución y operación de :

° Financiera de Fomento a la Microempresa, S.A. de C.V., que se ubica en Monterrey, N.L.

° Infinsa, S.A. de C.V., opera en México, D.F.

° Patrimonio, S.A. de C.V., constituida en Monterrey, N.L.

5.- FIDEICOMISOS.

El fideicomiso es un negocio jurídico mediante el cual una persona, el "fideicomitente" , entrega a otra, el "fiduciario" ciertos bienes que destina a un fin lícito determinado, cuya realización encomienda al propio "fiduciario"; cuando el fin del fideicomiso redunde en beneficio de determinadas personas, éstas tendrán el carácter de fideicomisarios.

Sólo podrán ser fiduciarias las instituciones de crédito que cuenten con autorización específica para llevar a cabo operaciones de fideicomiso. El fideicomiso que se constituye en favor del fiduciario, o sea del banco, es nulo. El fideicomitente puede a su vez ser o resultar fideicomisario, siendo este último aquella persona física o jurídica que tenga la capacidad necesaria para recibir el provecho del fideicomiso.

Actualmente existen los siguientes fideicomisos:

1.- OTORGADOS POR EL BANCO DE MEXICO.

FIRA.- Fira son las siglas con que se conoce a los fideicomisos constituidos en relación a la agricultura por el Gobierno Federal a través de la Secretaría de Programación y Presupuesto y administrado por el Banco de México.

Sus principales objetivos son:

- Estimular una mayor participación de las instituciones nacionales de crédito en el financiamiento y asistencia técnica al campo, principalmente en el sector de productos de bajos ingresos.
- Mejorar el ingreso y las condiciones de vida de los productores agropecuarios de bajos ingresos.
- Impulsar las diversas actividades agropecuarias del país, la industrialización de los productos primarios y su comercialización, fomentar las exportaciones y sustituir importaciones.
- Generar empleos en el sector social rural.
- Propiciar la formación de capital en el campo.
- Elevar la productividad de las empresas agropecuarias mediante la asistencia técnica, financiamiento, capacitación y organización de productores.

Fira apoya principalmente la producción de alimentos básicos y de productos primarios de exportación, así como la formación y buen funcionamiento de agroindustrias. Todo esto a través de recursos financieros nacionales y de recursos provenientes de instituciones internacionales.

Los tipos de crédito que otorga FIRA son:

- a) Créditos de habilitación o avío, a corto plazo, destinados a la adquisición de semillas, insecticidas y fertilizantes; compra de alimentos, medicinas y concentrados; pago de salarios y gastos directos.
- b) Créditos refaccionarios, a largo plazo, para invertirse fundamentalmente en la compra de maquinaria y equipo; apertura de tierras de cultivo y ganadería; construcción y realización de obras materiales; perforación de pozos y ejecución de obras de riesgo; y ganado para pie de cría o animales de trabajo.

Para la formulación y ejecución de sus programas FIRA tiene establecidas oficinas a lo largo de todo el País, denominadas según su función, como Residencias Regionales, Residencias Estatales y Agencias.

FIDEC.- El Fondo para el desarrollo Comercial es un fideicomiso del Gobierno Federal, administrado por el Banco de México y otorgado a través de un banco de segundo piso.

Este fideicomiso se destina a:

- mercancías e insumos.
- equipo de transporte.
- adquisición local.
- infraestructura, construcción, ampliación y remodelación.
- estudios de viabilidad.
- renegociación de créditos.

2.- OTORGADOS POR EL BANCO DE COMERCIO EXTERIOR.

FOMEX.- Fideicomiso destinado a las exportaciones, otorgado por Bancomext que ofrece los siguientes apoyos financieros:

- Para establecer o ampliar una industria.
- Para estudios de pre-exportación.
- Capital de trabajo para producir artículos de exportación.
- Para venta a plazos en el exterior.
- Para almacenamiento en el interior o exterior de productos exportables.
- Garantías y seguros contra riesgos de exportación.

La mecánica del financiamiento Fomex es:

- a) El empresario mexicano acude a un banco en demanda de una línea de crédito para exportación.
- b) El banco hace un estudio para conocer la capacidad crediticia del solicitante, según los requisitos que para cada tipo de financiamiento se solicitan. Con dicho estudio, el banco decide si el empresario es elegible para el Fondo. Presenta ante Fomex la solicitud de financiamiento anexando la documentación solicitada por éste.
- c) Fomex redescuenta el documento e informa al banco que ya está depositada la cantidad solicitada.
- d) El banco informa a su cliente que ya está disponible en su cuenta de cheques el dinero solicitado.

3.- OTORGADOS POR NACIONAL FINANCIERA.

FONATUR.- Tiene la finalidad de realizar programas de apoyo financiero para el desarrollo integral de proyectos turísticos en México, que permitan incrementar la oferta hotelera.

Sus objetivos son fomentar la inversión en instalación y actividades turísticas a través de financiamientos preferenciales y establecer instrumentos de financiamiento acordes con las necesidades del sector turismo.

Son sujetos de crédito del fondo todas las personas físicas o morales dedicadas al turismo en las siguientes actividades: construcción de nuevos hoteles, condominios hoteleros, empresas de tiempo compartido, establecimientos de alimentos y bebidas y otros proyectos.

El Fondo otorga créditos refaccionarios y de apertura de crédito con garantía de la unidad hotelera destinados a la construcción, remodelación y ampliación de hoteles, condominios hoteleros y

empresas de tiempo compartido; realización de estudios y proyectos relacionados con actividades turísticas; y construcción de restaurantes y bares que estén en centros turísticos. Así como créditos de avío que se pueden utilizar para capital de trabajo, inventarios y nómina.

FIFOMI.- Fideicomiso para el Fondo Minero cuyo objetivo principal es el de mejorar, ampliar y desarrollar las técnicas de exploración, beneficio, industrialización y comercialización de todo tipo de minerales con excepción del petróleo y de los carburos de hidrógeno sólidos, líquidos o gaseosos, o de minerales radioactivos; así como promover la instalación de empresas mineras e industrializadoras de productos para fortalecer la demanda interna, sustituir importaciones y, en su caso, favorecer exportaciones a la vez que participar en empresas mineras de cualquier índole.

PROMYP.- Programa para la micro y pequeña empresa, del cual se hablará en el segundo capítulo.

1.3 ¿QUE ES NACIONAL FINANCIERA?

Nacional Financiera es la banca de fomento más importante de América Latina. A lo largo de sus 58 años de existencia ha desempeñado un papel fundamental en el desarrollo económico y social de México, particularmente como promotora del proceso de industrialización y también participando activamente en la creación de la infraestructura productiva, en el fortalecimiento del sistema financiero y la consolidación del mercado de valores.

En la actualidad, Nacional Financiera es la banca de desarrollo empresarial de México, que a diferencia de los demás intermediarios financieros, tiene características distintivas muy especiales; ya que constituye un instrumento fundamental de la política económica nacional para atender las

prioridades de inversión productiva que permitan lograr el desarrollo económico equilibrado del país y un mayor nivel de bienestar de la sociedad.

Nafin es una Institución dinámica, sin estructuras redundantes, y preparada para apoyar en forma integral la modernización empresarial del país, e impulsar el progreso de las empresas de México.

Las acciones realizadas en estos últimos años, han reafirmado la autosuficiencia financiera de la Institución y garantizan el cumplimiento de su misión.

1.3.1 ANTECEDENTES.

PRIMERA ETAPA : 1934 - 1940.

Nacional Financiera se crea en 1934 como instrumento ejecutor de importantes transformaciones socioeconómicas que cambiarían el rumbo del país.

En un principio, su propósito fundamental fue el de promover el mercado de valores, y propiciar la movilización de los recursos financieros hacia las actividades productivas, proporcionando liquidez al sistema financiero nacional, mediante la desamortización de los inmuebles adjudicados como garantía en la etapa revolucionaria.

En 1937 inicia 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; así mismo, por primera vez capta el ahorro nacional emitiendo sus propios títulos financieros que fortalecieron el incipiente mercado de valores de ese entonces, con lo que éste pronto adquiere mayor importancia dentro del sistema económico.

Nacional Financiera, como parte del marco institucional creado por el Estado Mexicano para promover el desarrollo económico del país, se convirtió en el instrumento central para financiar el desarrollo de la infraestructura económica de México. El desarrollo de sus operaciones durante éste periodo, contribuye a un proceso general de consolidación del aparato bancario nacional, y en un contexto más amplio, del sistema mexicano de economía mixta.

SEGUNDA ETAPA : 1940 - 1945.

Hacia 1940, dos inquietudes eran apremiantes en la política económica del gobierno de México: la industrialización del país y la creación de un mecanismo eficaz para movilizar masivamente el ahorro, hacia la promoción de la inversión productiva. En ese año, con la idea de crear una institución oficial que pudiera operar en esos dos sentidos, se dota a Nacional Financiera de una nueva ley orgánica, expedida el 30 de diciembre de 1940, que la define como banca de fomento, otorgándole facultades para promover, crear y auxiliar a empresas prioritarias financieramente, formar un mercado nacional de valores, y actuar como agente financiero del gobierno federal.

La circunstancia histórica de aquellos años exigía cubrir huecos profundos en materia de capitalización, por lo que otorgaron a Nacional Financiera los medios necesarios para promover la inversión de grandes capitales en obras de infraestructura e industria básica, que requerían de cuantiosos recursos y de plazos largos para complementar su ciclo de maduración.

TERCERA ETAPA : 1945 - 1980.

Un quinquenio después de su constitución como banca de desarrollo, al terminar la Segunda Guerra Mundial y al adoptarse el modelo de industrialización basado en la sustitución de importaciones, Nacional Financiera comienza a madurar una serie de proyectos industriales que darían como resultado la creación de importantes empresas estratégicas para el desarrollo económico del país.

El apoyo de Nacional Financiera al proceso de industrialización de México ha sido fundamental y se ha orientado hacia múltiples sectores básicos. La participación de Nafin no ha sido solamente de carácter financiero, ya que ha jugado un importante papel también en la asesoría, formulación y evaluación de proyectos, selección de tecnología, puesta en marcha, operación y venta de grandes proyectos y empresas industriales.

En forma simultánea, Nacional Financiera se ha caracterizado por ser la pionera en el impulso y desarrollo del mercado de valores. Modificó y diversificó sus instrumentos de captación y participó en la creación del fondo de apoyo al Mercado de Valores y del Fondo de México, como primer esfuerzo para captar capitales de riesgo en el extranjero.

Cabe señalar que a partir de 1975 se transformó en banca múltiple, asociándose con el grupo Financiero Internacional, lo que le permitió diversificar sus fuentes de recursos y llevar las acciones de fomento a muchas regiones del país, cuyo gran potencial de crecimiento económico se puso en marcha.

En su papel de agente financiero del gobierno federal, Nacional financiera ha contratado líneas de crédito en el mercado internacional de capitales en condiciones ventajosas para el desarrollo del país, en términos de plazos, años de gracia y tasas de interés.

Con firmeza, Nafin ha realizado su proceso de internacionalización estableciendo oficinas en los centros financieros más importantes, participando en grupos bancarios mundiales y creando nuevos esquemas y procedimientos de coinversión, lo que ha dado lugar a la materialización de proyectos realizados mediante la cooperación mundial o internacional.

La actividad fiduciaria de Nafin se inicia en 1953, y en este campo la institución ha realizado importantes actividades en favor de áreas y agentes productivos marginados o bien considerados estratégicos, al instrumentar la política del control selectivo del crédito con base en recursos públicos. Mediante la administración de estos fondos y fideicomisos de fomento, Nafin ha movilizado, como fiduciaria, importantes montos de recursos patrimoniales por cuenta de terceros hacia actividades o regiones que se busca promover, en preferenciales, en tasas de interés y plazos. Dentro de la actividad bursátil, la institución ha jugado un papel importante, ya que ha ideado y puesto en marcha un novedoso instrumento denominado Fondo Neutro para la Inversión Extranjera, cuyo propósito es hacer posible que los extranjeros puedan adquirir acciones preferenciales de compañías mexicanas registradas en la Bolsa de Valores. Este mecanismo permite convertir una acción "A" regular, destinada a mexicanos, en una acción neutra llamada Certificado de Participación Ordinaria, adquirible por lo extranjeros.

Durante esta etapa, Nacional Financiera se convirtió en la más importante banca de desarrollo del país y de América Latina y en un agente fundamental de impulso y equilibrio del mercado de valores del sistema financiero nacional.

CUARTA ETAPA : 1980 - 1989.

A lo largo de casi toda la década de los años ochenta, la economía mexicana vivió un proceso de crisis de la que no podía ser ajena Nacional Financiera. Es por ello que la institución vivió una etapa atípica, en la cual continuo realizando un importante papel como banca de desarrollo al sanear las finanzas de algunas empresas estratégicas para la economía nacional. La devaluación de la moneda, los altos pagos de intereses, la deuda externa, el desequilibrio de la banca comercial, la elevada inflación, la drástica contracción de financiamiento externo privado, entre otros aspectos, causaron graves problemas a empresas públicas y privadas, orillando a varias de ellas a situaciones de insolvencia o cierre.

Ante esta situación, Nacional Financiera orientó gran parte de sus recursos y capacidad administrativa a la rehabilitación de aquellas empresas cuya conservación era fundamental para preservar la planta productiva y el empleo (principalmente en la minería, siderurgia y transportes) en forma tal que una vez superada la crisis, continuarán desempeñando un importante papel dentro de la economía nacional.

La institución cumplió satisfactoriamente su función de banca de desarrollo y ella misma salió fortalecida de éste periodo, lo que se observa en su amplia flexibilidad y plena capacidad para reajustar funciones o estructuras y participar activamente en la instrumentación de la nueva

política económica adoptada a finales de los años ochenta por el actual gobierno de la república; a partir de 1989, Nafin paso a ser banca de segundo piso exclusiva.

1.3.2 OBJETIVOS.

Los principales objetivos que persigue Nacional Financiera son:

- 1.- En su calidad de agente financiero del gobierno federal, Nacional Financiera tiene como objetivo primordial el de promover el acceso a las fuentes crediticias que canalizan los recursos en condiciones favorables para el desarrollo económico del país.
- 2.- Promover la modernización de la planta productiva nacional.
- 3.- Crear fuentes de empleo productivo, sobre todo entre los estratos menores de ingresos de la población.
- 4.- Apoyar en forma integral y prioritaria a la micro, pequeña y mediana empresa.
- 5.- Incrementar la capacidad competitiva de la planta productiva nacional.
- 6.- Complementar la función de la banca comercial y de otros intermediarios financieros, mediante al otorgamiento del crédito a mediano y largo plazo.
- 7.- Promover el aumento de la oferta de bienes de consumo básico.
- 8.- Coadyuvar a la formación de un empresario solidario y competitivo.
- 9.- Fomentar y consolidar el desarrollo de la economía de mercado.
- 10.- Fortalecer la infraestructura y la desconcentración de las instalaciones productivas hacia las zonas prioritarias y parques industriales.

11.- Apoyar a los empresarios que no tienen acceso al sistema crediticio nacional, a fin de que puedan disponer de él.

12.- Favorecer el surgimiento de un nuevo espíritu empresarial con amplios horizontes y competitividad.

13.- Orientar al empresario en la búsqueda de soluciones integrales.

14.- Fomentar una cultura empresarial y desarrollar el potencial que todo empresario y personal ejecutivo tiene.

15.- Contribuir a guardar el equilibrio entre el crecimiento económico y la vida de la población.

16.- Ayudar al fortalecimiento de una capacidad desarrollada de tecnología independiente.

1.3.3 NAFIN COMO PARTE DEL SISTEMA FINANCIERO MEXICANO.

Podemos llamar sistema financiero ya sea a aquella empresa privada o pública que canalice sus recursos financieros hacia un mercado que los utilice eficientemente.

A través de diferentes épocas y ante las diversas crisis que se han dado en México, el sistema financiero ha tratado de dar respuesta a las necesidades de la sociedad a través de distintos intermediarios, es por esto que a partir de 1990 se han dado diversos cambios, encaminados hacia una nueva mentalidad en la dirección, que debe ser más agresiva, más profesional, de mayor calidad y por lo tanto más competitiva.

Las agrupaciones financieras, la nueva banca, las casas de bolsa, las nuevas organizaciones auxiliares de crédito y el potencial de desarrollo de estas organizaciones unidas a las de seguros y

fianzas pueden tener, son la base que permite al sistema financiero competir y asociarse con el capital internacional.

El sistema financiero integra al mercado de capitales y al mercado de dinero.

MERCADO DE CAPITAL.- Es el mercado de largo plazo que considera capital a las aportaciones de los socios de la empresa más los instrumentos de inversión y financiamiento a largo plazo.

MERCADO DE DINERO.- Es el mercado de corto plazo al que acuden oferentes que tienen dinero temporalmente ocioso, y demandantes que tienen que satisfacer los requerimientos de su capital de trabajo.

En la estructura del sistema financiero mexicano la autoridad máxima es la Secretaría de Hacienda y Crédito Público (SHCP). Esta secretaría ejerce sus funciones a través del Banco de México y de tres comisiones:

1.- **COMISION NACIONAL BANCARIA.** Supervisa el sistema bancario, formado por el Banco de México, las instituciones de crédito de banca múltiple y de banca de desarrollo (dentro de la cual se encuentra NACIONAL FINANCIERA), el patronato del ahorro nacional, los fideicomisos del gobierno federal para el fomento económico y por las organizaciones y actividades auxiliares de crédito.

2.- **COMISION NACIONAL DE SEGUROS Y FIANZAS.** Supervisa las instituciones de seguros, las sociedades mutualistas y las instituciones de fianzas.

3.- COMISION NACIONAL DE VALORES. Supervisa la bolsa mexicana de valores, el instituto para el depósito de valores, las casas de bolsa, las sociedades de inversión y las sociedades operadoras de sociedades de inversión. (ANEXO 2).

Consideramos necesario mencionar que el Banco de México es muy importante, ya que es el banco central de la nación y desempeña las funciones que señala su ley orgánica, dentro de las cuales destacan:

- A.- Regular la emisión y circulación de la moneda, el crédito y los cambios.
- B.- Operar con las instituciones de crédito como banco de reserva y acreditante de última instancia. Además regula el servicio de cámara de compensación.
- C.- Presta servicios de tesorería al gobierno federal y actúa como agente financiero del mismo en operaciones de crédito interno y externo. El Banco de México es el agente exclusivo para colocar, redimir y vender valores gubernamentales como Cetes, Tesobonos, ajustabonos y pagarés.
- D.- Funge como asesor del gobierno federal en materia económica y financiera.
- E.- Participa en el fondo monetario internacional.
- F.- Dispone de acuerdo a la ley de instituciones de crédito las "tasas de interés, comisiones, premios, descuentos u otros conceptos análogos, montos, plazos y demás características de las operaciones activas, pasivas y de servicios, así como las operaciones de crédito y la inversión obligatoria de su pasivo exigible."

Como se señaló anteriormente, dentro del sistema bancario mexicano se encuentran las sociedades nacionales de crédito de banca múltiple o banca de primer piso y las sociedades nacionales de

crédito de banca de desarrollo o de segundo piso, dentro de las cuales esta Nacional Financiera (ANEXO 3).

En los últimos años, los esfuerzos de cooperación y coordinación entre Nacional Financiera y el Sistema Financiero Mexicano se han multiplicado. Como resultado de la nueva política de financiamiento del desarrollo y del propósito de la actual administración de racionalizar estructuras, evitar duplicidades e incrementar la eficiencia del sistema financiero en conjunto mediante la concentración de las operaciones de financiamiento en el segundo piso; Nacional Financiera ha experimentado una de las transformaciones más importantes desde su creación

1.3.4 FUNCIONES ACTUALES DE NAFIN.

Durante 1989, Nacional Financiera implementó un cambio en su estructura para renovar su función promotora del fomento económico, como respuesta a las necesidades de modernización del aparato productivo nacional y para apoyar integralmente a los sectores privado y social del país.

Los aspectos más relevantes del cambio de Nafin iniciados en ese año fueron los siguientes:

- 1.- La Institución amplió su campo de acción, para atender además de la industria, al comercio y a los servicios.
- 2.- Realizó una simplificación operativa de sus actividades.
- 3.- Su apoyo se reorientó, preferentemente, a la micro, pequeña y mediana empresa de los sectores privado y social.

4.- Con el fin de dar atención integral al desarrollo, Nacional Financiera ha instrumentado y puesto a la disposición de los empresarios, un conjunto de programas básicos de apoyo, que cubren integralmente las necesidades potenciales de la modernización económica.

5.- Como banca de segundo piso, la canalización de los créditos se realiza en forma complementaria con la banca comercial aprovechando su estructura, sus múltiples sucursales en todo el país y las 4500 ventanillas de éstas. Esta labor de Nafin, como banca de segundo piso, al mismo tiempo le permite apoyar a un número mayor de empresarios que antes, prácticamente todo el territorio nacional, también le permite multiplicar los clientes, recursos y operaciones de la banca comercial sin que ésta tenga que incrementar la captación de recursos.

6.- Los fondos de fomento antes existentes se fusionaron a la estructura de Nacional Financiera, convirtiéndose en programas institucionales, que fortalecieron los esquemas de segundo piso y simplificaron la tramitación de los financiamientos, que ahora se atienden en una sola ventanilla.

7.- Revierte la tendencia tradicional del financiamiento, canalizándolo mayoritariamente hacia los nuevos polos de desarrollo en el interior de la república.

8.- La estructura financiera de la institución se fortaleció mediante la transferencia y la capitalización de pasivos a cargo de empresas de gobierno federal, se eliminaron los privilegios en las concesiones de los créditos, se agilizó la recuperación de la cartera vencida, así como la incorporación del patrimonio de los fondos de fomento integrados.

Es por todo lo anterior que el reto de Nacional Financiera, en un entorno que se vuelve cada vez más competitivo, es el de continuar siendo una de las principales instituciones promotoras del desarrollo económico del país.

En la actualidad, su acción se orienta fundamentalmente a impulsar los esfuerzos empresariales de los particulares en la industria, el comercio y los servicios. Cuenta con una amplia gama de servicios crediticios y financieros que permiten ofrecer al empresario mexicano, la combinación de instrumentos más conveniente para el sano desarrollo de sus proyectos de inversión.

En esta forma, los inversionistas y la banca comercial cuentan con una institución capaz de diseñar e integrar paquetes financieros creativos e innovadores y dispuesta a financiarlos con recursos de largo plazo; a compartir con los intermediarios los riesgos de los créditos; a garantizar los títulos bursátiles que faciliten a las empresas su acceso al mercado de valores; a participar en proyectos de coinversión; y a brindar asesoría y servicios financieros especializados en operaciones internacionales, bursátiles, fiduciarias y de gestión para la compra - venta de empresas o acciones, avalúos y auditorías técnicas.

Por otra parte, los mecanismos para la operación de créditos han evolucionado significativamente. El financiamiento ya no se otorga a las empresas en forma directa, sino que es canalizado a través y en estrecha coordinación con la banca comercial, las organizaciones auxiliares de crédito y otros intermediarios financieros, tales como: Arrendadoras, Empresas de Factoraje, Casas de Bolsa, Empresas de Servicios Financieros, etc.

Este esquema permite ampliar los centros de atención al público, multiplicar los efectos económicos y simplificar procedimientos.

Nacional Financiera apoya preferentemente a las micro, pequeñas y medianas empresas de los sectores industrial, comercial y de servicios, que desarrollen proyectos viables, rentables, y que contribuyan al logro de los siguientes objetivos:

- Generar fuentes permanentes de empleo mejor remunerado.
- Ahorrar y generar divisas.
- Incrementar la productividad y competitividad.
- Racionalizar estructuras productivas y de comercialización.
- Desarrollar la plataforma tecnológica nacional.
- Aprovechar racionalmente los recursos naturales.
- Coadyuvar al mejoramiento del medio ambiente.
- Articular cadenas productivas.
- Participar en la descentralización y el desarrollo regional.
- Fortalecer la gestión empresarial.

Todo esto a través del conjunto de programas que tiene establecido y el cual reseñamos a continuación:

- 1.- Promoción e información.
- 2.- Capacitación técnica.
- 3.- Garantías.
- 4.- Capital de riego.
- 5.- Apoyos crediticios.
 - 5.1 Estudios y asesorías.
 - 5.2 Desarrollo tecnológico.
 - 5.3 Infraestructura y desconcentración industrial.
 - 5.4 Prevención del medio ambiente.

5.5 Modernización productiva.

5.6 Programa para la micro y pequeña empresa.

5.7 Financiamiento en dólares.

5.8 Financiamiento a tasa fija.

5.9 Programa de reestructuración "Bono Cupón Cero".

6.- Asesores empresariales y financieros.

7.- Programa Nacional de Apoyo a las Empresas de Solidaridad.

8.- Actividades fiduciarias.

9.- Actividades bursátiles.

10.- Operaciones internacionales.

Además , con el propósito de dar mayor alcance y proyección a estos programas, Nacional Financiera viene diseñando y poniendo en práctica novedosos mecanismos que por su originalidad y cobertura pueden ser considerados como una nueva generación de instrumentos de la banca de desarrollo.

Entre estos mecanismos cabe señalar los siguientes:

1.- Carta Nafin.

2.- Capacitación y asistencia técnica.

3.- Sistema de garantías.

4.- Sistema de tarjeta empresarial.

5.- Crédito paramétrico.

6.- Financiamiento bursátil.

- 7.- Cadenas de proveedores.
- 8.- Subcontratación.
- 9.- Concentración empresarial.
- 10.- Otros mecanismos de amplia cobertura.
- 11.- Centros Nafin.
- 12.- Negocentros.

1.4 IMPORTANCIA DEL FINANCIAMIENTO PARA LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA.

A partir de 1989, se inicia la modernización de México sobre la base de la unidad, la concertación y la solidaridad nacional.

Esta modernización emprendida por el Presidente de la República, ha permitido conjuntar los esfuerzos de diversas instituciones del sistema financiero con el propósito de que sus recursos se orienten fundamentalmente a impulsar el espíritu empresarial de los particulares; promover la existencia de empresas competitivas, sanas y rentables; así como apoyar en forma prioritaria a la micro, pequeña y mediana empresa, para que se conviertan en el tejido productivo que la sociedad requiere para recuperar y sostener el crecimiento con justicia social.

El apoyo integral que requieren estos segmentos mayoritarios del aparato productivo nacional, hacen factible su incorporación al proceso de modernización del país, ya que no solo contemplan los aspectos de adquisición del crédito, sino también aquellos que inducen a una conducta

gerencial más eficiente y competitiva dentro de un contexto de asociación y agrupamiento entre empresarios.

Este importante estrato productivo requiere además, de un apoyo modernizador que le permita resolver en forma integral los posibles problemas que pudieran derivarse de la apertura económica del Tratado de Libre Comercio y lo coloque a nivel de competencia internacional.

Las empresas modernas viven en un proceso permanente de presiones para lograr la permanencia y presencia en la expansión de los mercados, ahora mucho más importantes con la globalización de la economía, por la aparición de la tecnología, productos y servicios nuevos que generan un proceso de cambio permanente y que tienen un gran efecto en las empresas. Todo lo anterior obliga a que la actividad empresarial esté consecuentemente en un proceso permanente de planeación estratégica, dinámica y flexible, para tratar de anticiparse a las necesidades de los mercados futuros, con una actitud de transformación que demanda nuevas inversiones, nuevas tecnologías, recursos financieros adicionales y, desde luego, un capital humano con talento, con conocimiento y con un liderazgo visionario.

CAPITULO 2

"PROGRAMAS DE APOYO DE NACIONAL FINANCIERA PARA LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA."

2.1 DEFINICION DE PROGRAMA.

Desde el punto de vista administrativo podemos mencionar los siguientes conceptos de programa:

Koontz y O'Donell lo define como: "Un complejo de metas, políticas, procedimientos, reglas, asignación de tareas, pasos a seguir, recursos que se deben emplear, y otros elementos necesarios para seguir un curso de acción determinado."

Agustín Reyes Ponce lo define como: "Aquellos planes en los que no solamente se fijan los objetivos y la secuencia de operaciones, sino principalmente el tiempo requerido para realizar cada una de sus partes."

Tomando en cuenta estas definiciones en mi opinión un programa desde el punto de vista financiero es: "Un instrumento que define las características y el orden de las operaciones necesarias para la captación y asignación de recursos financieros."

2.2 OBJETIVOS DEL PROGRAMA.

Los principales objetivos de un programa financiero son:

A. Demostrar tanto cualitativamente como cuantitativamente la posibilidad de éxito y los beneficios que genere el programa del apoyo financiero.

B. Demostrar la viabilidad de una alternativa sobre otras de acuerdo al propósito, calidad, beneficios y costos tanto en el ambiente interno como externo; así como la oportunidad de la aplicación del proyecto.

C. Orientar a los intermediarios financieros y a los empresarios sobre las características y procedimientos a seguir para la colocación y captación de recursos.

2.3 DIAGRAMA DE PROGRAMAS DE NAFIN.

Antes de hacer una reseña de los programas de apoyo integral para la modernización empresarial y su cobertura, es muy importante dar a conocer la estratificación considerada por la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial como la más adecuada para definir el tamaño de una empresa.

| TAMAÑO | VENTAS ANUALES | NO. TRABAJADORES |
|-----------------|--------------------------|------------------|
| MICRO EMPRESA | HASTA NS 900,000.00 | HASTA 15 |
| PEQUEÑA EMPRESA | HASTA NS 9' 000,000.00 | HASTA 100 |
| MEDIANA EMPRESA | HASTA NS 20' 000,000.00 | HASTA 250 |
| GRANDE EMPRESA | MAS DE NS 20' 000,000.00 | MAS DE 250 |

Fuente: SECOFI 1994.

COBERTURA DE LOS PROGRAMAS DE APOYO DE NACIONAL FINANCIERA.

| NOMBRE DEL PROGRAMA | MICRO | PEQUEÑA | MEDIANA | GRANDE |
|--|--------------|----------------|----------------|---------------|
| -Promoción e información. | o | o | o | o |
| -Capacitación y asistencia técnica. | o | o | o | |
| -Garantías. | o | o | o | |
| -Capital de riesgo. | o | o | o | |
| Apoyos crediticios: | | | | |
| *Estudios y asesorías. | o | o | o | o |
| *Desarrollo tecnológico. | o | o | o | o |
| *Infraestructura y desconcentración ind. | o | o | o | o |
| *Prevención del medio ambiente. | o | o | o | o |
| *Modernización productiva. | | o | o | o |
| *Promyp. | o | o | | |
| -Asesores empresariales y financieros. | o | o | o | |
| -Prog. Nacional de Solidaridad. | o | o | | |
| -Actividades fiduciarias. | o | o | o | o |
| -Actividades bursátiles. | | o | o | o |
| -Operaciones internacionales. | o | o | o | o |
| -Carta Nafin.* | o | o | o | |

| | | | | |
|---|---|---|---|---|
| -Capacitación y asistencia técnica.* | o | o | o | |
| -Sistema de garantías.* | o | o | o | |
| -Sistema de Tarjeta Empresarial.* | o | o | | |
| -Crédito paramétrico.* | | o | | |
| -Cadena de proveedores.* | o | o | o | |
| -Subcontratación.* | o | o | o | |
| -Concertación empresarial.* | o | o | o | |
| -Otros mecanismos de amplia cobertura.* | o | o | o | |
| - Centros Nafin.* | o | o | o | o |
| - Negocentros.* | o | o | o | o |

* Nueva generación de instrumentos de apoyo empresarial de amplia cobertura.

2.4 DESCRIPCION DE LOS PROGRAMAS.

2.4.1 PROMOCION E INFORMACION.

El propósito de este programa es orientar al empresario en la búsqueda de soluciones integrales a su problemática, con el apoyo de los promotores que se encuentran diseminados en todo el país y a través de las 48 representaciones regionales y estatales de Nafin.

Así mismo pone a disposición del empresario, información especializada a través de su biblioteca y centro de información, para resolver consultas relacionadas con mercado, materias primas, tecnología, disponibilidad de mano de obra y canales de comercialización, así como cualquier otro aspecto de interés para la adecuada toma de decisiones que implica una verdadera modernización.

2.4.2 CAPACITACION Y ASISTENCIA TECNICA.

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

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

2.4.3 GARANTIAS.

Teniendo en cuenta que uno de los principales problemas de acceso al financiamiento por parte del propietario de micro o pequeño establecimiento, es la falta de garantías que éste debe ofrecer a la banca comercial, Nafin ha diseñado un programa cuyo propósito es facilitar el acceso al financiamiento de proyectos con garantías insuficientes para la banca, o de alto riesgo pero de gran impacto, mediante el otorgamiento de garantías selectivas y complementarias en proyectos técnicamente viables y rentables.

2.4.4 CAPITAL DE RIESGO.

Con base en el cambio estructural de Nacional Financiera, el apoyo con capital de riesgo se ha adecuado para canalizarlo preferentemente, desde el segundo piso, esto es en asociación con empresas especializadas en capital de riesgo, como son las Sociedades de Inversión de Capitales

(SINCAS), los fondos multinacionales de inversión e intermediarios institucionales. Para ello, se han adoptado los siguientes criterios:

1.- PARTICIPACION DIRECTA.

-Proyectos medianos y grandes con una inversión mínima de dos millones quinientos mil nuevos pesos, sobre bases minoritarias y temporales.

-Sindicar capital con Sincas y especialistas en capital de riesgo.

-Por tipo de proyecto, serán preferentemente industriales y de servicios conexos a la industria.

-Todos los proyectos deberán cumplir con las regulaciones establecidas en materia de medio ambiente y uso del suelo.

2.- PARTICIPACION INDIRECTA.

-Promoción y participación accionaria en las sociedades de inversión de capitales, las cuales a su vez, dan prioridad a la canalización de flujo de proyectos hacia éstas, fortaleciendo las existencias y creando nuevas en las ciudades y regiones donde actualmente no operan. Para ello deberá:

a) Constituir sincas regionales con un capital mínimo de dos millones de nuevos pesos, a efecto de dar volumen y profundidad al instrumento.

b) Promover la participación del talento empresarial regional en las sincas reconociendo a éstas como instrumento de promoción empresarial, más que financiero.

c) Establecer una red de información y negocios para apoyar el intercambio de proyectos y la sindicación de inversiones.

d) Incrementar la participación de la institución en la constitución de paquetes que incluyan los diferentes apoyos institucionales, tales como el descuento crediticio, la sindicación de inversiones,

banca de inversión, servicios fiduciarios y de asistencia técnica a las promovidas, además de una mayor coordinación entre matriz y regionales, en lo que respecta el estrecho seguimiento de la operación de las sincas, a través de sus consejos y comités.

3.- COINVERSIONES CON CAPITAL DEL EXTERIOR.

-Se pretende utilizar en mayor medida los recursos financieros y de cooperación, establecidos por Nacional Financiera con los diferentes países y regiones del mundo.

- * Aprovechamiento integral de las facilidades del convenio con la Comunidad Económica Europea.

- * Difusión y utilización del componente de asistencia técnica y capital de riesgo de la Línea del Rey y del Convenio Hispamex con España.

- * Concretar proyectos al amparo de convenios con Italia.

- * Propiciar el intercambio de ideas y perfiles de inversión al amparo del Programa con las Comunidades Hispánicas de los Estados Unidos.

- * Desarrollar la "Industria Ambiental" en México, aprovechando tecnologías probadas en otros países.

2.4.5 APOYOS CREDITICIOS.

Nacional Financiera promueve, desarrolla y apoya financieramente a las micro, pequeñas y medianas empresas a través de la banca comercial y otros intermediarios financieros no bancarios como son:

UNIONES DE CREDITO.- Son organismos constituidos como sociedades anónimas de capital variable con concesión de la Comisión Nacional Bancaria, formadas por un número de socios no

menor a veinte, siendo éstos personas físicas o morales. Tienen la característica fundamental de tener personalidad jurídica. Las actividades principales que pueden realizar las uniones de crédito son:

- a) Facilitar crédito y prestar garantía o aval exclusivamente a sus socios.
- b) Recibir de sus socios préstamos a título oneroso en los términos que señale la Secretaría de Hacienda y Crédito Público.
- c) Adquirir acciones, obligaciones y otros títulos semejantes y aún mantenerlos en cartera.
- d) Recibir de sus socios depósitos de dinero para uso de caja y tesorería.
- e) Encargarse de la construcción y obras de sus socios para uso de ellos, cuando sean necesarios para sus empresas.
- f) Promover la organización y administrar empresas de industrialización o de transformación y venta de los productos obtenidos por sus socios.
- g) Vender los frutos o productos obtenidos o elaborados por sus socios.
- h) Comprar, vender o alquilar, por cuenta y orden de sus socios, insumos y bienes de capital para el desarrollo de las empresas de éstos. En su caso adquirir estos bienes para venderlos exclusivamente a sus socios.
- i) Administrar por cuenta propia la transformación industrial o el beneficio de los productos obtenidos o elaborados por sus socios.

ARRENDADORAS FINANCIERAS.- Las arrendadoras financieras mediante un contrato de arrendamiento se obligan a adquirir determinados bienes a conceder su uso o goce temporal, a plazo forzoso, a una persona física o moral obligándose ésta a realizar pagos parciales por una

cantidad que cubre el costo de adquisición de los bienes, los gastos financieros y otros gastos conexos, para adoptar al vencimiento del contrato cualquiera de las siguientes opciones:

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

EMPRESAS DE FACTORAJE.- Estas empresas tienen como objetivos primordiales:

- a) Investigar, estudiar y recopilar información relevante del comportamiento del crédito comercial.
- b) Formular y aplicar las políticas de autorregulación de las empresas de factoraje, para garantizar ...la solvencia...
- c) Difundir e informar al sector financiero nacional y a la opinión pública del comportamiento de los créditos comerciales ...y describir los diversos tipos de factoraje.
- d) Establecer, fomentar y colaborar estrechamente con las diferentes autoridades y asociaciones afines, con el objeto de fortalecer el entorno en el cual se desarrollan las actividades del factoraje del país.
- e) Propiciar un entorno económico solvente y seguro en la extensión de los créditos comerciales, que promueva la confianza y la inversión nacional e internacional, así como su administración vía factoraje.

SINCAS.- Sociedades de inversión de capitales, empresas de alto riesgo y alta rentabilidad que están en busca de empresas con potencial de crecimiento que no cotizan en la Bolsa Mexicana de Valores. Existen siete tipos de SINCAS en México:

- Sincas de bajo riesgo que invierten en empresas maduras que buscan modernizarse.
- Sincas regionales, que invierten en empresas de determinada región.
- Sincas sectoriales, que buscan invertir en empresas de un mismo sector o actividad.
- Sincas de transformación, que invierten en empresas difíciles de ser vendidas, y que por medio de la administración profesional de la Sinca pueden mejorar en este aspecto. En este caso se encontrarían algunas empresas que fueron de participación estatal.
- Sincas tecnológicas, que buscan invertir en empresas de componentes tecnológicos, y que ofrecen perspectivas muy halagüeñas, no sólo para la empresa y la sinca en sí, sino para México.
- Sincas de desarrollo, que buscan invertir en empresas de una alta interacción de negocios, es decir en empresas que pueden formar una red con proveedores e intermediarios comerciales como una red frigorífica, en desarrollo de nuevos polos turísticos, o en esencia en lo que los bancos de desarrollo invierten.
- Sincas mayoristas o controladores, que a través de su capital participan en otras sincas nuevas en el desarrollo de proyectos ya seleccionados.

ALMACENES GENERALES DE DEPOSITO.- Instituciones auxiliares de crédito que tienen por objeto el almacenamiento, guarda o conservación de bienes o mercancías y la expedición de certificados de depósito o bonos de prenda.

La Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares del Crédito clasifica a los almacenes en dos clases:

1.- Almacenamiento financiero, destinado a graneros o depósitos especiales para semillas y demás frutos o productos agrícolas, industrializados o no, así como a recibir en depósito mercancías o efectos nacionales o extranjeros de cualquier clase, por los que se hayan pagado los impuestos correspondientes.

2.- Almacenes fiscales, los que además de estar facultados en los términos señalados, lo están también para recibir mercancías destinadas al régimen de depósito fiscal.

NOTA : Son sujetos de los siguientes apoyos financieros, las personas físicas o morales dedicadas a las actividades industriales, comerciales o de servicios cuyos proyectos de inversión cumplan con una de las siguientes prioridades:

- Incremento a la competitividad de las empresas.
- Generación de empleos permanentes.
- Aumento en la oferta de bienes básicos.
- Desconcentración geográfica.
- Reducción de efectos contaminantes.
- Desarrollo tecnológico.

2.4.5.1 ESTUDIOS Y ASESORIAS.

Este programa promueve, apoya y financia la elaboración de estudios para la formación y evaluación de inversiones, así como la contratación de asesorías necesarias para nuevas empresas o para la ampliación de las ya existentes, que fortalezcan técnicamente las decisiones de inversión

y la ejecución de proyectos. También se apoya la elaboración de estudios de mercado, de productos, de servicios, de materia prima, de sistemas de inventarios y disponibilidad de mano de obra, entre otros, que refuercen la capacidad de gestión empresarial y aseguren la sustentación técnica, la viabilidad y rentabilidad de sus proyectos de inversión.

CARACTERISTICAS GENERALES DEL PROGRAMA DE ESTUDIOS Y ASESORIAS.

A. OBJETIVO.

Promover y respaldar la elaboración de estudios y asesorías que fortalezcan técnicamente las decisiones y desde luego, la ejecución de proyectos de inversión.

B. SUJETOS DE APOYO.

Son sujetos de apoyo los gobiernos estatales y municipales, así como las personas físicas y morales constituidas bajo la legislación mexicana.

C. DESTINO DE LOS RECURSOS.

Podrán financiarse los gastos derivados de la contratación de estudios y asesorías que estén encaminados al desarrollo de un proyecto industrial, además del equipo necesario para la instalación de despachos de consultoría.

2.4.5.2 DESARROLLO TECNOLÓGICO.

A través de este programa es posible financiar la modernización de las empresas, mediante la adquisición, adaptación y desarrollo de tecnologías, así como su transferencia y comercialización

que mejor se ajusten a las necesidades de los empresarios a fin de incrementar la productividad de las empresas, también se apoyan los proyectos de investigación, elaboración de diagnósticos, diseños de plantas, encaminados a la mejora tanto de procesos productivos, cuanto para la preservación de los productos y facilitar la transferencia de las tecnologías más novedosas a los empresarios que así lo requieren.

CARACTERISTICAS GENERALES DEL PROGRAMA DE DESARROLLO TECNOLOGICO.

A. OBJETIVO.

Apoyar a las empresas e inversionistas, en sus proyectos de investigación, desarrollo, asimilación, adaptación, transferencia de tecnología y su comercialización, así como para la prestación de servicios técnicos que tiendan a lograr la calidad total en la organización.

B. SUJETOS DE APOYO.

Empresas industriales, comerciales y de servicios que lleven a cabo inversiones a las que hace referencia el objetivo del programa, sin distinción de tamaño o actividad.

C. DESTINO DE LOS RECURSOS.

- a) Elaboración de diagnósticos, estudios de prospectiva y pronósticos tecnológicos, búsqueda de alternativas tecnológicas, estudios de gestión y planes de negocio para empresas de base tecnológica.
- b) Adquisición de información básica, emolumentos del personal, materiales, equipos y servicios, gastos de capacitación y documentación, entre otros, que se refieren al proyecto de desarrollo tecnológico.
- c) Diseño, fabricación y prueba de nuevos bienes y procesos productivos. incluyendo prototipos, lotes de prueba, plantas piloto y escalamiento de tecnologías nacionales.
- d) Los gastos derivados de la transferencia y comercialización de paquetes tecnológicos.
- e) Programas de aseguramiento de calidad, instalación de laboratorios y pisos de prueba, la normalización y homologación de productos y procesos, la instrumentación de técnicas para la administración de la producción y sistemas integrales de seguridad, entre otros.
- f) Las aportaciones de capital accionario que realicen las personas físicas o morales cuyo destino sea el que se indica en los incisos anteriores, así como las aportaciones patrimoniales que éstas realicen en entidades tecnológicas.

| TASA DE INTERES (M.N.) | | | | MONTO MAXIMO | PLAZOS MAXIMOS (PLAZO / GRACIA) |
|------------------------|-----------------|-------|-------|--------------|-----------------------------------|
| TIPO DE MONEDA. | INTERM. FINANC. | EMP. | | (MILES) | |
| MICRO. | M. N. | CPP-3 | CPP+4 | 15,000 | |
| | EXT. | | | | DOLARES VEINTE |
| PEQUEÑA. | M. N. | CPP-2 | CPP+4 | 0 | AÑOS/ABIERTO. |
| | EXT. | | | | EQUIVALENTE |
| MEDIANA. | M. N. | CPP-1 | CPP+4 | 15,000 | |
| | EXT. | | | | DOLARES VEINTE |
| GRANDE. | M. N. | CPP | CPP+4 | 0 | AÑOS/ABIERTO. |
| | EXT. | | | | EQUIVALENTE |

| | PARTICIPACION. | | | DESTINO DE LOS RECURSOS. |
|----------|-----------------------|----------------------------|--------------------------|---|
| | NAFIN. (CREDITO) | INTER. FIN. (CREDITO) | EMPRESA. (PROYECTO) | |
| MICRO. | 100% | 0 | 20% | Previo a la comercialización (el 20 % de participación es aplicable a la mediana y grande empresa.) |
| PEQUEÑA. | 100% | 0 | 0 | Escalamiento tecnológico y comercial. Micro. |
| | 85% | 15% | 0 | Pequeña. |
| | 75% | 25% | 20% | Mediana. |
| MEDIANA. | 75% | 25% | 20% | Grande. |
| GRANDE. | 100% | 0 | 0 | Estudios y asesorías. |
| | 100% | 0 | 0 | Crédito a accionistas. |

2.4.5.3 INFRAESTRUCTURA Y DESCONCENTRACION INDUSTRIAL.

Este programa promueve y apoya el desarrollo de infraestructura industrial moderna e impulsa y financia la localización y acondicionamiento de parques, ciudades industriales y centros comerciales y permite la ubicación de las empresas, tanto en ellos, como en zonas y lugares adecuados con servicios integrales de agua, luz, teléfono y bodegas, entre otros.

CARACTERISTICAS GENERALES DEL PROGRAMA DE INFRAESTRUCTURA Y DESCONCENTRACION INDUSTRIAL.

A. OBJETIVO.

Promover y apoyar el desarrollo e infraestructura industrial que permita una operación más eficiente de la planta productiva y contribuya a un mejor equilibrio regional de la actividad económica, así como impulsar la desconcentración de las instalaciones productivas de las áreas urbanas y su reubicación en los parques, conjunto de puertos y zonas industriales.

B. SUJETOS DE APOYO.

Empresas promotoras de parques industriales, empresas constructoras, otras entidades y, en general, cualquier inversionista o grupo de inversionistas que lleven a cabo proyectos de infraestructura industrial y que apoyen la desconcentración industrial del país.

C. DESTINO DE LOS RECURSOS

Las empresas podrán destinar sus recursos a :

- a) La realización de obras de urbanización, infraestructura y servicios integrales para parques, conjuntos y zonas industriales, así como puertos.

- b) La construcción y modernización de naves, edificios, bodegas y sus instalaciones, así como los gastos preoperativos.
- c) Los gastos e inversiones que se deriven de la relocalización de la planta productiva tales como: la regeneración de inventarios de producto terminado.
- d) Las aportaciones de capital de los accionistas que realicen los inversionistas cuyo destino sea el que se indica en los incisos anteriores.

| | | TASA DE INTERES (M. N.) | | MONTO | PLAZOS MAXIMOS |
|----------------|-------|---------------------------|-------|-------------|--------------------|
| | | | | MAXIMO | (PLAZO / GRACIA) |
| TIPO DE MONEDA | | INTERM. FINANC. | EMP. | (MILES) | |
| MEDIANA. | M. N. | CPP+1 | CPP+4 | | |
| | EXT. | | | 15,000 DLS. | VEINTE |
| GRANDE. | M. N. | CPP+2 | LIBRE | O | AÑOS/ABIERTO |
| | EXT. | | | EQUIVALENTE | |

| | PARTICIPACION. | | | DESTINO DE LOS RECURSOS. |
|----------|----------------------|----------------------------|-------------------------|------------------------------------|
| | NAFIN (CREDITO) | INTER. FIN. (CREDITO) | EMPRESA (PROYECTO) | |
| MEDIANA. | 75% | 25% | 20% | Infraestructura y const. de naves. |
| | 90% | 10% | 20% | Desconcentración industrial. |
| GRANDE. | 100% | 0 | 0 | Crédito a accionistas. |
| | 100% | 0 | 0 | Estudios y asesorías. |

2.4.5.4 PREVENCIÓN DEL MEDIO AMBIENTE.

Para Nacional Financiera es una prioridad en su acción de fomento, contribuir a guardar el equilibrio entre el crecimiento económico y la calidad de vida de la población. Para contribuir a ese objetivo ha instituido un programa para promover, inducir y respaldar las acciones e inversiones que se realicen para la prevención, control y eliminación de contaminantes, así como para la racionalización del consumo de agua y energía.

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

**CARACTERISTICAS GENERALES DE PROGRAMA DE PREVENCION
DEL MEDIO AMBIENTE.**

A. OBJETIVO.

Apoyar financieramente las inversiones y otros gastos que se realicen para la prevención, control y eliminación de los efectos contaminantes, así como para la racionalización de agua y energía.

B. SUJETOS DE APOYO.

Empresas industriales, comerciales y de servicios, y en general cualquier inversionista o grupo de inversionistas que lleven a cabo inversiones para la prevención, control y eliminación de los efectos contaminantes, así como para racionalizar el consumo de agua y energía.

C. DESTINO DE LOS RECURSOS.

Las empresas podrán destinar los recursos a:

- a) La realización de estudios, asesorías técnicas y capacitación relacionadas con este programa.
- b) La adquisición de maquinaria, equipo y su instalación, el reacondicionamiento de la maquinaria y equipo ya existente; la construcción de plantas y/o distritos de control y tratamiento de descargas contaminantes y, en general todos aquellos niveles de contaminación por humo, gases y desechos sólidos, entre otros, así como la racionalización en el uso de agua y energía, ya sea por un cambio en los procesos, en los combustibles o en otros medios.
- c) Aportaciones de capital accionario que realicen los inversionistas, cuyo destino sea alguno de los anteriores.

| TASA DE INTERES (M. N.) | | | | MONTO | PLAZOS MAXIMOS |
|---------------------------|-----------------|-------|-------|-------------|--------------------|
| | | | | MAXIMO | (PLAZO / GRACIA) |
| TIPO DE MONEDA | INTERM. FINANC. | EMP. | | | (MILES) |
| MICRO. | M. N. EXT. | CPP-3 | CPP+4 | | |
| PEQUEÑA. | M. N. | CPP-2 | CPP+4 | 15,000 | VEINTE |
| | | | | O | AÑOS / ABIERTO |
| MEDIANA. | M. N. EXT. | CPP-1 | CPP+4 | EQUIVALENTE | |
| GRANDE. | M. N. EXT. | CPP | CPP+4 | | |

| | PARTICIPACION | | | DESTINO DE LOS RECURSOS. |
|----------|----------------------|----------------------------|-------------------------|------------------------------|
| | NAFIN (CREDITO) | INTER. FIN. (CREDITO) | EMPRESA (PROYECTO) | |
| MICRO. | | | | Estudios, asesorías técnicas |
| PEQUEÑA. | | | | y capacitación. |
| MEDIANA. | 100% | 0 | 0 | Equipamiento. |
| GRANDE. | | | | Crédito a accionistas. |

2.4.5.5 MODERNIZACION PRODUCTIVA.

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

CARACTERISTICAS GENERALES DEL PROGRAMA DE MODERNIZACION PRODUCTIVA.

A. OBJETIVOS.

- Apoyar los proyectos de los inversionistas consistentes en la creación de empresas o su integración, ampliaciones de capacidad, eficientación de procesos, inversiones de capital de trabajo y otros propósitos de inversión que contribuyan a incrementar la competitividad de la industria, el comercio y los servicios, y en general, a modernizar la planta productiva y los sistemas de distribución del país.
- Apoyar las reestructuraciones financieras de las empresas con el objeto de adecuar los plazos de sus pasivos a su generación de flujo de efectivo, y favorecer su viabilidad.

B. SUJETOS DE APOYO.

Empresas industriales, comerciales y de servicios, que lleven a cabo inversiones acordes con los propósitos de este programa, así como los inversionistas que aporten capital a las empresas para la realización de estos proyectos.

C. DESTINO DE LOS RECURSOS

Las empresas podrán destinar los recursos a:

- a) La adquisición de maquinaria, equipo e instalaciones; su acondicionamiento y montaje, gastos de instalación en general; construcción, remodelación y ampliación de inmuebles, así como los gastos preoperativos y otros tipos de erogaciones relacionadas con el proyecto de modernización.

b) La inversión en capital de trabajo que asegure la continuidad de los procesos productivos de las empresas, derivados de un incremento de la capacidad de producción o su mejor aprovechamiento.

c) Las reestructuraciones de adeudos que concedan los intermediarios financieros a sus acreditados, consistentes en ampliar el plazo del financiamiento, cambiar la forma de pago o su denominación y que, eventualmente, reduzcan el costo de financiamiento.

d) Las aportaciones de capital accionario que realicen las personas físicas o morales, cuyo destino sea el que se indica en los incisos anteriores.

| TASA DE INTERES (M.N.) | | | | MONTO | PLAZOS MAXIMOS |
|------------------------|-----------------|-------|-------|-------------|------------------|
| | | | | MAXIMO | (PLAZO/GRACIA) |
| TIPO DE MONEDA | INTERM. FINANC. | EMP. | | | (MILES) |
| MEDIANA. | M. N. | CPP+1 | CPP+4 | | |
| | EXT. | | | 15,000 | |
| | | | | DOLARES | VEINTE |
| GRANDE. | M. N. | CPP+2 | LIBRE | O | AÑOS/ABIERTO |
| | EXT. | | | EQUIVALENTE | |

| | PARTICIPACION. | | | DESTINO DE LOS RECURSOS. |
|----------|----------------|-------------|--------------|-------------------------------|
| | NAFIN | INTER. FIN. | EMPRESA | |
| | (CREDITO) | (CREDITO) | (PROYECTO) | |
| MEDIANA. | 75% | 25% | 0 | Capital de trabajo. |
| | 75% | 25% | 20% | Equipamiento y inst. físicas. |
| | 75% | 25% | 0 | Reestructuración de pasivos. |
| GRANDE. | 100% | 0 | 0 | Crédito a accionistas. |
| | 100% | 0 | 0 | Estudios y asesorías. |

2.4.5.6 PROGRAMA PARA LA MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA (PROMYP).

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

CARACTERISTICAS GENERALES DEL PROMYP.

A. OBJETIVOS.

A. Promover y apoyar la creación y desarrollo de las micro y pequeñas empresas generadoras de empleo.

B. Incorporar a los procesos formales las micro empresas que se encuentran dentro de la economía informal.

C. vincular la integración y fortalecimiento de las cadenas productivas.

B. SUJETOS DE APOYO.

Exclusivamente micro y pequeñas empresas industriales, comerciales o de servicio.

C. DESTINO DE LOS RECURSOS.

a) Capital de trabajo.

b) Maquinaria y equipo.

c) Instalaciones físicas.

d) Reestructuración de pasivos.

e) Cuasicapital.

| TASA DE INTERES (M. N.) | | MONTO MAXIMO EMP. | PLAZOS MAXIMOS (PLAZO / GRACIA) (MILES) |
|---------------------------|-----------------|-------------------|---|
| TIPO DE MONEDA | INTERM. FINANC. | | |
| MICRO EMP. M. N. | CPP-1 | 700 | 5 AÑOS/ ABIERTO. |
| EXT. | CPP+4 | | 10 AÑOS/ ABIERTO. |
| | | | 20 AÑOS/ ABIERTO. |

| | | | | | |
|-------------|-------|-----|-------|-------|------------------|
| PEQ. EMP. | M. N. | CPP | CPP+4 | 7'000 | 7 AÑOS/ ABIERTO. |
| | EXT. | | | | 7 AÑOS/ ABIERTO. |
| TARJ. EMPR. | M. N. | CPP | CPP+4 | 3'000 | 3 AÑOS. |
| | EXT. | | | | 5 AÑOS. |
| CUASICAP. | M. N. | CPP | CPP+4 | 3'000 | 7 AÑOS/ 2 AÑOS. |
| | EXT. | | | | |

| PARTICIPACION | | | DESTINO DE LOS RECURSOS. |
|---------------|-------------|--------------|--------------------------|
| NAFIN | INTER. FIN. | EMPRESA | |
| (CREDITO) | (CREDITO) | (PROYECTO) | |
| MICRO EMP. | | | Capital de trabajo. |
| | | | Equipamiento. |
| 100% | 0 | 0 | Instalaciones físicas. |
| | | | Reestructuración de pas. |
| PEQUEÑA EMP. | | | Estudios y asesorías. |
| TARJETA EMP. | 100% | 0 | Capital de trabajo. |
| | | | Equipamiento. |

| | | | |
|--------------------|---|---|------------------------|
| CUASICAPITAL. 100% | 0 | 0 | Crédito a accionistas. |
|--------------------|---|---|------------------------|

2.4.5.7 FINANCIAMIENTO EN DOLARES.

Nacional financiera ha establecido un nuevo esquema de tasas de interés aplicables a las nuevas solicitudes de descuento en moneda extranjera, la cual entró en vigor a partir del 1o. de marzo.

Para que las empresas cuenten con costos financieros más competitivos a nivel internacional, el nuevo esquema de tasas de interés en moneda extranjera contempla el establecimiento de tres rangos de tasa para los plazos siguientes: hasta 1 año, más de 1 año y hasta 5 años, y para créditos con plazos mayores de 5 años. Con ellos se busca acompañar las condiciones de los créditos con los periodos de maduración y riesgo de los proyectos.

Las tasas de interés aplicables al intermediario, son las siguientes:

| PLAZO DEL CREDITO. | TASA AL INTERMEDIARIO. |
|--------------------|------------------------|
| Hasta 1 año. | LIBOR + 3 puntos. |
| Hasta 5 años. | LIBOR + 4 puntos. |
| Más de 5 años. | LIBOR + 5 puntos. |

En caso de líneas de crédito para apoyar operaciones de corto plazo de comercio exterior (importación, exportación y preexportación) la tasa aplicable al intermediario será de LIBOR + 2.00 puntos.

Las tasas de interés aplicables al usuario final, serán las resultantes de agregar como un máximo al margen de intermediación 3 puntos porcentuales, para el caso de créditos a micro, pequeñas y medianas empresas, para créditos a la gran empresa el margen de intermediación seguirá siendo libre.

2.4.5.8 FINANCIAMIENTO A TASA FIJA.

| | |
|----------------|-----------------------------------|
| MONEDA: | Moneda Nacional. |
| PLAZO: | Mínimo 3 años. Máximo 10 años. |

MONTOS MAXIMOS Y TASAS DE INTERES:

| ESTRATO | MONTO MAXIMO (miles). | TASA AL INTER. | TASA AL USUARIO F. |
|----------|---------------------------------|----------------|--------------------|
| MICRO. | 700 | 11.5% | 16.5% |
| PEQUEÑA. | 7'000 | 12.5% | 16.5% |
| MEDIANA. | 15'000 | 13.5% | 16.5% |
| GRANDE. | Límite establecido por el prog. | 13.5% | LIBRE. |

PORCENTAJE DE DESCUENTO.- Hasta el 100% sin distinción del estrato de empresa.

PORCENTAJE DE PARTICIPACION DEL ACREDITADO.- Unicamente a mediana y grande empresa, estas tendrán que realizar su aportación en los términos indicados en el programa de descuento, conforme al propósito de la inversión.

SISTEMA DE PAGOS.- Tradicional, a valor presente o pagos iguales tipo renta.

NOTA : No serán apoyados:

- Proyectos que generen efectos negativos al medio ambiente.
- Proyectos que cuenten con fuentes alternativas, adecuadas y suficientes de recursos.
- Las inversiones de las empresas efectuadas más allá de los 180 días anteriores a la fecha de autorización del financiamiento.

2.4.5.9 PROGRAMA DE REESTRUCTURACION DE CARTERA VENCIDA "BONO CUPON CERO".

OBJETIVO.- Reestructurar a largo plazo los adeudos vencidos que tienen la micro, pequeña y mediana empresa, con la banca, con garantía de un bono cupón cero, emitido por NAFIN, con el propósito de propiciar su recuperación y desarrollo.

Este programa instrumentado por la Asociación Mexicana de Bancos, con la participación de NAFIN, como emisor del bono, complementa los esfuerzos y medidas que cada banco en lo particular ha instrumentado, así como los que NAFIN ofrece para la reestructuración de pasivos.

Este programa tendrá una duración de 120 días a partir del próximo 13 de junio, fecha en la que los bancos comenzarán a recibir consultas y solicitudes por parte de sus acreditados, a través de los ejecutivos de cuenta que atienden las empresas.

En este sentido, es importante señalar que para poder acceder a este Programa, las empresas deberán acudir con su banco acreedor, a través del cual deberán realizar todos sus trámites.

CARACTERISTICAS DEL PROGRAMA.

1.- REESTRUCTURACION DE ADEUDOS.

a) El acreditado deberá ser viable operativamente en el largo plazo y la participación de éste y del banco acreedor es voluntaria. Cada banco convendrá con sus deudores la reestructuración conforme a los términos que se indican a continuación.

b) La reestructuración se hará sobre la base del saldo insoluto del crédito vencido, más los intereses ordinarios capitalizados, realizando el banco una quita de intereses moratorios. Para ello se considerarán los acreditados con cartera vencida al 30 de marzo de 1994.

c) Las reestructuraciones se realizarán de común acuerdo entre cada banco y su acreditado, a plazos de 12 o 16 años precisamente, tomando como base las disponibilidades de bonos cupón cero emitidos por NAFIN, como se explica en el punto anterior.

d) La aportación de recursos frescos del acreditado será del 30% del adeudo actual (una vez hecha la condonación de intereses moratorios) si la reestructuración es a 12 años y del 20% en el caso de que sea a 16 años, estos recursos se utilizarán en la compra de un bono cupón cero emitido por NAFIN, con un valor inicial equivalente a la aportación, que permita garantizar el pago total del principal reestructurado al término del plazo acordado. En caso de requerirlo la

empresa y de acuerdo con su capacidad de apalancamiento, el banco podrá financiar también el 50% de la compra del bono cupón cero, monto que se sumaría a la reestructuración de adeudos de la empresa.

e) En virtud de que el pago principal estará garantizado con el bono cupón cero, el cual será amortizado en un solo pago al vencimiento, los acreditados se comprometerán a liquidar sólo intereses durante la vigencia del plazo, optando por hacerlo a tasas fijas (14% a 12 años ó 14.25% a 16 años) o variables (tasa líder + 2.5%). El pago de intereses será trimestral.

f) El crédito reestructurado deberá contar con garantías reales adicionales al bono cupón cero, bajo un convenio entre el banco y el acreditado que permita una ágil recuperación del crédito, en caso de nuevos incumplimientos de pago.

g) La contratación de nuevos pasivos por parte del deudor deberá realizarse con el consentimiento expreso y por escrito del banco, que lo otorgará una vez que los acreditados se hayan recapitalizado adecuadamente y estén en condiciones de operar normalmente en los mercados de crédito bancario.

h) El programa contempla además la posibilidad de que el acreditado obtenga recursos adicionales por capital de trabajo, con la garantía parcial de NAFIN. Para este caso, además de los esquemas vigentes de garantías, NAFIN se encuentra en pláticas con la AMB a fin de fijar las características bajo las cuales podría otorgar su garantía, por el 50% de los recursos frescos, de manera expedita.

2.- EMISION DEL BONO CUPON CERO.

a) NAFIN emitirá un paquete de bonos cupón cero que serán adquiridos individualmente por las empresas, a través de sus respectivos bancos. El pago que tendrán que hacer las empresas por la adquisición de este bono será equivalente a :

- el 30% del monto de los créditos reestructurados a 12 años, con el mismo plazo.
- el 20% del monto de los créditos reestructurados a 16 años, con el mismo plazo.

Este paquete puede incluir el 50% del costo del bono cupón cero cuando sea financiado por la banca, y quedaría integrado en el monto total de la reestructuración.

b) El rendimiento que genere el bono cupón cero será tal que, al término del plazo al que fue emitido (12 o 16 años), su valor nominal sea igual al monto del principal del crédito reestructurado, incluyendo el 50% del valor inicial del bono, si es que el banco decidió financiar parcialmente la aportación del acreditado.

c) Se establecerá la opción de recompra del bono a los 5 años a partir de la fecha de emisión, la cual se ofrecerá por una sola vez y sólo vencido dicho plazo.

d) El paquete se asignará a cada banco de acuerdo con su participación porcentual en el monto de la cartera susceptible de ser reestructurado.

e) A petición de la banca, NAFIN podrá emitir un segundo paquete de bonos cupón cero, que podrán utilizar los bancos en caso de que exista un mayor porcentaje de acreditados "viables". Los derechos sobre este paquete serán asignados a través de subasta a aquellas instituciones que soliciten la menor tasa, siempre que ésta sea igual o menor a la determinada para el primer paquete.

f) En todo caso, NAFIN deberá asegurarse de vender bonos cupón cero únicamente a los acreditados que hayan reestructurado sus créditos al mismo plazo del bono y en las condiciones que se han descrito.

3.- VENTAJAS DEL PROGRAMA.

- Al brindar plazos de 12 o 16 años para la amortización del crédito, con un solo pago al final de estos plazos, garantizado con el bono cupón cero, las empresas tendrán menos presiones para cubrir dicha deuda, al pagar sólo los intereses del crédito reestructurado.
- La propia reestructuración conlleva una reducción del saldo del crédito, que implicará un esfuerzo por parte del banco al convenir una quita de intereses moratorios.
- Al ofrecer como opción un esquema de Tasa Fija, las empresas tendrán mayor certidumbre en los flujos de pago que tendrán que hacer, aunque también podrán optar por tasas variables.
- Los aspectos anteriores permitirán una recapitalización de las empresas y éstas podrán concentrar sus esfuerzos en incrementar su competitividad, sin tener apremio de los problemas financieros.
- En la medida en que las empresas avancen en fortalecer su estructura financiera y mejorar su capacidad de generación de efectivo, estarán en condiciones de aprovechar la opción de prepago, con el que estarían en posibilidades de financiarse nuevamente en el mercado.

REESTRUCTURAS CON BONO CUPON CERO - FONDOS NAFIN.

| - TERMINOS Y CONDICIONES. | - BONO CUPON CERO TASA FIJA. | - BONO CUPON CERO TASA VARIABLE. |
|---|---|---|
| MONTO MAXIMO | SIN LIMITE SOLO PARA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA. | |
| PLAZO | 12 Y 16 AÑOS UNICAMENTE. | 12 Y 16 AÑOS UNICAMENTE. |
| TASA DE INTERES AL CLIENTE ANUAL | 12 AÑOS - 14.00% - 16 AÑOS - 14.25% | CPP O THP* + 2.50% |
| FONDEO NAFIN. | 100% | 100% |
| COMISION DE APERTURA | 12 AÑOS 4.50% 16 AÑOS 5.00% | 12 AÑOS 2.30% 16 AÑOS 2.50% |
| FORMA DE PAGO DEL PRINCIPAL | EL CREDITO SE LIQUIDA CON EL VENCIMIENTO DEL "BONO CUPON CERO", CON UN SOLO PAGO AL FINAL DEL PLAZO. | |

COSTO DE ADQUISICION A PLAZO DE 12 AÑOS: 30% DEL MONTO A REEST.

DEL

"BONO CUPON CERO". A PLAZO DE 16 AÑOS: 20% DEL MONTO A REEST.

| | | |
|---------------|--------------------------|--------------------------|
| REPAGO | PERMITIDO SOLO EN | PERMITIDO SOLO EN |
| | 5 AÑOS. | EL AÑO 5. |

| | | |
|----------------------------|------------------------|------------------------|
| COMISION DE PREPAGO | COMISION NAFIN. | COMISION NAFIN. |
|----------------------------|------------------------|------------------------|

* Tasa de interés interbancaria promedio.

NOTA : Este programa solo se podrá aplicar:

- A solicitud expresa del acreditado.
- Si el acreditado está en cartera vencida al 31 de marzo de 1994.
- Si el acreditado cubre con recursos propios el monto del "bono cupón cero", la comisión de apertura y otros gastos.

2.4.6 PROGRAMA DE ASESORES EMPRESARIALES Y FINANCIEROS.

Este programa es un instrumento para multiplicar la labor de asesoría y orientación en la gestión crediticia a las empresas asociadas a diversas cámaras y a los intermediarios financieros de Nafin.

La institución procede a la capacitación de los asesores que, distribuidos a lo largo y ancho del país, promueven los programas institucionales entre la comunidad empresarial y financiera.

**ESTA TESIS NO DEBE
SALIR DE LA BIBLIOTECA**

2.4.7 PROGRAMA NACIONAL DE APOYO A LAS EMPRESAS DE SOLIDARIDAD.

Nacional Financiera participa en este programa, con acciones fundamentales que se orientan a la concertación de voluntades, capacidades y recursos, de los diferentes agentes económicos, sociales, públicos y privados para posibilitar la identificación, elaboración, financiamiento y ejecución de proyectos que estimulen y fortalezcan la presencia de la micro y pequeña empresa y coadyuven a la incorporación permanente de grupos sociales en desventaja a las actividades productivas del país. También se fomenta la creación de organismos técnico-sociales, privados y públicos, responsables a su vez de promover en forma integral la realización de proyectos viables y rentables de las empresas de solidaridad e inducir una nueva cultura empresarial.

2.4.8 ACTIVIDADES FIDUCIARIAS.

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

2.4.9 ACTIVIDADES BURSATILES.

Nacional Financiera, a través de este programa, asesora a los empresarios y gestiona para ellos la obtención de recursos, mediante la emisión de acciones y obligaciones que coloca en los mercados de valores de México y el extranjero; adicionalmente, puede asesorarlos en la compra - venta de títulos bursátiles.

En este complejo campo, la institución pone al servicio del empresario la amplia experiencia adquirida a lo largo de su existencia, así como los mecanismos modernos y eficientes, que ha desarrollado durante más de cincuenta años de actividad bursátil.

2.4.10 OPERACIONES INTERNACIONALES.

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

En su calidad de agente financiero del gobierno federal, Nafin promueve el acceso a las fuentes crediticias que canalizan recursos en condiciones favorables para el desarrollo económico del país.

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

2.4.11 CARTA NAFIN.

Órgano de información para los micro, pequeños y medianos empresarios.

Dentro del programa de Promoción e Información, se ha concebido y puesto en práctica la edición de una publicación mensual de distribución masiva denominada Carta Nafin para la modernización empresarial. Esta publicación se envía directamente a los micro, pequeños y medianos empresarios

y su finalidad es tanto proporcionar a este importante estrato la información requerida para la toma de decisiones, como la de promover los otros instrumentos de apoyo integral de la institución y coadyuvar al desarrollo de la cultura empresarial.

2.4.12 CAPACITACION Y ASISTENCIA TECNICA.

Vinculado con el programa de Capacitación y Asistencia Técnica, Nacional Financiera está diseñando un mecanismo mediante el cual se logre ofrecer estos importantes apoyos en forma masiva a los empresarios, a través de entidades públicas y privadas, universidades e institutos de enseñanza superior, centros de investigación, así como a través de medios masivos de comunicación.

En los actuales tiempos de apertura económica la competencia internacional, el empresario mexicano requiere necesariamente de la capacitación y la asistencia técnica para hacer el mejor uso de los recursos productivos de que dispone. El éxito de una actividad depende no sólo del monto de crédito recibido o del capital disponible, sino de su óptimo uso y del conocimiento del mercado, procesos productivos adecuados, gustos de los consumidores, factores de calidad, diseño, organización empresarial y de empresarios, entre otros aspectos.

2.4.13 SISTEMA DE GARANTIAS.

Nacional Financiera ha adoptado un mecanismo idóneo que apoye a los empresarios micro, pequeños y medianos en forma masiva y expedita en la consecución de garantías, que permitan al mayor número de ellos tener acceso al crédito institucional. Un sistema de garantías será un respaldo institucional importante para los empresarios mexicanos.

2.4.14 SISTEMA DE TARJETA EMPRESARIAL.

En relación con el Programa de Apoyo Crediticio a la Micro y Pequeña Empresa Industrial, Comercial y de Servicios, para impulsar su desarrollo, Nafin diseñó el Sistema de Tarjeta Empresarial, que consiste en una línea de crédito revolviente que se otorga a los pequeños empresarios a través de la banca comercial. El crédito que se ofrece está orientado a financiar capital de trabajo e inversión fija; incluye desde materia prima, productos a comercializar y pagos de salarios, hasta la compra de maquinaria y equipo y la remodelación integral de locales e instalaciones. Este mecanismo, que por su masividad y automaticidad en el otorgamiento crediticio, ha sido denominado "la llave del acceso a la modernidad", ofrece muchas ventajas a los acreditados entre las cuales destacan la seguridad en la disposición de recursos, revolvencia del crédito, ahorro de tiempo en trámites en beneficio de la productividad, al igual que otorga orientación, mediante la utilización de ingeniería financiera, para la óptima aplicación y pago de los recursos. La Tarjeta Empresarial concede, de así desearlo el tarjetahabiente, facilidad para disponer de un seguro de vida, así como la cobertura de riesgos por siniestros y otras facilidades más que están en estudio.

SISTEMA DE TARJETA EMPRESARIAL (PROMYP)

Este sistema se refiere a la apertura de una línea de crédito revolviente y automática, que los intermediarios financieros autorizados, establecen en favor de las empresas acreditadas, y que controlan a través de una cuenta de cheques en donde depositan las disposiciones que ejerzan las empresas usuarias.

MONEDA: Moneda nacional.

TASAS DE INTERES: Moneda nacional : CPP + 4

VENTAJAS PARA EL EMPRESARIO:

- 1.- Simplificación de la información a presentar para los trámites.
- 2.- Oportunidad y seguridad en la disposición de recursos.
- 3.- Revolvencia del crédito sin suscribirse nuevos documentos.
- 4.- Ahorro en horas hombre para la obtención del financiamiento.
- 5.- Eficiencia en la administración del capital de trabajo.
- 6.- Mayor disponibilidad de recursos al no ser acumulables los saldos, con los existentes en créditos tradicionales obtenidos con recursos de NAFIN.

CONCEPTOS A FINANCIAR:

- 1.- Reembolso de compras de materias primas.
- 2.- Cubrir pedidos en firme.
- 3.- cubrir gastos de operación o de producción.
- 4.- Descontar facturas o contrarecibos hasta el 10% de la línea.

PLAZO: El intermediario financiero establecerá el período de amortización de las disposiciones ejercidas por el acreditado, aceptando pagos parciales o totales del saldo vigente, y cobrando intereses, solamente en el período efectivo en que el usuario utilizó los recursos. Los plazos máximos permitidos son los siguientes:

CAPITAL DE TRABAJO: 36 meses.

ACTIVOS FIJOS: 60 meses.

MONTO MAXIMO: Hasta el 20% de las ventas realizadas por el acreditado, en su ejercicio anterior o proforma. Máximo NS 3'000,000.00

VIGENCIA DE LA LINEA: Indefinida.

2.4.15 CREDITO PARAMETRICO.

Con el propósito de hacer masivo y expedito el proceso de tramitación del crédito a los micro y pequeños empresarios, Nacional Financiera ha diseñado y tiene en experimentación un mecanismo computarizado de ponderación y análisis de parámetros o criterios establecidos en la evaluación individualizada de los créditos que se complementaría con una garantía de Nafin. Si el empresario proporciona la información solicitada y ésta cae dentro de los márgenes aprobados, se facilitaría en forma automática e inmediata la obtención del crédito solicitado a través de la banca comercial.

2.4.16 FINANCIAMIENTO BURSÁTIL.

Ante la creciente importancia del financiamiento bursátil para satisfacer las necesidades de recursos por parte de las empresas, Nacional Financiera está definiendo mecanismos modernos y novedosos que permitan a los empresarios principalmente pequeños, obtener apoyo financiero

para sus empresas a través de la Bolsa Mexicana de Valores, a condición de que sean empresas sólidas y rentables.

2.4.17 CADENA DE PROVEEDORES.

Nacional Financiera viene realizando actividades orientadas a vincular eficientemente a demandantes y oferentes de bienes y servicios, propiciando con ello el desarrollo de sólidas cadenas productivas.

Estas acciones de concertación se llevan a cabo para apoyar a los micro, pequeños y medianos proveedores de las medianas y grandes empresas industriales y comerciales, tanto privada como públicas y sociales, otorgándoles recursos crediticios, capacitación, asistencia técnica e información, a los micros, pequeños y medianos empresarios involucrados, por el solo hecho de ser proveedores reconocidos de medianas o grandes empresas.

2.4.18 SUBCONTRATACION.

Nacional Financiera está convencida de la importancia que representa la adaptación y consolidación en el país, de los modernos esquemas industriales de integración desconcentrada que permiten entrelazar la productividad de empresas de muy distinto tamaño, mediante la subcontratación de suministros de insumos o productos de la micro, pequeña y mediana empresa, por parte de industrias medianas y grandes.

Este mecanismo beneficia a todos los estratos empresariales del país, y compromete a todo el tejido productivo nacional, en la responsabilidad de alcanzar los niveles de eficiencia y competitividad que requiere la modernización de la economía, mediante el establecimiento de nuevos y eficientes vínculos productivos entre empresas independientes, y de todos los tamaños.

2.4.19 CONCERTACION EMPRESARIAL.

Por otra parte, Nafin, en conjunto con los organismos cúpula del sector empresarial, así como con diversas autoridades, realiza actividades de concertación de esfuerzos y definición de acciones conjuntas de amplio espectro, para el apoyo de proyectos integrales. Los compromisos establecidos hasta el momento, son los siguientes:

- a. Análisis e identificación de los problemas, y necesidades de modernización por sectores.
- b. Establecimiento del Programa de Asesores Empresariales.
- c. Identificación de paquetes de apoyo integral masivos para la modernización eficiente de la micro, pequeña y mediana empresa.
- d. Definición de programas, conjuntos de difusión sobre apoyos integrales para el empresario.
- e. Establecimiento de módulos de información, orientación y asesoría.

2.4.20 OTROS MECANISMOS DE AMPLIA COBERTURA.

Nacional Financiera realiza una permanente búsqueda y diseño de los mecanismos más novedosos y eficientes que permitan al mayor número posible de empresarios, particularmente micro, pequeños y medianos, tener acceso oportuno y amplio a los apoyos requeridos para el desarrollo de sus actividades. Dentro de estos mecanismos se está incluyendo a las empresas arrendadoras, de factoraje y aseguradoras, para que sean una vía de acceso al financiamiento institucional. Es así como los campos específicos en que operan estas empresas y mediante la intervención de Nafin, el micro y pequeño empresario encontrará nuevas formas de financiar sus operaciones.

2.4.21 CENTROS NAFIN PARA EL DESARROLLO DE LA MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA.

Con el propósito de otorgar a través de una única ventanilla los apoyos integrales destinados a impulsar el desarrollo empresarial, Nacional Financiera crea los Centros Nafin que ofrecen servicios de apoyo financieros, de asistencia técnica y capacitación, de asesoría, de subcontratación de servicios gubernamentales entre otros, que permiten al empresario tener acceso, en un mismo lugar, a toda la información que requiere para su desarrollo o para iniciar un negocio. Durante 1994 se pondrán en operación 12 Centros Nafin.

2.4.22 NEGOCENTROS.

Nafin desarrolló el concepto de Negocentros, el cual se crea con la finalidad de constituir una red de empresas privadas especializadas a nivel nacional, bajo el esquema de franquicias, como la infraestructura básica de Primer Piso para brindar integralmente al empresario productos y servicios especializados de:

- ° Asesoría.
- ° Capacitación.
- ° Asociacionismo.
- ° Información y
- ° Venta de tecnología.

En estos lugares el empresario podrá obtener información sobre precios nacionales o internacionales de materias primas e insumos; sobre mercados, sobre la tendencia de los mismos, respecto a ferias y exposiciones; oportunidades comerciales; sobre aspectos de innovación

tecnológica, de productos, de procesos; fuentes y esquemas de financiamiento; manejo de costos y actualización contable y fiscal, entre otros aspectos. Durante 1994 se tiene considerado conceder franquicias de Negocentros en 20 plazas de la República.

CAPITULO 3

"COSTO DE FINANCIAMIENTO"

3.1 CONCEPTO DE COSTO DE FINANCIAMIENTO.

La obtención del capital o de los factores de producción, necesarios para la producción o el buen funcionamiento de una empresa; a través de las diversas fuentes de financiamiento que existen, implica un desembolso que es conocido como interés, costo de capital o costo de financiamiento.

Diversos autores han emitido definiciones de costo de capital; algunas de ellas son:

"Costo de capital es el costo que representa para la empresa el hacerse de fondos; o bien el rendimiento que el inversionista espera después de invertir de una manera proporcional en valores de la negociación." (1)

"Costo de capital: tasa mínima que la empresa debiera requerir sobre nuevas inversiones." (2)

"El costo de capital es la tasa límite que debe superarse si se ha de invertir el capital." (3)

"El costo de capital es también un medio eficaz para planear los distintos componentes de la estructura de capital. En determinado momento puede haber una estructura de capital que sea mejor que cualquier otra, en términos del más bajo costo de capital." (4)

"El costo de capital es también un medio de maximizar la riqueza, es la misma tasa de rendimiento necesaria para maximizar el valor presente neto de los propietarios.

1) ALEXANDER, A. Robichek. "Investigaciones y decisiones financieras y administrativas" Editorial Limusa.

2) AVERY, B. Coban. "Teoría y práctica de la toma de decisiones financieras". Editorial Diana.

3) DONALD, H. Schuckett y EDWARD, J. Mock. "Estrategias financieras para toma de decisiones financieras". Editorial Limusa.

4) Idem.

El precio pagado a los proveedores de capital no deberá exceder a los rendimientos a recibirse por el uso de ese capital." (5)

"El costo de capital es la medida básica del desarrollo financiero que determina la aceptabilidad de todas las oportunidades de inversión." (6)

Tomando en cuenta estos conceptos, podemos definir al costo de capital como el costo de las fuentes de recursos monetarios utilizado en una empresa, ponderado en función de su estructura financiera básica, presentado como una tasa, la cual deberá ser al menos igualada por la tasa interna de rendimiento de sus inversiones, de tal modo que el valor del mercado de sus acciones se incremente y se mantenga el interés de los accionistas y demás proveedores del capital en la empresa.

Los factores determinantes del costo de capital para una empresa son el grado de riesgo relacionado con la misma, los impuestos que debe tributar y la oferta y la demanda de varios tipos de financiamiento.

El cálculo del costo de capital de cada una de las fuentes de financiamiento con lleva un método particular. Es por eso que se considera necesario analizar la forma en que se calcula para los préstamos bancarios, tomando en cuenta que cuando se contrata un crédito con un banco existen tres posibilidades:

- 1.- Los intereses se pagan por anticipado.
- 2.- Los intereses se saldan al vencimiento.
- 3.- Los intereses se liquidan sobre saldos insolutos.

5) Idem.

6) PHILIPPATOS, George C. "Fundamentos de administración (financieras)", Editorial Mc Graw Hill.

En el primero de los casos la tasa real de financiamiento es diferente a la tasa nominal ya que se contrata una cantidad "Y" y se recibe una cantidad menor "Y-I" debido a que la cantidad contratada nominalmente se reduce por el monto de los intereses "I" de tal forma que:

$$K_b = \frac{I}{Y - I}$$

Donde :

K_b = Costo del componente del crédito bancario.

I = Intereses pagados por anticipado.

Y = Monto del crédito contratado.

En el caso en que los intereses se saldan al vencimiento del crédito, la tasa nominal es idéntica a la tasa real, por lo cual el costo del componente está dado por:

$$K_b = \frac{I}{Y}$$

Cuando los intereses se pagan sobre los saldos insolutos, la fórmula se transforma en:

$$K_b = \frac{I/2}{Y}$$

Evaluar el costo de las diferentes fuentes, nos proporciona una información muy útil, a la cual hay que recurrir para realizar la elección de aquella fuente de financiamiento que nos impulse hacia la obtención de los máximos resultados en beneficio de la empresa.

3.2 OBJETIVOS DE DETERMINAR EL COSTO DE FINANCIAMIENTO.

Los principales objetivos de determinar el costo de financiamiento son:

- A.- Incrementar el valor de la empresa, ya que impulsa a la administración a obtener un rendimiento en sus inversiones superior a la tasa de costo de las fuentes de financiamiento de la empresa.
- B.- Realizar la valuación de acciones.
- C.- Contribuir en la planeación de la estructura de financiamiento de las entidades.
- D.- Ser utilizado en la presupuestación de capital para justificar los gastos a fin de proporcionar beneficios a largo plazo. Teniendo presente que existen dos grandes grupos que engloban las diferentes técnicas de presupuestación de capital:

- El primer grupo corresponde a las técnicas no elaboradas que emplean la tasa media de rendimiento o el periodo de recuperación para evaluar el atractivo de los proyectos de capital.

TASA MEDIA DE RENDIMIENTO.- Se calcula al dividir las utilidades promedio después de impuestos entre la inversión media. Las desventajas de emplear la tasa media de rendimiento consisten en que ésta no es congruente con la maximización de la riqueza, se basa en datos contables y no refleja el factor tiempo en el valor del dinero.

PERIODO DE RECUPERACION DE LA INVERSION.- Se calcula determinando la cantidad de tiempo que le tomara a la empresa recuperar su inversión inicial. Esta técnica es la mejor de las no elaboradas; comúnmente se le emplea como un suplemento para técnicas más complicadas, ya que posee cierta capacidad para medir el riesgo.

- El segundo grupo corresponde a las técnicas elaboradas; consideran el valor del dinero en el tiempo, reconocen la posibilidad de que los flujos de efectivo de la inversión no tengan valores constantes, por lo cual debe ocupar una tasa para hacerlos equivalentes y reflejan el costo de capital. Tales como:

VALOR PRESENTE NETO.- Mide la diferencia entre el valor presente de las entradas y la inversión inicial o valor presente de las salidas, con el objeto de determinar la deseabilidad del proyecto.

INDICE DE RENTABILIDAD.- Es semejante al valor presente neto, pero mide la razón del valor presente de las entradas a la inversión inicial, indicando el rendimiento de valor presente por unidad monetaria invertida.

TASA INTERNA DE RENDIMIENTO.- Es la tasa de descuento que iguala a cero el valor presente neto de un proyecto.

VALOR PRESENTE NETO ACTUALIZADO.- Esta técnica convierte al valor presente neto de los proyectos de vida diferente en una cantidad anual que pueda ser usada para seleccionar el mejor proyecto.

Es importante recalcar que cada una de las técnicas de presupuestación de capital elaboradas emplean el costo de capital en su criterio de decisión y proporciona la información necesaria para cumplir con el último objetivo de determinar el costo de capital:

E.- Evaluar los proyectos de inversión a largo plazo; aunque el costo de capital no es necesario para calcular la tasa interna de rendimiento de un proyecto sirve de base en la toma de decisiones de aceptación o rechazo, tomando en cuenta que un proyecto es aceptado si:

- 1.- La razón de costo-beneficio es mayor que la unidad.
- 2.- El valor presente neto es positivo.
- 3.- La tasa interna de rendimiento es mayor o igual al costo de capital de la empresa.

Como se puede observar, el costo de capital representa una medida básica del desarrollo financiero y determina la aceptabilidad de todas las oportunidades de inversión, sin embargo las dificultades para medir el costo de capital se derivan de dos condiciones ambientales: la incertidumbre y la variedad de instrumentos financieros.

3.3 COSTO DE FINANCIAMIENTO PARA NACIONAL FINANCIERA.

Al igual que todas las fuentes de financiamiento, los apoyos crediticios de Nafin que se han descrito en el capítulo anterior de este trabajo de investigación, implican un costo adicional o interés que como ya se menciona es llamado costo de capital.

Las tasas de interés correspondientes a los programas de apoyo crediticio que otorga Nacional Financiera a la micro, pequeña y mediana empresa (Promyp, estudios y asesorías, desarrollo tecnológico, infraestructura y desconcentración industrial, prevención del medio ambiente y modernización productiva), se calculan en base al costo porcentual promedio (CPP) para préstamos en moneda nacional y a la tasa interbancaria de Inglaterra (LIBOR) en moneda extranjera; más puntos diferenciales a favor de Nacional Financiera y de la institución de primer piso a través de la cual se obtuvo el financiamiento. Actualmente la tasa de interés de estos apoyos es igual a:

CPP + 4 puntos (moneda nacional).

LIBOR + 4 puntos (moneda extranjera).

Los intereses se pagan sobre saldos insolutos; y en comparación con las tasas de interés de otras fuentes de financiamiento son los más bajos, además son deducibles. De esta forma y en coordinación con los demás programas financieros, Nafin impulsa tanto el crecimiento de las micro, pequeñas y medianas empresas como el desarrollo de nuestro país.

3.4 COSTO PONDERADO DE FINANCIAMIENTO.

Debido a la diversidad que puede existir en cuanto a las tasas de cada una de las fuentes de financiamiento y a que las empresas deberán mantener una estructura de capital (área importante en la toma de decisiones) de acuerdo a lo que la administración de la compañía considere razonable, es conveniente emplear un costo de capital promedio ponderado o combinado, éste se obtiene promediando las diferentes tasas obtenidas en relación al impacto de cada fuente de financiamiento de la estructura preestablecida.

Las ponderaciones pueden determinarse como:

- 1.- **DEL VALOR CONTABLE.** Se basan en el empleo de valores contables para determinar la proporción de cada tipo de capital en la estructura de la empresa.
- 2.- **DEL VALOR DEL MERCADO.** Miden la proporción de cada tipo de financiamiento a su valor de mercado.
- 3.- **CRONOLOGIAS.** Pueden ser ponderaciones contables o de mercado basadas en datos reales.
- 4.- **PROSPECTIVAS.** También se pueden basar en valores contables o de mercado. Reflejan las proporciones de estructura de capital planeada.

Una vez determinado el esquema apropiado de ponderación, así como el costo de las fuentes específicas de financiamiento, se calcula el costo ponderado de capital multiplicando el costo específico de cada forma de financiamiento por su proporción en la estructura de capital de la empresa y sumando los valores ponderados; como lo indica la siguiente ecuación:

$$K_a = W_i K_i + W_p K_p + W_s K_s \dots$$

Donde:

K_a = Costo ponderado de capital.

W_i = Proporción del pasivo a largo plazo en la estructura de capital.

W_p = Proporción de las acciones preferentes en la estructura de capital.

W_s = Proporción de las acciones comunes en la estructura de capital.

$$W_i + W_p + W_s = 1$$

Para fines de entendimiento, se considera necesario representar tanto los elementos como el método de cálculo del costo ponderado en el siguiente cuadro:

| | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 |
|----------------|-------------------|----------------|--------------|---------------|----------------|---|
| Fuente financ. | Monto c/f. | % partic. | Cto. financ. | Cto. dimpts. | Cto. ponderado | |
| Pasivo L. P. | NS 100,000 | 22.22% | 35% | 22.75% | 5.05% | |
| Acciones P. | NS 300,000 | 66.66% | 40% | 40.00% | 26.66% | |
| Acciones C. | NS 50,000 | 11.11% | 18% | 18.00% | 1.99% | |
| Totales | NS 450,000 | 100.00% | 93% | 88.75% | 33.70% | |

FORMA DE DETERMINAR LAS COLUMNAS:

- 1.- Fuentes de financiamiento que conforman la estructura de la empresa.
- 2.- Monto de cada fuente de financiamiento.
- 3.- Porcentaje de participación que se obtiene dividiendo el monto de cada fuente (2) entre el monto total de financiamiento de la empresa y el resultado se multiplica por cien.
- 4.- Costo de capital obtenido con anterioridad, mediante el método correspondiente de cada fuente.
- 5.- Costo después de impuestos que se obtiene multiplicando el costo de financiamiento (4) por el resultado obtenido de la ecuación $K = (1 - \text{tasa de impuestos})$.

Para este caso: $K = (1 - 0.35)$

$$K = (0.65)$$

- 6.- Costo ponderado que se obtiene multiplicando el costo después de impuestos por el porcentaje de participación (5) x (3) y el resultado se divide entre cien.

Cabe señalar que éste cuadro se diseño de acuerdo a el esquema de ponderación de proporciones de valor contable prospectivo, por considerarse el más adecuado para fines prácticos. A través de éste se puede observar que al aumentar la cantidad de financiamiento, es posible que se incremente el costo promedio porcentual de la empresa.

3.5 ASPECTO LEGAL DE LOS PRESTAMOS BANCARIOS.

Conforme a la Ley de Títulos y Operaciones de Crédito, expedida por el ex-Presidente Constitucional de los Estados Unidos Mexicanos: Pascual Ortiz Rubio y publicada en el "Diario Oficial " de la federación del 27 de agosto de 1932 y para fines de esta investigación, enunciaremos a continuación algunos de los artículos que enmarcan el aspecto legal de los préstamos bancarios:

ARTICULO 5o. Son títulos de crédito, los documentos necesarios para ejercitar el derecho literal que en ellos se consigna. (Todo préstamo bancario esta respaldado por un título de crédito.

ARTICULO 291. En virtud de la apertura de crédito, el acreditante se obliga a poner una suma de dinero a disposición del acreditado, o a contraer por cuenta de éste una obligación, para que el mismo haga uso del crédito concebido en la forma, en los términos y condiciones convenidos, quedando obligado el acreditado a restituir al acreditante las sumas de que se disponga, o a cubrirlo oportunamente por el importe de la obligación que contrajo, y en todo caso a pagarle los intereses, prestaciones, gastos y comisiones que se estipulen.

ARTICULO 292. Si las partes fijaron límite al importe del crédito se entenderá, salvo pacto en contrario, que en él quedan comprendidos los intereses, comisiones y gastos que deba cubrir el acreditado.

ARTICULO 321. En virtud del contrato de crédito de habilitación o avío, el acreditado queda obligado a invertir el importe del crédito precisamente en la adquisición de las materias primas y

materiales, y en el pago de los jornales, salarios y gastos directos de explotación indispensables para los fines de su empresa.

ARTICULO 322. Los créditos de habilitación y avío estarán garantizados con las materias primas y materiales adquiridos, y con los frutos, productos o artefactos que se obtengan con el crédito, aunque éstos sean futuros o pendientes.

ARTICULO 323. En virtud del contrato de crédito refaccionario, el acreditado queda obligado a invertir el importe del crédito precisamente en la adquisición de aperos, instrumentos, útiles de labranza, abonos, ganados o animales de cría, en la realización de las plantaciones o cultivos cíclicos o permanentes; en la apertura de tierras para el cultivo, en la compra e instalación de maquinarias y en la construcción o realización de obras o materiales necesarias para el fomento de la empresa del acreditado.

También podrá pactarse en el contrato de crédito refaccionario que parte del importe del crédito se destine a cubrir las responsabilidades fiscales que pesen sobre la empresa del acreditado o sobre los bienes que éste uso con motivo de la misma, al tiempo de celebrarse el contrato, y que parte asimismo de ese importe que aplique a pagar los adeudos en que hubiere incurrido el acreditado por gastos de explotación o por compra de los bienes muebles o inmuebles, o de la ejecución de las obras que antes se mencionan, siempre que los actos y operaciones de que procedan tales adeudos hayan tenido lugar dentro del año anterior a la fecha del contrato.

ARTICULO 324. Los créditos refaccionarios quedarán garantizados, simultánea y separadamente, con las fincas, construcciones, edificios, maquinarias, aperos, instrumentos, muebles y útiles, y con

los frutos o productos futuros, pendientes o ya obtenidos de la empresa a cuyo fomento haya sido destinado el préstamo.

ARTICULO 346. En virtud del fideicomiso, el fideicomitente destina ciertos bienes a un lícito determinado, encomendando la realización de ese fin a una institución bancaria.

ARTICULO 347. El fideicomiso será válido aunque se constituya sin señalar el fideicomisario, siempre que su fin sea lícito y determinado.

Finalmente considero necesario recalcar que los apoyos financieros que otorga Nacional Financiera están regidos además, por la Ley Orgánica de dicha institución.

CAPITULO 4

“CASO PRACTICO”

4.1 ANTECEDENTES DE LA CIUDAD DE URUAPAN, MICH.

El origen de Uruapan data de la época de la Peregrinación de los Aztecas, y en el año de 1522 sirvió de refugio al rey Tzintzicha o Tangaxoán II, que se hallaba temeroso del Conquistador Cristóbal de Olid. Pero es indudable que la fundación y trazo de Uruapan en el sitio en que se encuentra fue obra de Fray Juan de San Miguel. El pueblo de Uruapan anterior a la conquista, estaba situado en la parte de lo que hoy es el barrio de la Magdalena.

Cuando Fray Juan de San Miguel llegó a Uruapan, se dio cuenta exacta de que no podía encontrar un lugar más apropiado para fundar una grande y floreciente población: benigno cielo, tierra exuberante y aguas cristalinas y abundantes. Hecha la elección del sitio, procedió Fray Juan de San Miguel a dar principio a la fundación del pueblo.

Los indios del nuevo pueblo de Uruapan procedían, en su mayoría, de lugares remotos, pues los indios de la sierra ya habían regresado a sus antiguos pueblos o se hallaban en los nuevos que Fray Juan les había fundado en el año anterior. Muchos de los primitivos pobladores de Uruapan, procedían de la zona devastada por Nuño de Guzmán, y otros eran indios dispersos o habitantes de pequeñas rancherías diseminadas por diversos sitios y que fueron reconcentrados por Fray Juan de San Miguel. Existe la tradición de barrios entre los indios pobladores, ya que les designó lugares opuestos en orientación a aquellos de donde procedían.

Surgió Uruapan con 7 barrios que contaban cada uno con su capilla: San Francisco, San Miguel, San Juan Bautista, San Pedro, Santiago, San Juan Evangelista y la Magdalena.

De noviembre de 1863 a febrero de 1867 se convirtió en la Capital del Estado con motivo de la guerra con Francia, el 21 de octubre de 1865 fueron fusilados en la plaza los republicanos Arteaga, Salazar, Villagomez, y Díaz González; conocidos como los Mártires de Uruapan.

El clima primaveral, la abundancia de agua y la ubicación geográfica han hecho de nuestra ciudad un municipio agrícola, comercial, turístico, forestal e industrial y es conocida como "la capital mundial del aguacate".

El municipio de Uruapan está en la vertiente sur de la sierra de Uruapan que es la prolongación de la de Apatzingán, y así forma parte del eje volcánico. Su altura sobre el nivel del mar se considera de 1634 metros, queda situada a los 19 grados 34' 56" de latitud norte y 102 grados 03' 46" de longitud oeste del meridiano de Greenwich (en Inglaterra). Está en la Sierra Central de Michoacán de la vertiente sur de la Meseta Tarasca.

Entre otras, hay dos versiones muy acreditadas acerca del significado de la palabra Uruapan, según la primera, se da título a Uruapan porque proviene de la voz purhembé Urani que se traduce al castellano como jicara, esmalte; la otra opción hace derivar el vocablo Uruapan de la palabra Uruapani, florecer, fructificar; alude evidentemente, al lugar privilegiado de eterna primavera en que está asentada la bella ciudad del Cupatitzio.

Uruapan, dispone de un amplio potencial económico con recursos naturales apropiados para convertirse en importante generador de productos primarios, tanto para el consumo nacional como internacional.

4.2 ANTECEDENTES DEL CASO PRACTICO.

Uruapan es una ciudad muy dinámica, la laboriosidad y el trabajo tenaz de sus habitantes han generado grandes capitales; no es posible enunciar cada una de sus múltiples empresas, por lo tanto mediante el siguiente cuadro se da a conocer el número de empresas que existen en esta ciudad, así como el sector al que pertenecen:

| | |
|-----------------------------|-------|
| URUAPAN | 5,736 |
| MINERIA | 4 |
| MANUFACTURAS | 726 |
| ELECTRICIDAD | 0 |
| CONSTRUCCION | 10 |
| COMERCIO | 3,147 |
| PESCA | 0 |
| SERVICIOS (EXCEPTO FINANC.) | 1,849 |

Fuente: Censo Económico 1989 (INEGI).

Se calcula que en Michoacán hay un total de 53 mil empresas, de las cuales el 98% son micro y pequeñas empresas y la mayor parte se concentra en el sector comercio, como se observa en el cuadro anterior en el caso particular de Uruapan.

Actualmente el representante estatal de Nacional Financiera en Michoacán, es el Sr. José Luis López Gracia, quién señala que uno de los principales retos que tiene dicha institución es atender en forma adecuada a la comunidad empresarial en todo el territorio. Por lo que recientemente se han abierto oficinas de Nafin en las ciudades de Zamora, Uruapan, Lázaro Cárdenas y Ciudad Hidalgo, con la finalidad de estar más cerca de los empresarios.

Se ha observado que el desarrollo empresarial en el estado ha sido lento, pero también que la nueva generación de empresarios tiene un gran dinamismo y responde en forma entusiasta a los programas de Nacional Financiera.

La actividad de Nafin en la entidad ha ido en aumento, prueba de esto es que en la década de los ochenta el promedio de empresas apoyadas por año fueron de 100 a 120 empresas, y a partir de 1989, empezó el crecimiento apoyando primero 450 empresas, y ya este año el financiamiento asciende a 900 mil millones de nuevos pesos, en apoyo a más de 3 mil empresas.

En los últimos años, estas son algunas de las principales actividades que ha realizado Nacional Financiera a lo largo de nuestro estado:

- Fomentar la creación de 10 uniones de crédito.
- Rehabilitar la Unión Agropecuaria de los Reyes.
- Asociacionismo.- La Unión Ganadera del estado constituyó su propia comercializadora y afiliaron a las 114 asociaciones ganaderas que existen en Michoacán. Además realizan compras en común en grandes volúmenes de productos como fertilizantes, alimentos balanceados, etc., que los venden al ejidatario a precios muy bajos abaratando los costos en un 30 o 40% dependiendo del tipo de producto.

- Creación de un fondo de fomento y una unión de crédito en Lázaro Cárdenas y en la Piedad.
- Fomentar la apertura de centros empresariales; el primero es el de Uruapan y ya se está generando otro en Zitácuaro a través de las cámaras empresariales.
- Reconvertir la zona de Apatzingán en cuanto a la producción de mango y empezar otra vez a sembrar algodón.
- Creación de la Unión de Crédito Mixta de Oriente de Michoacán que cuenta ya con 70 socios.
- Apoyar a los aserraderos de las ciudades de Tuxpan, Maravatío, Atlacomulco, Tlalpujagua, Ciudad Hidalgo y Ocampo.

En el caso particular de Uruapan, donde hay grandes asociaciones de productores de aguacate, Nafin ha apoyado fábricas que lo están exportando y otras que producen una pasta que durará ocho meses congelada y se exportará a Estados Unidos. Además se buscará comercializarlo como guacamole en cadenas de restaurantes de comida rápida.

También en Uruapan se apoyó a un grupo de 20 médicos que constituyeron el Hospital del Angel con una inversión de ocho especialidades que hay en la zona.

Cabe señalar que la situación política afecta a la comunidad empresarial de Michoacán frenando la inversión, sin embargo continúan los proyectos y su crecimiento se va dando poco a poco; asimismo Nacional Financiera está tratando de gestar otro tipo de cultura empresarial, que impulsará definitivamente el desarrollo de Michoacán.

4.3 METODOLOGIA DE LA INVESTIGACION.

Investigar es desarrollar actividades con el objeto de indagar o descubrir la verdad y el método es el camino a seguir para lograr un fin; por lo tanto, podemos definir a la metodología de la

investigación como un procedimiento que implica la selección y el diseño de las técnicas idóneas para conocer la realidad.

A lo largo de éste trabajo de investigación se han descrito los diferentes apoyos que Nacional Financiera ha instrumentado con la finalidad de impulsar el desarrollo de nuestro país, es por esto que consideramos importante realizar la investigación de campo que se describe a través de éste capítulo; mediante la cual se pretende explorar la aceptación que tienen dichos programas en las micro, pequeñas y medianas empresas de esta ciudad.

HIPOTESIS GENERAL: Todas las empresas utilizan los apoyos financieros de Nafin, debido a que sus tasas de interés son más bajas y los plazos más largos.

Para los fines del presente trabajo se llevo a cabo una selección aleatoria de 50 empresas de la ciudad, consideradas las más importantes por antigüedad, ramo, servicio e importancia en la entidad para formar la muestra; se elaboró un cuestionario que consta de 14 preguntas, en su mayoría cerradas con la intención de no obtener respuestas desviadas del tema real y para hacer más ágil e interesante su contestación.

Cabe señalar, que la decisión de utilizar la técnica de cuestionarios se baso en las ventajas que tienen estos ante la observación y la encuesta personal:

- 1.- Facilidad en la codificación y preparación para su análisis.
- 2.- Obtención de respuestas más precisas.
- 3.- Abarcar un mayor número de personas.
- 4.- Mayor libertad en las respuestas.

También se tomo en cuenta:

- Tiempo de entrega de los resultados.
- Objetivos de la investigación.
- Tipo de respondientes (edad, nivel educativo, etc.).

Con el objeto de evitar la inadecuada interpretación de los datos obtenidos en los cuestionarios; se utilizaron las siguientes técnicas:

- 1.- Matriz de resultados.
- 2.- Representación gráfica, a través de histogramas.

(Estas se encuentran en los siguientes incisos de éste capítulo.)

4.4 MATRIZ DE RESULTADOS.

| Número 1. | |
|---|--------|
| PROBLEMAS FINANCIEROS QUE EXISTEN ACTUALMENTE EN SU EMPRESA | |
| A) FALTA DE LIQUIDEZ. | 21.73% |
| B) EXCESIVO ENDEUDAMIENTO. | 15.21% |
| C) FALTA DE MODERNIZACION DE EQUIPO. | 8.69% |
| D) ACTIVO FIJO INSUFICIENTE. | 6.52% |
| E) CARTERA DE CLIENTES ELEVADA. | 19.56% |
| F) EXCESO DE INVENTARIOS. | 8.69% |
| G) FALTA DE ASESORIA ADECUADA. | 2.17% |
| H) VENTAS INSUFICIENTES. | 6.52% |
| I) OTROS. | 10.86 |

Número 2.

¿QUE TIPOS DE CREDITOS HA UTILIZADO CON MAYOR FRECUENCIA?

| | |
|-------------------------|--------|
| A) QUIROGRAFARIOS. | 37.14% |
| B) PERSONALES. | 8.57% |
| C) HIPOTECARIOS. | 2.86% |
| D) HABILITACION O AVIO. | 20.00% |
| E) REFACCIONARIOS. | 22.86% |
| F) OTROS. | 8.57% |

Número 3.

A TRAVES DE QUE INSTITUCIONES HA OBTENIDO ESOS CREDITOS:

| | |
|-------------------------|--------|
| A) BANCA COMERCIAL. | 95.24% |
| B) BANCA DE DESARROLLO. | 4.76% |

Número 4.

¿CON CUANTO TIEMPO DE ANTICIPACION PLANEA USTED LA SOLICITUD DE UN CREDITO?

| | |
|-------------|--------|
| A) 1 DIA. | 12.50% |
| B) 6 DIAS. | 18.75% |
| C) 15 DIAS. | 6.25% |
| D) 20 DIAS. | 6.25% |
| E) 30 DIAS. | 6.25% |
| F) 60 DIAS. | 6.25% |

| | |
|--|--------|
| G) 90 DIAS. | 25.00% |
| H)180 DIAS. | 18.75% |
| Número 5. | |
| ¿CONOCE USTED LOS SERVICIOS QUE BRINDA NACIONAL FINANCIERA? | |
| A) SI | 65.00% |
| B) NO | 35.00% |
| Número 6. | |
| ¿LE GUSTARIA CONOCER LOS SERVICIOS QUE OTORGA NAFIN? | |
| A) SI | 80.00% |
| B) NO | 20.00% |
| <p>NOTA : Aunque algunas empresas ya conocen los servicios de Nafin, contestaron afirmativamente en esta pregunta, argumentando principalmente que desean estar al tanto de las innovaciones que se vayan dando, como es el caso del programa que se acaba de implementar llamado "Bono Cupón Cero".</p> | |
| <p>NOTA : El 65% de las empresas que contestaron afirmativamente la pregunta anterior han utilizado los siguientes servicios de Nacional Financiera, además son la únicas empresas que contestaron la siguiente parte del cuestionario, ya que las demás ni siquiera conocen los servicios que brinda dicha institución.</p> | |
| Número 7. | |
| ¿QUE SERVICIOS DE NAFIN HA UTILIZADO? | |
| A) CREDITOS O APOYOS FINANCIEROS. | 62.50% |

| | |
|------------------------------|--------|
| B) ASESORIAS. | 0.00% |
| C) CAPACITACION. | 0.00% |
| D) TARJETA DE CREDITO NAFIN. | 18.75% |
| E) CHEQUERA NAFIN. | 12.50% |
| F) OTROS. | 6.25% |

Número 8.

¿DONDE SOLICITA ESTOS SERVICIOS?

| | |
|---|---------|
| A) DIRECTAMENTE EN NACIONAL FINANCIERA. | 0.00% |
| B) INSTITUCIONES DE BANCA COMERCIAL. | 100.00% |

Número 9.

¿PORQUE PREFERE LOS SERVICIOS DE NACIONAL FINANCIERA?

| | |
|------------------------------------|--------|
| A) TASAS DE INTERES BAJAS. | 51.85% |
| B) PERIODOS DE GRACIA DISPONIBLES. | 18.52% |
| C) PLAZOS MAS LARGOS. | 29.63% |
| D) OTROS. | 0.00% |

Número 10.

¿PARA QUE HA UTILIZADO LOS CREDITOS DE NAFIN?

| | |
|--------------------------------------|--------|
| A) COMPRA DE ACTIVOS FIJOS. | 42.11% |
| B) COMPRA DE MCIAS. O MATERIA PRIMA. | 31.58% |
| C) RESOLVER PROB. DE LIQUIDEZ. | 10.53% |
| D) REESTRUCTURACION DE PASIVOS. | 15.79% |

| | |
|--|--------|
| E) OTROS. | 0.00% |
| Número 11. | |
| ¿QUE PROBLEMAS HA TENIDO EN LA OBTENCION DE CREDITOS DE NACIONAL FINANCIERA? | |
| A) NINGUNO. | 50.00% |
| B) LENTITUD EN LOS TRAMITES Y REUNIR LAS GARANTIAS QUE PIDEN. | 50.00% |
| Número 12. | |
| ¿CONSIDERA ELEVADO EL COSTO EN LA OBTENCION DE CREDITOS NAFIN EN CUENTO A AVALUOS, CONTRATO NOTARIAL, ETC. ? | |
| A) SI. | 71.43% |
| B) NO. | 28.57% |
| Número 13. | |
| ¿QUE PROBLEMAS HA TENIDO EN EL MANEJO DE SU CREDITO CON NACIONAL FINANCIERA? | |
| A) FALTA DE ASESORIA ADECUADA | 25.00% |
| B) FONDOS INSUFICIENTES PARA CUBRIR LOS INTERESES SIN AMORTIZACIONES | 12.50% |
| C) FALTA DE CAPITAL PARA LA INVERSION | 12.50% |
| D) OTROS | 6.25% |
| E) NINGUNO | 43.75% |

Número 14.

**¿CONSIDERA QUE LOS SERVICIOS QUE OTORGA NAFIN SON ADECUADOS A LAS
NECESIDADES ACTUALES DE LOS MICRO, PEQUEÑOS Y MEDIANOS
EMPRESARIOS?**

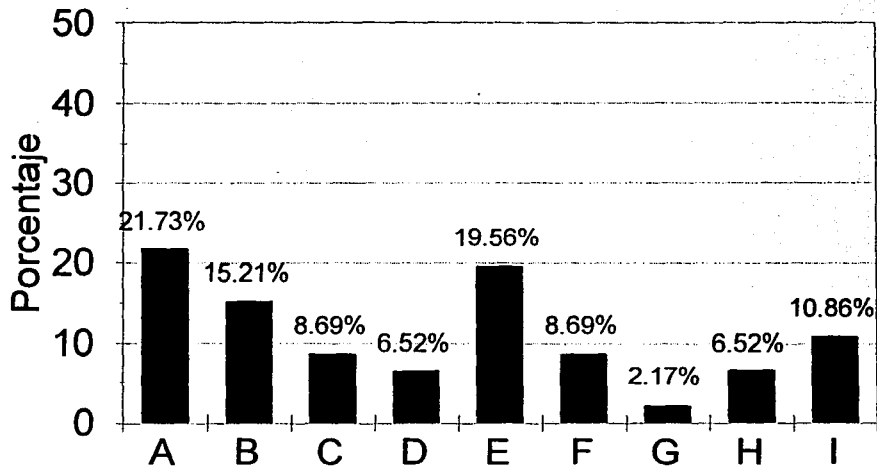
| | |
|-------|--------|
| A) SI | 53.85% |
| B) NO | 46.15% |

4.5 GRAFICAS E INTERPRETACION.

A continuación se presenta la representación gráfica , así como la interpretación de los resultados obtenidos en la investigación.

No. 1

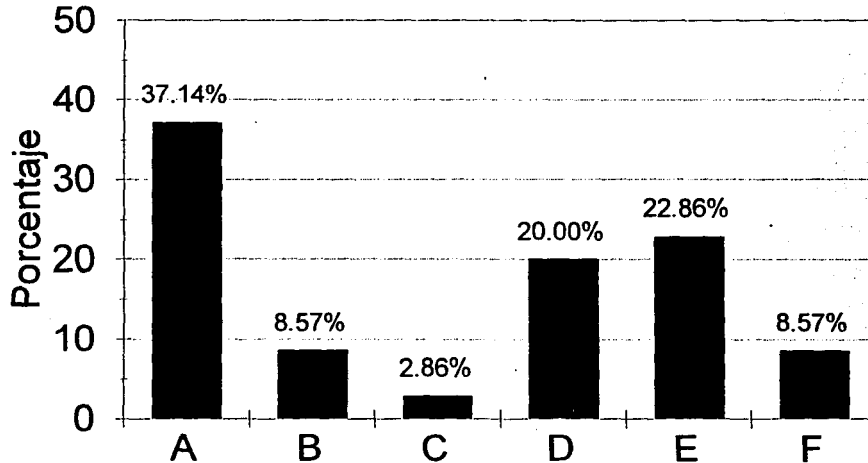
MARQUE CON UNA X LOS PROBLEMAS FINANCIEROS QUE EXISTEN ACTUALMENTE EN SU EMPRESA.



A través de esta gráfica podemos observar que los problemas financieros más comunes en las micro, pequeñas y medianas empresas de Uruapan son la falta de liquidez (21.73%), la cartera de clientes elevada (19.56%) y el excesivo endeudamiento (15.21%).

No. 2

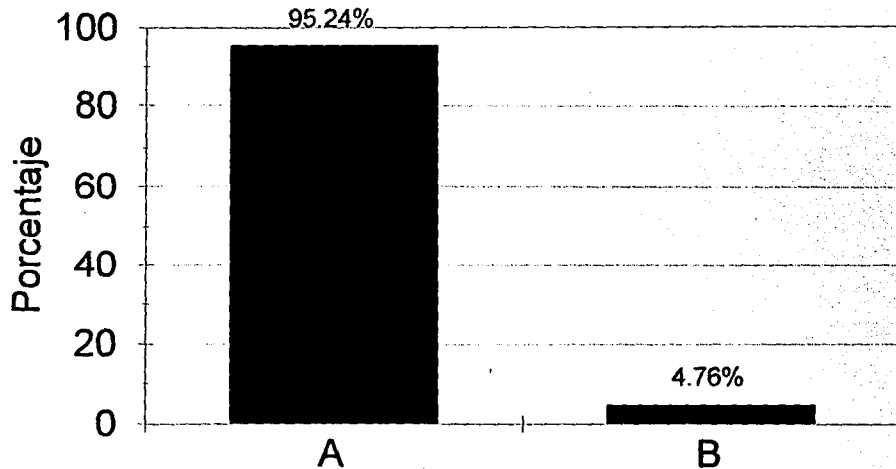
SEÑALE QUE TIPO DE CREDITOS HA UTILIZADO CON MAYOR FRECUENCIA PARA SOLUCIONAR LOS PROBLEMAS FINANCIEROS DE SU EMPRESA.



Los financiamientos más utilizados por las empresas de Uruapan son: Quirográfiarios (37.14%), Refaccionarios (22.86%) y de Habilitación o avío (20%).

No. 3

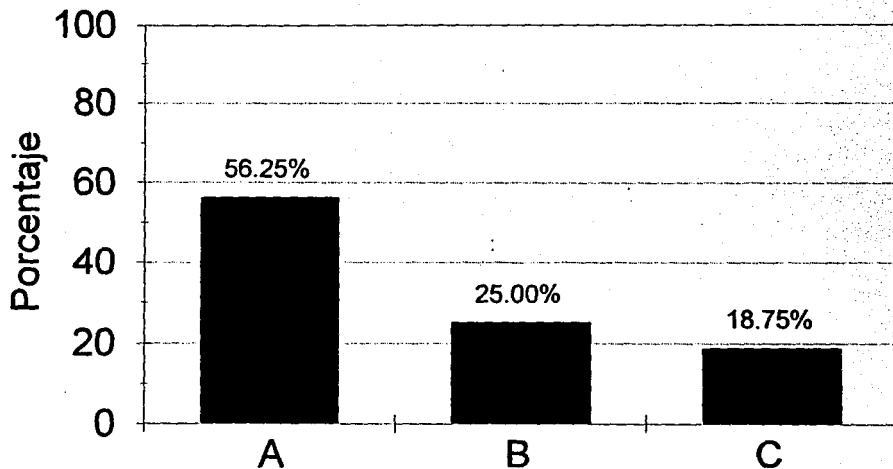
A TRAVES DE QUE INSTITUCIONES DE CREDITO HA OBTENIDO ESTOS CREDITOS:



De las empresas encuestadas el 95.24% solicita sus créditos en la banca comercial (BANAMEX, BANCOMER, COMERMEX, BITAL, ETC.) y el 4.76% restante en la banca de desarrollo (NAFIN, BANRURAL, ETC.)

No. 4

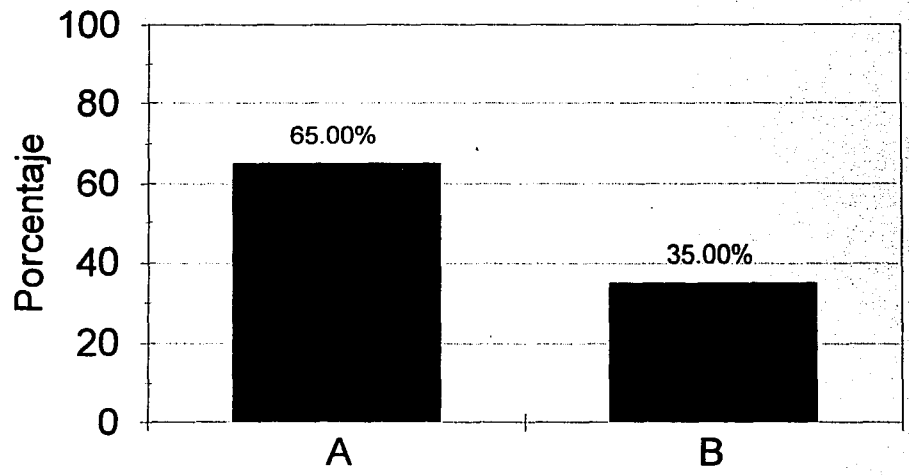
¿CON CUANTO TIEMPO DE ANTICIPACION PLANEA USTED
LA SOLICITUD DE UN CREDITO?



En esta gráfica nos podemos dar cuenta que el 56.25% de las empresas requieren de uno a sesenta días para planear un crédito, el 25% de sesenta a ciento veinte días y el 18.75% restante requieren de ciento veinte a ciento ochenta días.

No. 5

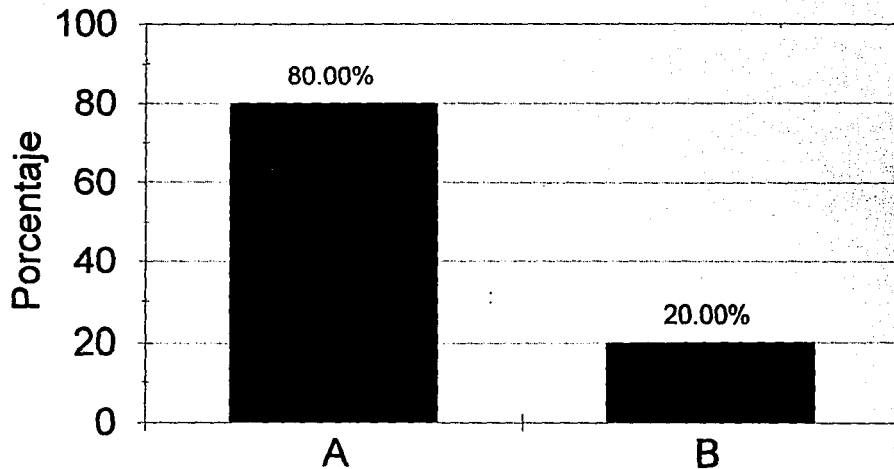
¿CONOCE USTED LOS SERVICIOS QUE BRINDA NACIONAL FINANCIERA?



El 65% de las micro, pequeñas y medianas empresas de Uruapan conoce los servicios que brinda Nacional Financiera y el otro 35% restante no.

No. 6

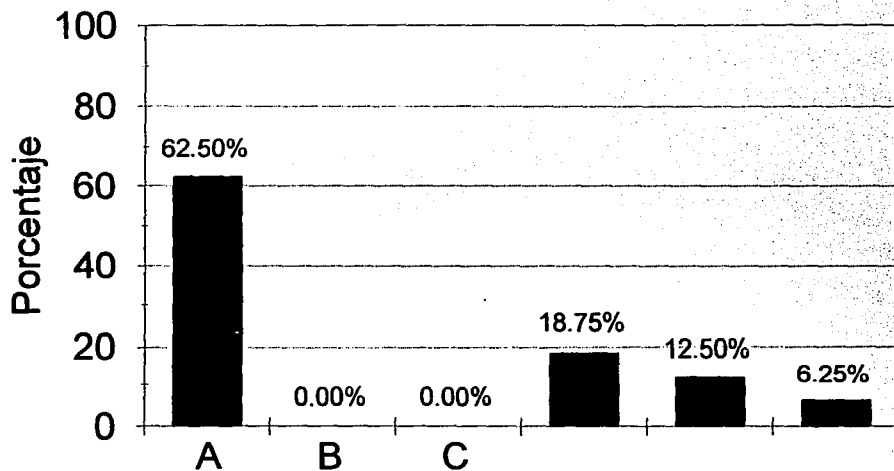
¿LE GUSTARIA CONOCER LOS SERVICIOS QUE OTORGA NAFIN?



Con la finalidad primordial de ampliar los conocimientos sobre los servicios que otorga Nafin a los micro, pequeños y medianos empresarios y tomando en cuenta que estos podrán ser un instrumento viable en la solución de futuros problemas, el 80% de las empresas desea conocer los servicios de Nacional Financiera.

No. 7

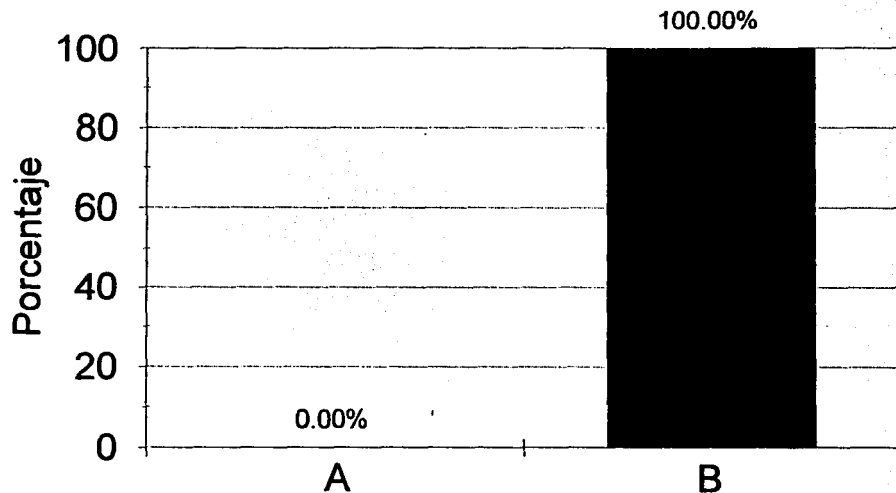
¿QUE SERVICIOS DE NAFIN HA UTILIZADO?



Los servicios de Nafin que más utilizan las empresas de Uruapan, como lo muestra esta gráfica son: Los créditos o apoyos financieros (62.50%), la tarjeta de crédito Nafin (18.75%) y la chequera Nafin (12.50%).

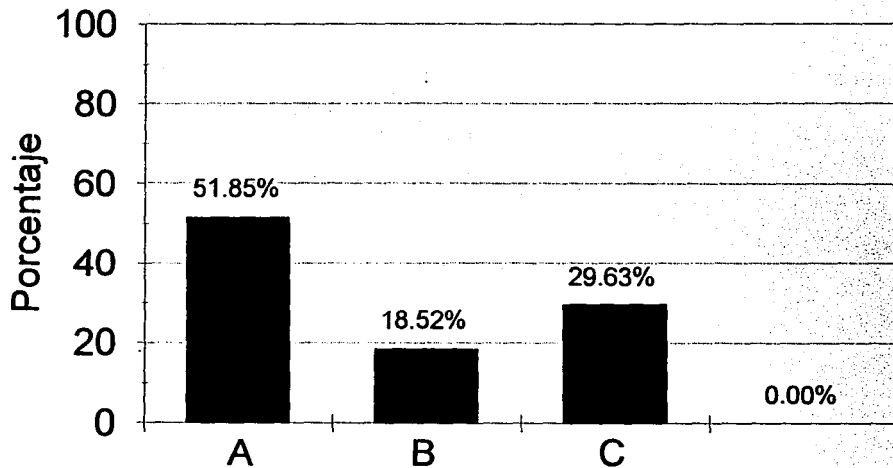
No. 8

¿DONDE SOLICITA ESTOS SERVICIOS?



Las empresas que han solicitado los apoyos financieros de Nafin, lo han hecho a través de la banca comercial y no directamente con la banca de desarrollo, como lo muestra la gráfica anterior.

No. 9
¿PORQUE PREFIERE LOS SERVICIOS DE NACIONAL FINANCIERA?

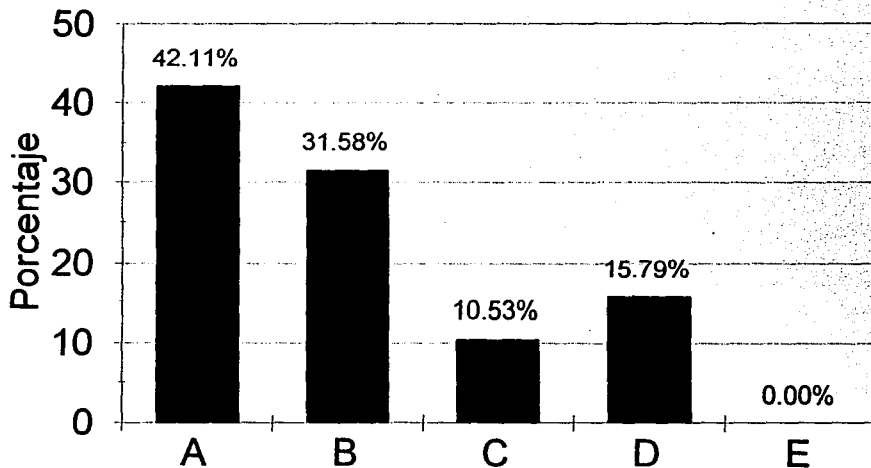


Se prefieren los servicios de Nafin principalmente por:

- 1.- Tasas de interés más bajas (51.85%)
- 2.- Plazos más largos (29.63%)
- 3.- Periodos de gracia disponibles (18.52%).

No. 10

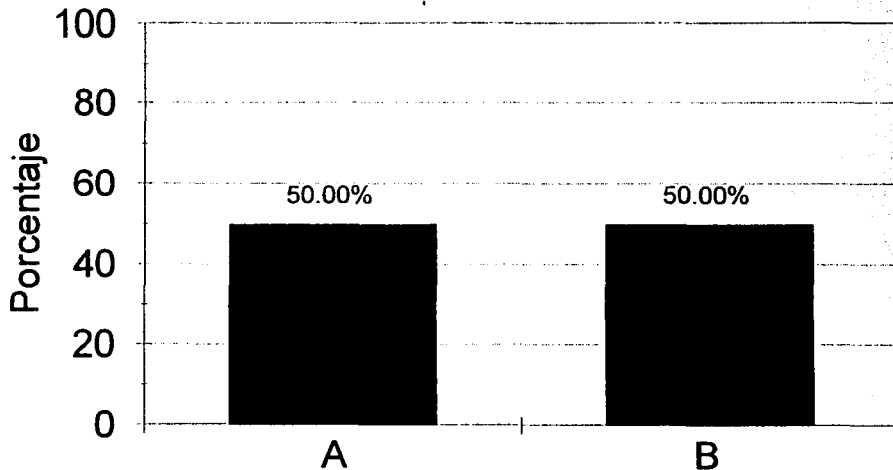
¿PARA QUE HA UTILIZADO LOS CREDITOS NAFIN?



Los créditos Nafin se utilizan principalmente en compras de activo fijo (42.11%), compra de materia prima (31.58%), reestructuración de pasivos (15.79%) y en resolver problemas de liquidez (10.53%).

No. 11

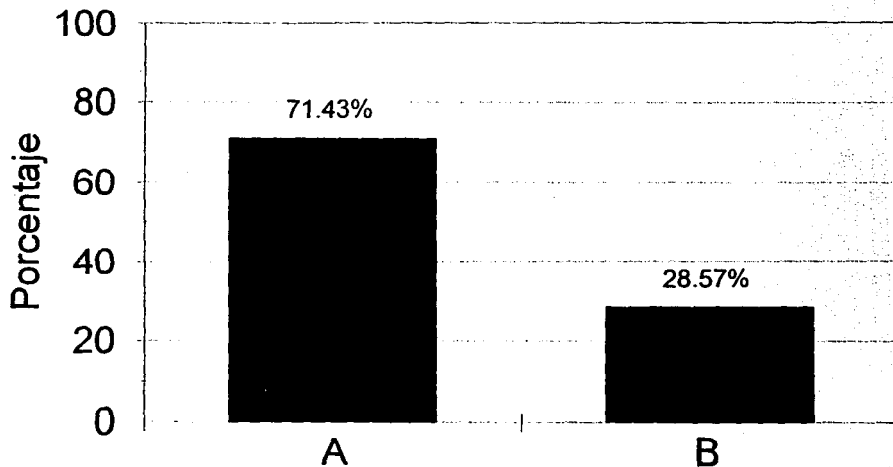
¿QUE PROBLEMAS HA TENIDO EN LA OBTENCION DE CREDITOS DE NACIONAL FINANCIERA?



El 50% de las empresas que han utilizado los servicios de Nafin no han tenido ningún problema en la obtención de créditos y el otro 50% se ha enfrentado principalmente a problemas de lentitud en los trámites y reunir las garantías que piden.

No. 12

¿CONSIDERA ELEVADO EL COSTO EN LA OBTENCION DE CREDITOS NAFIN EN CUANTO A AVALUOS, CONTRATO NOTARIAL, COMISIONES SOBRE PRESTAMO, GARANTIAS Y ESTUDIO DE FACTIBILIDAD?

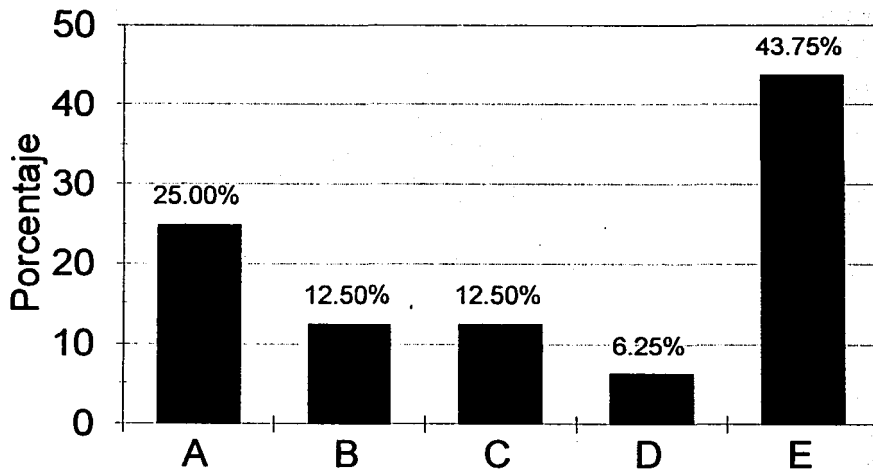


El 71.43 de las empresas de Uruapan, consideran que el costo de la obtención de créditos Nafin en cuanto a avalúos, contrato notarial, comisiones sobre préstamo, etc., son caros y el 28.57% restante comentan que son más bajos que los costos de la banca comercial.

FALLA DE ORIGEN

No. 13

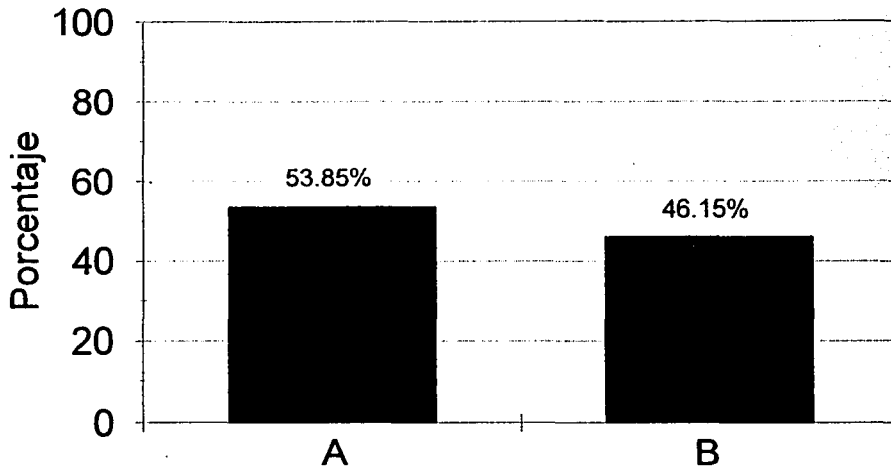
¿QUE PROBLEMAS HA TENIDO EN EL MANEJO DE SU CREDITO CON NACIONAL FINANCIERA?



El 43.75% de las empresas no han tenido ningún problema con el manejo de créditos Nafin, sin embargo en esta gráfica podemos observar que los problemas más comunes que se pueden presentar son la falta de asesoría, los fondos insuficientes para cubrir los intereses sin amortizaciones y la falta de capital para la inversión.

No. 14

¿CONSIDERA QUE LOS SERVICIOS QUE OTORGA NAFIN SON ADECUADOS A LAS NECESIDADES ACTUALES DE LOS MICRO, PEQUEÑOS Y MEDIANOS EMPRESARIOS?



A través de esta gráfica se observa que el 53.85% de las empresas considera que los servicios de Nafin son adecuados a las necesidades actuales de los micro, pequeños y medianos empresarios, el otro 46.15% considera que no es así.

4.6 CONCLUSIONES GENENERALES DEL CAPITULO.

Basándonos en los resultados obtenidos de nuestra investigación de campo, se enumeran a continuación las conclusiones de éste capítulo:

- 1.- La falta de liquidez, la cartera de clientes elevada y el excesivo endeudamiento, son los principales problemas a los que se enfrentan las empresas de Uruapan actualmente.
- 2.- Los créditos más utilizados en Uruapan son los quirografarios y los refaccionarios, los cuales se obtienen primordialmente a través de la banca comercial existente en la ciudad.
- 3.- Se considera importante el conocimiento amplio de los servicios que otorga Nacional Financiera a los micro, pequeños y medianos empresarios.
- 4.- Los créditos y apoyos financieros de Nafin son los más utilizados por las empresas uruapenses; debido a que sus tasas de interés son más bajas y los plazos que otorgan son más largos.
- 5.- Los programas de Nafin enfocados a dar capacitación y asistencia técnica generalmente no se llevan a cabo, debido al desconocimiento de los empresarios .
- 6.- La lentitud de los trámites y el número de garantías requeridas son los problemas a los que se pueden enfrentar las empresas al obtener un crédito Nafin, sin embargo la mayoría de las empresas que han utilizado estos créditos, no han tenido ningún problema.
- 7.- Las empresas prefieren obtener los créditos Nafin a través de la banca comercial.
- 8.- Los créditos Nafin son destinados principalmente a la compra de activo fijo, de mercancías o materia prima.

9.- Se considera que los costos de obtención de crédito Nafin en cuanto a avalúos, contratos notariales, etc. son elevados.

10.- Los servicios que brinda Nafin, sí son adecuados a las necesidades de los micro, pequeños y medianos empresarios.

11.- La mayoría de las empresas de Uruapan sí conocen los servicios de Nacional Financiera, aunque no todos lo han utilizado.

12.- El manejo de los créditos de Nafin no ocasiona ningún problema a la mayoría de las empresas de Uruapan.

ANEXOS

FUENTES DE FINANCIAMIENTO

FUENTES INTERNAS

REINVERSION DE UTILIDADES
REINVERSION DE RESERVAS P/DEPRECIACION
ACCIONES SIMPLES
ACCIONES COMUNES
ACCIONES PREFERENTES
ACCIONES CONVERTIBLES

FUENTES EXTERNAS

PROVEEDORES

CREDITO COMERCIAL
CREDITO EN LIBROS
PAPEL COMERCIAL
OBLIGACIONES

PRESTAMOS BANCARIOS

PRESTAMO PERSONAL
PRESTAMO QUIROGRAFARIO
DESCUENTO
PRESTAMO CON COLATERAL
PRESTAMO PRENDARIO
CREDITO DOCUMENTARIO
CREDITO EN CUENTA CORRIENTE
PREST. P/ADQ. DE BIENES DE CONSUMO D.
CREDITO DE HABILITACION O AVIO
CREDITO REFACCIONARIO
CREDITO CON GARANTIA INMOBILIARIA
PREST. GARANTIA EN UNID. INDUSTRIALES
CREDITO PREFERENTE

OTROS INTERMEDIARIOS FINANCIEROS

FACTORAJE FINANCIERO
ARRENDAMIENTO FINANCIERO
FINANC. A TRAVES DE SOC. DE INVERSION
FINANC. A TRAVES DE SOC. DE OBJETO LIM.

FIDEICOMISOS

FIRA
FIDEC
FOMEX
FONATUR
FIFOMI
PROMYP

SOCIEDADES NACIONALES DE CREDITO

INSTITUCIONES DE BANCA MULTIPLE:

BANCOMER

BANAMEX

BANCO MEXICANO

MULTIBANCO COMERMEX

BANCO INTERNACIONAL

BANCA SERFIN

BANCO DEL ATLANTICO

BANCO BCH

BANCA CONFIA

BANCRECER

BANCA PROMEX

MULTIBANCO MERCANTIL DE MEXICO

BANCA CREMI

BANPAIS

BANCO DEL CENTRO

BANCO MERCANTIL DE MONTERREY

CREDITO MEXICANO

INSTITUCIONES DE BANCA DE DESARROLLO:

NACIONAL FINANCIERA

BANCO MEXICANO DE COMERCIO EXTERIOR

BANCO NACIONAL DE CREDITO RURAL

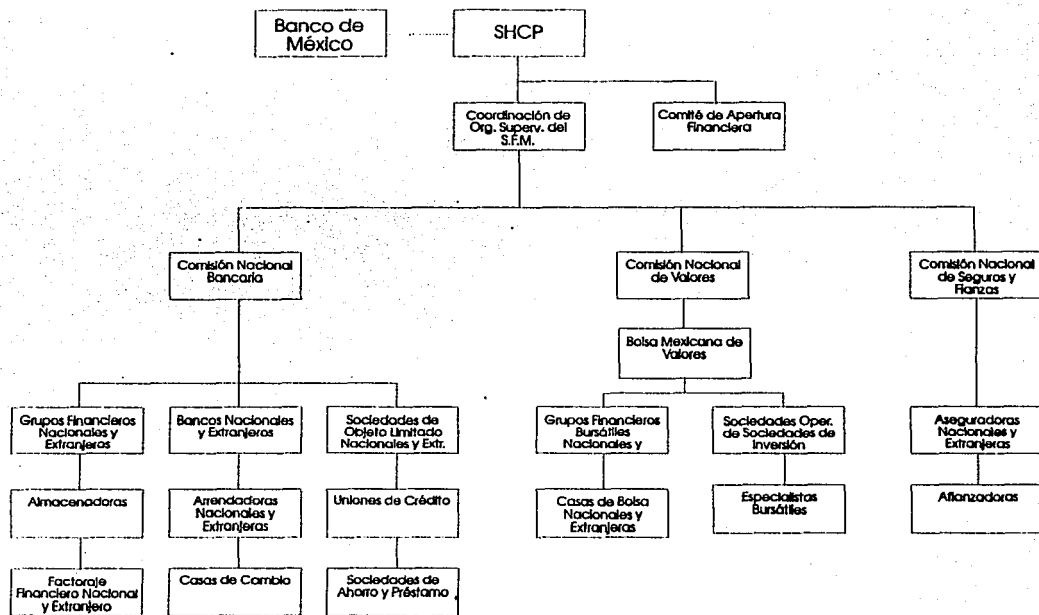
BANCO DEL PEQUEÑO COMERCIO

BANCO NACIONAL DE OBRAS Y SERVICIOS PUBLICOS

BANPESCA

BANCO NACIONAL DEL EJERCITO Y FUERZA AEREA Y ARMAD

Instituciones Financieras y Organismos Supervisores



CUESTIONARIO

EL PRESENTE CUESTIONARIO FUE ELABORADO UNICAMENTE PARA LA REALIZACION DE UN TRABAJO DE INVESTIGACION (TESIS). ES CONFIDENCIAL Y PEDIMOS QUE LO CONTESTE CON TODA SINCERIDAD.

NOMBRE DE LA EMPRESA. _____

1.- MARQUE CON UNA X LOS PROBLEMAS FINANCIEROS QUE EXISTEN ACTUALMENTE EN SU EMPRESA.

- Falta de liquidez.
- Excesivo endeudamiento.
- Falta de modernización de equipo.
- Activo fijo insuficiente.
- Cartera de clientes elevada.
- Exceso de inventarios.
- Falta de asesoría adecuada.
- Ventas insuficientes por falta de inversión en inventarios.
- Otros.

2.- SEÑALE QUE TIPO DE CREDITOS HA UTILIZADO CON MAYOR FRECUENCIA PARA SOLUCIONAR LOS PROBLEMAS FINANCIEROS DE SU EMPRESA.

- Quirografarios.
- Personales.

Hipotecarios.

Habilitación o avío.

Refaccionarios.

Otros.

3.- A TRAVES DE QUE INSTITUCIONES DE CREDITO HA OBTENIDO ESTOS CREDITOS:

Banca comercial.

Banca de desarrollo.

4.- ¿CON CUANTO TIEMPO DE ANTICIPACION PLANEA USTED LA SOLICITUD DE UN CREDITO ?

5.- ¿ CONOCE USTED LOS SERVICIOS QUE BRINDA NACIONAL FINANCIERA ?

Si.

No.

6.- ¿ LE GUSTARIA CONOCER LOS SERVICIOS QUE OTORGA NAFIN ?

Si.

No.

¿PORQUE?

7.- ¿ QUE SERVICIOS DE NAFIN HA UTILIZADO ?

- Créditos o apoyos financieros.
- Asesorías.
- Capacitación.
- Tarjeta de crédito Nafin.
- Chequera Nafin.
- Otros servicios (factoraje, arrendamiento, etc.).

8.- ¿ DONDE SOLICITA ESTOS SERVICIOS ?

- Directamente en Nacional Financiera.
- Instituciones de Banca Comercial (BANAMEX, BANCOMER, ETC.).

9.- ¿ PORQUE PREFIERE LOS SERVICIOS DE NACIONAL FINANCIERA ?

- Tasas de interés bajas.
- Períodos de gracia disponibles.
- Plazos más largos.
- Otros.

10.- ¿ PARA QUE HA UTILIZADO LOS CREDITOS DE NAFIN ?

- Compra de activos fijos.
- Compra de mercancías o materia prima.
- Resolver problemas de liquidez.
- Reestructuración de pasivos.
- Otros.

11.- ¿QUE PROBLEMAS HA TENDIDO EN LA OBTENCION DE CREDITOS DE NACIONAL FINANCIERA?

12.- ¿ CONSIDERA ELEVADO EL COSTO EN LA OBTENCION DE CREDITOS NAFIN EN CUANTO A AVALUOS, CONTRATO NOTARIAL, COMISIONES SOBRE PRESTAMO, GARANTIAS Y ESTUDIO DE FACTIBILIDAD ?

___ Si.

___ No.

¿ PORQUE ? _____

13.- ¿ QUE PROBLEMAS HA TENDIDO EN EL MANEJO DE SU CREDITO CON NACIONAL FINANCIERA ?

___ Falta de asesoría adecuada.

___ Fondos insuficientes para cubrir los intereses sin amortizaciones.

___ Falta de capital para la inversión.

___ Otros como: _____

14.- ¿ CONSIDERA QUE LOS SERVICIOS QUE OTORGA NAFIN SON ADECUADOS A LAS NECESIDADES ACTUALES DE LOS MICRO, PEQUEÑOS Y MEDIANOS EMPRESARIOS ?

Si.

No.

¿ PORQUE ? _____

GRACÍAS POR SU COLABORACION.

CONCLUSIONES

Tomando en cuenta esta investigación y basándonos principalmente en los datos obtenidos en el caso práctico se puede concluir que :

Todo financiamiento representa la oportunidad de obtener los recursos que le permiten a toda empresa alcanzar sus objetivos.

La banca múltiple, la banca de desarrollo, las arrendadoras financieras, las casas de bolsa, las sociedades de inversión y las uniones de crédito, son algunas de las organizaciones financieras a las cuales se puede recurrir para obtener un financiamiento.

El crecimiento y desarrollo de México depende en gran parte, de la creación y fortalecimiento de las micro, pequeñas y medianas empresas debido a que éstas aportan gran cantidad de recursos monetarios al país y representan una gran fuente de empleos.

La modernización del país requiere de un sistema financiero que además de amplio y diversificado, sea moderno, a fin de que apoye y promueva la productividad y la competitividad en la economía.

Es por esto que los servicios que brinda Nacional Financiera, como la banca de fomento más importante de México; están orientados tanto al sector industrial como a las actividades comerciales y de servicio.

Todo empresario encuentra en Nacional Financiera el apoyo crediticio o el capital complementario que requiere para crecer, producir, crear empleos y al mismo tiempo ayudar al progreso de nuestro

país; por conducto de la banca de primer piso, del intermediario que el solicitante prefiera o directamente en dicha institución.

Promover la modernización de la planta productiva y apoyar en forma integral y prioritaria a la micro, pequeña y mediana empresa es el propósito fundamental de Nacional Financiera; a través de los programas que se describieron durante el desarrollo de este trabajo de investigación, los cuales tienen características distintivas muy especiales ante los apoyos que otorgan otros intermediarios. Las tasas de interés bajas, los plazos más largos y la simplificación de los trámites para el acceso a estos apoyos pueden ser las principales características que difieren de otros financiamientos; sin embargo los excesivos requisitos y la gran burocratización de la banca comercial, impide que los empresarios obtengan con rapidez los créditos solicitados.

Debido a que las tasas de interés de los créditos Nafin son las más bajas, y los periodos de gracia son más largos; dichos apoyos financieros tienen gran aceptabilidad en las micro, pequeñas y medianas empresas de nuestra ciudad.

Sin embargo, la falta de difusión de Nafin enfocada a capacitación y asistencia técnica determina que por lo general no se lleven a cabo. Agregando el desconocimiento de los empresarios y la falta de interés de los mismos para recibir estos servicios.

Aún cuando ya existen oficinas de Nacional Financiera en esta ciudad, los empresarios siguen recurriendo a la banca comercial o de primer piso para solicitar los servicios de esta institución, debido a que a través de ellas se solicitan los créditos.

Se considera importante para los empresarios uruguayenses tener un amplio conocimiento de los servicios que otorga Nafin, ya que estos son un instrumento viable en la solución de problemas como la falta de liquidez, el excesivo endeudamiento, la cartera de clientes elevada, etc.

El análisis del costo de financiamiento de las distintas fuentes resulta indispensable para poder hacer la toma de decisiones más adecuada, considerando además los requisitos y las características de cada fuente, así como su costo real.

La decisión de que alternativa de financiamiento se debe elegir, dependerá también del tamaño de la empresa, del destino del financiamiento y de la situación particular por la que atraviese la empresa.

A manera de resumen, podemos decir que Nacional Financiera a través de sus diversos programas de apoyo a la micro, pequeña y mediana empresa, otorga los financiamientos más baratos a todos aquellos empresarios que desean estar en condiciones para preparar, crear y modernizar sus proyectos y así promover empresas más sanas y rentables.

BIBLIOGRAFIA

- * ZAVALA Paz, José. " Tirindicua". México, Edilibros, 1983.
- * GONZALEZ Vega, Pedro. "Cuadernos de paz y bien en el mundo de hoy". México, 1983
- * PAREDES Mendoza, José María. "Síntesis monográfica de Uruapan". México, 1985.
- * BARANDIARAN, Rafael. "Diccionario de términos financieros". México, Trillas, 1990.
- * VILLEGAS H., Eduardo y ORTEGA O., Rosa María. "El nuevo sistema financiero mexicano". México, Ed. Pac, S.A. de C.V., 1992.
- * "Contaduría pública", Noviembre 1991. Costo de Capital. C.P. Salvador Curiel Curiel.
- * "Emprendedores", Julio, Agosto, Noviembre y Diciembre 1993. Nafin y el apoyo integral empresarial en las regiones del país. Ignacio Gómez Roch. Nacional Financiera y el Sistema Financiero Mexicano. Mario Lopez Espinosa.
- * "El mercado de valores", Enero, Febrero, Marzo, Junio y Diciembre 1994. Aspectos sobresalientes de la Ley de Sociedades de Inversión, Principales cambios a la Ley de Sociedades de Inversión y a las Operaciones de las Casas de Bolsa.
- * "Manual de procedimientos de NACIONAL FINANCIERA" 1992, 1993 Y 1994.
- * REYES Ponce, Agustín. "Administración de empresas". México. Ed. Limusa, 1986.
- * KOONTZ, Harold y O'DONNELL, Cyril. "Administración". México. Ed. Mc Graw Hill, 1985.
- * MORENO Fernández, Joaquín. "Las finanzas en la empresa".
- * "Ley de títulos y operaciones de crédito". Ed. Pac, S.A. de C.V., Febrero 1992.
- * "Expansión", Octubre y Noviembre 1993.

- * AVILES, Dolores. "Costo de capital", tesis.
- * ZORRILLA Arena, Santiago. "Introducción a la Metodología de la Investigación".
- * TENORIO Bahena, Jorge. "Técnicas de Investigación Documental". Ed. Mc Graw Hill, 1988.
- * "Foro para el desarrollo de la empresa", Diciembre 1993. Una nueva generación empresarial en Michoacán. Maricarmen Cortés.
- * "Manual de Fondos de Fomento" Nacional Financiera 1994.