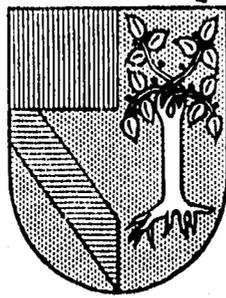


308902

UNIVERSIDAD PANAMERICANA

ESCUELA DE ADMINISTRACION
CON ESTUDIOS INCORPORADOS A LA
UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA DE MEXICO

1
2j



INVESTIGACION DE LA FIANZA EN EL MERCADO MEXICANO PARA DESARROLLAR UN PROGRAMA GENERAL DE FIANZAS DE CREDITO.

TRABAJO QUE COMO RESULTADO DEL SEMINARIO DE
INVESTIGACION PRESENTA COMO TESIS

VICTOR MANUEL AGUILAR CERVANTES

PARA OPTAR POR EL TITULO DE
LICENCIADO EN ADMINISTRACION

DIRECTOR DE TESIS: LIC. LUIS BONNER DE LA MORA

**TESIS CON
MEXICO CON
FALLA DE ORIGEN**

SEPTIEMBRE DE 1996

**TESIS CON
FALLA DE ORIGEN**



Universidad Nacional
Autónoma de México

Dirección General de Bibliotecas de la UNAM

Biblioteca Central



UNAM – Dirección General de Bibliotecas
Tesis Digitales
Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS ©
PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

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

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

A MIS PADRES :

Con todo mi cariño y en agradecimiento
por su apoyo sincero y desinteresado que
han brindado durante toda mi vida.

A MIS HERMANOS

En especial a Ma. Guadalupe y Ma. Eugenia
quienes siempre me han ayudado.

A la Dirección de Brockman y Schuh.

Gracias.

Victor Manuel Aguilar Cervantes

A la Universidad Panamericana y la Escuela de Administración , porque
nos brindó la oportunidad de ocupar un lugar en sus aulas, para así obtener
el Título de :

Licenciado en Administración de Empresas.

Índice.

Introducción.

i. Principios generales de las fianzas de crédito.

- i.1 Definición de fianza
- i.2 Antecedentes históricos.
- i.3 Diferencias principales de las Fianzas de Crédito y otras garantías.
- i.4 Principios técnicos generales de la fianza de crédito.
- Anexo 1.- Reglas de carácter general para la expedición de fianzas de crédito expedido por la Secretaría de Hacienda y Crédito Público.

1

ii. Función de la fianza de empresa en contratos de operaciones de crédito.

- ii.1 Operaciones de compra venta de bienes y servicios o de distribución mercantil.
- ii.2 Operaciones de arrendamiento.
- ii.3 Operaciones de factoraje.
- ii.4 Operaciones Bursátiles.
- ii.5 Operaciones derivadas de créditos de programas especiales de apoyo a la micro y pequeña empresa que otorga Nacional Financiera.
- ii.6 Esquema general para la contratación de fianzas de crédito.

14

iii. Análisis financiero para fianzas que garantizan operaciones de crédito.

- iii.1 Generalidades.
- iii.2 Análisis financiero a través de las Razones Financieras.

34

iv. Caso Práctico

- Análisis de la empresa solicitante.
- Propuesta del proceso de aprobación para que las empresas puedan obtener el crédito para la compra de equipo de fotocopiado y equipo de cómputo.
- Propuesta del Plan Global de Afianzamiento por parte del Brocker y Afianzadora.
- Formatos propuestos para el control de solicitudes de fianzas de crédito.

53

Conclusiones

66

Anexos

- Bibliografía básica relacionada a fianzas de crédito.

68

INTRODUCCION

El presente trabajo de investigación que hemos desarrollado ofrece al lector un marco de referencia sobre el desconocido mercado de fianzas en México y más específicamente sobre el proceso de expedición y situación actual que tiene la Fianza de Crédito.

La fianza de empresa se encasillo, a través de los años, en que solo era solicitada a particulares que realizaban obras o servicios ante alguna entidad gubernamental, o bien solo la conocían quien tenía algún problema con la Justicia, es decir mucha gente tiene la idea que la fianza es solo para tramitar la libertad de un individuo ante la justicia.

Con el paso de los años y la experiencia, la fianza de empresa es hoy solicitada no solo para los dos casos mencionados anteriormente, sino ahora la fianza es solicitada para garantizar obligaciones entre particulares y un tiempo a la fecha garantizar el pago de un crédito.

Este trabajo de investigación trata este tema, dándole a conocer al lector sobre los pasos y metodología que se sigue en el mercado de fianzas para la expedición de fianzas de crédito.

En los capítulos subsecuentes daremos a conocer más ampliamente los antecedentes y el marco jurídico en el que se encuadra la fianza, la cuál, tiene su propia Ley que le regula y una Comisión Nacional de Seguros y Fianzas, dependiente de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, que es la responsable de supervisar la actuación de las afianzadoras y agentes autorizados en el mercado de fianzas.

En un segundo capítulo estudiaremos a cada uno de los contratos de crédito que son susceptibles de afianzar; detallamos sus características y marco legal en el que se engloban cada uno; así como el marco general para solicitar y dar trámite a las fianzas que garanticen operaciones de crédito.

Como una parte muy importante del proceso de expedición de fianzas se encuentra el análisis financiero que realizan las afianzadoras a todo y cada uno de los negocios que se les propone para afianzar; es por ello que hemos dedicado un capítulo a este tema, sin ser abundantes y limitativos en el mismo.

Todo lo anterior no es claro si se presenta en forma aislada y separada, es por ello que en el capítulo cuarto presentamos un caso práctico para ejemplificar y analizar una situación real de un negocio que se presentó a una afianzadora para su análisis y posible autorización.

CAPITULO I

**PRINCIPIOS GENERALES DE LAS
FIANZAS DE CREDITO.**

i. Principios generales de las fianzas de crédito.

i.1 Definición.

Su definición se basa en lo establecido por el artículo 2794 del Código Civil.

"La fianza es un contrato por medio del cual una persona se compromete con el acreedor a pagar por el deudor, si este no lo hace."

Fianza de Empresa o Mercantil ¹

"Es un contrato por medio del cual una Institución de Fianzas autorizada por la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, se compromete a título oneroso, con un acreedor a cumplir la obligación de su deudor, en caso de que éste no lo hiciera".

Fianza de crédito.²

Es una póliza que garantiza el cumplimiento de obligaciones relacionadas con el pago de una determinada suma de dinero.

En el caso de las fianzas de crédito, la obligación a que se refiere es una DE DAR, específicamente monetaria para que ésta se dé por cumplida.

i.2 Antecedentes históricos.

La fianza de crédito existió desde hace muchos años. No es una operación nueva ni en México ni en el resto del mundo, aun cuando su uso ha sido muy restringido.

En el año de 1951, la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, prohibió a las afianzadoras la expedición de estas fianzas, debido a los graves problemas en que habían incurrido algunas afianzadoras, que incluso las llevaron a la quiebra.

En ese mismo año, la Secretaría precisó los conceptos de crédito que se mantendrían en operación, cuales quedaban prohibidos, y dejó de precisar la situación de otros terceros, tal y como se muestra en el siguiente cuadro:

¹ CRÉDITO AFIANZADOR, S.A., CURSO de Fianzas de Crédito, p.17

² idem

i. Principios generales de las fianzas de crédito.

i.1 Definición.

Su definición se basa en lo establecido por el artículo 2794 del Código Civil.

"La fianza es un contrato por medio del cual una persona se compromete con el acreedor a pagar por el deudor, si este no lo hace."

Fianza de Empresa o Mercantil ¹

"Es un contrato por medio del cual una Institución de Fianzas autorizada por la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, se compromete a título oneroso, con un acreedor a cumplir la obligación de su deudor, en caso de que éste no lo hiciera".

Fianza de crédito.²

Es una póliza que garantiza el cumplimiento de obligaciones relacionadas con el pago de una determinada suma de dinero.

En el caso de las fianzas de crédito, la obligación a que se refiere es una DE DAR, específicamente monetaria para que ésta se dé por cumplida.

i.2 Antecedentes históricos.

La fianza de crédito existió desde hace muchos años. No es una operación nueva ni en México ni en el resto del mundo, aun cuando su uso ha sido muy restringido.

En el año de 1951, la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, prohibió a las afianzadoras la expedición de estas fianzas, debido a los graves problemas en que habían incurrido algunas afianzadoras, que incluso las llevaron a la quiebra.

En ese mismo año, la Secretaría precisó los conceptos de crédito que se mantendrían en operación, cuales quedaban prohibidos, y dejó de precisar la situación de otros terceros, tal y como se muestra en el siguiente cuadro:

¹ CRÉDITO AFIANZADOR, S.A., CURSO de Fianzas de Crédito, p.17

² idem

CIRCULARES DE 1951³

CONCEPTOS PROHIBIDOS	CONCEPTOS NO PROHIBIDOS	CONCEPTOS AUTORIZADOS
Pago de facturas comerciales o de documentos que acrediten la traslación de dominio de bienes muebles.	Arrendamientos	Banobras
Pago de títulos de crédito	Condóminos	Penex
Pago de dividendos.	Cuotas del Seguro Social, convenios de pagos.	Ferrocarriles Nacionales
Obligaciones que se deriven de los contratos de mutuo.	Pensiones alimenticias	Sicartsa
Obligaciones que se deriven de los contratos de depósito irregular	Penas convencionales	

i.2.1 Partes que intervienen.

Compañía Afianzadora	En su calidad de fiador, garantiza el pago de la obligación de dar dinero que adquiere el deudor o fiado ante el acreedor o beneficiario.
Beneficiario o acreedor	Es la persona MORAL que otorga un financiamiento o un plazo de pago para ser cubierto en un tiempo determinado.
Fiado o Deudor	Es la persona FÍSICA o MORAL que recibe un financiamiento para ser liquidado en una fecha determinada.
Obligado Solidario	Es la persona FÍSICA o MORAL que responde en la misma proporción que el fiado ante la afianzadora por el cumplimiento de la obligación.
Agente o Broker	Es el intermediario que acerca el negocio a la afianzadora, cobrando una comisión por el desempeño de su labor.

Generalidades.

La fianza de crédito funciona cuando el proveedor (beneficiario) busca asegurar la oportuna recuperación de los créditos otorgados al comprador o distribuidor (fiado).

La fianza de crédito garantiza todas las obligaciones de pago contenidas en el contrato o convenio de la operación de que se trate, dicho contrato deberá contener el monto del crédito o línea otorgada al fiado por parte del beneficiario, la fianza de crédito logra que el riesgo de cumplimiento o recuperación sea menor tanto para el beneficiario (proveedor u

³ cfr. ibidem, p.18

otorgante de línea de crédito) como para el fiado (comprador, distribuidor aceptante de la línea de crédito).

Beneficios del Beneficiario:

Cobertura adecuada para su cartera de créditos otorgados.
Se elimina el riesgo de cuentas incobrables.
Recuperación al 100% de líneas de crédito.
Cobertura Nacional
Menor costo administrativo.

1.3 Diferencias principales de las Fianzas de Crédito contra otras Garantías.

1.3.1 Diferencias entre la fianza y seguro de crédito.

Seguro de crédito:⁴

Es un contrato por el cual una empresa Aseguradora se obliga a pagar una indemnización proporcional a las pérdidas que sufra el Asegurado, a consecuencia de la realización de algunos de los riesgos previstos en su póliza. Es un contrato público, el seguro no cubre obligación de hacer.

El seguro de crédito garantiza el saldo insoluto asegurado, hasta el porcentaje de la cobertura contratada. En otras palabras: El seguro de crédito es un servicio destinado a proteger a las empresas contra la falta de pago de los créditos que conceden a sus compradores, mediante una indemnización en caso de pérdida por este concepto.

Dichos riesgos, son cubiertos por una sola compañía aseguradora "Compañía Mexicana de Seguros de Crédito, S.A." (COMESSEC) por medio de sus pólizas Global y Específicas de seguro de crédito interno contra riesgos comerciales.

Son algunas ventajas y beneficios del seguro de crédito el dar al asegurado una mejor posición competitiva al permitirle una mayor liberalidad en el ofrecimiento de condiciones de pago.

⁴ cfr. BROCKMAN Y SCHUH, Estudio Seguro de Crédito

Análisis de solvencia comercial y moral de los compradores, logrando con ello la depuración de la cartera del asegurado.

Pago indemnizatorio oportuno de las pérdidas sufridas por el asegurado ante la solvencia de sus compradores.

Base técnica.⁵

SEGURO DE CREDITO	FIANZA DE CREDITO
<ul style="list-style-type: none"> ♦ Su soporte técnico esta en las bases estadísticas para determinar la probabilidad de ocurrencia de un siniestro. 	<ul style="list-style-type: none"> ♦ Por su naturaleza, la fianza, cuenta con un esquema de garantías y contra - garantías para el cumplimiento de la obligación garantizada.
<ul style="list-style-type: none"> ♦ En el seguro de crédito no se cuenta con contra - garantías, sobre todo las de naturaleza específica. 	<ul style="list-style-type: none"> ♦ La base técnica de las fianzas no radica en el volumen de primas, sino en garantías exigidas al fiado y de sus coobligados solidarios, misinas que deben ser evaluados en cada uno de los casos. No obstante es deseable exigir al beneficiario que afiance la totalidad de sus operaciones para evitar que se realice una practica selectiva.
<ul style="list-style-type: none"> ♦ El seguro parte de la base de la existencia de una mutualidad, lo que supone para la aseguradora cubrir el mayor número de operaciones posibles. 	
<ul style="list-style-type: none"> ♦ La aseguradora tiene la facultad de evaluar causisticamente los riesgos que asumirá, y en consecuencia negar la aceptación de uno de ellos. 	

Procedimiento de recuperación.

SEGURO DE CREDITO	FIANZA DE CREDITO
<ul style="list-style-type: none"> ♦ No cuenta con derechos reales preferentes. ♦ La aseguradora se subroga en los derechos, y con esta base, puede demandar al deudor. 	<ul style="list-style-type: none"> ♦ Sigue la vía ejecutiva mercantil. ♦ Al contar con garantías específicas que pueden ser afectadas marginalmente, su derecho puede tener preferencia en la recuperación. ♦ La afianzadora cuenta con el derecho especial para realizar la recuperación, según la autorización otorgada por la Ley correspondiente.

⁵ cfr. FIANZAS MEXICO, S.A., Manual de Fianzas de Crédito, p.21

Análisis de solvencia comercial y moral de los compradores, logrando con ello la depuración de la cartera del asegurado.

Pago indemnizatorio oportuno de las pérdidas sufridas por el asegurado ante la solvencia de sus compradores.

Base técnica.⁵

SEGURO DE CREDITO	FIANZA DE CREDITO
<ul style="list-style-type: none"> ♦ Su soporte técnico esta en las bases estadísticas para determinar la probabilidad de ocurrencia de un siniestro. 	<ul style="list-style-type: none"> ♦ Por su naturaleza, la fianza, cuenta con un esquema de garantías y contra - garantías para el cumplimiento de la obligación garantizada.
<ul style="list-style-type: none"> ♦ En el seguro de crédito no se cuenta con contra - garantías, sobre todo las de naturaleza específica. 	<ul style="list-style-type: none"> ♦ La base técnica de las fianzas no radica en el volumen de primas, sino en garantías exigidas al fiado y de sus coobligados solidarios, mismas que deben ser evaluados en cada uno de los casos. No obstante es deseable exigir al beneficiario que afiance la totalidad de sus operaciones para evitar que se realice una practica selectiva.
<ul style="list-style-type: none"> ♦ El seguro parte de la base de la existencia de una mutualidad, lo que supone para la aseguradora cubrir el mayor número de operaciones posibles. 	
<ul style="list-style-type: none"> ♦ La aseguradora tiene la facultad de evaluar causisticamente los riesgos que asumirá, y en consecuencia negar la aceptación de uno de ellos. 	

Procedimiento de recuperación.

SEGURO DE CREDITO	FIANZA DE CREDITO
<ul style="list-style-type: none"> ♦ No cuenta con derechos reales preferentes. ♦ La aseguradora se subroga en los derechos, y con esta base, puede demandar al deudor. 	<ul style="list-style-type: none"> ♦ Sigue la vía ejecutiva mercantil. ♦ Al contar con garantías específicas que pueden ser afectadas marginalmente, su derecho puede tener preferencia en la recuperación. ♦ La afianzadora cuenta con el derecho especial para realizar la recuperación, según la autorización otorgada por la Ley correspondiente.

⁵ cfr. FIANZAS MEXICO, S.A., Manual de Fianzas de Crédito, p.21

Reclamaciones.

SEGURO DE CREDITO	FIANZA DE CREDITO
<ul style="list-style-type: none">♦ La Ley en la materia, señala como plazo para realizar el pago de la indemnización por INSOLVENCIA es de 30 días.	<ul style="list-style-type: none">♦ La Ley de Fianzas, establece de la misma manera, un plazo de 30 días a partir del vencimiento de la exigibilidad del pago de la obligación garantizada. Puede haber pacto en contrario.
<ul style="list-style-type: none">♦ Debe de demostrarse la insolvencia del deudor.	<ul style="list-style-type: none">♦ El problema que se plantea en plazos de pago más cortos, es el de la recolección de fondos con las reafanzadoras o los problemas de liquidez de la afianzadora por la acumulación de pagos por reclamaciones.
<ul style="list-style-type: none">♦ Los convenios que se tienen con reaseguradoras impiden pagar, la indemnización, en plazos mas cortos.	

Contratación y primas.

SEGURO DE CREDITO	FIANZA DE CREDITO
<ul style="list-style-type: none">♦ Se contrata directamente por el asegurado, quien cubre directamente a la aseguradora las primas correspondientes.	<ul style="list-style-type: none">♦ Se contrata con el fiado contando con la aceptación del beneficiario.♦ Normalmente es el fiado quien paga el importe de la prima correspondiente.

i.3.1 Diferencia entre la fianza y el crédito

Crédito:

La palabra crédito, derivada del latín *credere*, significa confianza. Esta es la acepción etimológica, pero nosotros utilizaremos la acepción técnica, por lo que crédito es aquel negocio jurídico por virtud del cual el acreedor (acreditante) transmite un valor económico al deudor (acreditado), y este se obliga a reintegrarlo en el término estipulado.⁶

Antes de listar las diferencias que existen entre una figura y otra, es conveniente señalar sus semejanzas.

- ♦ Ambas comparten idénticas técnicas de análisis del riesgo.

⁶ DE PINA VARA, Rafael, *Derecho Mercantil Mexicano*, p.259

- ♦ Ambas deben de efectuar investigaciones y obtener una seria de información que corrobore la solvencia moral, técnica y económica de los fiados o acreditados.
- ♦ Ambas requieren un proceso de documentación, a fin de formalizar la constitución de garantías.
- ♦ Ambas requieren de una labor de seguimiento al desarrollo de los proyectos con el fin de tomar medidas correctivas oportunamente.

Las principales diferencias son:

BANCO (CREDITO)	AFIANZADORA (FIANZA)
♦ Tiene numerosos financiadores	♦ Trabaja con recursos propios
♦ Tiene trato frecuente con sus acreditados.	♦ Muchas veces no conoce a sus fiados.
♦ Los créditos son otorgados en dinero.	♦ No da crédito, ni mucho menos dinero, sino que se obliga a dar dinero si el principal incumple con la obligación.
♦ Asume íntegramente el riesgo	♦ Pulveriza el riesgo con otras afianzadoras y reafianzadoras.
♦ Su riesgo se apoya en la factibilidad y en las garantías otorgadas.	♦ Su responsabilidad se apoya en la factibilidad del negocio y las garantías y contra - garantías disponibles.

i.3.2 Diferencia entre la fianza y la carta de crédito.

Carta de Crédito⁷

Es una operación de crédito que consiste en la orden de pago que expresa en un documento girado por una persona (dador) al destinatario, para que éste ponga a disposición de persona determinada (el beneficiario), una cantidad fija o varias cantidades indeterminadas, pero comprendidas en un máximo cuyo límite se señala en el mismo documento. Las cartas de Crédito se expiden a favor de una persona determinada y no son negociables, expresan una o varias cantidades a pagar, pero comprendidas en un monto máximo, cuyo límite se señala en el

⁷ cf. A.C.A.M., La fianza de empresa, la garantía por excelencia, p.5

documento. No se aceptan ni son protestables, no confieren a sus tenedores derecho alguno contra quienes solicitan su establecimiento.

Un banco considera el otorgamiento de una carta de Crédito como una operación bancaria, de ahí que el cliente aporta el importe de la carta de Crédito, o mantiene depósitos en efectivo suficientes para cubrir esa carta de Crédito, o también el banco puede abrir un Crédito por el importe de la carta de Crédito y de la comisión que este cobra por la operación, además de que el banco solicita garantías suficientes para respaldar dicho Crédito. El banco solo cubre el importe de la carta de Crédito cuando se dan las condiciones previstas al momento de la Contratación de la misma.

Las cartas de Crédito pueden servir para garantizar una obligación, suelen ser aceptadas en sustitución de las fianzas. Una carta de Crédito garantiza el pago por parte del banco al beneficiario, de acuerdo a las condiciones de Contratación, mismas que están sustentadas en la carta de Crédito.

*Las principales diferencias son:*⁸

CARTA DE CREDITO	FIANZA DE CREDITO
♦ Es una fuente de pago para el beneficiario.	♦ Es una garantía de pago para el beneficiario.
♦ Constituye un riesgo contingente para los bancos.	♦ Es un riesgo tomado por la afianzadora.
♦ Otorga recursos al beneficiario en forma líquida.	♦ No otorga recursos, sino que se obliga a darlos si el principal no lo hace.

i.3.3 Diferencias entre la fianza de crédito y el aval.

Aval: Elemento de la letra de cambio, siendo su definición : mediante el aval se garantiza, en todo o en parte, el pago de la letra de cambio (art. 109 LTOC). Es, pues, el aval una garantía

⁸ FIANZAS MEXICO, S.A., *op.cit.*, p.22

documento. No se aceptan ni son protestables, no confieren a sus tenedores derecho alguno contra quienes solicitan su establecimiento.

Un banco considera el otorgamiento de una carta de Crédito como una operación bancaria, de ahí que el cliente aporta el importe de la carta de Crédito, o mantiene depósitos en efectivo suficientes para cubrir esa carta de Crédito, o también el banco puede abrir un Crédito por el importe de la carta de Crédito y de la comisión que este cobra por la operación, además de que el banco solicita garantías suficientes para respaldar dicho Crédito. El banco solo cubre el importe de la carta de Crédito cuando se dan las condiciones previstas al momento de la Contratación de la misma.

Las cartas de Crédito pueden servir para garantizar una obligación, suelen ser aceptadas en sustitución de las fianzas. Una carta de Crédito garantiza el pago por parte del banco al beneficiario, de acuerdo a las condiciones de Contratación, mismas que están sustentadas en la carta de Crédito.

*Las principales diferencias son:*⁸

CARTA DE CREDITO	FIANZA DE CREDITO
♦ Es una fuente de pago para el beneficiario.	♦ Es una garantía de pago para el beneficiario.
♦ Constituye un riesgo contingente para los bancos	♦ Es un riesgo tomado por la afianzadora.
♦ Otorga recursos al beneficiario en forma líquida.	♦ No otorgo recursos, sino que se obliga a darlos si el principal no lo hace

i.3.3 Diferencias entre la fianza de crédito y el aval.

Aval: Elemento de la letra de cambio, siendo su definición : mediante el aval se garantiza, en todo o en parte, el pago de la letra de cambio (art. 109 L.TOC). Es, pues, el aval una garantía

⁸ FIANZAS MEXICO, S.A., *op.cit.*, p.22

del pago del importe de la letra de cambio: una declaración cambiaria exclusivamente dirigida a garantizar su pago.⁹

Toda persona puede ser aval, siempre y cuando no este interviniendo en la letra de cambio y en cualquiera de los signatarios de la misma. Cuando no hay mención en contrario, se presume que la obligación del aval es del 100% del importe de la letra de cambio. El avalista queda obligado solidariamente con aquel cuya firma ha garantizado, y su obligación es válida aun cuando la obligación sea nula por cualquier causa, es decir que adquiere toda la responsabilidad del cumplimiento de la obligación de pago en el momento en que el principal de esta no cumpla.

El aval es una figura jurídica que sólo se aplica en forma exclusiva garantizar el pago de títulos de crédito que son materia del derecho mercantil.

El incumplimiento en el aval, daría lugar a entablar juicios ejecutivos mercantiles, con el consiguiente retardo que implica un procedimiento de ese tipo. En el caso de una fianza de empresa, los procedimientos de efectividad son mucho menos largos y complicados.¹⁰

Antes de listar las diferencias que existen entre una figura y otra, es conveniente señalar sus semejanzas.

- ♦ Ambas dependen de una obligación principal.
- ♦ Ambas empiezan a surtir efectos, en el momento en el que la parte principal deudora incumple.
- ♦ En ambos casos debe de existir el consentimiento expreso.
- ♦ Ambas figuras están contempladas en la ley.
- ♦ Ambas cuentan con procedimiento de recuperación.

⁹ DE PINA VARA, Rafael., op.cit., p.353

¹⁰ A. C. A. M., op.cit., p.4

Las principales diferencias son:

AVAL	FIANZA DE CREDITO
♦ Garantiza a favor de un acreedor en todo o en parte de cualquier tipo de título de crédito.	♦ Se puede garantizar todos las operaciones de crédito que se señalan en la Ley de Fianzas
♦ Es válida aún cuando la obligación principal sea nula	♦ Su validez depende de la obligación principal.
♦ Puede ser otorgada por cualquier persona, sea física o moral.	♦ Tiene que ser otorgada por una Institución de Fianzas autorizada por la SHCP.
♦ El otorgamiento de un aval puede ser gratuito o a título oneroso.	♦ Su otorgamiento es en todos los casos es oneroso, nunca será gratuito.
♦ No se constituyen garantías de recuperación.	♦ Se deben constituir las garantías, tal y como se indica en la LFIF.

i.3.4 Fianza Civil

Es otorgada por un particular, es decir, por cualquier persona; es otorgada ocasionalmente, no de manera sistemática; en principio esta fianza es gratuita, no obstante esto, puede estipularse una contra-prestación a favor de quien la otorga.¹¹

El fiador, en este tipo de fianza, goza de los beneficios de orden y excusión, y se subroga en los derechos del acreedor.

La vigencia de estas fianzas esta limitada a no mas de 10 años, pero puede tener una vigencia menor, solo garantiza el total de la operación, no se obliga solo por alguna parte sino por toda la obligación, es un documento fisico en el que se establece la fianza, no se trata de una póliza, se extingue al mismo tiempo de la obligación principal, no requiere de cancelación.

Etimológicamente, Fianza proviene del verbo latino FIDERE, que significa creer, tener fe. Por lo tanto este concepto continua aplicándose, *dar una fianza es creer en el cumplimiento de la obligación que se garantiza.*¹²

¹¹ *cf.* FIANZAS MEXICO, S.A., *op.cit.* p.7

¹² *cf.* *ibidem*, p.5

*i.4 Principios técnicos generales de la fianza de crédito. **

Expedición: Las fianzas de crédito, independientemente del tipo que se trate, solo podrán ser expedidas por la oficina matriz, sucursales u oficinas de servicio de la afianzadora.

Lo anterior referido a la prohibición a los agentes de fianzas a expedir en sus oficinas o sucursales estas fianzas, independientemente de que estén debidamente integradas en contra-garantías.

Anti - selección: Las fianzas de crédito deberán de ser preferentemente masivas, contratando con los acreedores beneficiarios el afianzamiento de la totalidad de sus operaciones, con el objeto de evitar prácticas selectivas.

Análisis de las operación: la fianza garantiza de manera alternativa, el cumplimiento del pago de las obligaciones. No es un instrumento de pago, sino una garantía, por lo que no sustituye las funciones de Análisis de crédito ni de cobranza del beneficiario.

Criterios de Análisis: Su autorización y emisión se sustenta en los criterios tradicionales del Análisis de crédito, que implican la investigación de la factibilidad del negocio, la investigación crediticia del fiado (habito y capacidad) con sus proveedores y bancos, investigaciones legales (verificación del R.P.P. y del C., actas constitutivas, modificaciones y poderes), el Análisis financiero (balances, estados de resultados, flujos de efectivo, generación de efectivo y proyecciones), así como el Análisis de solvencia técnica y moral.

El beneficiario deberá estar en todos los casos constituido como persona moral.

Deducibles: Se podrán pactar deducibles que hagan participar del riesgo en una pequeña parte al beneficiario, obligandolo a cuidar sus políticas de aceptación y de otorgamiento de crédito.

Garantías de recuperación: Deberán de ser las descritas en el artículo 24 de la Ley Federal para Instituciones de Fianzas, y cuyo porcentaje de aforo o valor será cuando menos del doble a lo establecido en dicho Ley.

Documentación de las Garantías: Las fianzas de crédito deberán contar invariablemente con una garantía líquida, prendaria en valores, o bien con la afectación en garantía de un inmueble, que sea urbano y este libre de todo gravamen. Por su carácter crediticio, invariablemente deberán de ratificarse las firmas de las personas que suscriban sus firmas en las propuestas y contratos solicitud de fianza ante fedatario público (Comisión Nacional de Seguros y Fianzas, Notario Público, Corredor Público).

Seguros: Se deberá de exigir la existencia de las pólizas de seguro contra daños, que protejan a los propios bienes objeto del crédito y de adicionalmente de vida cuando los deudores o solicitantes del crédito sean personas físicas.

Obligados Solidarios: Se deberá contar invariablemente, con la obligación solidaria personal de los fiados o de los principales accionistas cuando se trate de personas morales. Este criterio se basa en la confianza que los dueños depositan en sus propias empresas, siendo ellos los más interesados en cubrir los pasivos a cargo de la sociedad.

Reafianzamiento: Deberá de contarse con una alta pulverización de los riesgos, a fin de evitar retenciones altas que pongan a prueba la liquidez de las afianzadoras.

Fianzas permitidas: Podrá emitirse fianzas de las previstas en las Reglas de Carácter General para la Emisión de Fianzas de Crédito, publicadas en el Diario Oficial de la Federación del 24 de Agosto de 1990 y modificadas en 1994.

Fianzas restringidas. Para la emisión de fianzas cuyo concepto no este previsto en las Reglas, deberá de solicitarse la autorización a la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, y una vez que ya se cuente con dicha autorización podrá ser emitida.

Fianzas prohibidas: Quedan estrictamente prohibida la emisión de fianzas que garanticen: Los crédito de mutuo, la cuenta corriente y el deposito de dinero.

Vigencia: La vigencia será cerrada, es decir a un plazo determinado, la renovación no será en forma automática (salvo algunos casos especiales), toda renovación implicara un estudio y revisión de la operación. La fecha de cancelación será determinada por el beneficiario y la afianzadora de común acuerdo.

Retención: De acuerdo con las Reglas, el monto de la fianza no podrá exceder del 10% de su margen de operación para que sea retenida íntegramente por una afianzadora.

Tipos de fianzas de crédito permitidas.

En las Reglas de Carácter General para el otorgamiento de Fianzas de Crédito faculta a las instituciones afianzadoras del país para otorgar fianzas que garanticen operaciones de carácter crediticio, exclusivamente cuando se trate de:

- a).- El pago derivado de operaciones de compra-venta de bienes y servicios o de distribución mercantil.
- b).- El pago total o parcial, del principal y accesorios financieros , derivados de créditos documentados en títulos inscritos en el Registro Nacional de Valores e Intermediarios.
- c).- El pago derivado de contratos de arrendamiento financiero.
- d).- El pago de financiamiento obtenidos a través de contratos de crédito garantizados con certificados de deposito y bonos de prenda expedidos por un almacén general de deposito.
- e).- El pago derivado de descuentos de títulos de crédito o de contratos de factoraje financiero.

f).- El pago de créditos otorgados por instituciones financieras para la exportación e importación de bienes y servicios.

g).- El pago de créditos obtenidos para la adquisición de inmuebles, financiados por entidades del grupo financiero al que pertenezca la afianzadora de que se trate.

h).- El pago derivado de créditos para la adquisición de activos fijos o bienes de consumo duradero.

i).- El pago de créditos derivados de programas especiales de apoyo a la micro y pequeña empresa que ejecuten instituciones nacionales de crédito.

Conceptos prohibidos de fianza de crédito.

Los demás caso que impliquen operaciones de crédito quedaran prohibidos a menos que la Secretaría de Hacienda y Crédito Público los autorice o los incorpore a las Reglas de Carácter General para el Otorgamiento de Fianzas de Crédito para ser operados regularmente por las Instituciones de Fianzas. Algunos ejemplos de los tipos de crédito que están prohibidos para ser afianzados por la Instituciones de Fianzas son:

- ♦ El deposito de dinero o las obligaciones derivadas de contratos de deposito irregular.
- ♦ La cuenta corriente, como son la tarjetas de Crédito o de servicio, bancarias o de casas comerciales.
- ♦ Los crédito de mutuo, entre particulares o los otorgados por una institución financiera.
- ♦ Los crédito directos otorgados por la instituciones financieras.
- ♦ Los crédito entre particulares que no tengan un fin determinado o específico.
- ♦ El descuentos de documentos, cuando la empresa o persona que realiza el descuento no sea una empresa de factoraje financiero debidamente autorizada por la Secretaría de Hacienda y Crédito Público.

ANEXO 1

**REGLAS DE CARACTER GENERAL PARA EL
OTORGAMIENTO DE FIANZAS QUE GARANTICEN
OPERACIONES DE CREDITO.**

ANEXO

La fianza de crédito queda regulada por:

- La Ley Federal de Instituciones de Fianzas, reformada el 4 de Enero de 1990.
- Las Reglas de Carácter general para el otorgamiento de fianzas que garanticen operaciones de crédito, emitidas el día 24 de Agosto de 1990.

REGLAS DE CARÁCTER GENERAL PARA EL OTORGAMIENTO DE FIANZAS QUE GARANTICEN OPERACIONES DE CRÉDITO:

CAPITULO I

DISPOSICIONES GENERALES

PRIMERA.- Se faculta a las instituciones afianzadoras del país para otorgar fianzas que garanticen operaciones de carácter crediticio, exclusivamente cuando se trate de:

- 1.- El pago derivado de operaciones de compra-venta de bienes y servicios o de distribución mercantil.
- 2.- El pago total o parcial, del principal y accesorios financieros , derivados de créditos documentados en títulos inscritos en el Registro Nacional de Valores e Intermediarios.
- 3.- El pago derivado de contratos de arrendamiento financiero.
- 4.- El pago de financiamiento obtenidos a través de contratos de crédito garantizados con certificados de deposito y bonos de prenda expedidos por un almacén general de deposito.
- 5.- El pago derivado de descuentos de títulos de crédito o de contratos de factoraje financiero.

Anexo - 1

6.- El pago de créditos otorgados por instituciones financieras para la exportación e importación de bienes y servicios.

7.- El pago de créditos obtenidos para la adquisición de inmuebles, financiados por entidades del grupo financiero al que pertenezca la afianzadora de que se trate.

8.- El pago derivado de créditos para la adquisición de activos fijos o bienes de consumo duradero.

9.- El pago de créditos derivados de programas especiales de apoyo a la micro y pequeña empresa que ejecuten instituciones nacionales de crédito.

Los demás caso que impliquen operaciones de crédito quedaran prohibidos a menos que la Secretaría los autorice o los incorpore a las presentes reglas para ser operados regularmente por las instituciones de fianzas.

CAPITULO II

DE LA EXPEDICIÓN

SEGUNDA.- Este tipo de fianzas serán expedidas únicamente previo análisis y aprobación efectuados por la casa matriz, en las sucursales o bien, en las oficinas de servicio de las instituciones de fianzas.

TERCERA.- Las instituciones de fianzas deberán constituir un ramo específico que incluirá exclusivamente, fianzas que garanticen operaciones de crédito.

Asimismo, dichas instituciones deberán llevar los registros contable que para este tipo de fianzas indique la Comisión Nacional de Seguros y Fianzas, la que a su vez establecerá los controles que considere pertinentes para la estrecha vigilancia de las mismas.

CUARTA.- La expedición de fianzas de crédito deberá ser preferentemente masiva, contando con los acreedores beneficiarios el afianzamiento de la totalidad de sus operaciones para evitar practicas selectivas.

QUINTA.- Para toda fianza de crédito el acreedor beneficiario deberá de estar constituido como persona moral.

SEXTA: Las instituciones de fianzas en función de las garantías de recuperación y el riesgo de la operación de que se trate, podrá pactar deducibles con el beneficiario en relación con el monto garantizado.

SÉPTIMA.- Deberá comprobarse ante la institución de fianzas la existencia de las pólizas de seguro que correspondan sobre los bienes materia del contrato que origine la expedición de la fianza de crédito respectiva.

Cuando el fiando sea persona física deberá de contar adicionalmente con un seguro de vida a favor del beneficiario, que cubra cuando menos el saldo insoluto del crédito.

En las pólizas de seguro que se contraten conforme a las presentes reglas, las instituciones de fianzas deberán de aparecer como primeros beneficiarios habiéndose constar en dichas pólizas que para cualquier cambio se requerirá el consentimiento de la institución fiadora.

CAPITULO III

DE LAS GARANTÍAS

OCTAVA.- Las instituciones de fianzas deberán contar con alguna de las garantías de recuperación señaladas en el artículo 24 de la Ley Federal de Instituciones de Fianzas,

seleccionándolas preferentemente en función a su liquidez y a los plazos en que habrá de cumplirse la obligación garantizada.

En los casos en que la garantía de recuperación sea inmobiliaria, solo se aceptaran bienes inmuebles urbanos, libres de gravámenes, inscritos en el Registro Publico de la Propiedad que corresponda.

Las garantías de recuperación deberán de guardar una proporción, por lo menos, del doble a la que le corresponda en los términos de la Ley Federal de Instituciones de Fianzas.

NOVENA.- Se deroga

CAPITULO IV

CLÁUSULAS QUE DEBERÁN CONTENER LOS TEXTOS DE LAS PÓLIZAS DE FIANZA QUE GARANTICEN OPERACIONES DE CRÉDITO

DECIMA.- Las Reglas determinadas en el presente y el siguiente capítulo, deberán quedar expresamente insertos en los textos de las pólizas que por este concepto se emitan así como en los contratos solicitud correspondientes. Trazadores de estos últimos, se adicionara además, lo dispuesto en el Artículo 118 bis de la Ley Federal de Instituciones de Fianzas.

DECIMA PRIMERA.- A partir del momento en que la afianzadora haga el pago total o parcial de su póliza, se subrogará en todos los derechos, acciones y garantías, derivados de la obligación afianzada, que tenga el beneficiario ante el fiado.

DECIMA SEGUNDA.- La vigencia de este tipo de fianzas deberán constar en la póliza, sin que puedan asumirse obligaciones en forma retroactiva o por tiempo indeterminado. En ningún caso operara en forma automática la renovación o prórroga de las pólizas expedidas.

seleccionándolas preferentemente en función a su liquidez y a los plazos en que habrá de cumplirse la obligación garantizada.

En los casos en que la garantía de recuperación sea inmobiliaria, solo se aceptaran bienes inmuebles urbanos, libres de gravámenes, inscritos en el Registro Público de la Propiedad que corresponda.

Las garantías de recuperación deberán de guardar una proporción, por lo menos, del doble a la que le corresponda en los términos de la Ley Federal de Instituciones de Fianzas.

NOVENA.- Se deroga

CAPITULO IV

CLÁUSULAS QUE DEBERÁN CONTENER LOS TEXTOS DE LAS PÓLIZAS DE FIANZA QUE GARANTICEN OPERACIONES DE CRÉDITO

DECIMA.- Las Reglas determinadas en el presente y el siguiente capítulo, deberán quedar expresamente insertos en los textos de las pólizas que por este concepto se emitan así como en los contratos solicitud correspondientes. Trazadores de estos últimos, se adicionara además, lo dispuesto en el Artículo 118 bis de la Ley Federal de Instituciones de Fianzas.

DECIMA PRIMERA.- A partir del momento en que la afianzadora haga el pago total o parcial de su póliza, se subrogará en todos los derechos, acciones y garantías, derivados de la obligación afianzada, que tenga el beneficiario ante el fiado.

DECIMA SEGUNDA.- La vigencia de este tipo de fianzas deberán constar en la póliza, sin que puedan asumirse obligaciones en forma retroactiva o por tiempo indeterminado. En ningún caso operara en forma automática la renovación o prórroga de las pólizas expedidas.

Las fianzas de crédito se cancelaran automáticamente transcurrido el plazo que la institución de fianzas y el beneficiario hubiesen acordado en los términos de la Regla Décimo Quinta siempre que no se hubiese presentado reclamación a la afianzadora.

CAPITULO V

DE LAS RECLAMACIONES

DECIMA TERCERA.- Ante cualquier incumplimiento de la obligación afianzada, el beneficiario deberá de suspender las operaciones objeto de la fianza de crédito, pues en su defecto, las nuevas operaciones no quedaran garantizadas. Para la reanudación de dichas operaciones se requerirá que la afianzadora otorgue por escrito su consentimiento.

De igual manera, para casos de renegociación de la misma deuda cargo del fiado, deberá contarse con la autorización expresa de la afianzadora, incluyendo el supuesto de substituciones de documentos o títulos, objeto de la fianza de crédito.

DECIMA CUARTA.- A excepción de lo previsto en la Regla Décima Octava, los beneficiarios de las fianzas de crédito al formular sus reclamaciones deberán hacerlo por escrito en cualquiera de las oficinas mencionadas en la Regla Segunda, acompañado de los documentos originales que acrediten la existencia y exigibilidad del crédito afianzado así como un informe de las gestiones de cobro realizadas por el beneficiario hasta ese momento.

DECIMA QUINTA.- El derecho para reclamar las fianzas de crédito, caduca en el plazo que de común acuerdo convengan la institución de fianzas y el beneficiario, sin que dicho plazo pueda exceder de 180 días naturales, contando a partir del día siguiente a aquel en que debió de haber

cumplido la obligación o del vencimiento de la vigencia de la póliza, caso en el que se cancelara automáticamente.

Lo anterior es aplicable a las fianzas que sean exigibles en una sola exhibición como para las que lo sean en parcialidades.

Respecto a estas últimas, deberá pactarse expresamente que la falta de pago de alguna de las parcialidades convenidas, no dará derecho al beneficiario a reclamar la fianza por la totalidad del adeudo insoluto, si la institución de fianzas hace el pago de la parcialidad adeudada por el fiado dentro del plazo a que se refiere la Regla siguiente.

DECIMA SEXTA.- Para que la institución de fianzas preceda al pago de la reclamación presentada, contara con un plazo hasta de 30 días hábiles, contado a partir del día siguiente en que se haya cumplido con lo dispuesto en la Regla Décima Cuarta.

DECIMA SÉPTIMA.- En caso de improcedencia de la reclamación, la institución de fiadora deberá comunicar dicha circunstancia al beneficiario, dentro del plazo a que se refiere la Regla anterior.

DECIMA OCTAVA.- En el caso de fianzas que garanticen el pago del total o parcial, del principal y accesorios financieros, derivados de créditos documentados en títulos inscritos en el Registro Nacional de Valores e Intermediarios, la institución de fianzas de que se trate deberá cumplir sus obligaciones como fiadora con el simple aviso del beneficiario que contenga la fecha y condiciones del vencimiento la emisión garantizada, sin posibilidades de que la afianzadora pueda alegar improcedencia o excepción de pago alguna.

CAPITULO VI

DE LA RETENCIÓN Y DIVERSIFICACIÓN DE RESPONSABILIDADES

DECIMA NOVENA.- El monto máximo por el que una afianzadora podrá obligarse en la expedición de una fianza de crédito, será el equivalente a la suma global de los márgenes de operación de las instituciones del sector afianzador.

VIGÉSIMA.- La institución de fianzas de que se trate podrá retener íntegramente toda fianza de crédito cuyo monto represente hasta el 10% de su respectivo margen de operación.

En ningún caso las responsabilidades que asuman las instituciones de fianzas por un mismo solicitante, fiado, grupo de empresas o filiales de estas últimas, así como en su caso, con los mismos obligados solidarios, podrá exceder de dos veces su margen de operación.

VIGÉSIMA PRIMERA.- El total de la primas que cada institución de fianzas o de seguros del país podrá retener por el conjunto de responsabilidades contingentes que provengan de la expedición de fianzas de crédito, será equivalente al 25% del límite de retención de primas que en cada ejercicio le corresponda.

En ningún caso las responsabilidades que asuman las instituciones de fianzas por un mismo solicitante, fiado, grupo empresas o filiales de estas últimas, así como en su caso, con los mismos obligados solidarios, podrá exceder de dos veces su margen de operación.

CAPITULO VII

DE LAS PRIMAS

VIGÉSIMA SEGUNDA.- Las primas deberán cubrirse íntegramente a las afianzadoras al momento de la expedición, ampliación, prórroga o renovación de la fianza de crédito.

CAPITULO VIII

DE LAS FACULTADES DE LA ADMINISTRACIÓN PÚBLICA

VIGÉSIMA TERCERA.- Cuando una institución de fianzas no se ajuste a lo establecido en las presentes reglas, la Secretaría de Hacienda y Crédito Público podrá, una vez que cuente con la opinión de la Comisión Nacional de Seguros y Fianzas y previa audiencia de la institución interesada, limitar, suspender o revocarle la facultad para otorgar esta tipo de fianzas.

DISPOSICIONES VARIAS

VIGÉSIMA CUARTA.- En caso de que la mercancía objeto de la operación de distribución mercantil garantizada con fianza de crédito, no pueda ser comercializada por tener vicios o por no reunir los estándares mínimos de calidad y, en consecuencia, proceda la devolución de aquella, la afianzadora quedará exenta de toda responsabilidad respecto de esa mercancía.

VIGÉSIMA QUINTA.- La mercancía y los derechos que de ella deriven, quedaran en garantía prendaria en primer lugar a favor de la afianzadora al momento de la reclamación, constituyéndose el fiado en estos casos como depositario de la mercancía para todos los efectos legales.

VIGÉSIMA SEXTA.- En las fianzas de crédito que garantice el pago derivado de contratos de arrendamiento financiero, para que la fianza siga surtiendo sus efectos en el caso de cesiones de derechos del fiado, incluyendo el ejercicio de la opción de compra, se requerirá del consentimiento expreso de la afianzadora.

VIGÉSIMA SÉPTIMA.- En las fianzas de crédito que garanticen el pago derivado de descuentos de títulos de crédito o de contratos de factoraje financiero, el acreedor beneficiario deberá ser en

todos los casos empresa de factoraje financiero, institución de crédito o entidad financiera que de acuerdo con sus leyes respectivas esté facultada para realizar este tipo de operaciones.

VIGÉSIMA OCTAVA.- Para fianzas de crédito que garanticen el pago de créditos otorgados por instituciones financieras para la exportación de bienes y servicios, el fiado deberá acreditar los contratos, pedidos, pedimentos u otros documentos que evidencien sus compromisos comerciales con el extranjero.

PROHIBICIONES

VIGÉSIMA NOVENA.- Sin perjuicio de lo establecido el último párrafo de la Regla Primera, se prohíbe a las instituciones de fianzas garantizar el cumplimiento de obligaciones que impliquen créditos directos como el mutuo, en cualquiera de sus formas, la cuenta corriente y el depósito de dinero.

CAPITULO II

**FUNCION DE LA FIANZA EN CONTRATOS
DE OPERACIONES DE CREDITO.**

ii. Función de la fianza de empresa en contratos de operaciones de crédito.

ii.1 Operaciones de compra venta de bienes y servicios o de distribución mercantil.

Conceptos:

ii.1.1 COMPRA-VENTA:

La fianza de crédito para operaciones de compra-venta de bienes y servicios.

Es el contrato por el cual uno de los contratantes (vendedor) se obliga a transferir la propiedad de una cosa o de un derecho, y el otro (comprador), a su vez, se obliga a pagar por ellos un precio cierto y en dinero (art. 2248 C.Civil).¹

Característica y partes que intervienen:

- ♦ El vendedor es un comerciante independiente, entidad distinta del comprador.
- ♦ El comprador es una persona física o moral que pretende adquirir la propiedad del objeto del contrato.
- ♦ Son compra venta mercantiles cuando se realizan con el propósito directo y preferente de obtener una ganancia mediante la reventa de determinada cosa.
- ♦ El precio se fija por acuerdo de ambas partes (vendedor y comprador) y deberá ser en dinero.
- ♦ Deberá de existir el objeto del contrato en el comercio, es decir, no se puede comerciar lo que no existe en especie y naturaleza. Sin limitarlo a que puedan ser objeto del contrato las cosas futuras.

El contrato de compraventa es un contrato consensual, por que produce sus efectos en virtud del simple acuerdo de las partes sobre la cosa y el precio. Por tanto el Código Civil para el D.F. dispone que, por regla general, la venta es perfecta y obligatoria para las partes, cuando se ha convenido sobre la cosa y su precio, aunque la primera no haya sido entregada ni el segundo satisfecho.²

¹ DE PINA VARA, Rafael. Derecho Mercantil Mexicano, p.201

² cfr., ibidem, p.202

*Obligaciones:*³

- Del vendedor:** Entregar la cosa objeto del contrato en el tiempo y lugar convenido.
Evicción y saneamiento.
- Del comprador:** Pagar el precio de la cosa vendida en forma, plazo y lugar convenido.
Obligación a recibir los bienes objeto del contrato.

Terminación:

- ♦ Por incumplimiento de obligaciones por parte de cualquiera de las partes.
- ♦ Por voluntad de cualquiera de las partes.
- ♦ Al momento de cerrar la operación objeto del contrato de compra venta.
- ♦ Por el pago del precio pactado y la entrega de la cosa objeto del contrato de acuerdo a las condiciones del mismo.

ii. 1.2 DISTRIBUCION MERCANTIL:

La distribución mercantil es un sistema de comercialización que los productores o vendedores mayoristas utilizan para desplazar sus productos, otorgando líneas de crédito a sus distribuidores y documentando su relación comercial mediante contratos de distribución mercantil.⁴

No hay una definición exacta de un contrato de distribución mercantil, pero pudiera indicarse como : "Contrato mediante el cual una persona llamada distribuidor (concesionario) se obliga a adquirir, comercializar y vender por cuenta propia, los productos de otra persona llamada fabricante o productor (concedente) en los términos y condiciones de re-venta que se señalen en el contrato de distribución mercantil."

³ *cf. ibidem*, p. 204

⁴ FIANZAS MEXICO, S.A., Manual de Fianzas de Crédito, p.77

Características:

- El distribuidor es un comerciante independiente, entidad distinta del productor.
- El distribuidor adquiere los productos del fabricante y los comercializa y revende por cuenta y en nombre propio.
- El comerciante o fabricante impone al distribuidor los términos y condiciones para la comercialización y reventa de los productos.
- Usualmente, es un contrato de duración y colaboración entre fabricante y distribuidor
- El contrato de distribución puede contener el pacto de exclusividad en favor del distribuidor, del fabricante o de ambos, para una zona o producto determinado.

Clasificación:

- ▶ Es un contrato mercantil.
- ▶ Es consensual: Porque requiere del consentimiento de ambas partes.
- ▶ Es bilateral: Porque otorga derechos y obligaciones a ambas partes.
- ▶ Es oneroso: Ya que genera gastos para ambas partes.
- ▶ Traslato de dominio: Ya que el distribuidor adquiere la propiedad o los derechos sobre los bienes objeto del contrato.
- ▶ Es principal: ya que no requiere de otro contrato como fuente.
- ▶ Es atípico: porque está regulado por la costumbre y son aplicables todas las disposiciones de los contratos que le sean semejantes.

Obligaciones:

Del Distribuidor:

1. Adquirir los productos.
2. Pagar el precio.
3. Respetar las condiciones de reventa.
4. Respetar el pacto de exclusiva.

Del Fabricante:

1. Entregar las mercancías y transmitir la propiedad de las mismas.
2. Respetar los descuentos pactados y colaborar en campañas de publicidad.

Terminación:

- Por plazo.
- Por incumplimiento de obligaciones.
- Por voluntad de partes.

Criterios de aceptación.⁵

Requisitos para operaciones de compra venta o distribución mercantil.

La afianzadora garantiza el pago del fiado al beneficiario, siempre y cuando:

Haya existido un pedido, contrato o documento que especifique la naturaleza de la operación que se va a afianzar, que esta cumpla con las característica de las operaciones que se autorizaron por la Secretaria de Hacienda y Crédito Publico.

Se haya recibido la mercancía y/o servicio objeto de la operación, cumpliendo con las característica y especificaciones de calidad pactada y en buenas condiciones.

⁵ AFIANZADORA INSURGENTES, S.A. Manual de Fianzas de Crédito, p.53

En caso de reclamación deberá el beneficiario demostrar gestiones de cobranza y de no pago del fiado, en el plazo que el beneficiario se obliga a mantener sus políticas de cobranza para procurar el pago.

Criterios Generales⁶

Los criterios que se tomarán en cuenta para proponer la operación que se pretende afianzar son:

- Revisar con el beneficiario sus políticas de otorgamiento de crédito y análisis históricos de incumplimientos. El índice obtenido nos indicará si hay problemas en el otorgamiento de crédito o cobranza inadecuada, por lo que habrá de consultar al área de crédito para contemplar las posibles desviaciones y establecer los criterios individuales de la operación a seguir.
- Revisar el contrato o documento fuente y tratar de pactar como fuente alternativa de pago la devolución de la mercancía y en su caso, el pago será equivalente a la indemnización del costo financiero por inmovilización de inventarios a favor del beneficiario y que la operación esta debidamente autorizada para su afianzamiento.
- La suspensión de nuevas entregas de mercancía por el beneficiario al momento de incumplimiento por parte del fiado, forma parte importante de la negociación, sustentada en bases técnicas, ya que las nuevas operaciones realizadas después de presentada la reclamación a la afianzadora, no quedaran garantizadas.
- Es importante sustentar y mantener la adecuada aplicación de tarifas y deducibles, a fin de lograr todas las condiciones que hagan rentable la operación y reúnan las característica de un buen producto.

⁶ FIANZAS MEXICO, S.A. Políticas Operativas, p. PRIV-3

- No apoyar operaciones de productos perecederos, o productos cuyo valor sea especulativo ya que están sujetas a diversas variables económicas como son el café, metales preciosos, productos básicos, etc..

- Definir si se trata de operaciones revolventes o simples, siendo la diferencia entre una y otra que las primeras operan su disposición a través de varios usos y pagos, y las simples, cuando se dispone del crédito una sola vez y se paga en varias partes sin volver a disponer hasta en tanto se liquide el saldo. Esto es básico, ya que en operaciones revolventes se propone cobrar el doble de las tarifas normales.

ii.2 Operaciones de arrendamiento.

Concepto de Arrendamiento.

Hay arrendamiento cuando las dos partes contratantes se obligan recíprocamente, una, a conceder el uso o goce temporal de una cosa, y la otra, a pagar por ese uso o goce un precio cierto (art. 2398 C. Civil).

Se entiende por arrendamiento financiero⁷, aquel contrato mediante el cual la Arrendadora adquiere un bien y le concede el uso y goce temporal al arrendatario por un plazo y precio determinado, hasta que se le transfiera la titularidad del bien una vez cumplido el plazo y condiciones originales a un precio simbólico.

Características del arrendamiento.

a) Puro : contrario al arrendamiento financiero, no existe ningún derecho u obligación entre el arrendatario y el arrendador al término del plazo fijado.

Se establece exclusivamente el derecho de uso o goce del bien en favor del arrendatario a cambio del pago de una renta predeterminada.

⁷ CREDITO AFIANZADOR, S.A. Curso de Fianzas de Crédito, p.28

b) Financiero : que se establezca un plazo forzoso que sea igual o superior al mínimo para deducir la inversión en los términos de las disposiciones fiscales o cuando el plazo sea menor, existen las siguientes opciones:

1. Transferir la propiedad del bien objeto del contrato mediante el pago de una cantidad determinada, que deberá ser inferior al valor de mercado del bien al momento de ejercer la opción de compra.

2. Prorrogar el contrato por un plazo cierto durante el cual los pagos serán por un monto inferior al que se fijo durante el plazo inicial del contrato.

3. Obtener parte del precio por la enajenación a un tercero del bien objeto del contrato.

Operaciones de Arrendamiento Financiero

Operaciones de "sale and lease back"⁸

Estas transacciones consistentes en que la empresa vende parte de sus activos fijos a la arrendadora, con el objeto de obtener liquidez, y al mismo tiempo celebra un contrato de arrendamiento financiero, con el fin de comprar sus activos con crédito a plazo.

Programa de Proveedores

Este tipo de esquema es implantado en compañías productoras y/o distribuidoras de bienes de capital, su objetivo principal es permitirle a dichas compañías ofrecer a sus clientes un instrumento de financiamiento a largo plazo en la adquisición de sus productos, lo cual necesariamente reditúa en un incremento en sus ventas.

No obstante que el esquema general es muy sencillo, es necesario diseñar un esquema particular para cada empresa.

⁸ cf., FIANZAS MEXICO, S.A. Manual de Fianzas de Crédito, p.86

b) Financiero : que se establezca un plazo forzoso que sea igual o superior al mínimo para deducir la inversión en los términos de las disposiciones fiscales o cuando el plazo sea menor, existen las siguientes opciones:

1. Transferir la propiedad del bien objeto del contrato mediante el pago de una cantidad determinada, que deberá ser inferior al valor de mercado del bien al momento de ejercer la opción de compra.
2. Prorrogar el contrato por un plazo cierto durante el cuál los pagos serán por un monto inferior al que se fijo durante el plazo inicial del contrato.
3. Obtener parte del precio por la enajenación a un tercero del bien objeto del contrato.

Operaciones de Arrendamiento Financiero

_ Operaciones de "sale and lease back"⁸

Estas transacciones consistentes en que la empresa vende parte de sus activos fijos a la arrendadora, con el objeto de obtener liquidez, y al mismo tiempo celebra un contrato de arrendamiento financiero, con el fin de comprar sus activos con crédito a plazo.

_ Programa de Proveedores

Este tipo de esquema es implantado en compañías productoras y/o distribuidoras de bienes de capital, su objetivo principal es permitirle a dichas compañías ofrecer a sus clientes un instrumento de financiamiento a largo plazo en la adquisición de sus productos, lo cuál necesariamente reditúa en un incremento en sus ventas.

No obstante que el esquema general es muy sencillo, es necesario diseñar un esquema particular para cada empresa.

⁸ cfr., FIANZAS MEXICO, S.A. Manual de Fianzas de Crédito, p.86

Activos sujetos a financiamiento.

Durante muchos años se limitó el arrendamiento financiero como una opción de compra exclusiva para automóviles, sin embargo son igualmente arrendables bienes inmuebles, maquinarias, mobiliario y equipo de oficinas, computadoras, aviones, envases, etc.; es decir, todo tipo de activos fijos.

Plazo de arrendamiento.

En este sentido es muy importante la tasa de depreciación del bien objeto. Siendo lo más usual que el plazo de arrendamiento sea uno o dos años más corto que el plazo de depreciación.

En el caso de operaciones de "sale and lease back", el plazo se determina en base a la vida útil remanente del bien objeto.

Ventajas del arrendamiento financiero.

Contribuye al óptimo aprovechamiento del capital de trabajo, permitiendo a la empresa invertir sus recursos en áreas más productivas o proyectos nuevos.

Significa una fuente adicional de financiamiento al liberar sus líneas tradicionales de crédito.

Es financiamiento a mediano o largo plazo.

Reduce los riesgos de inflación al obtener en el presente, bienes que serán pagados en un futuro a precios actuales, bienes que además producen y generan utilidades.

No hay compromisos de reciprocidad como en el caso de otros instrumentos del crédito.

La opción de compra del bien será variable y estará en base del valor factura del bien.

ii.3 Operaciones de factoraje.

Concepto de Factoraje⁹: Es un contrato por medio de la cual, una empresa llamada Factor, compra cuentas por cobrar pertenecientes a un particular. Su función primordial es apoyar al

⁹ CREDITO AFIANZADOR, S.A. op.cit. p.33

Activos sujetos a financiamiento.

Durante muchos años se limitó el arrendamiento financiero como una opción de compra exclusiva para automóviles, sin embargo son igualmente arrendables bienes inmuebles, maquinarias, mobiliario y equipo de oficinas, computadoras, aviones, envases, etc.; es decir, todo tipo de activos fijos.

Plazo de arrendamiento.

En este sentido es muy importante la tasa de depreciación del bien objeto. Siendo lo más usual que el plazo de arrendamiento sea uno o dos años más corto que el plazo de depreciación.

En el caso de operaciones de "sale and lease back", el plazo se determina en base a la vida útil remanente del bien objeto.

Ventajas del arrendamiento financiero.

Contribuye al óptimo aprovechamiento del capital de trabajo, permitiendo a la empresa invertir sus recursos en áreas más productivas o proyectos nuevos.

Significa una fuente adicional de financiamiento al liberar sus líneas tradicionales de crédito.

Es financiamiento a mediano o largo plazo.

Reduce los riesgos de inflación al obtener en el presente, bienes que serán pagados en un futuro a precios actuales, bienes que además producen y generan utilidades.

No hay compromisos de reciprocidad como en el caso de otros instrumentos del crédito.

La opción de compra del bien será variable y estará en base del valor factura del bien.

ii.3 Operaciones de factoraje.

Concepto de Factoraje⁹: Es un contrato por medio del cual, una empresa llamada Factor, compra cuentas por cobrar pertenecientes a un particular. Su función primordial es apoyar al

⁹ CREDITO AFIANZADOR, S.A. op.cit. p.33

capital de trabajo mediante la recuperación anticipada de dichas cuentas por cobrar de las cuales es propietario el usuario del servicio y que cede a la empresa Factor a descuento, para allegarse de un financiamiento.

Limitaciones:

- a) No se cubre cartera entre filiales.
- b) La afianzadora se reserva el derecho de seleccionar cartera.
- c) Tener cuidado con posibles novaciones de cartera.

Términos y condiciones:

- Concepto a garantizar : La eventual falta de pago por parte de la empresa cedente de la línea de crédito otorgada para realizar factoraje financiero.

- Se cubrirán los intereses en forma mensual y el principal hasta el vencimiento del contrato de factoraje (12 meses).

- Monto: Variable según las líneas de crédito autorizadas por la empresa de factoraje.

- Vigencia: Hasta 12 meses, mas el plazo de pago de la última disposición, la renovación de la fianza no opera en forma automática.

Clasificación:¹⁰

Factoraje con recurso: En esta modalidad el factoraje le compra a su empresa la cartera no vencida, pagando en efectivo una parte de la cartera cedida (menos una reserva); al vencimiento de esta operación, se le devuelve al cliente la diferencia del documento en un plazo corto, después de que se le cobre al deudor original. La administración y cobranza, la efectúa totalmente la empresa de factoraje.

Factoraje con cobranza delegada: Esta modalidad es similar a la anterior, con la variante de que la custodia, administración y cobranza la efectúa la empresa cedente.

¹⁰ FACTORING HAVRE, S.A. Manual Operativo, p. 23

Factoraje puro: Para este esquema, el factoraje toma el riesgo de crédito de los documentos que se cedieron, teniendo el compromiso de liquidar oportunamente dicho importe a su empresa. Es decir, que en base a las condiciones pactadas, se les liquida sus cuentas cedidas al vencimiento de las mismas o en fecha prefijada, siguiendo el esquema tradicional de operación de factoraje.

Factoraje a proveedores: Con objeto de apoyar a los proveedores de su empresa, la compañía de factoraje descuenta los documentos emitidos por su empresa (generalmente pagarés, o letras de cambio), liquidándoles inmediatamente dicho importe a su proveedor. Esto se hace principalmente con los créditos otorgados a grandes empresas o cadenas comerciales.

ii.4 Operaciones bursátiles.

Concepto:

Papel Comercial.¹¹

Son pagarés denominados en moneda nacional, suscritos por sociedades anónimas mexicanas, para financiar capital de trabajo. Es decir son pagarés emitidos por empresas privadas mexicanas para financiar necesidades de crédito a corto plazo, por lo general hasta por 9 meses.

Este tipo de documentos se venden a descuento y se redimen a su valor nominal.

El Papel Comercial esta regulado por lo especificado en las Circulares 10-118 y 10-118 bis, de la Comisión Nacional de Valores. Al igual a los requisitos que marca la Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito en lo referente a la literalidad de los títulos de crédito.

Clasificación:

¹¹ cfr. CREDITO AFIANZADOR, S.A. *op.cit.*, p. 25

A) Quirografario. Es aquel que con la firma de un apoderado respalda la validez de la línea.

B) Avalado. Aquel cuando la empresa emisora es de reciente creación (por lo que no es sujeta de crédito) y requiere financiamiento a corto plazo, caso en que una sociedad nacional de crédito otorga su aval.

C) Indizado. Esta indizado al dólar libre de los Estados Unidos, representa un instrumento de financiamiento para empresas que generan flujo en dólares o con cuentas por cobrar en esa moneda.

D) Afianzado. Aquel en el que una compañía afianzadora otorga una fianza de cumplimiento de pago, cobrando una comisión adicional. Este Papel se propone cuando la empresa emisora es de reciente creación o sea una comercializadora o distribuidora de productos debido a la estacionalidad de las ventas y al alto apalancamiento que presenta la empresa.

La tasa de interés que paga este papel es menor a la que paga el Papel Comercial quirografario.

Características:

- Se emite a descuento.
- Valor nominal de \$ 100.00 (cien pesos).
- Plazo de las emisiones no será menor a 7 días ni mayor a 360 días.
- La vigencia de la línea es de 360 días y puede ser revocable.
- Puede ser adquirido por personas físicas o morales.
- No puede ser adquiridos por sociedades nacionales de crédito (excepto el Papel Comercial Avalado).

Mecánica:

La empresa emite un pagaré a favor de la Casa de Bolsa.

La persona que firme el pagaré deberá tener facultades otorgadas por la empresa a través de un poder notarial para suscribir títulos de crédito.

Este pagaré es a valor nominal y se coloca a descuento a través de la Bolsa Mexicana de Valores

Elementos Personales:

- Empresa emisora. (Fiado)
- Casa de Bolsa. (Beneficiario intermedio)
- Bolsa Mexicana de Valores. (Conducto para la colocación del Papel Comercial)
- Adquirente del Papel Comercial. (Beneficiario final)

Obligaciones.

Son títulos de crédito emitidos a largo plazo por sociedades anónimas establecidas en México, a través de las cuales las empresas emisoras se comprometen a pagar a los tenedores de los títulos en fechas previamente establecidas, una determinada cantidad de dinero por concepto de intereses, y restituir el principal mediante amortizaciones (pagos parciales) sucesivas o en un pago global al vencimiento del crédito o financiamiento.

Las obligaciones están reglamentadas en la Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito en sus artículos 208 al 228.

Clasificación:

Se clasifican según su mecanismo en: Tradicional, Disposiciones múltiples, Convertibles, Rendimientos Capitalizables.

Según su garantía en: Quirografarias, Hipotecarias, Avaladas, Prenderías, Fiduciarios, Indizadas.

Mecánica:

La empresa emite un pagaré a favor de la Casa de Bolsa.

La persona que firme el pagaré deberá tener facultades otorgadas por la empresa a través de un poder notarial para suscribir títulos de crédito.

Este pagaré es a valor nominal y se coloca a descuento a través de la Bolsa Mexicana de Valores.

Elementos Personales:

- Empresa emisora. (Fiado)
- Casa de Bolsa. (Beneficiario intermedio)
- Bolsa Mexicana de Valores. (Conducto para la colocación del Papel Comercial)
- Adquirente del Papel Comercial. (Beneficiario final)

Obligaciones.

Son títulos de crédito emitidos a largo plazo por sociedades anónimas establecidas en México, a través de las cuales las empresas emisoras se comprometen a pagar a los tenedores de los títulos en fechas previamente establecidas, una determinada cantidad de dinero por concepto de intereses, y restituir el principal mediante amortizaciones (pagos parciales) sucesivas o en un pago global al vencimiento del crédito o financiamiento.

Las obligaciones están reglamentadas en la Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito en sus artículos 208 al 228.

Clasificación:

Se clasifican según su mecanismo en: Tradicional, Disposiciones múltiples, Convertibles,

Rendimientos Capitalizables.

Según su garantía en: Quirografarias, Hipotecarias, Avaladas, Prenderías, Fiduciarios,

Indizadas.

Características:

El instrumento tiene la flexibilidad para adecuarse a las necesidades financieras de la Empresa a mediano y largo plazo. Su estructura final se determina al hacer compatibles los objetivos y necesidades de la Empresa Emisora con las expectativas del público inversionista en el momento de la colocación.

Deberá de existir una declaración voluntaria de la Sociedad Emisora, que se hará contar en acta ante notario e inscrita en el Registro Público de la Propiedad. (Artículo 213 Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito).

Tener un consejo de Administración operando.

Dentro de los estatutos de la sociedad debe estar expresamente incluida la facultad para emitir obligaciones.

Posibles adquirentes (Beneficiarios):

- Personas físicas o morales de nacionalidad mexicana o extranjera.
- Instituciones de Seguros y Fianzas hasta por el 5% del importe de la emisión.
- Fondos de pensión y primas de antigüedad hasta el 5% del importe de la emisión.
- Sociedades de inversión.
- Almacenes Generales de Depósito, Arrendadoras Financieras y Uniones de Crédito.

Elementos Personales:

- Empresa emisora. (Fiado)
- Casa de Bolsa. (Beneficiario intermedio)
- Bolsa Mexicana de Valores. (Conducto para la colocación del Papel Comercial)
- Adquirente del Papel Comercial. (Beneficiario final)

*ii.5 Operaciones derivadas de los pagos de créditos de programas especiales de apoyo a la micro y pequeña empresa que otorgue Nacional Financiera.*¹²

Las instituciones de fianzas han diseñado el presente sistema de garantía a través de fianza de crédito para aquellos empresarios (micro y pequeña empresa) que no cuenta con garantías suficientes para obtener un crédito.

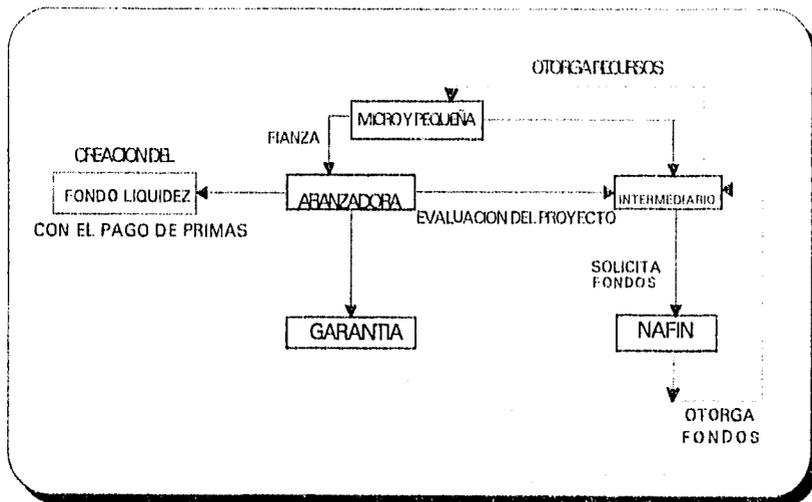
El crédito será otorgado por Nacional Financiera a través de algún intermediario financiero (arrendadora, banca comercial, etc.) a los empresarios de pequeña y micro empresa.

Forma de operación.

- ♦ El empresario solicita el crédito al intermediario financiero.
- ♦ Una vez que el intermediario a evaluado el proyecto técnica, financiera y económicamente viable, se le indicara que requiere de una fianza para garantizar el crédito.
- ♦ La fianza puede ser tramitada a través de un corredor de fianzas; quien evaluará el proyecto y lo presentará a la compañía de fianzas; quien al igual que los anteriores organismos, realizará un análisis y aprobara o rechazará el otorgamiento de la fianza de crédito.
- ♦ En forma paralela se estudia el negocio por el intermediario financiero y el agente de fianzas y la afianzadora. Si el intermediario financiero ve viable el proyecto y se otorgo la garantía por parte de la afianzadora, solicitará a Nacional Financiera los fondos necesarios para otorgar el crédito.

A continuación mostramos un esquema de la manera en que operarla esta fianza de crédito.

¹² AFIANZADORA MEXICANA, Fianzas de Crédito, p.2



Como ya explicamos, este programa está diseñado para que la cia. afianzadora otorgue una fianza de crédito a favor de Nacional Financiera, ésta a su vez otorga la garantía y los recursos a través de los Intermediarios Financieros a la micro y pequeña empresa.

Este crédito forma parte de los apoyos que otorga Nafin al desarrollo de pequeñas empresas y micros, por lo que solo se limita su otorgamiento a empresas constituidas por personas físicas o morales que desempeñen actividades industriales, comerciales y de servicio que cumplan con los parámetros de micro y pequeña empresas.

El destino del crédito deberá estar dirigido a mejorar el Capital de trabajo, compra de Activos Fijos y no puede ser utilizado para la reestructuración de pasivos.

El plazo del crédito estará fijado por el tipo de crédito del que se trate pudiendo ser el plazo hasta de más de 10 años en los casos de activos fijos.

La tasa es fijada de acuerdo a la tasa líder del mercado y es variable durante el crédito, pudiendo ser fija según se establezca.

ii.6 Esquema general para la contratación de fianzas de crédito.

Documentos que se solicitan para la expedición de fianzas de crédito.

I. Legales :

1. Acta Constitutiva. Permite conocer y evaluar la legalidad de la constitución de la empresa solicitante, así como la fecha de constitución, capital suscrito y los poderes notariales.
2. Modificaciones y Poderes Notariales. Por estos documentos podremos conocer las modificaciones que se han dado al acta constitutiva y/o a los poderes notariales. Con los poderes notariales se identifican a la o las personas que podrá suscribir el contrato de afianzamiento y comprometer a la empresa.
3. Contrato fuente. Por medio de este contrato, celebrado entre el fiado y el beneficiario, conocemos el fin del crédito a afianzar, así como las condiciones del mismo, de tal manera que podamos verificar que la operación está autorizada por las Reglas de Carácter General para Operaciones de Crédito.
4. En el caso de ser personas físicas y de estar casado, solicitar el acta de matrimonio para conocer bajo qué régimen está casado.
5. Referencias Bancarias y Comerciales. Tener la posibilidad de pedir e investigar referencias de la empresa solicitante tanto a los bancos donde opera sus cuentas y con casas comerciales con quienes tiene relaciones, con el fin de tener un parámetro más de referencia.

II. Financieras :

1. Balance General.
2. Estado de Resultados.

Se solicitan los estados financieros de dos ejercicios anteriores completos preferentemente auditados y el último con 4 meses de antigüedad; con el fin de conocer cuál es el nivel para adquirir deuda sin que se afecte la estructura financiera y operativa de la empresa. Así mismo, conocer la solvencia e historial económico de la misma.

Se sugiere solicitar, en operaciones selectivas, un flujo de efectivo con el fin de conocer la sanidad económica de la empresa.

Proyecciones, en caso de operaciones cuya vigencia sea mayor a 24 meses, sugerimos se soliciten proyecciones de los estados financieros con el objeto de conocer la capacidad económica de la empresa a futuro; estas proyecciones se solicitan acompañadas de sus bases y supuestos con los que fueron elaboradas.

Garantías :

Copia de la escritura de un bien inmueble urbano que presente como garantía y que guarde una relación de 2 a 1 con relación al monto del crédito a afianzar. La copia de la escritura se solicita tenga los sellos de inscripción en el Registro Público de la Propiedad y acompañarla, de ser posible, del certificado de libertad de gravamen y avalúo reciente.

Los datos que se solicitan en la copia de la escritura son para verificar el contenido de la misma en el registro público de la propiedad y que los datos asentados en ella sean los correctos.

El bien inmueble de garantía se solicitan tanto a personas físicas como morales en su carácter de solicitante u obligado solidario.

Para las demás garantías señaladas en el artículo 24 de la Ley de Federal de Instituciones de Fianzas, se observará el caso en particular.

III. Otros:

1. Cuestionarios. Para conocer los datos relevante del cliente, sea persona física o moral, en su carácter de solicitante y/o obligado solidario. Los datos que llevan estos cuestionarios son los mismos que se solicitaron en los anteriores puntos. Con ellos podremos conocer mas ampliamente al cliente en todas sus aspectos legales y personales, además de que facilitara el llenado del Contrato Solicitud de Fianza.

2. Contrato Solicitud de Fianza. Este contrato solicitud es interno de cada afianzadora por lo que se podrá solicitar a la afianzadora directamente o al Agente de Fianzas. Los datos contenidos son los mismos aún que sean internos de cada afianzadora.

3. Seguro de vida. Este seguro de vida es exclusivo para operaciones en cuyo caso el solicitante o fiado sea persona física y queda sujeto a solicitud de la afianzadora; lo que garantizamos con este seguro es la recuperación del adeudo en caso de fallecimiento o incapacidad permanente del fiado. El seguro de vida es a favor de la cia afianzadora y por el tiempo que dure el crédito a afianzar.

4. Identificación oficial. Puede ser copia de:

Pasaporte.

Credencial de Elector

O cualquier otra identificación oficial vigente con firma y foto.

Esquema de operación general.

Marco de operación.

Existe una persona otorgante de crédito (beneficiarios) y una empresa en busca de recursos financieros (fiado). A fin de garantizar el cumplimiento por alguna de las partes, la fianza de crédito cumple con los requisitos para garantizar ante el beneficiario el cumplimiento de las obligaciones contraídas por el fiado. Dicha fianza de crédito puede solicitarse a través de un

Agente de Fianzas autorizado, quien requisitará la documentación necesaria al solicitante de la misma. El Agente de Fianzas asesora y realiza las gestiones necesarias ante la compañía de Fianzas para que esta garantice la obligación ante el beneficiario a cuenta del fiado.

La fianza de crédito garantiza todas las obligaciones de pago contenidas en el contrato o convenio de la operación de que se trate, dicho contrato deberá contener el monto de la operación, la fianza de crédito logra que el riesgo de cumplimiento o recuperación sea menor tanto para el beneficiario como para el fiado.

Cuando funciona la fianza de crédito.

A solicitud del Beneficiario para garantizar la o las operaciones que realice la empresa solicitante del crédito (fiado), ésta acude al Agente de Fianzas quien presta la asesoría para que se realice el trámite de la fianza en forma oportuna y correcta.

La fianza de crédito garantiza el cumplimiento oportuno de la línea de crédito otorgada, logrando que el riesgo de cumplimiento o recuperación sea menor tanto para el beneficiario como para el fiado.

Forma en que opera la asesoría de el Agente de Fianzas.

La asesoría que presta el Agente de Fianzas no es solo el trámite de la fianza ante las compañías afianzadoras sino también dar una asesoría legal y/o financiera sin un costo adicional para el cliente con el fin de lograr la contratación de la fianza. El Agente de Fianzas, consciente de que el cliente busca una respuesta rápida y segura, solicita la documentación mínima requerida por las afianzadoras con el fin de integrar un expediente lo mas completo posible, logrando con ello una respuesta rápida al negocio por parte de la compañía de fianzas.

Criterios generales para la aceptación de operaciones.

Los criterios que se tomaran en cuenta para proponer la operación que se pretende afianzar son:

- Revisar la autenticidad y vigencia de los documentos así como de la empresa que los emite, de acuerdo a las reglamentaciones correspondientes.
- La suspensión de nuevas negociaciones de documentos por el beneficiario al momento de incumplimiento por parte del fiado, forma parte importante de la negociación, sustentada en bases técnicas, ya que las nuevas operaciones realizadas después de presentada la reclamación a la afianzadora, no quedaran garantizadas.

CAPITULO III

**ANALISIS FINANCIERO PARA FIANZAS QUE
GARANTICEN OPERACIONES DE CREDITO.**

iii. Análisis Financiero para fianzas que garanticen operaciones de crédito.

iii.1 Generalidades

El análisis financiero que se realice a los estados financieros de una empresa solicitante de fianzas de crédito es de vital importancia para la cia. de fianzas, lo anterior se debe a que la expedición de este tipo de fianzas implica un alto riesgo.

Las fianzas de crédito requieren, para su expedición, un análisis previo de la operación.

Dentro de las políticas de expedición de las cias. de fianzas se encuentra principalmente :

- ♦ Análisis financiero
- ♦ Integración de garantías de recuperación suficientes de acuerdo al tipo de operación de crédito y monto de la fianzas de que se trate.
- ♦ Contratación de pólizas de seguros sobre los bienes materia del contrato que origine la fianza.
- ♦ Pago de primas al momento de la expedición, ampliación, prórroga o renovación de la fianza.

Una vez que hemos señalado las principales políticas de expedición de fianzas y de darnos cuenta de la importancia que tiene el análisis financiero en las operaciones de crédito, veremos como realizarlo.

¿ Que es un Estado Financiero ? Documento prioritariamente numérico que proporciona informes periódicos o a fechas determinadas sobre el estado o desarrollo de la administración de una empresa.¹

Dentro de la clasificación de los estados financieros son considerados como principales²

¹ CALVO LANGARRICA, Cesar. Análisis e Interpretación Edos. Financ. p.A-2

² ibidem, p.A-6

- ♦ Balance General. Es el Estado que muestra la situación financiera de una empresa en un momento dado. Incluye todos los valores con que opera una empresa (derechos y obligaciones) por lo que es el estado más completo que se puede formular.

Además, es estático por que nos muestra la situación que esos valores financiero guardan en una fecha, que por disposición de las autoridades fiscales de México, las operaciones de las empresas inician el 1° de Enero y terminan el 31 de Diciembre del mismo año.

- ♦ Estado de Perdidas y Ganancias. Es el estado que muestra las operaciones que ha tenido una empresa durante un periodo hasta llegar a los resultados obtenidos. Su importancia radica en que determina paso a paso la forma en que llegó al resultado (utilidad o pérdida). Este Estado es dinámico por no dar cifras a una fecha fija, sino que representa el movimiento de operaciones acumuladas por un periodo.

- ♦ Estado del Costo de Producción y Venta. Es el Estado que muestra minuciosamente todos los elementos que forman el costo de lo producido, así como el de lo vendido durante un periodo determinado. Al igual que el antes mencionado Estado, su resultado se muestra en el Balance General, por lo que su importancia radica en la presentación detallada de como se determino el costo de producción o de venta.

Nota.- La presentación de este Estado dependerá del tipo de operaciones que realiza la empresa en cuestión.

Otros Estado Financieros que se utilizan en la mayoría de las empresas y que dependen del tipo de operaciones a las que se dedican, en general empresa de servicio, industriales, comerciales, etc. son:

ESTADOS FINANCIEROS SECUNDARIOS	ESTÁTICO	DINÁMICO
Estado de Capital de Trabajo	<<>>	
Estado del Superávit		<<>>
Edo. de Origen y Aplicación de Recursos		<<>>
Edos. Comparativos		

La clasificación en principales y secundarios de los Estados Financieros dependerá del criterio de cada empresa, por lo que la clasificación antes mencionada no implica que sea la correcta o incorrecta, sino una de las maneras en que puede clasificarse los Estados Financieros.

Contenido del Balance General³

El Balance General muestra las partidas de derechos y obligaciones en tres grandes rubros:

ACTIVO (derechos)	PASIVO (obligaciones para terceros)
	CAPITAL (obligaciones para accionistas)

El Activo se divide en: **Circulante**, son los derechos en efectivo y todo aquello que se haya de convertir en efectivo o se haya de consumir en el ciclo normal de operaciones. **No Circulante** todos aquellos derechos de la empresa que no son realizables en efectivo en el corto plazo, como son los activos fijos (propiedades físicas tangibles con una vida útil mayor a un año y que se utilizan en las operaciones propias del negocio) activos intangibles (derechos de la empresa que la sitúan en una posición ventajosa frente a la competencia, como son, patentes y marcas, derechos de autor, crédito mercantil, concesiones, etc.) inversiones a largo plazo (todas aquellas inversiones que realice la empresa a un plazo mayor de un año), otros activos

³ cf. VAN HORNE, James C. Fundamentos de Administración Financiera, p. 125

no circulantes (son los bienes arrendados con opción a compra, o bienes adquiridos a través de contratos de arrendamiento financiero; además de los anteriores conceptos pueden incluirse en este apartado las propiedades abandonadas o en proceso de construcción y que puedan generar ingresos en un futuro).

El segundo gran apartado del Balance General es el denominado Pasivo que engloba todas las deudas que tiene la empresa. Representa la parte de los activos que han sido financiados por terceros.

El pasivo puede clasificarse en **Corto Plazo**, dicha clasificación se debe a que el vencimiento de las obligaciones sea menor a un año (ciclo normal de operaciones de las empresas en México) y se representaran de acuerdo con los diferentes terceros que financien. Además de las obligaciones de terceros, deben reflejar las cuotas al IMSS y los impuestos generados ya sea como retenedor o como causante en el rubro de pasivos de acuerdo a la naturaleza del impuesto. A **Largo Plazo** todas las obligaciones con vencimiento mayor a un año. En este rubro se incluirán las obligaciones en circulación (suma del valor nominal de las obligaciones ya vendidas), créditos otorgados por instituciones de crédito a mediano y largo plazo (habilitación o avío y créditos refaccionarios) prestamos hipotecarios si exceden de un año. Si el fondo de pensiones se incluye en el activo, la provisión para pensiones y jubilaciones también se deberán incluir en el pasivo a largo plazo.

Y el tercer gran rubro del Balance General es el denominado **Capital** el cuál debe ser diferenciado entre "capital contable" y "capital social"; el capital contable es la parte de los recursos de una empresa que se han financiado por los dueños. Legalmente el capital social es la suma de las aportaciones de los socios.

Contenido del Estado de Resultados.⁴

La función principal del Estado de Resultados es determinar la utilidad neta de un ejercicio. Para ello debemos restar a los ingresos todos los gastos que incurrieron para la obtención de aquéllos. No debemos confundir ingresos contables con entradas en efectivo; es decir, si una empresa recibiera aportaciones de los socios o recibiera un préstamo bancario no constituyen ingreso alguno.

Los ingresos podrán considerarse como propios del giro o ajenos al giro de la empresa. Los intereses son los ingresos primordiales de una institución de crédito, las primas de seguros o de fianzas lo serán de una cía. aseguradora o afianzadora, las rentas de una compañía arrendadora o las ventas de productos terminados en una industria o comercio. Es decir, lo que se considere como ingreso deberá estar relacionado directamente con el giro primordial de la empresa y de allí dependerá y se diferenciará el tipo de análisis financiero que se de a los estados de resultados de las empresas.

Diferencia entre Costo, Gasto y Pérdida.⁵

El término *costo* se puede definir como el sacrificado económico para la adquisición de un bien o servicio. La compra de una máquina de escribir tiene un costo y también lo tienen los sueldos pagados a los empleados de oficina. En este último caso este costo ya está expirado, pues se supone que al pagar sueldos a los empleados de oficina ya contribuyeron a generar ingresos, y por lo tanto ya debe considerarse como gasto. El equipo de oficina representa un activo, y por lo tanto, un costo por expirar.

Si un activo expira y no genera ingresos, se convierte en una pérdida, como es el caso de una mercancía que ya pasó de moda, o bien, la pérdida provocada por un incendio de los inventarios.

⁴ idem, p. 127

⁵ cf. VILLEGAS H. Eduardo, La Información Financiera en la Admón., p. 56

La presentación del Estado de Resultados variara según la empresa que se trate, mas sin embargo el estándar de presentación es el siguiente⁶:

Ventas	Ventas	\$
Menos	Costo De Ventas	\$
Utilidad Bruta		\$
Menos	Gastos Operación	\$
Utilidad en operación.		\$
Costo Integral de Financiamiento	Gastos y Productos Financieros	\$
Utilidades antes de Impuestos		\$
Provisión para impuestos		\$
Utilidad Neta		\$

iii.2 Análisis financiero a través de las Razones Financieras

Análisis financiero.- Es la aplicación de operaciones matemáticas a los diversos rubros de los estados financieros, con el fin de saber como se integra la estructura financiera y de elementos para la correcta toma de decisiones.

Interpretación.- Es la asignación objetiva y subjetiva al resultado dado por el *análisis* y de esta forma nos permite hacer un diagnóstico sobre la situación financiera de la empresa conociendo sus puntos débiles y fuertes.

Existen diversos tipos métodos y análisis para realizar el análisis e interpretación de los estados financieros; son estos:

- Razones financieras.
- Porcentajes integrales.

⁶ cf. ibidem. p.27

Razones Financieras

Son las relaciones matemáticas entre cantidades que componen los Estados Financieros, con el fin de obtener una mayor información con cantidades más prácticas y que nos proporcionan información adicional a la presentada en los Estados Financieros por si solos⁷.

No importa que el método sea simple o complejo, uno solo no dará el fin por sí mismo, sino el conjunto de medios simples, es el que nos presentara un panorama completo. Los resultados dados por los métodos se deben tomar como simple señal de que algo esta ocurriendo.

Es importante señalar que no solo basta tener el análisis cuantitativo, ya que con el cualitativo también se pueden conocer muchas otras cosas y aspectos relevantes, por lo que es recomendable contar con los promedios de las principales razones financieras de los sectores de las mas comunes y significativos de las actividades empresariales del país, misma información que nos permitirán tener una mejor apreciación de la entidad que se esta analizando y así contar con un panorama mas amplio para la adecuada interpretación de los estados financieros, así como para la toma de decisiones.

En efecto, un número considerable de personas están interesados en el empleo de los estados financieros: los administradores, quienes necesitan información adecuada, para guiar los destinos del negocio; los banqueros, quienes necesitan contar con suficientes elementos de juicio, con objeto de estudiar a fondo las solicitudes de crédito; los inversionistas, quienes fundamentalmente desean obtener información que les muestre si las empresas en las que tienen la intención de invertir han obtenido y probablemente continuarán obteniendo ganancias

⁷ cf. VILLEGAS H., Eduardo. La información financiera en la Administración, p.96

suficientes, que les garanticen el principal y los beneficios de los valores emitidos por tales empresas.⁸

Características: *Razón financiera es el cociente que resulta de dividir una cuenta entre otra de los estados financieros; el resultado puede estar indicado en unidades monetarias, porcentaje o número de veces, esto dependiendo de la razón financiera que se trate, así como de su enfoque.*

Naturaleza:

- ♦ Surgen por la importancia de completar los absolutos de los Estados Financieros.
- ♦ Solo tendrán valor si se les considera como un todo interrelacionado.
- ♦ Muy frecuentemente muestran solo los efectos de una situación, y no las causas que los producen.
- ♦ Las Razones Financieras por si solas no son suficientes, es necesario que se comparen con otros parámetros. Para obtener un marco de referencia mas completo y real.
 - Objetivos de la empresa.
 - Giro o principal actividad empresarial.
 - Tendencias del sector al que pertenece.
 - Puede indicar, en ocasiones, solo el resultado de una situación estacional o temporal de la empresa.
 - Deben de utilizarse solo las razones financieras que se requieran para el objeto del análisis y el poder en determinado momento evitar desviaciones del fin que se persigue al momento de realizar el análisis.
 - Se debe de contar con información que sea confiable, oportuna, actualizada y completa.

⁸ cfr. MACIAS PINEDA, Roberto. El análisis de los Estados Financieros p. 30

Finalidad:

- Evidenciar la situación financiera de la empresa a una fecha determinada, con relación a los objetivos que se persiguen o pretenden realizar.

- Detectar las posibles desviaciones y/o deficiencias financieras de la empresa, confirmar o clasificar síntomas de dichas desviaciones y/o deficiencias financieras, con el fin de que se tomen las medidas correctivas correspondientes en forma oportuna, para la fijación de objetivos o implementación de planes de acciones.

Es importante indicar que las razones financieras no tienen todas las cualidades que se le atribuyen, sino simplemente son un método de análisis y su función se limita a servir de auxiliar para el estudio de las cifras de los negocios, señalando sólo probables puntos débiles. Es por ello necesario reconocer sus limitaciones.⁹

Condiciones que debe reunir la información financiera:

- Datos uniformes y Homogéneos.
- Procedimientos contables estructurados.
- Periodos contables uniformes y Homogéneos.
- Simplificación de cifras.

Clases de razones financieras:¹⁰

- Liquidez o de solvencia: Miden la capacidad de hacer frente a las obligaciones a corto plazo de la empresa.¹¹

- Actividad o de productividad: Mide la efectividad con que la empresa está empleando el activo para lograr sus objetivos.

⁹ ibidem, p.67

¹⁰ cfr. VILLEGAS, E. op.cit., p. 95

¹¹ cfr. VAN HORME, J. op.cit., p.131

- Apalancamiento o de endeudamiento: Mide el grado con que la empresa ha sido financiada por terceros (proveedores, acreedores, préstamos, etc.), así como el grado de dependencia con terceros.

- Rentabilidad o lucratividad. Mide la efectividad de la empresa en términos de utilidades e inversión y la forma como se logran los objetivos en este sentido.

Principales razones financieras:

Liquidez:

Relación del circulante. Se conoce como la capacidad de pago a corto plazo, es decir, la capacidad que se tiene para cubrir las deudas a corto plazo.¹²

Esta razón se obtiene al dividir el Activo Circulante entre el Pasivo Circulante.

Activo Circulante
Pasivo Circulante

El resultado es lo que tiene la empresa de Activo para liquidar cada peso de su Pasivo. Esta relación no es única, solo da una orientación. Se suficiente cuando el resultado en porcentaje es superior al 100%, o \$ 1.00 aunque no es definitiva la misma, ya que varía según el giro y la principal actividad realizada por la empresa. Y se interpretar de las siguientes formas:

- La empresa para hacer frente al 100% de sus obligaciones (pasivos circulantes), cuenta con el (resultado obtenido por 100)% de sus derechos. (activos circulantes).

- La empresa para hacer frente a cada peso que debe o de sus obligaciones (pasivo circulante), cuenta con (resultado obtenido) pesos de su haber o derechos (activo circulante).

Prueba del ácido: Conocida como de pago inmediato, es una razón muy rígida ya que se eliminan los inventarios pues su conversión a efectivo es más lenta que los otros activos circulantes.¹³

Se calcula: Activo Circulante menos Inventarios entre el Pasivo Circulante;

¹² cf. MACIAS PINEDA, Roberto. El análisis de los Edos. Financieros. p.75

¹³ idem. p.74

Activo Circulante - Inventario
Pasivo Circulante

lando como resultado la cantidad de activos de inmediata realización para el pago de sus obligaciones de inmediata exigibilidad (pasivo circulante) y se interpreta de la siguiente forma:

- La empresa para hacer frente al 100% de sus obligaciones (pasivos circulantes), cuenta con el (resultado obtenido por 100)% de sus derechos (activos circulantes) en el corto plazo.

- La empresa para hacer frente a cada peso que debe o de sus obligaciones (pasivo circulante), cuenta con (resultado obtenido) pesos de su haber o derechos (activo circulante) en el corto plazo.

Capital de trabajo: Es el resultado de la habilidad de la dirección de la empresa, para que esta continúe operando, ya que no es otra cosa que el excedente del activo circulante que representa la porción de la propiedad neta que se encuentra en funciones directas de lucro.

Se calcula: Restando el Pasivo Circulante del Activo Circulante

Activo Circulante - Pasivo Circulante

y se interpreta: - Los recursos con los que cuenta la empresa después de hacer frente a sus obligaciones, para continuar realizando sus actividades es de (resultado obtenido) pesos.

Línea de crédito: Esta razón nos ayuda a determinar cual es la capacidad de endeudamiento que tiene una empresa, así como a determinar que tan hábil es la administración de la empresa en cuanto la toma de decisiones relacionadas con el financiamiento de la empresa proveniente de terceros ajenos a la misma.

Se calcula: Activo Circulante menos Pasivo Circulante y esto dividido entre el Pasivo Circulante, multiplicándolo por cien, o Capital Contable entre Pasivo Circulante por cien, a fin de que se exprese en porcentajes. Esta razón se interpreta de la siguiente forma:

- La empresa sin comprometer su solvencia, mantiene una porción de Pasivo Circulante de (resultado obtenido).

Actividad:

Este grupo de razones financieras sirve para evaluar como funciona la empresa respecto a políticas preestablecidas, respecto a su historial y respecto al mercado.¹⁴

Inventario promedio: Es el importe en dinero del promedio de inventarios que mantiene la empresa en un periodo determinado, el cual es necesario para el proceso operativo de la misma.

Se calcula: Sumando el inventario inicial del periodo con el inventario final del periodo, y esto se divide entre dos. El resultado se interpreta de la siguiente forma:

- La empresa cuenta con un inventario promedio en el periodo de (resultado obtenido).

Rotación de inventarios de artículos terminados: Esta Razón nos muestra la eficiencia en el manejo de las mercancía de la empresa, así se puede observar que al elevarse este numero de movimiento del inventario, se explica un mejor trabajo de la administración en el control de los mismos, así como una mejor aplicación de los recursos monetarios de la empresa, en cuanto a la inversión que representa la empresa.

Se calcula: Costo de lo vendido entre el inventario promedio del periodo. O ventas totales del periodo entre el inventario final del periodo. Y se interpreta así: El inventario de la empresa tiene una Rotación de (resultado obtenido) veces al año.¹⁵

Plazo promedio de Rotación de inventarios: Nos indica cuantos días tarda en rotar el inventario de una empresa. Nos sirve para medir la eficiencia de la asignación de los recursos de la empresa en cuanto a los inventarios. Para medir el plazo en que la empresa puede realizar o vender sus existencias en inventario.

¹⁴ cf. VILLEGAS, E. op.cit. p.113

¹⁵ cf. CALVO, C. op.cit. p.B-5

Se calcula: $360 \text{ entre Rotación de inventarios} \times \text{O inventario final del periodo entre costo de lo vendido}$, después se multiplica por 365, y se interpreta:

- El plazo promedio de Rotación del inventario de la empresa es de (resultado obtenido) días.

- La empresa en realizar el total de sus inventarios tarifa un plazo promedio de (resultado obtenido) días.

Promedio de las cuentas por cobrar: Esta Razón nos indica cual es el promedio de las cuentas por cobrar en un periodo completo, ayuda a determinar el monto promedio de las ventas realizadas por la empresa en un periodo completo.

Se calcula: $\text{Cuentas por cobrar al inicio del periodo} + \text{las cuentas por cobrar al final del periodo}$, dividido entre 2. Y se interpreta:

- El promedio de cuentas por cobrar de la empresa durante este periodo es de (resultado obtenido).

Cartera: Nos ayuda a identificar el porcentaje de ventas a crédito realizadas, de las ventas totales realizadas en un periodo completo.

Se calcula: $\text{Ventas a crédito entre promedio de las cuentas por cobrar}$. Interpretándose de la siguiente forma:

- La cartera o cuentas por cobrar, de las ventas realizadas a crédito, representan el (resultado obtenido) % de las ventas totales realizadas por la empresa durante este periodo.

Plazo promedio de las cuentas por cobrar: la Razón de plazo promedio de cuentas por cobrar, nos ayudara a determinar en realidad si la empresa esta o cumpliendo adecuadamente con sus políticas de crédito que tiene establecidas, se determina la consistencia entre el departamento de ventas o mercadotecnia y el departamento de finanzas de la empresa. Un plazo demasiado largo de recuperación de cuentas por cobrar, no es necesariamente malo, se

deben de considerar las políticas de otorgamiento de crédito o de vetas a crédito, así como las condiciones del mercado o del sector.

Se calcula: 360 entre cartera, y se interpreta así:

- Las cuentas por cobrar de la empresa en este periodo, tienen una Rotación de (resultado obtenido) veces.

Rotación de las cuentas por cobrar: Nos indica el número de días que tarda la empresa en recuperar las cuentas por cobrar, también mide la eficiencia de la administración para la programación de las ventas durante un periodo, en función de los plazos de crédito que le otorga a sus clientes al momento de efectuar las ventas.

Se calcula: Multiplicando las cuentas por cobrar por 365 y después este resultado dividido entre ventas totales realizadas a crédito en el periodo. Y se interpreta de la siguiente forma:

- Las cuentas por cobrar de la empresa tienen una Rotación de (resultado obtenido) días.

- Las cuentas por cobrar de la empresa se recuperan en promedio cada (resultado obtenido) días.

Apalancamiento: Estas razones se encargan de mostrar en que porcentaje utiliza una empresa los recursos ajenos y que capacidad tiene para cubrir los intereses que se le cobran por la utilización de estos recursos.¹⁶

Apalancamiento a Pasivo Total: Esta Razón nos indica que porcentaje del 100% de los recursos aportados a la empresa, son recursos aportados por terceros ajenos a la misma.

$$\frac{\text{Pasivo Total}}{\text{Activo Total}}$$

¹⁶ *ibidem*, p. 106

Se calcula: Dividiendo el pasivo total entre la pasivo total, se expresa: Del 100% de los recursos con los que cuenta la empresa el (resultado obtenido) % son aportados por terceros ajenos a la misma.

Apalancamiento a Capital Contable: Esta razón mide o nos dice el porcentaje de los recursos totales de la empresa que son aportados por los accionistas de la misma, por la operación misma de la empresa, así como por las demás partidas que integran el capital contable del Balance General.

Se calcula: Dividiendo el capital contable entre la suma del capital contable mas el pasivo total, y después multiplicado por 100, pudiendo expresarse de la siguiente forma:

- Del 100% de los recursos con los que cuenta la empresa el (resultado obtenido) % son aportado por propios de la misma.

- El (resultado obtenido) % de los recursos de la empresa son aportados por propios de la misma.

Apalancamiento financiero: En las empresas industriales y/o comerciales, la inversión de los propietarios debe ser mayor a la inversión de los acreedores, ya que de esta manera la situación financiera de la empresa se considera satisfactorio y se disminuye el riesgo de perder el control sobre la misma.

Se calcula: Esta razón se obtiene al dividir el capital contable entre el pasivo total, expresándose de la siguiente forma:

- Del 100% de los pasivos totales de la empresa, esta cuenta con el (resultado obtenido por 100) % para hacerles frente.

- Por cada peso aportado por terceros ajenos a la empresa la empresa cuenta con (resultado obtenido) pesos para hacerle frente.

Se calcula: otra forma de calcular esta razón financiera, es la de dividir el pasivo total entre el capital contable, y se expresa de la siguiente forma:

- Del 100% de las aportaciones de los socios con los que la empresa cuenta para hacerles frente al (resultado obtenido por 100) % de las aportaciones por terceros ajenos a esta.

- Por cada peso que la empresa tiene aportado por los socios, la empresa debe a terceros ajenos a la misma (resultado obtenido) pesos.

Apalancamiento de ventas: Nos ayuda a determinar cual es el porcentaje de las ventas que realizamos, están siendo financiadas por terceros ajenos a la empresa, es decir, se determina cuál es el porcentaje de dependencia de las ventas con respecto a las deudas totales de la empresa.

Se calcula: se obtiene al dividir el pasivo total entre las ventas netas, se interpreta de la siguiente forma:

- Del 100% de nuestras ventas, están siendo financiadas por terceros ajenos a la empresa el (resultado obtenido por 100) %.

- El (resultado obtenido por 100) % de nuestras ventas, es financiado con deuda.

Apalancamiento de activos: Esta razón nos permite conocer en que porcentaje del total de los recursos que la empresa esta manejando, son financiados por personas ajenas a los accionistas de la empresa.

Se calcula: Dividiendo el pasivo total entre el activo total, expresándose así.

- Del 100% de nuestros recursos el (resultado obtenido por 100) % es financiado por terceros ajenos a los accionistas.

Razón de endeudamiento: Nos permite conocer que porcentaje del total de los recursos con los que cuenta la empresa se le deben a terceros ajenos a la misma.

Se calcula: Dividiendo al activo total entre el pasivo total,

$$\frac{\text{Activo Total}}{\text{Pasivo Total}}$$

y se expresa:

- Por cada peso que la empresa debe a terceros ajenos a esta cuenta con (resultado obtenido) pesos para hacerles frente.

- Por cada peso que aportan terceros ajenos a la empresa, la empresa cuenta con (resultado obtenido) pesos para su operación.

Pasivo a Capital Contable: Esta razón nos ayuda a determinar cuál es el porcentaje de deuda que se tiene a largo plazo con relación a las aportaciones hechas por propia de la empresa, utilidades del ejercicio y anteriores, así como las demás cuentas que integran el capital contable.

Se calcula: Dividiendo el pasivo a largo plazo entre el capital contable, y el resultado obtenido multiplicado por 100, expresándose:

- Del 100% del capital contable de la empresa, esta tiene en deuda a un plazo mayor a un año en (resultado obtenido) %.

- La deuda a largo plazo de la empresa, representa el (resultado obtenido) % del capital contable de la misma.

Rentabilidad:

Margen de utilidad neta: Esta razón financiera nos permite conocer cuál es la eficiencia relativa de la empresa después de tomar en cuenta todos los gastos y el impuesto sobre la renta.¹⁷ O el conocer cuál es el porcentaje de utilidad que se tiene sobre las ventas realizadas.

¹⁷ cfr. VAN HORME, J. *op.cit.* p. 143

Se calcula: Dividiendo al activo total entre el pasivo total,

$$\frac{\text{Activo Total}}{\text{Pasivo Total}}$$

y se expresa:

- Por cada peso que la empresa debe a terceros ajenos a esta cuenta con (resultado obtenido) pesos para hacerles frente.

- Por cada peso que aportan terceros ajenos a la empresa, la empresa cuenta con (resultado obtenido) pesos para su operación.

Pasivo a Capital Contable: Esta razón nos ayuda a determinar cuál es el porcentaje de deuda que se tiene a largo plazo con relación a las aportaciones hechas por propia de la empresa, utilidades del ejercicio y anteriores, así como las demás cuentas que integran el capital contable.

Se calcula: Dividiendo el pasivo a largo plazo entre el capital contable, y el resultado obtenido multiplicado por 100, expresándose:

- Del 100% del capital contable de la empresa, esta tiene en deuda a un plazo mayor a un año en (resultado obtenido) %.

- La deuda a largo plazo de la empresa, representa el (resultado obtenido) % del capital contable de la misma.

Rentabilidad:

Margen de utilidad neta: Esta razón financiera nos permite conocer cuál es la eficiencia relativa de la empresa después de tomar en cuenta todos los gastos y el impuesto sobre la renta.¹⁷ O el conocer cuál es el porcentaje de utilidad que se tiene sobre las ventas realizadas.

¹⁷ cf. VAN HORME, J. op.cit. p. 143

Se calcula: Dividiendo la utilidad neta después de impuestos entre ventas, y se expresa de la siguiente forma:

Utilidad Neta después de Impuestos
Ventas

Rendimiento sobre el capital contable: Esta razón nos permite conocer cuál es el porcentaje de utilidades que se están generando, con relación a la inversión de los accionistas de la empresa y demás cuenta del capital contable. Se calcula: Utilidad neta después de impuestos entre el capital contable, y se expresa:

Utilidad Neta después de Impuestos
Capital Contable

- El rendimiento de la utilidad de la empresa generada por sus ventas con relación al capital contable es del (resultado obtenido por 100) %.

Rendimiento sobre el capital social: Esta razón nos permite conocer cuál es el porcentaje de utilidades que se están generando, con relación a la inversión de los accionistas de la empresa.

Se calcula: Utilidad neta después de impuestos entre el capital social, y se expresa:

- El rendimiento de la utilidad de la empresa generada por sus ventas con relación a la inversión realizada por los accionistas de la empresa es del (resultado obtenido por 100)%.

Rendimiento sobre la inversión: Esta razón nos permitirá conocer cuál es la relación que existe en porcentaje de los recursos totales de la empresa requeridos para generar la utilidad de un ejercicio realizando su objeto principal o principal actividad industrial y/o comercial.

Se calcula: Utilidad neta después de impuestos entre el activo total, y se expresa:

- El rendimiento de la utilidad de la empresa generada por sus ventas totales con relación a la inversión total en activos de propiedad de la empresa (resultado obtenido por 100)%.

Es útil presentar como porcentajes las partidas de los estados financieros, los porcentajes se pueden relacionar con totales como el activo total o ventas totales. La evaluación de tendencias porcentuales de estados financieros con el transcurso del tiempo permite al analista una visión interna de los movimientos fundamentales de los fondos.

Para calcularlos consiste en determinar la participación porcentual de cada renglón de activo, respecto del total de activos, o de cada renglón de pasivo y capital respecto de la suma total de estos dos últimos conceptos.

Tratándose del Estado de Resultados, la base o sea el 100% se asigna a las ventas o ingresos de la empresa. Este método nos aportará información valiosa si se compara con los principales competidores de la empresa analizada.

CAPITULO IV

CASO PRACTICO

iv. Caso Práctico.

Proyecto de Afianzamiento para los Compradores de Equipo de Fotocopiado modelos 5020 y 7030 y/o Equipo de Computo.

Análisis de la Empresa Solicitante.

Por restricciones propias del presente trabajo nos limitaremos a nombrar a la empresa beneficiaria de la fianza de crédito como "La Vendedora", a los compradores de la misma como "La (s) Compradora (s)", a la compañía de fianzas como "La Afianzadora" y al agente de fianzas que servirá de enlace y analista del negocio en conjunto como "El Brocker".

La Vendedora.

Empresa líder en su ramo, fundada en el año de 1968, el 55% de su capital es mexicano y el 45% restante es de socios Norteamericanos; sus oficinas principales se encuentran ubicadas en la Cd. de México, importa los equipos de fotocopiado y de computo, principalmente de Estados Unidos, Korea, y Taiwan, cuenta con una planta de empaque y bodega de distribución a toda la República Mexicana en la Cd. de Silao, Guanajuato.

La intención de La Vendedora es la de vender los equipos a crédito, el cuál, lo otorgará a las empresas compradoras calificadas, con sus propios recursos.

Propuesta del proceso de aprobación para que Las Empresas puedan obtener el crédito para la compra de equipo de fotocopiado modelos 5020 y 7030 y equipo de computo

Objetivo de La Vendedora : Diseñar un mecanismo de evaluación para las compradoras interesadas en la adquisición de equipos a crédito, en todos los aspectos; asimismo fijar un sistema de garantía para el cumplimiento de pago del crédito.

Ventajas para La Vendedora del Diseño del Proceso de Aprobación.

Un mismo esquema de aprobación de créditos para la compra de equipos.

Contar con un esquema de garantías para casos de incumplimiento en el pago de los créditos.

Análisis del prospecto crediticio más completo, garantizando la calidad de empresas con las que se trabajará en la República Mexicana.

El pago de los crédito está garantizado al incluir el sistema de fianzas de crédito.

Personal involucrado de La Vendedora para la aprobación de Créditos y documentos a solicitarse.

Todo el personal puede ser el primer contacto para localizar un prospecto. Quien obtenga el primer contacto, deberá de canalizarlo a la gerencia de nuevos negocios, quien será el encargado de darle a conocer a La Compradora de los requisitos y procedimiento para obtener un crédito para la compra de equipos de fotocopiado y/o computo.

Documentos para iniciar el trámite.

- ☞ Cuestionario solicitud para empresas solicitantes de crédito.
- ☞ Copia última declaración de impuestos y de la cédula de identificación fiscal.
- ☞ Copia de comprobante de domicilio y de identificación oficial de los representantes.
- ☞ Aspecto Financiero: Estados Financieros Auditados por los tres últimos años.
- ☞ Aspecto Legal: Copia del Acta Constitutiva, Poderes, Alta ante SHCP
- ☞ Aspecto Comercial: Referencias Comerciales y Bancarias.
- ☞ Aspecto de Garantía: Copia de bien inmueble urbano, libre de gravamen con valor comercial de por lo menos 1 a 1 con referencia al monto del crédito solicitado.

Con los anteriores documentos y si la gerencia de negocios nuevos lo aprueba, se procederá a solicitarse el análisis financiero por parte de la sub - dirección de finanzas.

De encontrarse insuficiente la documentación solicitada se podrá pedir mayor información a La Compradora o rechazarle desde este momento la solicitud.

Cuando la sub-dirección de finanzas pre - autoriza a la compradora como viable se procede a entregar copia de la solvencia al Brocker para su análisis con la afianzadora para la expedición de la fianza de crédito correspondiente.

La sub-dirección de finanzas será la encargada de determinar el monto que se solicitará en la fianza de crédito y estará directamente relacionada con el monto de la compra y según el análisis crediticio hecho.

El contrato de compra venta de equipos es del conocimiento del Brocker y de la Afianzadora, por lo que una vez autorizado por la sub-dirección de finanzas y analizado por el Brocker y la Afianzadora se procederá a integrar un expediente completo con un resumen ejecutivo que contendrá los datos principales de La Compradora y las firmas de pre-autorización por parte de los hasta el momento involucrados: Gerencia de negocios nuevos, sub-dirección de finanzas, el Brocker y la Afianzadora.

El expediente completo y el resumen ejecutivo será turnado al Comité de Aprobación para su discusión. El Comité estará integrado por un representante de cada área involucrada de La Vendedora, el Brocker - Afianzadora y por el Director de Ventas de la vendedora. Una vez que termine la sesión del Comité de Aprobación se procederá a la firma definitiva del contrato, expedición de la fianza de crédito y se estará en posibilidades de entregar el equipo adquirido por

La Compradora.

A la entrega del equipo adquirido por la compradora, la vendedora expedirá recibos de pagos en la misma cantidad de meses que dure el crédito otorgado, el objeto de dichos recibos será el entregar uno a uno conforme se cubran las mensualidades por parte del comprador hasta que todos queden entregados al comprador debidamente sellados y firmados de pagado.

Propuesta del Plan Global de Afianzamiento por parte del Brocker y Afianzadora.

Una vez que el Brocker y la Afianzadora conocen a detalle la propuesta del Esquema de Aprobación de crédito por parte de La Vendedora, procederemos a proponer el Plan Global de Afianzamiento y sus ventajas.

Plan Global de Afianzamiento: Para solucionar las necesidades de garantía hacia los créditos que otorga La Vendedora para la compra-venta de equipos a sus clientes, se crea la PÓLIZA GARANTÍA DE CRÉDITO, la cuál garantizará los pagos de los créditos otorgados a través del esquema de Fianzas de Crédito.

Objetivo General: La Vendedora, mediante la expedición de una Póliza Garantía de Crédito obtiene un mecanismo ágil y sencillo para que todos sus compradores garanticen el fiel y exacto cumplimiento de sus obligaciones de pago.

Las tarifas para los clientes que se incluyan en la póliza serán preferenciales; por la expedición de inclusiones a la Póliza General, así como por el trámite para la expedición no tendrá ningún costo para La Vendedora.

Operación de la Fianza de Crédito.

La Afianzadora expedirá la Póliza Garantía de Crédito para garantizar el pago del capital de los créditos otorgados a los clientes de La Vendedora en los plazos consignados en el contrato de compra venta celebrado entre la vendedora y la compradora.

La vigencia de la Fianza de Crédito será abierta, es decir, no se cancela sin autorización del Beneficiario; el monto estará integrado por la suma de los créditos otorgados a cada cliente de la vendedora. La afianzadora responderá por el importe de la garantía individual para cada cliente.

Para poder expedir una inclusión deberá La Vendedora entregar la documentación para darle trámite de autorización en la afianzadora y reportará quincenalmente a la Afianzadora, vía el Brocker, un listado que contenga los clientes a que se otorgó crédito durante el periodo, a fin de verificar el si están cubiertos por la Póliza.

Procedimiento para Reclamaciones.

La Vendedora deberá presentar todas y cada una de las reclamaciones con cargo a la POLIZA GARANTÍA DE CRÉDITO a la Afianzadora a través del Brocker, quien entregará la reclamación a más tardar al día siguiente de recibida.

Las reclamaciones deberán ser presentadas, como máximo, a los 10 días hábiles siguientes al vencimiento del segundo mes de incumplimiento por parte del fiado.

Las reclamaciones deberán ser presentadas a través de una carta dirigida a la Afianzadora con copia al Brocker que contenga el número de inclusión que afecta, datos generales del fiado incumplido y acompañar de los recibos originales vencidos a cargo del fiado, los cuales acreditan la falta de cumplimiento de pago.

La afianzadora contará con treinta días naturales, contados a partir del día en que se acredite la falta de pago por parte de algún fiado de la póliza.

Documentos de Solvencia para los clientes solicitantes de Crédito.

Además de la copia de los documentos solicitados por la Vendedora para el análisis y pre-autorización del prospecto, la afianzadora solicitará lo siguiente para el trámite de la fianza.

- Cuestionario solicitud de fianza de crédito.
- Copia del Contrato de Compra Venta.
- Firma del Contrato de Fianza
- De ser necesario, solicitará una segunda garantía de bien inmueble.

Con un plazo no mayor a 10 días naturales, la afianzadora y el Brocker dará una solución sobre la solicitud de fianza, ya sea, la negativa fundamentada en hechos, o bien, la entrega del documento de inclusión a la Póliza Garantía de Crédito a favor de la Vendedora.

Análisis que realizarán la Afianzadora y el Brocker para la autorización de las solicitudes de fianza que le sean remitidas por la Vendedora.

El Brocker y la Afianzadora conocen al prospecto desde el mismo momento en que la Gerencia de Negocios Nuevos de la Vendedora pre-autoriza, además que forman parte del comité de autorización de créditos junto con la vendedora. El análisis que se le realice será con la finalidad de cumplir con los requisitos que le impone Las Reglas de Carácter General para el Otorgamiento de Fianzas que Garanticen Operaciones de Crédito, el análisis consistirá en:

Verificar y autorizar el análisis financiero que realiza la Vendedora y que formará parte del expediente de solvencia del fiado.

Validación de la Libertad de Gravamen de los bienes inmueble presentados en garantía

Realizar la Afectación Marginal al Bien Inmueble en el Registro Público de la Propiedad.

Tarifas Aplicables para el presente negocio.

3% sobre el monto autorizado del crédito para aquellas empresas que cumplan con el siguiente esquema:

- * Con créditos de compra no mayores a 12 meses
- * Con garantías suficientes 1 a 1 y amplia solvencia moral reconocida.
- * Otorgar un enganche sobre la compra de entre un 15 a 30%

4% sobre el monto autorizado del crédito para aquellas empresas que cumplan con el siguiente esquema:

- * Con créditos de compra no mayores a 24 meses
- * Con garantías suficientes 1 a 1 y amplia solvencia moral reconocida.
- * Otorgar un enganche sobre la compra de entre un 15 a 30%

6% sobre el monto autorizado del crédito para aquellas empresas que cumplan con el siguiente esquema:

- * Con créditos de compra no mayores a 36 meses
- * Con garantías suficientes 2 a 1 y amplia solvencia moral reconocida.
- * Otorgar un enganche sobre la compra de entre un 20 a 35%.

Nota: Debido a que los créditos otorgados por la vendedora no son mayores a 36 meses, no se presentan tarifas para créditos con vigencia mayor. Además, la afianzadora no otorgará fianzas para empresas cuyo crédito exceda el antes mencionado.

Mercados Potenciales

La vendedora ha realizado un análisis del mercado al cual desea dirigirse, dicho mercado esta integrado por 120 empresas con necesidades de adquirir sus equipos de computo y/o fotocopiado.

Los costos de los equipos en promedio son los siguientes:

Computadoras personales	N\$ 12,000.00
Copiadoras Mod. 5020	N\$ 35,000.00
Copiadoras Mod. 7030	N\$ 52,000.00

Los giros de esta empresas son:

100 Empresas de servicios con necesidades de computadoras personales y de equipos de fotocopiado modelo 5020.

No. Empresas	No. Promedio Computadoras	Ventas Esperadas	No. Promedio Copiadoras 5020	Ventas Esperadas
14	4	56	3	42
15	6	90	1	15
10	2	20	5	50
39	Unidades >	166	Unidades >	107
5,737,000	Ventas N\$ >	1,992,000	Ventas N\$ >	3,745,000

165 Centros de fotocopiado equipados con fotocopiadoras modelos 5020 y 7030. Dichos centros de fotocopiado serán acondicionados bajo un mismo estándar y contarán con el apoyo publicitario de la vendedora.

No. Centros de fotocopiado	No. Promedio Copiadoras Mod. 5020	Ventas Esperadas	No. Promedio Copiadoras Mod. 7030	Ventas Esperadas
20	2	40	1	20
35	2	70	3	105
7	3	21	4	28
62	Unidades >	131	Unidades >	153
12,541,000	Ventas NS >	4,585,000	Ventas NS >	7,956,000

19 Empresas AAA interesadas en equipos de fotocopiado modelo 7030 para uso en sus instalaciones.

No. Clientes tipo: Empresas AAA	No. Promedio Computadoras Personales	Ventas Esperadas	No. Promedio Copiadoras Mod. 7030	Ventas Esperadas
19	1	19	1	19
19	Unidades >	19	Unidades >	19
1,216,000	Ventas NS >	228,000	Ventas NS >	988,000

El anterior estudio de mercado realizado por la Vendedora esta muy apegado a la realidad pues se baso en solicitudes actuales de crédito que son más del 50% del total de las empresas del estudio.

La capacidad de la Vendedora para cubrir la demanda prospectada es suficiente, en resumen se requiere cubrir una demanda de :

Computadoras Personales	238
Copiadoras Mod. 5020	172
Copiadoras Mod. 7030	185

El Brocker y Afianzadora tendrán un mercado potencial igual al número de créditos que pretenda colocar la Vendedora, en tal caso, el Monto Total de la PÓLIZA GARANTÍA DE CRÉDITO esta estimado en N\$ 19'494,000.00

LA VENDEDORA

Solicitud de Apertura de Crédito

FECHA _____

Razón Social		
Domicilio		
Colonia / CP		RFC _____
Telefonos		Fax _____
Nombre y Puesto Representante Legal		

Referencias Comerciales

Nombre	Domicilio	Telefono/Fax	Atencion
1.			
2.			
3.			

Referencias Bancarias

Tipo de Cuenta	Banco	Sucursal	No. Cuenta
1.			
2.			
3.			
4.			
5.			

Descripción de los equipos solicitados

Equipo Modelo	No. Equipos	Importe Unitario	Importe Total	Enganche %

Indique la antigüedad en su giro _____ y antigüedad como nuestro cliente _____

Anexar a esta solicitud la siguiente documentación:

- Copia última declaración de impuestos y cédula de identificación fiscal.
- Copia de comprobante de domicilio y de identificación oficial de los representantes.
- Estados financieros auditados de los tres últimos ejercicios.
- Copia de bien inmueble que presente como garantía adicional al crédito solicitado.

LA VENDEDORA

RESUMEN EJECUTIVO PARA LA AUTORIZACION DE APERTURA DE CREDITO AL CLIENTE:

Denominación o Razón Social:	
Equipos solicitados:	
Importe Total del Crédito	
Enganche % N\$	

Dictamen del Area de Negocios Nuevos

Dictamen de la Subdirección de Finanzas.

Puntuación para el Dictamen Definitivo.

Referencias Bancarias

- 3 Puntos Tres buenas referencias previamente verificadas por Negocios Nuevos.
- 2 Puntos Dos buenas referencias previamente verificadas por Negocios Nuevos.
- 1 Punto por ser empresa de reciente creación y presento cuando menos una referencia.
- 0 Puntos por ser empresa con malas referencias o sin historial crediticio.

Referencias Comerciales

- 3 Puntos Tres o dos buenas referencias de proveedores o clientes del comprador verificadas.
- 2 Puntos Presento una buena referencia previamente verificada por Negocios Nuevos.
- 1 Punto Empresa de reciente creación y plena identificación de representantes del comprador.
- 0 Puntos No proporciono referencias o se verificaron como malas referencias.

Antigüedad como cliente de La Vendedora

- 3 Puntos de uno a cuatro años de antigüedad; verificar importe de compras durante el periodo.
- 0 Puntos si el cliente no cuenta con antigüedad o el importe de las compras no es suficiente.

Aspecto Legal

- 3 Puntos Sociedad Anonima constituida por lo menos con 5 años de antigüedad.
- 2 Puntos Sociedad o Asociación Civil / Sociedad Anónima entre 2 y 5 años antigüedad.
- 1 Punto Sociedad o Asociación Civil / Sociedad Anónima de reciente creación.
- 0 Puntos Empresas en proceso de creación.

Aspecto Financiero

La subdirección de finanzas será el responsable de calificar a las empresas en este rubro, otorgando una puntuación que variará desde 0 (cero) hasta 3 (tres) puntos.

Una vez cuantificados todos los aspectos deberá de tomarse en cuenta la siguiente escala para la aprobación de solicitudes de apertura de créditos.

15 a 10 Puntos y enganche de hasta el 10% de la compra: El crédito es aprobado y pasa a la etapa de autorización de la Afianzadora para la expedición de la inclusión correspondiente.

9 a 6 Puntos y enganche de entre el 10% y 30% de la compra: El crédito es aprobado y pasa a la etapa de autorización de la Afianzadora para la expedición de la inclusión correspondiente.

5 a 3 Puntos se verificarán los datos y se procederá a pedir un enganche mayor al 30% de la compra y se esperará a la autorización de la afianzadora.

Menos de 3 Puntos no se autorizará la solicitud de crédito y no procede aún con la autorización de la afianzadora.

CONCLUSIONES

CONCLUSIONES

En México hemos vivido durante las últimas tres décadas grandes cambios en todos los ámbitos como son: el económico, el social y el político. Todo lo acontecido en estas últimas décadas en México han propiciado un cambio de actitud de los mexicanos.

La política economía nacional no ha sido estable, con el cambio de sexenio se va reformando, por lo que en cada uno hay mejoras y graves caídas de la misma economía, la fianza de crédito ha sido una víctima mas de esos factores, el mexicano que tiene un crédito ya no paga, y no es por que no tenga sino que no solo debe a uno, sino tiene varios créditos que con alguno quedará mal.

El solicitar una fianza de crédito fue o sigue siendo un buen mecanismo para evitar a los beneficiarios u otorgante de crédito "el difícil arte de cobrar los créditos otorgados".

En el año de 1991, una vez que la SHCP volviera a autorizar la expedición de fianzas que garanticen operaciones de crédito, las afianzadoras e intermediarios se dedicaron a crear estructuras especializadas en la atención de este ramo de fianzas, incluyeron en sus estructuras organizacionales departamentos de análisis de crédito con personal altamente capacitados en el área, con la única finalidad de atender este nuevo "nicho de mercado"; las afianzadoras se peleaban los programas masivos de crédito, atacaban empresas auxiliares de crédito como: arrendadoras financieras, factorajes, casas de bolsa y hasta a los mismos bancos, en fin, atacaban cualquier entidad en donde se pretendiera otorgar créditos.

A fin de regular este ramo la autoridades competentes de nuestro país desarrollaron las Reglas de Carácter General para Fianzas que Garanticen Operaciones de Crédito en el año de 1991; época en que la economía mexicana iba en pleno desarrollo, dando grandes pasos y aparentemente aventajando los obstáculos, pero la falta de una política económica estable que se mantuviera sexenio tras sexenio comenzó a cobrar víctimas, una de ellas la fianza de crédito.

A través de mi investigación en esta figura, pude darme cuenta de la filosofía de "no pago" que prevalece hoy en día en nuestro entorno y por parte de las empresas otorgantes de crédito una total desconfianza aún en sus clientes principales y de años, la desconfianza se ha ido generalizándose y han orillado a afianzadoras a cerrarse a este ramo, no otorgan fianzas de crédito por que saben que los fiados incumplirán, sin importar que tan buen cliente pudo ser en el pasado.

La fianza de crédito estructuralmente funciona, tiene sus propias Reglas, pero, ya no cuenta con una estructura especializada en las afianzadoras y en cambio sí cuenta con un "comité de empresa" que tiene las facultades necesarias para autorizar o negar la expedición de fianzas de crédito.

Sabemos que la ley marca un número de requisitos para la integración del expediente de solvencia de los fiados (ver capítulo III) pero siendo más realistas hoy en día primero que nada, los fiados tienen que cumplir con un solo requisito "ser una empresa de reconocida solvencia moral y económica" y se sustentará en todos los requisitos indicados.

Solo tres afianzadoras del mercado total están dispuestas a analizar los negocios de crédito, sin que esto represente una pre - aceptación del mismo, indudablemente tendrá el fiado que sortear por los largos, difíciles e inciertos procedimientos pre-establecidos por los comités de empresa de las afianzadoras para obtener una fianza de crédito.

Muchas empresas otorgantes de líneas de crédito han pretendido solicitar fianza, pero con una característica, la solicitan a aquellos clientes morosos y problemáticos para pagar, por lógica las afianzadoras no otorgan fianza de este ramo a cualquiera que la solicite, y se sustentan en lo dispuesto en las Reglas de Carácter General que en su Capítulo II disposición Cuarta establece "La expedición de fianzas de crédito deberán ser preferentemente masiva, contratando con los acreedores beneficiarios el afianzamiento de la totalidad de sus operaciones para evitar prácticas selectivas."

El presente trabajo de investigación ofrece un plan de afianzamiento cumpliendo, cuando menos en papel, con todos los requisitos indicados en la Ley y que las políticas *escritas y no escritas* de las afianzadoras establecen.

ANEXO 2

BIBLIOGRAFIA BASICA EN RELACION
A LAS FIANZAS DE CREDITO.

BIBLIOGRAFIA BASICA EN RELACION A LAS FIANZAS DE CREDITO.

1. CREDITO AFIANZADOR, S.A.
Curso de Fianzas de Crédito.
México, D.F. Ed. Grupo Nacional Provincial
1993., 48 p.
2. BROCKMAN Y SCHUH AGENTE DE SEGUROS, S.A.
Estudio de Seguro de Crédito.
México, D.F.
1994, 15 p.
3. FIANZAS MEXICO, S.A.
Manual de Fianzas de Crédito.
México, D.F. Ed. Grupo Financiero Bitaf
1992, 133 p.
4. ASOCIACION DE COMPAÑIAS AFIANZADORAS DE MEXICO, A.C.
La Fianza de Empresa, La Garantía por excelencia.
México, D.F.
1993, 45 p.
5. AFIANZADORA INSURGENTES, S.A.
Manual de Fianzas de Crédito.
México, D.F.
1995, 126 p.
6. FIANZAS MEXICO, S.A.
Políticas Operativas
México, D.F. Ed. Grupo Financiero Bitaf
1992, 110 p.
7. FACTORING HAVRE, S.A.
Manual Operativo.
México, D.F. Ed. Depto. de Capacitación.
1993, 85 p.
8. AFIANZADORA MEXICANA, S.A.
Fianzas de Crédito.
México, D.F.
1991, 58 p.
9. CALVO LANGARRICA, Cesar
Análisis e Interpretación de Estados Financieros
México, D.F., Ed. Publicaciones Administrativas y Contables
1983., M-16 p.

10. VAN HORME, James C.
Fundamentos de Administración Financiera.
México, D.F. Ed. Prentice-Hall Hispanoamericana
1988, 815 p.
11. VII.LEGAS H. Eduardo.
La Información Financiera en la Administración.
México, D.F. Ed. Publicaciones Administrativas y Contables.
1986, 268 p.
12. MACIAS PINEDA, Roberto.
El Análisis de los Estados Financieros.
México, D.F. Ed. Ediciones Contables y Administrativas.
1995, 256 p.
13. H. CONGRESO DE LA UNION
Ley Federal de Instituciones de Fianzas.
México, D.F. Ed. Comisión Nacional de Seguros y Fianzas
1995., 120 p.

ESTA TESIS NO DEBE
SALIR DE LA BIBLIOTECA