

Fuentes de Financiamiento Empresariales:

- a) Análisis legal de los sujetos de crédito –
- b) Derecho Civil y Derecho Mercantil –
- c) Tipos de Poderes Legales –

Financiamientos a Corto; Mediano y Largo Plazo:

- a) Préstamos Directos, en blanco o Quirografarios –
- b) Préstamos Directos con Garantía Colateral –
- c) Préstamos Prendarios –
- d) Descuentos Mercantiles –
- e) Remesas –
- f) Créditos en Cuenta Corriente Puros –
- g) Créditos Simples con Garantía –
- h) Créditos Comerciales –
- i) Aceptaciones Bancarias –
- j) Crédito de Habilitación o Avío –
- k) Crédito Refaccionario –
- l) Crédito con Garantía Hipotecaria –
- m) Crédito Hipotecario Industrial –
- n) Apertura de Crédito Simple con o sin Garantía –

Uniones de Crédito –

- a) El **Seguro** como una disminución de riesgo financiero –
- b) Certificados de Depósito Bancarios –
- c) Certificados de Participación Inmobiliaria (CPI's) –
- d) Certificados de Plata (Ceplatas)

Obligaciones:

- a) Hipotecarias,
- b) Quirografarias,
- c) Convertibles,
- d) Subordinadas,
- e) Con capitalización de intereses,
- f) Con Garantía Fiduciaria –

Clasificación de las Obligaciones:

- g) Por su origen,
- h) por su forma,
- i) por los derechos legales que confieren,
- j) por su forma atendiendo al número de acciones de cada título,
- k) títulos de crédito que no representan parte del Capital Social

Acciones:

- a) Ordinarias, autorizadas, emitidas y en circulación –
- b) Preferentes –
- c) Acciones Comunes –
- d) Acciones del Fundador –
- e) Acciones de Goce –
- f) Acciones de Trabajo –

Las Sociedades de Inversión:

Diversos tipos y sus características principales –

- a) **El Almacenaje como una herramienta de financiamiento** –
- b) **Economic Value Added** (Valor Económico Agregado) –
- c) **Evaluación de Proyectos de Inversión** –
- d) **Factoring** (Factoraje) –
- e) **Fianzas** –
- f) **Elementos Básicos de la Ingeniería Financiera y Planeación Estratégica** –
- g) **Leasing** (Arrendamiento) **y sus modalidades:**
 - i. Arrendamiento Financiero –
 - ii. A. en Divisas –
 - iii. A. Inmobiliario –
 - iv. A. con Subarriendo –
 - v. A. Financiero –
 - vi. A. Maestro –
 - vii. A. Financiero Neto –
 - viii. A. Financiero Global –
 - ix. A. Financiero Ficticio –Ventajas y Desventajas –
 - x. A. Puro - Modalidades del *Leasing* –
 - xi. El Factoraje como una herramienta de financiamiento –
 - xii. F. con Recurso –
 - xiii. F. con recurso anticipado –
 - xiv. F. con recurso vencido –
 - xv. Factoraje sin recurso –
 - xvi. F. a Proveedores –
 - xvii. F. Cien –
 - xviii. F. Nuevo Estilo –
 - xix. F. Internacional –

Diversos Programas de Financiamiento:

- a) Programa Único de Financiamiento a la modernización industrial –
- b) Apoyo Extraordinario para Capital de Trabajo en UDI's –
- c) Financiamiento al Comercio Exterior –
- d) Programa de Garantías –
- e) Programa para la Participación Accionaria - Programa Extraordinario de Capital de Riesgo –
- f) Programa de Desarrollo de Proveedores –
- g) Operaciones Internacionales –
- h) Servicios Fiduciarios de Valuación y Diagnóstico –
- i) Programa de Fortalecimiento para Uniones de Crédito –
- j) Política de Financiamiento para las operaciones de crédito de primer piso –
- k) Apoyos financieros al exportador –
- l) Pre-exportación o Ciclo Productivo –
- m) Proyectos de Inversión –
- n) Consolidación Financiera –
- o) Inversiones Accionarias –
- p) Garantías Contractuales

Diversos Instrumentos del Mercado de Valores:

- a) Aceptaciones Bancarias –
- b) Diversos tipos de Pagarés –
- c) Papel Comercial –
- d) Bonos de Prenda –
- e) Bonos Ajustables y
- f) otros tipos de Bonos –

FUENTES DE FINANCIAMIENTO EMPRESARIALES

Análisis Legal de los Sujetos de Crédito:

La rama del Derecho que estudia la personalidad y capacidad de los sujetos de Crédito, ya sea en lo individual o en lo colectivo es el Derecho Privado, mismo que se divide en dos grandes apartados: De las PF DERECHO CIVIL y de las PM DERECHO MERCANTIL

El DERECHO CIVIL regula los siguientes aspectos

- El derecho de la personalidad: Principios jurídicos que rigen al individuo en sí mismo y lo ubican dentro de un grupo social, como sujeto con derechos y obligaciones, estableciendo atributos como Nombre, domicilio, capacidad, estado civil y patrimonio
- El derecho de la familia: Que comprende las normas de la organización y funcionamiento de la célula social, para que los cónyuges se obliguen entre sí respecto a terceros con previa autorización judicial
- Derecho Patrimonial: Que considera la propiedad de los bienes, el derecho de las obligaciones y contratos y derecho de las sucesiones por fallecimiento. En el otorgamiento de crédito, se debe tomar en cuenta: Derecho de propiedad, uso y disfrute de bienes muebles e inmuebles; Derecho del acreedor a hacer cumplir al deudor sus obligaciones; Cómo nacen, se transmiten y extinguen las obligaciones; Cómo se instrumentan los contratos que por acuerdo de voluntades dan nacimiento a derechos y obligaciones.

DERECHO MERCANTIL.- Es el conjunto de normas jurídicas que regulan la actividad de los comerciantes o de los actos que por ley tienen carácter de mercantiles. Los actos de comercio (Art. 75 F XIV del Código de Comercio) entre otros, son las operaciones realizadas por los bancos.

Aspectos Legales a cubrir por un solicitante de crédito:

- Personalidad Jurídica
- Capacidad para obligarse
- Representación para obligar a un tercero.- Es la capacidad legal de obligarse en nombre y cuenta de terceras personas. Es un mandato que se formaliza por un contrato por el cual el mandatario se obliga a ejecutar por cuenta del mandante, los actos jurídicos que éste le encarga.

Tipos de poderes:

- a) Los que se otorgan a una PF para que represente a otra PF
- b) Los que se otorgan para que una PM represente a otra PM

En todos los casos debe ser acreditada la personalidad, que en el caso de PM se representa por: Escritura Constitutiva y Poderes y facultades otorgadas a sus administradores y/o representantes para otorgar garantías reales, suscribir u otorgar títulos de crédito y avales o fianzas.

Los bancos y entidades crediticias en general, hacen especial hincapié en el estudio y dictamen de las escrituras y poderes, ya que si se otorga crédito y recaba la firma de una persona no autorizada, se corre el riesgo de quebranto. Por ello piden dictaminar las escrituras y los poderes de los clientes y aclarar las dudas que se llegaran a presentar al respecto.

Para **OTORGAR CRÉDITOS**, se verifica en el Registro Público de la Propiedad y de Comercio lo siguiente:

- Las propiedades y la ausencia de gravámenes
- Los poderes
- La estructura social de la empresa
- Los posibles embargos
- Los aumentos y disminuciones de capital social
- Las escrituras constitutivas y sus modificaciones

A veces piden garantías adicionales, observando que el crédito sea adecuado a las necesidades del cliente. Analizan probables problemas de su prospecto de cliente en cuanto a lo laboral, fiscal, administrativo, etc. debiendo evaluar riesgos, demandas judiciales en contra del cliente. La institución supervisa que el dinero prestado sea utilizado para el fin solicitado por el cliente, quedando de relieve las garantías otorgadas.

Los Créditos Bancarios por lo general son a **CORTO, MEDIANO Y LARGO PLAZO**

A CORTO PLAZO

1. **PRESTAMOS DIRECTOS, EN BLANCO o QUIROGRAFARIOS.**- Es el préstamo en virtud del cual, el banco acreditante entrega una determinada cantidad de dinero al acreditado o prestatario, quién se obliga a devolver en una fecha determinada la cantidad recibida, mas el pago del interés, cuando éste no ha sido cobrado por anticipado. Es el financiamiento que se otorga a una PF o PM sin más garantía que su solvencia económica y moral, con su sola firma y a veces con avales. Este tipo de crédito tiene como **PROPÓSITO dar liquidez o para otras necesidades transitorias de tesorería**, sin embargo **NO es su propósito suplir las necesidades constantes de capital de trabajo**. El **PLAZO se instrumenta por una línea de crédito con duración de un año durante el cual el acreditado puede hacer disposiciones revolventes que no excedan de 90 días, aún cuando el plazo puede ser extendido a 180 días**. Los bancos evitan hacer constante este tipo de crédito directo o quirografario *para evitar convertirse en socio capitalista del solicitante*.

Este préstamo se niega cuando: Se convierte en crédito revolvente, vicio en que mucho se ha caído. Cuando realmente se pueden otorgar otros tipos de crédito, de acuerdo a la naturaleza del giro del negocio y destino que se le dará al dinero, para fortalecer el capital de trabajo; Cuando se presume que por el destino que se le va a dar, no podrá ser pagado a su vencimiento; Cuando el crédito va a ser utilizado para pagar deudas con otros bancos y más cuando son créditos directos dado por un banco de la competencia.; Cuando se sospecha que el crédito es para pagar otros créditos o adeudos vencidos; Cuando es para pagar sobregiros; Cuando se renuevan total o parcialmente en forma permanente; Cuando se usa como crédito puente mientras se autoriza algún otro crédito como pudiera ser refaccionario, de habilitación o avío ya que es frecuente que existan retrasos en la recuperación de estos créditos puente por diversas causas.

Es común que el otorgamiento del préstamo directo *se condicione a uno o varios avales de reconocida honorabilidad, solvencia económica y capacidad de pago*, sin embargo el solicitante debiera ser capaz económicamente sin avales. De no contar el solicitante con las características mencionadas, se presume que no podrá pagar el pagaré a su vencimiento y se tendría que recurrir al aval. Es importante mencionar que para PM es básico el *análisis de los Estados Financieros* porque de su interpretación depende si se otorga o no el crédito. Desde el punto de vista jurídico, el préstamo directo se instrumenta bajo un **contrato de mutuo con interés** y que se formaliza con la suscripción de uno o varios pagarés y es un acuerdo de voluntades que modifican o extinguen derechos y obligaciones. Los pagarés o títulos de crédito deberán contener los siguientes datos: La mención de ser un pagaré; la promesa incondicional de pagar una suma determinada de dinero; El nombre de la persona a la que habrá de hacerse el pago; lugar y fecha de pago; lugar y fecha en que se suscribe el documento; la firma del suscriptor o de la persona que firma a su ruego y en su nombre; en su caso el nombre y firma del o de los avales y por último la tasa de interés. En casos especiales se pide una **Carta Fianza** que es un contrato accesorio mediante el cual una PF o PM se compromete con el acreedor a pagar por cuenta del deudor si éste no lo hiciera. También es posible utilizar una carta de garantía que es el compromiso que adquiere una empresa radicada en el extranjero de cubrir al banco el capital e intereses y gastos relacionados con créditos otorgados a una filial o subsidiaria de aquella, radicada en territorio nacional en caso de que ésta incumpliera sus obligaciones. La carta referida deberá tener una copia del acta de consejo de administración u organismo facultado, en la cual se haya aprobado el acuerdo de ofrecer la garantía a favor de la institución, además de la certificación de que las personas que suscriben dicha carta garantía tienen facultades para ello y que las mismas no han sido revocadas; certificación notarial o bancaria de la autenticidad de las firmas de los funcionarios que suscriben la garantía así como las firmas que certifican sus facultades. Si se diera el incumplimiento, el deudor puede hacer efectiva la garantía en forma judicial pero tiene sus inconvenientes ya que el juez mexicano debe apoyarse con los tribunales del país donde se encuentre el garante o en su defecto pedir apoyo a las cámaras de comercio. La recuperación del crédito puede ser NORMAL mediante el pago de los documentos suscritos o bien la FORZADA cuando el avalista hace frente al pago. La cartera vencida se clasifica como sigue en cuanto a gestiones:

Gestiones Extrajudiciales	{ De Línea De abogados, cobraza por cartas, visitas, etc.
Gestiones Judiciales	{ De la coordinación jurídica Contencioso De abogados penales, mediante demanda a los deudores ante las autoridades judiciales

2. **PRÉSTAMOS DIRECTOS CON GARANTÍA COLATERAL:** Es un crédito derivado de un descuento mercantil que se documenta con un pagaré, en el que se especifica la garantía que se da como colateral y su valor. Mediante esta operación se otorga una cantidad de dinero equivalente a un porcentaje del valor nominal de los títulos de crédito (ya sean letras de cambio o pagarés) que se entreguen en colateral, mismos que el acreditado endosa en garantía.

Su **PROPÓSITO** es satisfacer las necesidades de tesorería a corto plazo ya que acelera el ritmo parcial de conversión de las Cuentas por Cobrar (Clientes). El plazo se instrumenta por lo general a 90 días extendible a 180 días. Los bancos checan que el pagaré cumpla con los requerimientos necesarios, especialmente en las garantías otorgadas perfectamente definidas; comprueban que el colateral provenga realmente de operaciones mercantiles y que los títulos se encuentren debidamente endosados; que las firmas sean las de las personas facultadas; que el aforo de los títulos de crédito dados en colateral no excedan del 70% de su valor. (Arts. 79,78-90 LGTOC)

3. **PRÉSTAMOS PRENDARIOS:** Es una operación mediante la cual el acreditante presta al acreditado una cantidad de dinero equivalente a un porcentaje del valor comercial de las mercancías o valores que éste otorga en prenda. Dichas mercancías o valores deben estar depositadas en almacenes autorizados y reconocidos como instituciones auxiliares de crédito, los cuales extenderán un *certificado de depósito y un bono de prenda*, mismos que serán otorgados en garantía al acreditante. En el pagaré al igual que en los préstamos directos con garantía colateral, deberán especificar la garantía y su monto. Si no estuviera depositado en una organización auxiliar de crédito, entonces el contrato de prenda debe nombrar a un depositario que se responsabilice de la guarda y existencia, aunque esto último no es recomendable. Su **PROPÓSITO** es **allegarse de recursos que permitan al negocio continuar o intensificar sus operaciones**. El plazo en general es de 90 días extendible a 180 días. En este tipo de crédito pueden hacerse amortizaciones parciales dentro del plazo otorgado y al mismo tiempo se van liberando parcialmente de las garantías para que el sujeto del crédito disponga de ellas en esa proporción. Por lo general en préstamos prendarios no se otorgan por más del 70% del valor de la garantía prendaria. Si la garantía la constituyen valores, éstos son retenidos por el Banco. Se pide seguro de las mercancías a favor del banco y si está la mercancía depositada en un almacén fiscal, el banco deduce el valor de los impuestos a causar para su retiro de dicho almacén.

4. **DESCUENTOS MERCANTILES:** Es una operación de crédito mediante la cual el acreditante adquiere en propiedad títulos de crédito (por lo general pagarés o letras de cambio) no vencidos, provenientes de la compraventa de bienes y servicios anticipando al endosante (acreditado) su importe y descontando determinada cantidad de intereses o bien comisiones. Su **PROPÓSITO es la recuperación inmediata de los fondos invertidos en documentos por cobrar para cubrir las necesidades de tesorería.** El plazo es de 90 días pudiendo extenderse a 180 días. Los bancos verifican que la operación que dio origen al título provenga de la compraventa real de bienes y servicios entre personas con nexos mercantiles; que los títulos se encuentren aceptados y endosados debidamente y las firmas verificadas; que el girador, el girado, el aceptante y el título endosante sean moral y económicamente solventes; que sea el girador quién liquide el documento y también verifican que no se hagan rescates anticipados de los documentos que se descuentan. (Art. 76 y 78-90 LGTOC)

5. **REMESAS:** Es una **operación de crédito que consiste en tomar en firme cheques y/o documentos de un cliente, cobrables en una plaza diferente a la de donde se reciben, encargándose el acreditante de hacerlos efectivos a través de sus sucursales en el país o en el extranjero, según el caso.** Su **PROPÓSITO es allegarse de inmediato recursos para cubrir necesidades en ese momento y acelerar el cobro de documentos foráneos.** El plazo por lo general es de un año y los documentos deben ser a la vista o a un plazo no mayor de 5 días. Los bancos las consideran como de alto riesgo; el hecho de tomar en firme la operación implica que de inmediato se le paga al cliente por lo que se le abona a su cuenta de cheques en esa misma fecha. Los títulos que se toman en firme son endosados en propiedad al banco. También verifican que la firma del endosante sea la correcta y que las condiciones de la remesa se encuentren de acuerdo con la línea autorizada.

6. **CRÉDITOS EN CUENTA CORRIENTE PUROS:** En este tipo de crédito el acreditante no propiamente entrega dinero al acreditado, sino que autoriza que el acreditado cuente con fondos suficientes para **cubrir un sobregiro en cuenta de cheques.** Esta operación consiste en maneja una cuenta de cheques con autorización especial, para disponer hasta de cierta cantidad que el acreditante facilita , así, cada vez que la cuenta reporte un sobregiro, automáticamente se cubre con un abono que al mismo tiempo se convierte en adeudo para el acreditado. Su **PROPÓSITO** es cubrir sobregiros en cuenta de cheques causados por necesidades de tesorería a corto plazo. Este crédito se instrumenta al amparo de un contrato en cuenta corriente en el que se especifica el límite máximo de financiamiento, los intereses que causa, la mecánica de disposición y el plazo. Por lo general el **PLAZO** es de un año con uso revolvente de su crédito, siendo recomendable que los sobregiros se cubran al primer día hábil después de ocurridos. Los bancos vigilan que la operación se apegue a los términos del contrato; no hay aval pero por contrato exigen un fiador; como es del alto riesgo para el banco, se dan cantidades pequeñas y se usa cada vez menos y también vigilan que las personas que firmen tengan poderes para ello.

7. **CRÉDITOS SIMPLES CON GARANTÍA.**- Mediante esta operación el acreditado recibe el dinero del acreditante, contra la presentación de un pagaré y una relación de los documentos, mismos que garantizan el adeudo. Estos documentos quedan en poder del acreditado y conforme los va rescatando, éste va haciendo liquidaciones parciales. Estos documentos también pueden quedar en posesión del acreditante quién al rescatarlos, hace las liquidaciones. Su PROPOSITO es allegarse de recursos para cubrir necesidades de corto plazo, mediante la realización de sus documentos por cobrar. El PLAZO es a un año, con un límite máximo de financiamiento, intereses que causa, mecánica de disposición y plazo que por lo general es de 90 días pudiendo extenderse hasta 180 con disposiciones revolventes y redistribuciones de las cantidades que se liquiden parcialmente, aún antes del vencimiento del pagaré. Los bancos supervisan que las disposiciones se ajusten a los términos del contrato; que las personas que firman el contrato y los pagarés tengan poderes para hacerlo; piden que se nombre a un depositario en caso de que los documentos queden en poder del acreditado; en ocasiones piden la garantía de una segunda firma como aval en el pagaré.

8. **CRÉDITOS COMERCIALES.**- Es una operación mediante la cual, el acreditante se obliga por cuenta de un comprador, a pagar a un vendedor una suma determinada de dinero dentro de un PLAZO DETERMINADO mediante la presentación al acreditado de los documentos que demuestren el cumplimiento de un hecho que generalmente es el embarque de mercancías. Se utilizan formas financieras de: a) A la Vista b) Aceptación Confirmada y c) Con refinanciamiento.- Su PROPOSITO es facilitar el comercio exterior e interior, creando confianza entre compradores y vendedores. El PLAZO por lo general se da al amparo de una línea de un año y varía entre 90 y 180 días. Se supervisa cuidadosamente en especial las Cartas de Crédito que cubran todos los requisitos. (LGTOC, Cap.IV Art. 311 al 316).

9. **ACEPTACIONES BANCARIAS.** Son letras de cambio emitidas por empresa a su propia orden y aceptadas por sociedades nacionales de crédito que éstas conceden a aquéllas. El procedimiento de operación consiste en girar letras de cambio, las cuales, previo endoso por el girador, son aceptadas por el banco acreditante al que fueron giradas para que éste a su vez las pueda negociar entre inversionistas del mercado de dinero. Su PROPOSITO es que este tipo de crédito se otorga para que se tenga liquidez y/o necesidades transitorias de tesorería. El PLAZO es a través de una línea de crédito de un año, con operaciones parciales a plazos máximos de 90 días. Los Bancos supervisan que las aceptaciones bancarias se manejen en múltiplos de \$100.00 y el comercio de las aceptaciones bancarias es extrabursátil y funcionan en el mercado de tasa de descuento al igual que los CETES y el PAPEL COMERCIAL(o sea que se colocan a un precio menor al de su valor nominal). Es una operación altamente riesgosa para los bancos. (LGTOC Cap. II Arts. 91 al 108 y Cap. IV Arts. 291 al 301 y circular 1040 de la CNBV).

CREDITOS A MEDIANO PLAZO

10) **CRÉDITOS DE HABILITACIÓN O AVÍO.**- Es un crédito que se otorga a mediano plazo con el fin de apoyar y fomentar el capital de trabajo y la operación del negocio. Son susceptibles de crédito las industrias, ganadería y la agricultura. Los créditos se garantiza mediante la constitución de prenda sobre los bienes adquiridos con el crédito, así como los productos que de ellos se obtengan, ya sean pendientes o futuros, en una proporción no menor a 1.33 de garantía por cada 1.00 de crédito.

En la práctica esta garantía siempre es mayor, además de aceptar garantías hipotecarias adicionales incluyendo todas las naves industriales. Este crédito por su naturaleza debe ser auto-financiable.

Su PROPÓSITO es habilitar a la empresa en sus gastos de fabricación, transformación o explotación u operación, según sea el caso y además abastece al negocio de materias primas e insumos para su proceso o consumo.

El PLAZO es de uno a 5 años pero la práctica bancaria es de nunca extenderse a un plazo mayor de 3 años. Este tipo de crédito se celebra mediante la firma de un contrato de apertura de crédito. Dentro del plazo del crédito, el acreditado lo amortiza mediante pagos mensuales o trimestrales de capital e intereses y se puede contar con un plazo de gracia que no debe exceder de un año. Los bancos supervisan que la instrumentación se haga por medio de un crédito con el monto del mismo, destino específico, tasa de interés, garantías, plazo, forma de amortización, condiciones generales y en su caso avales o garantías adicionales; se elaboran adicionalmente pagarés ; verifican las firmas del contrato, de pagarés confirmando poderes de los firmantes; por lo general se firma el contrato ante un Notario Público y se registra en el Registro Público de la Propiedad y de Comercio para darlo a conocer ante terceros interesados, las garantías como siempre deben estar a favor del banco; vigilan que los recursos se destinen a lo pactado en el contrato y pidiendo soporte documental, y todos los gastos de contratación, avalúos, comisiones los paga el acreditado. (LGTOC Cap. IV Arts. 321 al 333).

CRÉDITOS A LARGO PLAZO

11) **CRÉDITO REFACCIONARIO.**- Este crédito esta destinado a robustecer o acrecentar los activos fijos de un negocio con el fin de incrementar la producción y fomentar su crecimiento. También puede destinarse para pagar responsabilidades fiscales a cargo de la empresa al momento de celebrarse el contrato y que parte de ese mismo importe se aplique a pagar los adeudos en que hubiere incurrido el acreditado por compra de activos fijos o ejecución de obras, siempre que las operaciones procedan de tales adeudos. La garantía es automática con fincas, construcciones, edificios, maquinarias, instrumentos, muebles, con los frutos y productos futuros, pendientes o ya obtenidos del negocio a cuyo fomento se haya destinado el préstamo en una proporción no menor de 1.50 de garantía mínima por cada 1.00 de crédito, situación que en la práctica siempre es mayor. A este tipo de crédito son susceptibles todo tipo de empresas.

Su PROPÓSITO es refaccionar a un negocio con los elementos productivos para el fomento e incremento a la producción.

El PLAZO máximo es de 15 años pero en la práctica se opera de 1y 2 años y de 3y 5 años, pudiendo contar con un plazo de gracia de uno y dos años. Las amortizaciones son mensuales o trimestrales según se acuerde. LGTOC Cap IV 321 al 333

12) **CRÉDITOS CON GARANTÍA HIPOTECARIA**.- Esta operación puede otorgarse tanto para la producción como para la distribución y su importe deberá ser destinado al fomento del negocio y debe contar con una garantía hipotecaria sobre los bienes inmuebles dentro de las que se otorgan, aún cuando su destino no puede ser muy variable. Su PROPÓSITO es obtener recursos a largo plazo que permitan el fomento del negocio. El PLAZO no existe, se dan plazo en que las inversiones puedan ser recuperadas con base en la generación interna del negocio acreditado. LGTOC Cap. IV Arts. 326,328 y del 331 al 333.

13) **CRÉDITO HIPOTECARIO INDUSTRIAL**.- Este es uno de los más regulados y es una operación mediante la cual, el acreditante otorga recursos al acreditado para que éste los aplique al pago de pasivos del negocio, invariablemente otorga como garantía una hipoteca sobre la unidad industrial completa. Su PROPÓSITO es consolidar y diferir pasivos de la empresa, logrando así una mejora en su capital de trabajo. Se hace un contrato de apertura de crédito con PLAZOS entre 3 y 5 años en donde se estipulan todos los términos y condiciones de la operación y se formaliza la garantía. El banco observa que no se utilice el dinero para consolidar pasivos con otras instituciones bancarias y verifican que efectivamente se liquiden los pasivos previstos en el contrato y que éstos sean de corto plazo y nunca de largo plazo. LGTOC Cap. IV Arts. 326,328 y 331 al 333

14) **APERTURA DE CRÉDITO SIMPLE CON O SIN GARANTÍA**.- Es una operación de crédito a largo plazo mediante la cual se otorgan recursos dirigidos al fomento de todos los componentes de una empresa. Su característica es que robustecen todas las partes del negocio, y se deja en libertad al acreditante de negociar con el acreditado las garantías que convengan a ambos. En la práctica este crédito se otorga a nuevos proyectos y ampliaciones de gran tamaño y en donde los créditos anteriores cuentan con limitaciones. Su PROPÓSITO es allegar recursos a largo plazo que fomenten e incrementen la producción y el negocio en general. El plazo es entre 3 y 8 años y con un período de gracia entre 1 y 3 años. LGTOC Cap. IV Arts. 291 al 301.

UNIONES DE CRÉDITO

Sus antecedentes son el cooperativismo que buscar apoyar a un grupo de acciones concretas destinadas hacia una actividad específica. Nacen en 1932 y en México la primera fue la Unión de Crédito Ganadera, Agrícola e Industrial en 1942. En 1985 se publicó la Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares de Crédito en las que se trata diferente a las operaciones de banca y la de los organismos auxiliares.

DEFINICIÓN.- Son S.A. de C.V. que pueden estar constituidas por personas físicas o personas morales, cuyas actividades principales son agropecuarias, comerciales e industriales o mixtas y cuyos objetivos son resolver por medio de la cooperación todas sus necesidades financieras en forma directa y oportuna, así como otros beneficios derivados de actividades realizadas en común por sus socios como son abasto, comercialización y asistencia técnica.

OBJETIVO GENERAL: Agrupar a micros, pequeños y medianos empresarios para que trabajen conjuntamente mejorando sus capacidad de negociación con los agentes financieros, y obtener beneficios adicionales en la compra de sus materias primas y comercialización de sus productos, logrando así ventajas competitivas y económicas que de forma individual nunca podrían obtener.

OBJETIVOS PARTICULARES.- Acceder el uso del crédito a sus socios, otorgar a los socios garantías o avales en los créditos que éstos soliciten, dar descuentos, préstamo y crédito de toda clase a sus socios, comprar en conjunto materias primas, insumos, maquinaria y apoyar en su industrialización y comercialización de sus productos, fomentar la organización y administración de las empresas asociadas.

CLASIFICACION: Agropecuarias (ramas agrícola y ganadera), industriales (industria automotriz, de la construcción, farmacéutica, textil, alimenticia, entre otras), comerciales (transporte, turismo, servicios profesionales, servicios financieros, etc.), mixtas

CAPITAL.- Todas las acciones son nominativas con iguales derechos y obligaciones para sus tenedores, pero ningún socio puede poseer más del 7% del capital.

PASIVO.- EL pasivo total no podrá exceder de 30 veces el importe del capital pagado y las reservas de capital que se constituye con el 20% de sus utilidades.

BENEFICIOS QUE LAS U. DE C. APORTAN A SUS SOCIOS

- La posibilidad de obtener créditos mas favorables
- Disminuir sus costos ya que pueden comprar los insumos que requieran en cantidades suficientes para obtener mejores condiciones de compra
- Puede realizarse la transformación o el beneficio de los productos obtenidos por sus socios, con el in de disminuir costos y obtener mejores precios.

PROHIBICIONES PARA LAS UNIONES DE CREDITO

- Otorgar crédito a sus socios para actividades no relacionadas con la empresa o negocio.
- Otorgar créditos a los socios sin las garantías propias de cada tipo de crédito.
- Hacer descuentos o préstamos a personas diferentes a los asociados.

CAUSAS DE REVOCACIÓN

Cuando no inicie operaciones en 3 meses a partir de la aprobación de la escritura o no estuviere suscrito y pagado el capital que determine la CNBV

- Cuando no tenga el capital mínimo previsto
- Cuando los titulares de las acciones sean Ofnas. Oficial extranjeras.
- Si hacen gestiones a través de una cancillería extranjera.
- Si varias veces excede los límites de su pasivo, o ejecuta operaciones distintas a las permitidas por la concesión o no mantiene las proporciones de activo o no cumple adecuadamente con sus funciones a juicio de la SHCP
- Cuando hagan omisiones en los registro contables
- Se si declara en quiebra
- Cuando el número de socios sea menor al mínimo fijado por la CNBV
-

EL SEGURO COMO UNA DISMINUCIÓN DEL RIESGO

La reducción del riesgo es una actividad que ha sido encomendada a la actividad aseguradora. Es la reducción de pérdidas económicas derivadas de una eventualidad que todavía no ocurre, pero que puede suceder en cualquier momento. Para contrarrestar estas probabilidades de ocurrencia mediante diferentes **actitudes** ante el riesgo se clasifican en:

- Eliminar el riesgo, evitándolo.
- Disminuir el riesgo, sus efectos se reducen
- Asumir el riesgo, afrontando y asumiendo sus consecuencias
- Transferir el riesgo a cualquiera mejor preparado para soportar por su cuenta los efectos económicos adversos en caso de que ocurra el riesgo.

UNA PERSONA TIENE PROBABILIDAD DE:

- Morir prematuramente
- Quedar inválido
- Vejez sin recursos económicos
- Tenga accidentes y enfermedades

EN CUANTO A SU PATRIMONIO

- Los que nacen de actos criminales como asaltos o robos a casa, comercio o empresa
- Los que nacen de leyes como por ejemplo el Código Civil
- Consecuenciales como siniestros en comercios e industrias, ejemplo incendio.

Los que afectan a propiedades materiales como lo es Activo Fijo como daños que originarán un daño patrimonial.

CLASIFICACIÓN DE LOS SEGUROS:

- Transporte
- De cosas
- Incendio de edificios y su contenido
- Riesgos complementarios
- Pólizas de inquilinos para cubrir viviendas privadas y contenidos.
- Derrame de rociadores
- Pérdidas consecuenciales
- Accidentes
- Diversos
- De Ingeniería (Calderas, ascensores, grúas, plantas eléctricas, etc.)
- Aviación
- De responsabilidad
- De aeronáutica
- De personas: Como contra accidentes, de grupo, de cupones, compras a plazos, asalto, seguro e viajeros, gastos médicos mayores.
- Seguro ordinario de vida, temporal, Vida entera, seguro para el caso de vida, temporal con capital decreciente, convertible, familiar, compra de viviendas, dotal, de estudios, seguros de grupo de vida, jubilación.

CÁLCULO DE LA PRIMA PURA DE RIESGO:

Supongamos que de 100,000 personas de 18 años fallecen 180 en un año. Si cada una de ellas se asegura por 1,000 al final de año tendremos que pagar 180 siniestros que es igual a 180,000, por lo que deberemos repartir los 180,000 entre 100,000 asegurados, lo cual da \$1.80 que es la prima pura de riesgo.

A	B	C	D = (BxC)	E = (D/A)	
Universe	Número de				
Personas de	Personas de	Monto	No. de personas		Prima Pura
21 años	21 años que	del	por el		de Riesgo
	fallecen al año	Seguro	monto del seguro		
1,000,000	180	5,000	900,000.00	0.90	
200,000	180	7,000	1,260,000.00	6.30	
10,000	1,000	100	100,000.00	10.00	
500,000	250	200.00	50,000.00	0.10	

CERTIFICADOS DE DEPÓSITO BANCARIOS

Son títulos de crédito nominativos emitidos por una sociedad de crédito, en los cuales se consigna la obligación de las propias sociedades a devolver el importe al tenedor del título no antes del plazo señalado, a cambio, dicho poseedor recibe un interés mensual, fijado por la SHCP por conducto de BANXICO y para el plazo lo publica la Asociación Mexicana de Bancos. Como es operado por el propio banco, su objetivo es canalizar el ahorro interno de los particulares, garantizándolos por los activos del propio banco.

Sus características principales son del plazo que se maneja el cual puede ser variable, dependiendo de las necesidades y objetivos de los ahorradores:

De 30 a 89 días

De 90 a 179 días

De 180 a 269 días

De 270 a 359 días

De 360 a 539 días

De 540 a 719 días

El régimen fiscal para PF es de 21% para los primeros 12 puntos porcentuales y para las PM es acumulable.

CERTIFICADOS DE PARTICIPACIÓN INMOBILIARIA (CPI'S)

Son títulos de crédito nominativos a largo plazo que dan derecho a una parte alícuota a la titularidad de los bienes inmuebles dados en garantía.

Una SNC se constituye como fiduciario y emite los CPI's de un fideicomiso creado por la fideicomitente (que es la arrendadora o constructora). A solicitud del fideicomitente la casa de bolsa realiza una oferta pública de títulos y funge como representante legal de los tenedores, entregando el importe de la oferta pública al fideicomitente.

Su objetivo es ofrecer una fuente de financiamiento a largo plazo, utilizando como respaldo bienes inmuebles, propiedad de la empresa emisora, como garantía del crédito. Su valor nominal es de 100.00 o múltiplos hasta por el 100% del valor de inmueble o un porcentaje menor, según se acuerde.

CARACTERÍSTICAS PRINCIPALES.- Tienen un rendimiento mínimo garantizado que se calcula sobre el valor nominal de la emisión, pagadero trimestralmente, con base en la tasa mas alta de CETES, Cedes o Aceptaciones Bancarias, más una sobretasa. Su rendimiento es basado en la plusvalía del inmueble o por la diferencia entre los valores de compraventa en el mercado secundario. Se colocan mediante oferta pública, cobrando el 0.25% del comisión en cada operación de compraventa. Lo pueden adquirir PF y PM. Para PF el ISR es del 21% sobre los primeros doce puntos y para las PM son acumulables.

CERTIFICADOS DE PLATA (CEPLATAS)

Son certificados nominativos no amortizables de participación ordinaria y confieren al tenedor el derecho de una parte proporcional de la titularidad de la masa de plata fideicomitada que resulte de dividir entre el número de certificados en circulación. El objetivo es ofrecer cobertura cambiaria y permitir que por medio del mercado secundario, se comercialice la plata entre el público inversionista con la ventaja de que no se requiere el manejo físico del metal.

CARACTERÍSTICAS.-Cada certificado ampara 100 onzas y los titulares de cada once certificados o sus múltiplos tiene derecho a solicitar a la emisora les adjudique plata por la misma cantidad y calidad que amparan los certificados. Los CEPLATAS tienen un valor nominal de 100 pesos y no ofrecen rendimiento mínimo garantizado, sino que el rendimiento se produce según las ganancias o pérdidas de capital, o dicho de otra manera por la diferencia del precio de compra y el de venta, lo que origina ganancias o pérdidas de capital. Estos valores sufren fluctuaciones debido al precio internacional de plata y su cotización en el mercado libre. Se liquidan a 24 hrs después de realizada la operación y pueden ser comprados por PF y PM. No causan IVA y en ISR - PM el capital obtenido por la enajenación es acumulable y en la PF está exenta de ISR.

VENTAJAS: Otorgar cobertura contra fluctuaciones del tipo de cambio libre. Proporcionar la oportunidad de incorporar metales al portafolio de inversiones, sin necesidad de poseerlos físicamente, evitando así mermas cuantiosas.

OBLIGACIONES

Son títulos de crédito nominativos que emite una SA comprometiéndose a pagar intereses cada 3, 6 meses por el uso del capital, durante un cierto lapso, a cuyo vencimiento deberá regresar el capital a los tenedores de las obligaciones.

CARACTERÍSTICAS

Pueden pagar tasas de interés fijas, crecientes o variables. **Garantía:** Pueden o no tener una garantía específica como son las quirografarias, sin embargo se utilizan los bienes hipotecarios.

Formas de Pago: Pueden pagarse en efectivo o pueden ser canjeadas por acciones. **Colocación:** Puede ser pública o privada

Requisitos: Solicitud, Copia de Escritura, Características de la emisión como es el monto, el número de obligaciones en circulación, Valor nominal, tipo de interés, periodicidad, fechas de pago, plazos, tablas de amortización, garantías, proyectos de aplicación o inversión de los fondos, copia de las actas de asamblea

Este instrumento se utiliza principalmente para PROYECTOS DE EXPANSIÓN.

TIPOS DE OBLIGACIONES

HIPOTECARIAS: La garantía son bienes inmuebles (planta y equipo) pagando intereses trimestrales y tiene periodo de gracia a la mitad de su plazo.

QUIROGRAFARIAS: Solo es la firma y prestigio de la empresa.

CONVERTIBLES: Pueden convertirse en acciones a su vencimiento, y mientras tanto los tenedores reciben los intereses pactados.

SUBORDINADAS: Son aquellas que están condicionadas al cumplimiento de una obligación contractual antes de su amortización.

Con **CAPITALIZACIÓN DE INTERESES.**- Se capitaliza parte del pago de intereses, incrementando así el saldo insoluto de la deuda.

CON **GARANTÍA FIDUCIARIA.**- Se garantiza mediante ciertos bienes afectados en un fideicomiso irrevocable de garantía.

INDIZADAS.- En moneda extranjera, pero pagaderas en M.N.

VENTAJAS PARA LAS SOCIEDADES ANÓNIMAS EMISORAS

- El costo de la deuda está perfectamente delimitado y los tenedores de las obligaciones no tienen derecho a PTU
- Los propietarios de la SA no comparten el control de la misma
- El pago de los intereses para ISR es deducible

DESVENTAJAS PARA LAS SA EMISORAS

- La deuda es un cargo fijo y si las ventas y utilidades bajan, puede no cumplir con su compromiso.
- La deuda casi siempre, tiene una fecha definida de vencimiento y debe hacerse una provisión de pasivo para pagar la deuda.
- Como son compromisos a largo plazo, la deuda tiene un riesgo y la carga financiera puede resultar muy cara.
- NO se sabe que pueda pasar en un futuro y puede frenarse el desarrollo de la empresa y el costo se elevaría rápidamente.

ASPECTOS GENERALES DE LA EMISIÓN DE OBLIGACIONES

1. **Aspecto de Conversión:** Este permite a los tenedores convertir sus bonos en un número determinado de acciones. Solo cuando el precio del mercado de las acciones sea mayor que el de la conversión, dando así una ganancia al tenedor del bono.
2. **Aspecto de Pago:** Este es incluido en casi todas las emisiones de obligaciones de holdings y proporcionan al emisor la oportunidad de comprar las obligaciones antes de su vencimiento.
3. **Precio de Pago:** Es la cantidad establecida en la cual las obligaciones pueden ser vueltas a comprar con anterioridad al vencimiento.
4. **Prima de Pago:** Es la cantidad por la que el precio de pago excede al valor nominal de una obligación.
5. **Garantías de compra de acciones:** Son ocasionalmente vinculadas a los certificados de obligaciones a fin de hacer más atractivas las obligaciones para los compradores prospectivos.
- 6.

ASPECTOS LEGALES DE LA EMISIÓN DE OBLIGACIONES CERTIFICADO DE BONOS:

1. Es un documento extenso y complejo que establece las condiciones en las que se ha emitido una obligación. Se especifican los derechos de los tenedores y las responsabilidades de la compañía emisora. Se especifican además datos tales como tasas, pagos y fechas.
2. **FIDUCIARIO.**- Es un tercer participante en el Certificado de Bono, bien puede ser una PF o una PM o el Depto. Fiduciario de un Banco Comercial. El Fiduciario audita y vigila los intereses de los tenedores para que no existan incumplimientos.

CLASIFICACIÓN DE LAS OBLIGACIONES

El riesgo es evaluado por agencias independientes a través del uso de razones financieras y por en análisis de flujos de caja. Existe una relación inversa entre la categoría de una obligación y la tasa de rendimiento a pagar a sus tenedores.

EMISIÓN DE ACCIONES

Como ya hemos comentado, una empresa que necesita financiamiento para su operación tiene dos alternativas básicas, o se endeuda con un banco dando garantías reales o bien invita a nuevos accionistas a invertir mediante la compra de la emisión de acciones.

CLASIFICACIÓN DE LAS ACCIONES

POR SU ORIGEN

- En numerario
- En Especie

POR SU FORMA

- Nominativas
- Al Portador

POR DERECHOS QUE CONFIEREN

- Ordinarias
- Preferentes

POR SU FORMA ATENDIENDO AL NÚMERO DE ACCS. DE C/TÍTULO

- Pagaderas
- Liberadas

TÍTULOS QUE NO REPRESENTAN PARTE DEL CAPITAL SOCIAL

- Bonos o Partes del Fundador
- Certificados de Goce

ACCIONES ORDINARIAS Los accionistas con acciones ordinarias participan en una parte alícuota del capital social y asumen los últimos, derechos y riesgos asociados con su propiedad. Su responsabilidad se limita a la cuantía de su inversión, y en caso de liquidación de la empresa, tienen derecho residual sobre los activos de la empresa después de haber pagado a sus acreedores al 100% y poseedores de acciones privilegiadas. Tanto las ordinarias como privilegiadas no tienen fecha de vencimiento y son susceptibles de venderse en el mercado secundario.

ACCIONES AUTORIZADAS, EMITIDAS Y EN CIRCULACIÓN:

Los estatutos de una empresa especifican el número y valor de las acciones ordinarias autorizadas y el máximo que la empresa puede emitir sin tener que modificarlos. Algunas empresas desean tener en su poder un determinado número de acciones autorizadas, pero no emitidas, las cuales dan gran flexibilidad ya que permite el manejo de opciones, como realizar fusiones, escisiones. Cuando se colocan las acciones ordinarias, entonces se convierten en acciones emitidas.

El valor nominal puede no tener un significado real, pero una sociedad no puede emitir acciones a un precio debajo del valor nominal de lo contrario los accionistas serán responsables ante los acreedores por la diferencia que pagaron y el valor nominal.

VALOR EN LIBROS O CONTABLE Y VALOR DE LIQUIDACIÓN.

Es aquel que es igual a patrimonio de la sociedad, menos el valor de las acciones privilegiadas en circulación dividido entre el número de acciones en circulación.

VALOR DE MERCADO.

Es el precio corriente al cual se negocian las acciones.

El valor en libros, el valor de mercado y valor de liquidación por lo general son totalmente diferentes.

AUTORIZACIÓN PARA COTIZAR

Las acciones de una empresa se negocian generalmente en el mercado privado. Uno o mas corredores mantienen cierta cantidad de acciones a la mano y compran y venden sobre cotizaciones a precios que ellos mismos solicitan u ofrecen. A medida la empresa crece y se consolida financieramente, el número de accionistas y el volumen de transacciones la califican para entrar a registro en la BMV. A diferencia del mercado privado, la BV representa una opción en el mercado en cual empatan las órdenes de compra y de venta.

ACCIONES PREFERENTES

Estas tienen derecho de prioridad sobre las comunes y esta preferencia se da por un derecho de prioridad sobre las utilidades, sobre el activo en caso de liquidación de la empresa.

Las **CARACTERÍSTICAS** de prioridad y dividendo fijo indican que las acciones preferentes se semejan a los bonos, no teniendo derecho a voto o bien muy restringido. Los pagos a los poseedores o tenedores de acciones preferentes son muy limitados, esto es para que los accionistas comunes puedan recibir más ventajas y sea más atractivo para ellos, esta ventaja se refleja en el apalancamiento financiero. Si no se generaran dividendos preferentes, la empresa puede no pagarlos sin peligro de quiebra.

La falta de pago de un dividendo estipulado no hace incurrir en incumplimiento de una obligación a la empresa, como lo es el caso de falta de pago del interés de los abonos. Para los acreedores esto constituye un C. C. adicional, por lo que las acciones preferentes pueden considerarse como pasivo o como C.C., según se trate.

VENTAJAS DE LAS ACCIONES PREFERENTES

- A diferencia de los bonos se evita la obligación de realizar pagos fijos de interés.
- Como los rendimientos del fundador pueden ser atractivos en el mercado, una empresa que desee crecer y lograr mayores utilidades para los propietarios originales, lo podrá hacer vendiendo acciones preferentes con rendimiento limitado.
- Vendiendo acciones preferentes, el D. Financiero evita la cláusula de igual part. de u. que la venta de mas acciones comunes requeridas.
- Las acciones preferentes permiten también a una empresa evitar compartir el control de la misma por control del voto.
- A diferencia de los bonos, permite que la empresa conserve sus activos hipotecables.
- Puesto que las acciones no tiene vencimiento ni fondo de amortización, son mas flexibles que los bonos
-

DESVENTAJAS DE LAS ACCIONES PREFERENTES

- Se deben vender sobre una base de rendimiento mayor que el de los bonos
- Los dividendos de las a. preferentes no son deducibles para ISR
- El costo de la deuda después de ISR es aproximadamente la mitad de la tasa especificada para los cupones de los bonos para las empresas.

VENTAJAS Y DESVENTAJAS PARA EL INVERSIONISTA

- Como ventaja está que los poseedores de a. preferentes tienen prioridad sobre los accionistas comunes en caso de liquidación de la empresa.
- Como desventaja está el hecho de que aunque los poseedores de las acciones preferentes asumen una parte considerable del riesgo de la propiedad, sus utilidades son limitadas.

ACCIONES COMUNES

Derechos Colectivos

- Modificar la escritura constitutiva con aprobación correspondiente.
- Adaptar y modificar los estatutos empresariales.
- Elegir a los Directores de la empresa
- Autorizar la venta de activos fijos
- Participar en las fusiones y escisiones
- Cambiar el monto del capital común autorizado
- Emitir acciones preferentes, bonos a largo plazo, bonos ordinarios y otros tipos de valores.

Derechos Específicos

- Derecho de voto específico por escritura constitutiva
- Derecho a vender sus certificados de acciones
- Derecho de inspección de los libros corporativos
- Derecho a participar en los activos residuales en disoluciones.

Formas de Acciones Comunes

CLASIFICADAS.- Cuando se usan diferentes tipos de acciones, uno de ellos se designa como clase "A" el segundo como clase "B" y así sucesivamente.

Las de clase A se venden al público y pagan dividendos con derecho a voto.

Los de clase B son retenidas por los organizadores de la empresa, pero los dividendos no son pagados hasta que se establezca su poder de generación de utilidades. Se puede tomar posesión de la empresa con un crecimiento moderadamente financiado sin sacrificar el ingreso.

ACCIONES DEL FUNDADOR.- Son parecidas a las de clase "B" son retenidas por los organizadores, y los dividendos se pagan hasta que se establezca la generación de utilidades. De igual manera, se puede tomar posesión de la empresa con un crecimiento moderadamente financiado sin sacrificar el ingreso.

VENTAJAS PARA LA EMPRESA

- No obligan a la empresa a hacer pagos fijos a los accionistas
- No tiene fecha fija de vencimiento
- Se pueden vender o realizar fácilmente
- Las tasas De ISR pueden ser mas bajas que aquellas que se aplican sobre los intereses reales provenientes de bonos.

DESVANTAJAS PARA LA EMPRESA

- La venta de acciones comunes extiende los derechos de votación
- Las a. comunes dan a un mayor número de poseedores a participar en el ingreso de la empresa.
- Los costos de asegurar y distribuir acciones comunes son más altos que aquellos que son necesarios para asegurar y distribuir acciones preferentes.
- Los dividendos no son deducibles, pero el interés sobre los bonos si lo es.

ACCIONES DE GOCE.- Se emiten en sustitución de las acciones ya amortizadas para hacer constar una participación de utilidades. Solo podrán ser omitidas en sustitución de las amortizaciones cuando expresamente lo prevenga las escrituras. Tendrán derecho a utilidades después de que hayan pagado a las acciones no reembolsables el dividendo señalado en las escrituras.

Que en el mismo contrato social podrá concederse el derecho de voto a los accionistas con goce. En caso de liquidación, las acciones de goce concurrirán con las no reembolsadas en el reparto del capital social, después de que éstas hayan sido totalmente cubiertas.

ACCIONES DE TRABAJO.- Son acciones especiales que se emiten a favor del personal empleado en una empresa.

LAS SOCIEDADES DE INVERSIÓN
Como un instrumento de Inversión y de Diversificación del Riesgo.

CONCEPTO DE SOCIEDADES DE INVERSIÓN: Las S. de I. son instituciones financieras especializadas en el análisis y la administración de una o varias carteras de valores que concentran el dinero de pequeños y medianos inversionistas interesados en diversificar su riesgo y aumentar su capital, el cual invierten por cuenta y en beneficio de éstos entre un amplio y selecto grupo de valores, sin que intervengan en al gestión empresarial de las empresas en las que invierten el dinero.

CARTERA DE VALORES Está constituida por los activos de dichas sociedades y se respaldan por la emisión de sus propias acciones que se ofrecen al público en general.

El accionista de un fondo de inversión posee acciones del fondo que a su vez representa una parte proporcional de las inversiones que ha realizado la sociedad.

Los activos y pasivos no son propiedad de los socios sino de la sociedad, misma que tiene su propia personalidad ajena a la de sus socios.

La cartera de sociedades de inversión es cambiante, debido a la situación económica y la capitalización o retiro de recursos del inversionista. Ofrece un alto grado de liquidez.

Su **OBJETIVO** es proporcionar al pequeño y mediano inversionista un medio adecuado para invertir en el mercado de valores, obteniendo así los beneficios que éste proporciona, contando con asesoría permanente y vigilancia adecuada y profesional sobre sus inversiones.

Cada sociedad cumple con objetivos particulares, por ejemplo:

1. Estabilidad relativa del capital invertido y un interés razonable
2. Obtener el rendimiento más alto con riesgo conservador.
3. Crecimiento del capital invertido a largo plazo con interés razonable.

CREACIÓN DE UNA SOCIEDAD DE INVERSIÓN Presentar ante la CNBV una solicitud de concesión ccp SHCP, Dirección General de Seguros y Valores con la siguiente documentación:

- Proyecto de escritura constitutiva
- Nombre, domicilio y ocupación de los socios fundadores, miembros del futuro consejo de administración y los principales directivos.
- Estudio que justifique la creación de la sociedad.
- Estudio que indique: Objetivos que perseguirá, política de compra y selección de valores; Bases para realizar la diversificación del activo, planes para vender las acciones que se emitan, bases para aplicar las utilidades, política de participación en las empresas promovidas, denominación de la sociedad operadora o bien la casa de bolsa que le prestará sus servicios.

La CNBV podrá dar una opinión favorable y permitir el inicio de operaciones siempre y cuando se dé lo siguiente:

- Criterio para la evaluación de cartera.
- Tabla de comisiones
- Relación de personas que integren el comité de inversión
- Personas que integrarán el comité de valuación
- Proyecto de prospecto de colocación de acciones con las que va iniciar la sociedad
- Proyecto de tipo de publicación para aprobarse por la CNBV
- Manual de Operaciones y Contables
- Proyectos de contrato de administración entre la S. de I. y la operadora.

Una vez obtenida la concesión por parte de la SHCP, la sociedad enviará a la CNBV la solicitud de inscripción en el Registro Nacional e Valores e Intermediarios las acciones representativas del capital de la sociedad.

La S. de I. pagará en las oficinas de la CNBV la cuota de inscripción.

Para iniciar operaciones, la S. de I. proporcionará una carta analítica y un Balance Inicial, así como la simulación de operaciones, documentación complementaria para integrar el expediente y poder entregar el oficio de aprobación a su programa general de funcionamiento. Con dicho oficio la sociedad solicitará autorización a la Bolsa Mexicana de Valores, abrirá una cuenta en el Instituto de Depósito de Valores (Indeval) para custodia y resguardo de valores, cruzará sus acciones en bolsa y empezará a operar. Finalmente deberá enviar a la CNBV sus actas de valuación diarias y sus balances mensuales y trimestrales.

OPERACIÓN DE UNA SOCIEDAD DE INVERSIÓN

- Las S. de I. obtienen sus fondos por medio de la colocación de sus acciones entre el público inversionista cuya participación en el fondo es siempre minoritaria, por lo que el control nunca es perdido por la administradora.
- En la selección e inversión de sus valores, las sociedades canalizan sus recursos con fines de inversión y raras veces con fines de especulación.
- No tienen ninguna responsabilidad en el manejo y administración de las compañías cuyas acciones adquieren.
- Se manejan bajo el principio de que sus inversiones tengan un amplio mercado y una gran liquidez.
- La diversificación del riesgo de cartera les permite compensar pérdidas y ganancias.
- Existe un limitante en cuanto a valores de un mismo emisor, restringiéndose a un porcentaje determinado.

DISOLUCIÓN DE LAS S. DE I.

Ley General de Sociedades Mutualistas Capítulos X y XI o bien Ley de Quiebras y Suspensión de Pagos Capítulo I, artículo 9 fracción XII

El cargo de síndico y liquidador serán siempre una Institución de Crédito y serán vigilados por la CNBV.

La CNBV podrá solicitar la suspensión de pagos o declarar en quiebra.

ESTRUCTURA Y ORGANIZACIÓN

Asamblea de accionistas, Consejo de Administración, Comisarios, Comité de Inversión, Comité de Valuación, Director General, Departamento de Administración, Departamento de Promoción y Ventas, Departamento de Análisis

CLASIFICACIÓN DE LAS S. DE INVERSIÓN

Fondos Abiertos.- Pueden emitirse continua e ilimitadamente acciones o certificados de participación, así como el reembolso mediante la readquisición de los certificados o acciones de parte del fondo. El precio de cada certificado debe coincidir con el valor efectivo del mismo, en el momento del reembolso calculándose mediante la división del valor del activo neto del fondo entre el número de certificados o acciones vigentes.

CARACTERÍSTICAS DE LAS SOCIEDADES DE INVERSIÓN

1. El título de una acción de un fondo mutuo (que es una inversión abierta) puede venderse por medio de alguno de los vendedores del propio fondo por conducto de un emisor ya que los fondos ofrecen continuamente la venta y recompra de los valores.
2. Por lo anterior, el número de acciones emitidas por el fondo fluctúan constantemente de acuerdo con el número de ventas y recompras.
3. Las acciones del fondo abierto pueden ser recompradas y redimidas al valor equivalente.

Fondos Cerrados.- Emiten una cantidad fija de acciones y capital (se mantienen el mismo número de acciones durante plazos largos).

CARACTERÍSTICAS.-

1. Las acciones se cotizan en bolsa, lo que significa que los precios de las acciones se determinan exclusivamente por los inversionistas en función de la oferta y la demanda. Dichos precios reflejan cambios que toman en cuenta no solo el valor de los activos sino también lo especulativo de los inversionistas.
2. El número de valores en el mercado de renta fija y por lo tanto el cambio en el tamaño de la sociedad se debe principalmente al cambio en el valor del portafolio.
3. POR SU POLÍTICA DE INVERSIÓN LOS FONDOS SE DIVIDEN EN:

SOCIEDADES DE INVERSIÓN DE RENTA VARIABLE

Son S.A. que captan recursos de los ahorradores e inversionistas con objeto de invertirlos en valores diversificados de renta variable. Su función es captar ingresos de pequeños y medianos inversionistas con objeto de canalizarlos hacia grandes inversiones de bienes de capital.

Una de las características que tiene el mercado de capitales es la de ser una fuente de financiamiento a largo plazo y que a los inversionistas les puede ofrecer altos rendimientos a largo plazo y la oportunidad constante de actuar dentro del mercado secundario que mediante una buena asesoría puede aumentar considerablemente sus utilidades vía ganancias de capital.

SOCIEDADES DE INVERSIÓN COMUNES

Estas instituciones captan recursos de pequeños y medianos ahorradores para invertirlos en valores y documentos de rentas variable y de renta fija inscritos en el Registro Nacional de Valores e Intermediarios y son como sigue:

- Acciones
- Obligaciones
- CETES

Las normas generales a las que se sujeta el régimen de inversión, es como sigue:

- Máximo el 94% de su activo total estará representado en efectivo y valores
- Los gastos de establecimiento, organización y similares no deberán exceder del 3% del activo total
- El importe total de muebles y útiles de oficina, no excederán del 3% del Activo Total

La Ley de Sociedades de Inversión da las pautas para el funcionamiento operativo de las S. De I Comunes como sigue:

1. El % máximo de Capital Contable (CC) de la sociedad que podrá invertirse en valores emitidos por una misma empresa es del 10%
2. El % máximo que podrá adquirir una S de I será del 30% de las acciones representativas del capital de la emisora
3. Los valores emitidos por el Gobierno Federal no estarán sujetos a los porcentajes antes mencionados.

La CNBV emitió reglas específicas para los % y valores para invertir que son: NO menos del 10% ni más del 20% de su capital social y reservas deberán estar invertidas en valores de fácil realización.

Los valores autorizados para inversión de las sociedades de inversión comunes, son acciones y obligaciones que pueden conformar hasta el 90% de la cartera. Los únicos valores de fácil realización autorizados son los CETES.

ADQUISICIÓN Y VENTA DE LAS ACCIONES QUE EMITEN LAS S. DE I. COMUNES:

Estas sociedades pueden poner en circulación nuevas acciones conforme se presente la demanda y pueden recomprar sus propias acciones cuando sus accionistas se lo soliciten.

El precio de valuación de las acciones se calcular con el valor del activo neto por acción como sigue:

$$\text{VALOR DEL ACTIVO NETO} = \frac{\text{ACTIVOS TOTALES} - \text{PASIVOS TOTALES}}{\text{No. De ACCIONES EN CIRCULACIÓN}}$$

SOCIEDADES DE INVERSIÓN DE RENTA FIJA

También conocidas como fondos del mercado de dinero formando su carrea únicamente con valores y documentos de renta fija de rendimiento preestablecido entre los que se encuentran:

1. Obligaciones empresariales; Papel comercial; Aceptaciones bancarias CETES; Pagarés bancarios.
2. El % máximo del CC que puede invertirse en valores emitidos por la misma empresa no podrá exceder del 10%
3. El % máximo de valores de una misma empresa no podrá exceder del 10% del total de las emisiones de dicha empresa.
4. Estas sociedades podrán invertir hasta el 20% de su CC en valores cuyo plazo de vencimiento sea mayor de un año contado a partir de la fecha de adquisición.
5. Máximo el 30% del CC de la S. de I. se podrá invertir en valores y documentos emitidos o avalados por Instituciones de Crédito.
6. La CNBV marca que entre el 30% y 50% de los Activos Totales se deberán invertir en inversiones de renta fija. Esto se debe a que debe asegurarse una liquidez de estos fondos. Tampoco no más del 30% de sus AT en pagarés denominados en papel comercial y letras de cambio y/o aceptaciones bancarias podrán estar invertidos. No más del 30% de sus AT en Obligaciones y no más del 30% de sus AT en bonos del Gobierno Federal.

El cálculo de las acciones de las S. de I. en renta fija es como sigue:

$$\text{VALOR DEL ACTIVO FIJO NETO} = \frac{\text{ACTIVOS TOTALES} - \text{PASIVOS TOT.}}{\text{No. DE ACCIONES EN CIRCULAC.}}$$

RENDIMIENTO PARA LOS INVERSIONISTAS

$$\text{RENDIMIENTO} = \frac{\text{PRECIO DE VENTA} - \text{PRECIO DE COMPRA}}{\text{PRECIO DE COMPRA}} \times 360$$

SOCIEDADES DE INVERSIÓN DE CAPITALES

Operan con valores y documentos emitidos por empresas que requieran fondos a largo plazo. Su **Objetivo** es ayudar al crecimiento y desarrollo de pequeñas y medianas empresas que no tienen acceso al mercado de valores, pero que pueden constituir proyectos rentables para los inversionistas y a través de las S. De I. de Capitales se les da asistencia técnica en las áreas administrativas, financieras, tecnológicas, etc. permitiendo aumentar su eficiencia y competitividad.

También tienen reglas a seguir:

- No pueden comprar sus propias acciones
- La valuación deberá realizarse a través del Comité de Valuación integrado por personas físicas o PM independientes de la sociedad.
- Pueden obtener préstamos y créditos para cumplir con su objeto social.
- Pueden operar con valores y documentos aún cuando no estén inscritos los mismos en el Reg. De Valores e Intermediarios.
- Los límites establecidos son:
 1. El número de empresas participantes son cuando menos 5
 2. No mas del 20% de su CC en acciones podrá ser emitida por una sola empresa
 3. Se puede adquirir hasta el 49% de las acciones representativas de capital de una misma empresa promovida. (Son SA con inversión mayoritaria mexicana)
 4. Hasta el 25% de su capital contable en obligaciones emitidas por las empresas promovidas.
 5. No mas del 10% de su CC podrá invertirse en acciones representativas del capital de empresas que fueron promovidas, por la sociedad de inversión, ni podrá ser propietario de mas del 10% de las acciones representativas de capital de cada una de las empresas promovidas.
 6. Los recursos que temporalmente no sean invertidos en acciones y obligaciones de empresas promovidas podrán destinarse a la inversión en valores de renta fija.

SOCIEDADES OPERADORAS DE INVERSIÓN

Son empresas autorizadas para su funcionamiento por la CNBV que pide entre otros requisitos que tengan la solicitud respectiva, que presenten un programa general de funcionamiento de la sociedad y cómo distribuirán entre el público las acciones emitidas por sociedades de I.

PARTICIPANTES DEL CAPITAL EXTRANJERO EN LAS SOCIEDADES DE INVERSIÓN DE CAPITAL.

La Ley de S. de I. permite la entrada de capital extranjero con un tope del 49% del capital de la sociedad y podrán ser PF y PM extranjeras, Entidades financieras extranjeras y Fondos y Cajas de Ahorro extranjeros.

Los recursos se captan como sigue:

- Por medio de la suscripción de sus acciones entre el público inversionistas. Esto lo hacen las instituciones de crédito u organismos especializados como lo son las casas de bolsa
- A través de un ciclo operativo de INGRESOS GENERALES POR LOS VALORES QUE COMPONEN LA CARTERA DE INVERSIÓN, ya sea por dividendos ganados y decretos por las emisoras de acciones que las sociedades tienen en su poder o por los intereses devengados sobre los rendimientos que producen los valores de renta fija y por otra parte el ciclo operativo de los ingresos obtenidos por la venta de valores que conforman la cartera de inversión referente a la utilidad en venta de valores.

APLICACIÓN DE LOS RECURSOS CAPTADOS

Primordialmente se utilizan para la compra de títulos-valores emitidos por empresas industriales, I. de Cr., Inst. Gubernamentales que en su conjunto integran la cartera de inversiones de las sociedades. Muy pocas veces los recursos se utilizan para sanear pasivos ya que por lo general tienen pasivos normales no extraordinarios, como dividendos decretados por la emisora aún pendientes de pago y gastos por servicios de administración y nunca deben tener pasivos a largo plazo por lo tanto deben tener 99% de recursos propios por 1% de recursos ajenos, por lo que da una total confianza, garantía y liquidez para el que invierte en este tipo de sociedades.

VENTAJAS

1. Está vigilada por organismos especializados
2. Sus operaciones bursátiles están asesoradas por especialistas.
3. Tienen acceso directo al mercado de valores y operan en condiciones óptimas para decidir sobre las alternativas y probabilidades que las mismas cotizaciones den en cada momento.
4. Seccionan los valores a fin de seguir una política que satisfaga las preferencias de sus accionistas.
5. Las sociedades de inversión forman una importante unidad donde sus acciones y certificados de participación de cartera son propiedad de varias instituciones o personas.

PROHIBICIONES Emitir obligaciones, Otorgar garantías, Recibir depósitos en dinero, Hipotecar sus propios inmuebles, Comprar o vender las acciones que emitan a un precio distinto al de la valuación, Practicar operaciones activas de crédito, Adquirir valores extranjeros de cualquier género, Obtener préstamos y créditos, Dar en prenda valores y documentos que posean, Tomar el control de las empresas

EL ALMACENAJE COMO UNA HERRAMIENTA DE FINANCIAMIENTO

El almacén es un medio para lograr economías potenciales y aumentar las utilidades de la empresa, no es un mal necesario ya que ahora de una manera más técnica se integran ventas, compras, control de inventarios, producción y distribución.

En sus antecedentes se fundaron 2 puertos de depósito, uno de ellos en el Golfo de México y otro en el Pacífico, adoptando la denominación de almacenes fiscales que recibía mercancía que no había pagado impuestos de importación. La primera Ley sobre almacenes generales de depósito se expidió en 1900 y en enero 14 de 1985 se expide la Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares de Crédito.

Los Almacenes generales de depósito son:

- Grandes espacios de mercancías
- Destinados exclusivamente a depósitos
- Con régimen aduanero
- Autorizados para emitir títulos capaces de representar las mercancías depositadas.

Sus objetivos son:

- Favorecer la venta de mercancías mediante subastas públicas o entrega de resguardos de depósito que transmiten con su circulación, el derecho a disponer de las mercancías depositadas.
- Favorecer el crédito de los depositantes quienes pueden ofrecer a sus acreedores la garantía de mercancías depositadas, mediante el giro del documento de prenda.
- Hacer más económico y seguro el depósito
- La custodia de mercancías o frutos, cualquiera que sea el país de donde provengan y a aquél en que están destinados.
- La expedición de certificados de depósito y bonos de prenda aseguran el tráfico sobre mercancías, sin la necesidad de la entrega material de éstas.

Los AGD no captan recursos del público, ni son intermediarios de crédito, solo es la custodia y emisión de los documentos mencionados que pueden ser negociados y transferidos, ya sea por endoso, circulación cambiaria o mediante cesión ordinaria de derechos.

CONCEPTO: El almacén es una unidad de servicio en la estructura orgánica y funcional de una empresa comercial o industrial, con objetivos bien definidos de resguardo, custodia, control y abastecimiento de materiales y productos.

NATURALEZA JURÍDICA.- EN derecho se consideran Organizaciones Auxiliares de Crédito, según la Ley Gral. de Organizaciones y Actividades Auxiliares de Crédito en su artículo 3º fracción I y su funcionamiento está regulado por los artículos 11 al 23 del Capítulo I del Título Segundo de la misma ley. Existen además regulaciones en el Código Civil y en el de Comercio por lo que se refiere a la prenda y al certificado de depósito.

FUNCIONAMIENTO.-

- Son los únicos autorizados para emitir C. de D. y Bonos de Prenda.
- Los certificados pueden emitirse con o sin Bono de Prenda
- Pueden emitir Certificados de D. por mercancía en tránsito, en bodegas o en ambos casos si así se menciona en el Certificado.
- Prestan servicios de transporte con equipo propio o arrendado mientras están en custodia las mercancías.
- Certifican la calidad de las mercancías y dan valuaciones.
- Anuncian por cuenta del depositante, la venta de mercancías depositadas, así como también exhiben y demuestran los productos.
- Empacan y envasan las mercancías por cuenta del depositante.

TIPOS DE ALMACENAJE

- I. Los que se destinan a graneros y depósitos especiales para semillas, así como recibir y enviar mercancía a y de otros países.
- II. Recibir mercancía destinada a depósito fiscal (recintos fiscales). Los almacenes pueden actuar como corresponsales de empresas de seguros.

FUNCIONES DEL ALMACEN

- I. Recepción de materiales
- II. Registro de entradas y salidas
- III. Almacenamiento de materiales
- IV. Mantenimiento de materiales almacenados
- V. Despacho o embarque de materiales
- VI. Coordinación del almacén con Control de inventarios y contabilidad.

LO QUE SE ALMACENA: Materias primas y partes componentes, Materiales auxiliares, Productos en Proceso, Productos Terminados, Herramientas, Refacciones, Material de Desperdicio, Material Obsoleto, Devoluciones de mercancía.

MANEJO DE UN ALMACEN EN LA EMPRESA: Es redituable según funcione para producción y ventas. Todos los movimientos deben ser rápidos en cuanto a entradas y salidas para lograr una alta rotación. El costo de almacenaje eleva los costos de inventario sin agregarle valor, por lo que debe tenerse cuidado además de no tener faltantes y operar al menor costo posible con eficiencia.

Los costos de almacén se desglosan como sigue:

- Interés sobre el capital inmovilizado
- Gastos de Seguros
- Espacio ocupado al precio por M2
- Depreciación del edificio, montacargas y otros equipos.
- La devaluación, obsolescencia de la mercancía.
- El deterioro y la merma
- Costo de mano de obra y sus beneficios sociales,

PRINCIPIOS BÁSICOS PARA EL MANEJO DE LOS ALMACENES

- La custodia fiel y eficiente de los materiales almacenado bajo la responsabilidad de una sola persona en cada almacén (control interno)
- Cada persona debe tener una función especializadas diferentes, en la medida de lo posible, registro, revisión, embarque y ayuda en el control de los inventarios.
- Debe existir una sola puerta de entrada y de salida o una para cada caso.
- Los controles y registros deben siempre estar al día.
- Informar a contabilidad y a control de inventarios On LINE para programación de producción.
- Cada producto debe estar identificado, de preferencia con código de barras para controlar existencias, compras, control de inventarios y producción.
- Los materiales deben estar almacenados de acuerdo a su tipo y valor en pasillos, estantes, tarimas, todos ellos de fácil acceso y localización con tarjetas de control de existencia.

CERTIFICADOS DE DEPÓSITO Y BONO DE PRENDA

EL certificado de depósito es un título representativo de mercancías por excelencia, que acredita la propiedad de las mercancías o bienes en general depositados en el almacén que los emite. EL BONO de PRENDA acredita la constitución de un crédito prendario sobre las mercancías o bienes indicados en el Certificado de D. al que está adherido. El tenedor del certificado y del bono ejerce dominio sobre las mercancías y puede recogerlos en cualquier momento mediante la entrega del certificado y de los bonos correspondientes y del pago de sus impuestos y del pago del almacenaje. Tanto el Certificado como el Bono se crean con el objeto de que el depositante pueda colocar sus bienes con diferentes personas. El bono a diferencia del certificado otorga una relación entre depositante y comprador, por lo que:

- EL certificado permite checar que su titular es el propietario legal.
- Al entregar el bono como prenda no significa la entrega de la mercancía amparada, sino la garantía de la presentación que se está solicitando.

CARACTERÍSTICAS del CERTIFICADO DE DEPÓSITO

- Debe ser expedido nominativamente a favor del depositante o de un 3º
- Las acciones derivadas del certificado, prescriben en 3 años una vez vencido el plazo.
- Los bienes amparados por el certificado no podrán ser reinvidados, embargados, solo podrán ser retenidos por orden judicial en caso de quiebra.
- El tenedor legal del certificado no negociable, podrá disponer de la mercancía totalmente o en partes, previo pago de impuestos y almacenaje.

BONO DE PRENDA.-

Características:

- Cuando sean mercancías individualmente designados, solo existirá un bono, pero si es mercancía genérica se expedirán tantos bonos como se soliciten, si solo se expide un bono, deberá ir adherido al certificado de depósito.
- Si el bono no indica el monto del crédito que representa, deberá entenderse que éste afecta a todo el valor de los bienes depositados a favor de tenedor el bono de buena fe.
- El bono solo puede ser negociado por primera vez separadamente del certificado, con la intervención del almacén o una institución de crédito.
- Negociar un bono es solicitar un préstamo con garantía del bono de prenda.
- Debe ser nominativo y a favor del depositante.

UTILIZACIÓN DEL BONO DE PRENDA Cuando las mercancías están depositadas en un almacén general, el depositante pide que junto con el certificado expidan bonos de prenda, los certificados se desprenderán de los talonarios y entregará formatos de bonos en blanco para su utilización, dando en garantía la mercancía que amparen.

DEPOSITOS EN ALMACENES GENERALES.

El contrato de depósito en almacenes generales es un contrato de crédito regulado por la LGTOC. Los almacenes se obligan a recibir en custodia las mercancías o bienes genéricamente designados con la obligación de substituirlos por otros similares si fuese el caso.

El depósito de mercancías en los almacenes generales debe cumplir con ciertos requisitos:

OBJETO: Permitir la guarda y custodia de los bienes muebles individualizados o genéricamente designados durante un plazo estipulado. El almacenista entregará un certificado de depósito y en su caso un bono de prenda, para que pueda disponer comercialmente de la mercancía depositada.

PARTES DEL CONTRATO DE DEPOSITO: Son el almacenista y el depositante

OBLIGACIONES DEL ALMACENISTA: Restituir los mismos bienes en el estado en que se hayan recibido. Restituir los bienes de la misma especie y calidad cuando se depositen genéricamente.

Responder por daños

Entregar la mercancía con el debido pago de impuestos y gastos de almacenaje.

DEPOSITO FISCAL.

Diferir el pago de impuestos de importación hasta que se use la mercancía.
Retiros parciales del mercancías, posibilidad de manejar descuentos y planear el nivel de inventarios.

Evitar que existan abandonos cuando exceden el plazo previsto,

Obtener ahorros financieros por el diferimiento de impuestos hasta de 2 años.

Consignación de mercancías por medio de convenios tripartitas.

Reexpedir de México al país de origen las mercancías sin pagar impuestos de importación o exportación siempre que no excedan de un plazo de 2 años.

Fomentar el proceso de venta por exhibición en el recinto fiscal

Agilizar trámites aduanales, reduciendo costos de importación.

Diferir el pago de IMPAC por estar en tránsito.

Mantener el importe del impuesto pagado con la fecha de entrada al almacén, ahorrándose posibles aumentos de tarifa posteriores.

El **COSTO GLOBAL** implica:

Almacenaje que se cobra una cantidad al millar por mes o fracción sobre el valor de la mercancía más los impuestos.

Seguro por mes sobre el valor normal más los impuestos

Cargo Único a través de un porcentaje sobre el monto total de los impuestos de cada internación por una sola vez

Maniobras que se cobran según las tarifas establecidas.

Si los almacenes no tuvieran la capacidad, pueden contratar bodegas habilitadas para almacenajes cíclicos de producción y cosecha.

PLANEACIÓN DE MEDIANO Y LARGO PLAZO Y FUENTES DE FINANCIAMIENTO.

Como sabemos, existen fuentes de financiamiento internas sin costo financiero para la empresa, como lo son las Aportaciones Adicionales de Capital, Emisión de Acciones, etc. Y como fuentes externas tenemos empréstitos bancarios tanto nacionales como extranjeros con costo financiero (intereses).

La planeación como ya hemos visto es un elemento fundamental para la supervivencia y para el crecimiento. **UNA EMPRESA SIN PLANEACIÓN TIENE MENOS PROBABILIDADES DE SOBREVIVIR O DE SOBRESALIR EN EL MEDIO ECONÓMICO EN EL FUTURO.**

El propósito de este estudio es analizar la planeación a largo plazo referida a posibles inversiones o fuentes de financiamiento a realizar por la empresa, pero que no se sabe a simple vista cuál de ellas es la más atractiva o si alguna conviene ser realizada.

En ocasiones, las inversiones que aparentan ser enormes fuentes de utilidades, son precisamente lo contrario, fuentes de pérdidas y quiebras empresariales, por no haber evaluado técnicamente la inversión. En estos casos, el ingreso generado por el proyecto en particular no es suficiente para absorber los gastos y costos adicionales generados por el mismo, teniendo la empresa que destinar flujos de efectivo remanentes de su operación normal al nuevo proyecto. Los proyectos mal evaluados se convierten en un lastre, a veces, irreversible, que detiene el crecimiento de la empresa y que en muchas

ocasiones ocasiona su desaparición del medio empresarial, o sea quiebra y suspensión de pagos. El análisis de los proyectos de inversión, tienen como objetivo establecer una base de arranque, en la utilización de esta herramienta de planeación a largo plazo, en beneficio de la acertada toma de decisiones de inversión de una empresa. Debe considerarse que el análisis de proyectos de inversión se base en la estimación de ingresos de costos futuros del propio proyecto, por ello las estimaciones deben ser lo más precisas y realistas posibles. Por ello las finanzas son técnicas, procedimientos y conceptos fríos obtenidos de análisis numéricos y sus variables implícitas siempre deberán ser cuantificables. El director de finanzas debe tomar sus decisiones en cifras y con un “sexto sentido” para cuando analice un proyecto. (comentar)

VALOR ECONÓMICO AGREGADO “EVA” (Economic Value Added).

Metodología que mide el crecimiento económico de una organización en un periodo dado. Es la forma de definir si un negocio produce valor agregado a sus accionistas. Además es una forma de involucrar en mayor medida a los ejecutivos de la empresa al darles la responsabilidad de las decisiones de capital y es común que del buen desempeño en esta función, los ejecutivos reciban bonos importantes de desempeño.

El EVA es la medición que determina el ingreso adicional, una vez restado el costo de capital involucrado en la operación, de las utilidades generadas por la empresa. Para las empresas que cotizan en Bolsa de Valores, el EVA positivo es una de las herramientas que puede hacer que el precio de las acciones crezca o caiga, según el resultado de la técnica.

UTILIDAD NETA OPERATIVA DESPUÉS DE IMPUESTOS (NOPAT)

(Net Operating Profit After Taxes)

Menos:

COSTO DEL CAPITAL INVOLUCRADO

= EVA

El Incremento en el Valor de la Organización (EVA) se dará si:

- a) Se logra acrecentar las utilidades sin aportaciones adicionales de capital.
- b) Si el nuevo capital es invertido en cualquier proyecto que genere mayores utilidades que el costo ponderado de capital.
- c) Si hay desinversión o retiro de capital proveniente de actividades cuyo rendimiento no cubra el costo de capital del propio negocio.

Por supuesto, puede existir EVA negativo cuando el Costo de Capital involucrado en la operación sea mayor a la Utilidad Neta Operativa después de ISR generada en un período determinado.

Simultáneamente, el EVA puede utilizarse además de la determinación del valor accionario en el mercado de valores, en:

- Fijación de Objetivos de utilidades y rendimiento interno de capital.
- Presupuestación de las inversiones de capital
- Asignación de capital a proyectos
- Evaluación de la gestión directiva
- Programa de incentivos al personal

- Análisis de actividades (ramas de actividad, divisiones, centros de negocios).

El EVA es una forma de medir si las operaciones que realiza una organización en el complejo mundo de los negocios están creando valor. **Creación de Valor es el resultado final de deducir a la Utilidad Neta después de Impuestos, el costo de capital de los recursos involucrados en la propia negociación.** EL capital incluye al Capital de Trabajo Neto, Activos Fijos Netos Reexpresados y Otros Activos asignados sin importar CUÁL FUE SU FUENTE DE FINANCIAMIENTO (a través de generar más pasivo o bien más aportaciones de capital por los accionistas)

El costo de capital asignado = Capital (x) % de Costo ponderado de Capital después de ISR.

OBJETIVOS DE LA IMPLANTACIÓN DE “EVA”

Análisis y reforma de la gestión empresarial. Es evaluar la gestión de los más altos niveles de la organización, a través de la generación de valor durante su gestión. Se obtienen indicadores de niveles de sobre o subinversión, productividad de operación y de capital asignado y la calidad de las decisiones tomadas. Si es positivo el resultado se da el Valor Agregado y por lo tanto un precio mayor de las acciones en el mercado.

El EVA sirve también para **cambiar actitudes de los directores**, ya que cuando las decisiones afectan el ingreso personal, el prestigio profesional y la estabilidad moral y debe ver a la empresa como **SU** empresa.

EL EVA también **provoca la renovación del sistema de información** como por ejemplo el sistema ERP como SAP, Platinum, J.D. Edwards, Atlas, Priority, People Soft-(Human Resources) y otros más.

EVA= (r-kC)xC; Donde:

R (rate)= Tasa de rendimiento sobre la inversión o NOPAT/Capital

KC= Costo ponderado de capital

C= Capital o inversión total

Ejemplo:

Una empresa tiene un NOPAT de 500, con un Capital Invertido en la operación de 2,000 y un costo ponderado de capital del 20%

R= 500/2000=25% Por tanto:

EVA= (r-kC)xC; sustituyendo valores:

EVA= (25%-20%)x2000=100

Si se tiene un NOPAT de 500 y un capital invertido “C” de 2000, costo ponderado de capital (kC) de 20% y un rendimiento de la inversión “r” de 25%

EVA= (r-kC)xC; sustituyendo valores:

EVA= (25%-20%)x2000= 100

ó

EVA=NOPAT – (kCx C)

EVA= 500- (20%x2000)=100

MAYOR EFICIENCIA OPERATIVA

Si la estrategia es aumentar la eficiencia o rendimiento operativo, donde se reduzcan Gastos de Operación, Aumento de Mark-Up o reducción de Costos de Producción, supongamos que NOPAT se incrementa a 550, se tendría:

$$EVA = (r - kC) \times C$$

$$\text{Si } r = \text{NOPAT} / C$$

$$R = 550 / 2000 = 27.50\% ; \text{ Por lo tanto}$$

$$EVA = (27.50\% - 20\%) \times 2000 = 150$$

O bien

$$EVA = 550 - (20\% \times 2000) = 150$$

En PROYECTOS DE MAYOR RENDIMIENTO:

Esta estrategia supone la incorporación de algún nuevo proyecto de inversión cuyo rendimiento sea superior al costo ponderado de capital.

Supóngase que un nuevo proyecto requiere de 1,000 adicionales de inversión C y del cual se espera un rendimiento del 25%. Esto supone que el proyecto adicionalá un NOPAT anual constante del $25\% \times 1000$ o sean 250 anuales constantes. Asimismo el nuevo rendimiento de la inversión r por efecto de la incorporación del nuevo proyecto quedaría en NOPAT original+ NOPAT adicional, entre C original+ C Adicional = $(500 + 250) / (2000 + 1000) = 25\%$

$$EVA = (r - kC) \times C$$

$$EVA = (25\% - 20\%) \times 3000 = 150$$

O bien

$$EVA = 750 - (20\% \times 3000) = 150$$

Dos empresas aparentemente similares en cuanto a su rendimiento y productividad, reflejan grandes diferencias cuando se utiliza el cálculo de EVA. Una empresa podría reducir su capital o bien incrementarlo para obtener mayor NOPAT proporcional y generar Valor a la organización.

Las variaciones en estrategias están en:

ALIANZAS ESTRATÉGICAS, FUSIONES Y ESCISIONES

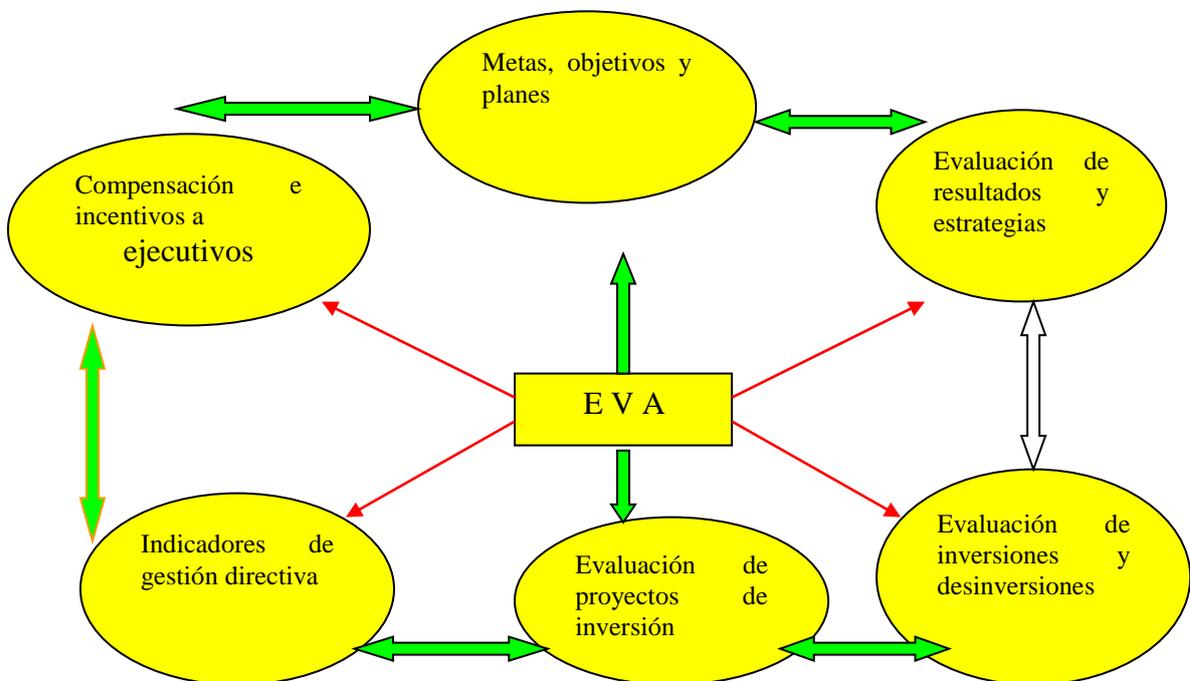
TRANSFORMACIÓN EMPRESARIAL:

- Transformación estratégica
- Transformación de las cadenas de valor
- Transformación del objetivo del negocio (core business)
- Reestructuración Financiera

EVA nos sirve como HERRAMIENTAS DE PLANEACIÓN:

- Metas, objetivos y planes: Establecimiento conforme a las estrategias generadoras de valor, enfocando a objetivos generadores de valor: Menores inversiones con mayores resultados monetarios.
- Compensación a ejecutivos: Incentivos con base a logros
- Indicadores de gestión: Diseño de indicadores para la evaluación integral de la gestión directiva, incluyendo la generación de valor.
- Evaluación de Proyectos: Desde el punto de vista financiero individual y su incorporación a la operación general.
- Evaluación de inversiones o desinversiones: Análisis integral de los recursos asignados a una unidad de negocio para determinar la capacidad y potencial de generación de valor.

- Evaluación de resultados y Estrategias. Análisis conjunto del negocio para determinar si las acciones estratégicas determinadas han funcionado, replantear las que no fueron exitosas y emular las que si lo fueron. Feedback constante a la función estratégica de la planeación.



ANÁLISIS DE INVERSIONES EN ACTIVO FIJO

La inversión es la *aplicación de recursos* con el objetivo principal de *obtener utilidades en cierto lapso razonable*. La utilidad mediata o inmediata no siempre es monetaria hablando de proyectos de inversión. Debe verse el dinero a través del tiempo sobre todo en épocas inflacionarias como las que vive nuestro país, debiendo además considerar el COSTO DE OPORTUNIDAD.

Los proyectos de inversión se clasifican:

- Proyectos no rentables (estacionamientos, comedores, canchas deportivas, etc.)
- Proyectos no medibles (Publicidad, Investigación de Mercados, Cambio de Imagen Corporativa, Investigación de Nuevos Productos, etc.)
- Proyectos de reemplazo de AF (Antiguo Mtto. Vs nuevo Equipo, Mejor tecnología, etc.)
- Proyectos de expansión
- Otros proyectos complementarios y mutuamente excluyentes.

EVALUACIÓN DE PROYECTOS DE INVERSIÓN

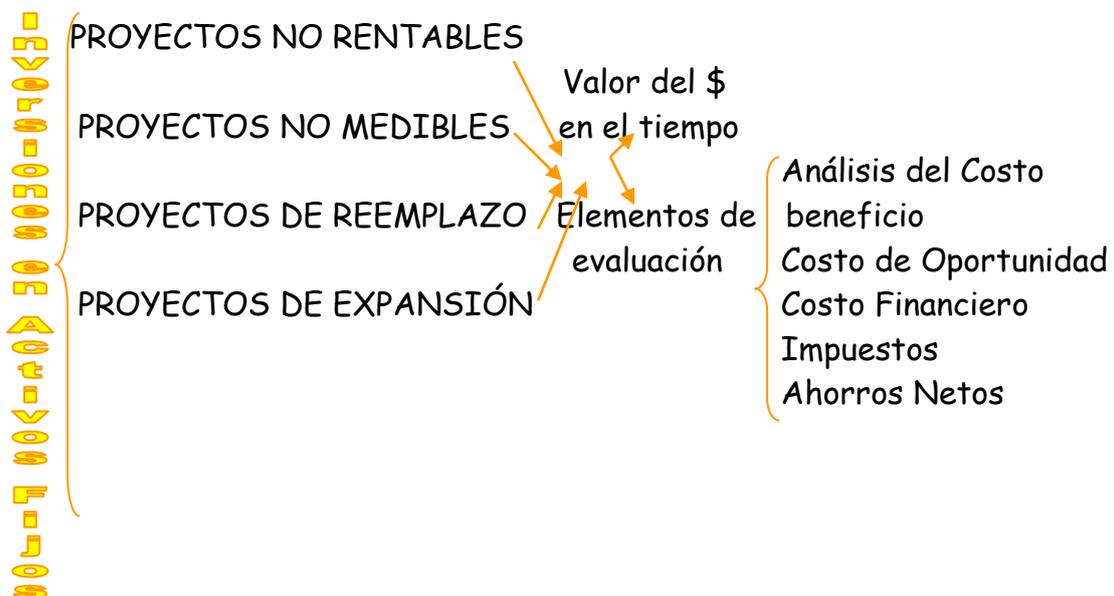
La evaluación de este tipo de proyectos es **la técnica por medio de la cual se analiza cuantitativamente si es conveniente o no asignar recursos económicos a un plan específico**. Existen diversas maneras de analizar la factibilidad de un proyecto. Tan solo por el hecho de tener inflación los oferentes buscan aprovechar la demanda escasa de sus productos. Los empresarios tratan de aprovechar cualquier oportunidad de hacer negocios que se presenten, por pequeña que sea, lo que nos lleva a pensar en la disponibilidad de fondos que es escasa. El haber utilizado el dinero en un fin equivocado puede traer nefastas consecuencias, por ello la correcta asignación de recursos para la evaluación de proyectos de inversión es tan importante. Los resultados que presente una empresa en términos de utilidades dependerán de la habilidad que haya tenido para escoger las opciones de inversión más rentables.

El poder adquisitivo del dinero a través del tiempo tiende a disminuir (por efectos de la inflación) es básico para tomar decisiones. Es necesario tomar en consideración las oportunidades que se podrían aprovechar al tener una suma de dinero en un momento dado y calcular tanto la inversión como sus utilidades relativas al valor presente, es decir, evaluar los flujos de efectivo futuros con una unidad de medida para poder comparar ingresos futuros contra inversiones actuales, por ejemplo calcular en dólares y no en pesos considerando factores de inflación. Cuánto dinero necesitaré en el futuro para adquirir los mismos bienes y satisfacer las mismas necesidades que en el presente.

ELEMENTOS A CONSIDERAR:

- **Análisis de Costo-Beneficio:** La información histórica es útil en la medida en que se utilice como punto de partida y de comparación para las proyecciones, por tanto, el análisis se basará en la comparación de los costos e ingresos adicionales que genere el proyecto en estudio. El resultado de esta comparación siendo positivo representará la rentabilidad monetaria del proyecto y viceversa representará su rechazo.
- **Costo de Oportunidad.-** Técnicamente representa el beneficio que se pudo haber obtenido en caso de haber tomado una decisión distinta a la tomada realmente. Es el beneficio que se deja de obtener en un camino determinado, por haber seguido un curso de acción distinto. Por ejemplo el costo de oportunidad en el caso de un dueño de un bien raíz está representado por la renta que se le cobraría a un arrendatario en el caso de que no utilizara dicho bien. O bien por el hecho de invertir en CETES tendrá como costo de oportunidad el interés dejado de percibir si hubiésemos invertido en dólares.

- **Costo Financiero**- La rentabilidad de un proyecto está representado por los intereses y las utilidades- Los intereses representan el costo financiero o costo del dinero y las utilidades son el beneficio de haber corrido un riesgo en la inversión. La combinación de ambos conceptos debe ser el criterio mínimo para aceptar o rechazar un proyecto de inversión, medible en cuanto a rentabilidad.
- **Impuestos**.- Los impuestos y demás contribuciones que deban ser separadas de las utilidades son elementos indispensables para la toma de decisiones de inversión, ya que los impuestos afectan seriamente los flujos de efectivo del proyecto y su repercusión es directa en el rendimiento de dicho proyecto. Por ello entre mas puedan ser minimizados o diferidos los impuestos con todas estrategias ya conocidas, mayor será el flujo neto de efectivo a valor presente del proyecto y por lo tanto mayor utilidad.
- **Ahorros netos del proyecto**: Se entiende por este concepto la diferencia entre los flujos de efectivo positivos y los negativos. O sea deben ser comparados los ingresos del proyecto versus los egresos del mismo, incluidos los impuestos (flujo negativo) siendo la diferencia el ahorro neto del proyecto. El ahorro también puede estar representado por ahorros en costos y gastos, no solamente por la generación de ingresos, cuando se evalúa un proyecto de reducción de costos en lugar de uno productivo o generador de ingresos.



PRINCIPALES TÉCNICAS DE EVALUACIÓN DE PROYECTOS DE INVERSIÓN

Técnicas Simples de Análisis.- No toman en cuenta la devaluación del dinero, solo se basan de datos históricos.-

a) TIEMPO DE LA RECUPERACIÓN DE LA INVERSIÓN

$$\begin{array}{l} \text{Tiempo de Recuperación} \\ \text{De la inversión} \end{array} = \frac{\text{Inversión Total}}{\text{Flujo Neto Anual} = \text{AÑOS}} \\ \text{De \$ después de} \\ \text{Impuestos}$$

Ingresos – Costos – Gastos - ISR - PTU

b) TASA DE RENTABILIDAD PROMEDIO.- La base es la contabilidad ya que se obtiene por la relación existente entre el promedio anual de utilidades después de impuestos y la inversión promedio de un proyecto dado.

$$\frac{\text{Tasa de rentabilidad promedio}}{\text{Inversión Total}} \times 100 = \% \text{ de Utilidad después de Impuestos}$$

c) INTERES SIMPLE SOBRE RENDIMIENTO

Este método consiste en la aplicación del cálculo de interés simple en la evaluación de proyectos, ya que se obtiene el rendimiento sobre la inversión de la siguiente manera:

$$\frac{\text{Interés Simple Rendimiento Neto en Efectivo}}{\text{Inversión Inicial de Capital}} \times 100 = \%$$

$$\frac{S/\text{Rendimiento Anual Promedio}}{\text{Inversión Inicial de Capital}} \times 100 = \%$$

TÉCNICAS AVANZADAS DE ANÁLISIS

Son diversos métodos de análisis que incorporan el valor del dinero a través del tiempo, de los más comunes están:

Periodo de Recuperación de la Inversión a Valor Presente

$$\frac{\text{Inversión Neta Requerida a Valor Presente}}{\text{Ingresos Netos Anuales a Valor Presente}} = \text{AÑOS}$$

Tasa Interna de Rendimiento.- Es el porcentaje de descuento que iguala al valor presente de los ingresos netos futuros de efectivo con el valor presente de las inversiones. Esta tasa representa el rendimiento neto del proyecto o su rentabilidad.

Para conocer la tasa de rendimiento es necesario descontar los flujos netos positivos (Ingresos menos Gastos) así como los negativos (Inversiones del proyecto) a distintas tasas de interés hasta que ambas tasas se igualen o se acerquen a cero.

VALOR PRESENTE.- Se calcula descontando los flujos netos de efectivo, positivos y negativos a una tasa predeterminada de descuento. Si el valor presente de los ingresos así obtenidos es superior al valor presente de los egresos, se considera que el proyecto es rentable, de lo contrario el proyecto deberá ser rechazado.

VALOR PRESENTE SOBRE BASES INCREMENTALES.- Este método es complementario al del valor presente pero agrega los valores incrementales del proyecto. Su aplicación toma en cuenta los ingresos y costos adicionales así como inversiones adicionales.

VALOR TERMINAL.- Este método también complementa al del Valor Presente pues considera las tasas a las que se reinvertirán los fondos anuales generados por el proyecto. Los flujos positivos se reinvierten en el futuro a tasas diferentes según expectativas de inversión que se tengan. La diferencia con el Valor Presente es que éste considera que los flujos de efectivo se reinvierten a la misma tasa de descuento del proyecto y considera que la reinversión de los remanente se hará a tasas diferentes según las posibilidades y expectativas de reinversión.

INCORPORACIÓN DEL RIESGO e INCERTIDUMBRE EN EL ANÁLISIS.- El riesgo da variabilidad a los resultados pero con distinto índice de probabilidad de ocurrencia, mismo que se pronostica. Al suceder esto se obtiene un valor esperado que sirve como guía para la toma de decisiones.

Ejemplo

Ventas Pronosticadas	Probabilidad de que ocurra	Ventas Esperadas
200	50%	100
240	30%	72
280	20%	56
Ventas Esperadas	100%	228

DEFINICION DE FACTORAJE	Es el sistema integral de financiamiento por el cual una empresa cede sus cuentas por cobrar a otra empresa (factor) la cual compra los derechos de Crédito, pagándole por anticipado a la primera entre el 80% y 90% del valor y haciéndole físicamente la cobranza. Del 10% al 20% son las comisiones del FACTOR		
APLICABILIDAD	Se aplica a la mayoría de los sectores económicos, con restricción a particulares. El plazo por lo general no puede exceder de 15 días. Se tiene especial cuidado con mercancías perecederas No se aceptan facturas por concepto de servicios prestados, solo mercancías. EL factor toma en cuenta liquidez de la empresa cedente, su evolución comercial de 2 ó 3 años anteriores y se estudian sus proyectos a corto, mediano y largo plazo, con el objeto de no correr riesgos.		
FLUJO NORMAL DEL FACTORAJE	<p>Envío de mcía. y factura</p> <p>Envío de mcía. y factura</p> <p>Dá anticipo y estatus de cada cliente</p> <p>Realiza cobranza a cte. al vencimiento del dcto.</p> <p>Recibe del factor los % residuales a medida que se va cobrando</p>	<p>Cedente → Cliente</p> <p>Cedente → Emp. Factor</p> <p>← Emp. Factor</p> <p>Factor → Cliente</p> <p>Cedente → Empr. Factor</p>	<p>Obligaciones del Factor</p> <p>Obligaciones de la empresa Cedente</p>
COMPARACIÓN CON OTRAS FUENTES DE FINANCIAMIENTO	<p>DESCUENTOS MERCANTILES.- El Banco descuenta un porcentaje de las L. de C. o Pagarés provenientes de activid. mercantiles que el cliente del Banco le endosa en propiedad</p> <p>DESCUENTO DE CREDITO EN LIBROS.- Se lleva a cabo a través de un contrato de crédito en el que pueden descontarse cuentas por Cobrar no documentadas con títulos de crédito, o sea, exclusivamente con Facturas.</p> <p>PRÉST. QUIROGR. C/COLATERAL: El Banco presta una determinada cantidad, con respaldo adicional de la cartera como Gtía. colateral</p>		
VENTAJAS COMPARATIVAS CON OTRAS FTES. DE FINANCIAMIENTO	<p>LIQUIDEZ.- Ofrece una fuente segura, confiable y continua de recursos</p> <p>SITUACIÓN FINANCIERA.- Permite a la cedente crecer, usando sus propios recursos, y siendo mas sana su situación financiera al mejorar su rotación de Cuentas por Cobrar y mejor liquidez</p> <p>NIVELADOR DE FLUJOS.- Sobre todo en ventas estacionales, egresos extraordinarios y aprovechar oportunidades con los proveedores</p> <p>RECIPROCIDAD.- No requiere de depósitos, ni de inversiones y mucho menos de reciprocidad tipo bancaria</p> <p>POSICIÓN MONETARIA.- Mejora el uso de los activos monetarios, sin crear pasivos, ni endeudamientos, y como beneficio fiscal no generan utilidad por posición monetaria.</p> <p>REVOLVENCIA.- Permite estar generando recursos en cualquier momento y sin restricción como sucede en el sector bacario,</p> <p>INCREMENTA LA CAPACIDAD DE NEGOCIACION CON PROVEEDORES, ya que se incrementa la calidad crediticia.</p>		
VENTAJAS DEL FACTORAJE	<p>EN CREDITO Y COBRANZAS: Las gestiones de cobranza se eliminan, delegándolos a expertos en factoring minimizando costos de cobranza y evitando pérdidas de tiempo</p> <p>ELIMINA CONTROLES ya que el factor mantiene informada a la cedente sobre situaciones especiales de cobranza</p> <p>APERTURA DE NUEVOS MERCADOS. Surge de la estrecha relación con los compradores y éstos recomiendan nuevos mercados</p> <p>PRODUCTIVIDAD: Eficiente el ciclo operativo de la empresa ya que no necesita esperar a la fecha de cobro para comprar nueva m. prima</p> <p>MEJORA RELACIÓN CON CLIENTES: Ya que la cobranza que se delega al Factor no crea fricciones con clientes.</p> <p>FINANCIERA: Es un instrumento de movilización de dinero a corto plazo</p> <p>FINANCIERA: Mejora la liquidez al cobrar en efectivo sus CxC ya que el factor compra dichas CxC a corto plazo</p> <p>FINANCIERA: Permite la movilización inmediata de las ventas, documentadas con L de C., Pagarés y Facturas</p> <p>FINANCIERA: Permite extender su acción a empresas que no han tenido acceso a créditos por parte de los Bancos.</p>		
DESVENTAJAS DEL FACTORAJE	<p>COSTO ELEVADO</p> <p>ALGUNOS DOCUMENTOS NO SE ACEPTAN: Como lo es la facturación de servicios prestados</p> <p>NO SE ACEPTAN OPERACIONES CON PRODUCTOS PERECEDEROS</p> <p>NO SE ACEPTAN OPERACIONES A LARGO PLAZO, DE MAS DE 180 DIAS</p> <p>EL CEDENTE QUEDA A JUICIO DEL FACTOR PARA EVALUACIÓN DE RIESGOS DE DISTINTOS COMPRADORES</p>		
TIPOS DE FACTORAJE	<p>CON RECURSO: El Cedente se obliga solidariamente con el deudor a responder del pago puntual.</p> <p>CON RECURSO ANTICIPADO: Es el mas comercial, se ceden las CXC</p> <p>CON RECURSO VENCIDO Es igual al del Recurso Anticipado, excepto que los intereses se facturan mensualmente según los saldos utilizados. Los honorarios del factor se cobran por anticipado</p> <p>SIN RECURSO O F. PURO El cedente no se obliga a responder por la cobranza no hecha por el Factor. Es una venta real y efectiva de documentos al cobro, sobre los cuales el Factor asume todo el riesgo y solo puede cobrarle a los clientes de la cedente.</p> <p>A PROVEEDORES.- El Factor celebra un convenio con empresas de prestigio para apoyar a sus proveedores, ya que el Factor compra los pagarés de la empresa comercial (Cedente) sobre los pagarés suscritos por los proveedores. Al 100% se le descuenta el interés del Factor.</p> <p>CIEN.- El Cedente recibe el 100% del total de los docs y el Factor asume 100% del riesgo. Se crea una Rva. para Devol. y se invierte a renta fija.</p> <p>NUEVO ESTILO.- El factor ofrece todos los servicios, investigación de crédito, cobranza, promotoría de ventas, etc.</p> <p>CON COBRANZA DELEGADA.- El Factor delega a la cedente la facultad de hacer la cobranza</p> <p>INTERNACIONAL (IMPORTACIONES-EXPORTACIONES).- Elimina riesgos en operaciones internacionales y ayuda a evaluar la solvencia de extranjeros. EL exportador (cedente) factura al extranjero quién se obliga a pagar al factor el importe de la factura o de documentos. Se requisita con solicitud de línea de factoraje, relación de clientes, poderes de acto de dominio por compra-venta de derechos. Firma de contratos entre cedente y factor y por cada operación.</p>		
CONTABLE	Desde el punto de vista contable, se da de baja la cuenta por cobrar al transmitirse la propiedad al Factor y las comisiones e intereses se contabilizan como un costo financiero en el E. de Resultados.		

FIANZAS

El contrato de afianzamiento debe entenderse como un crédito, siendo un convenio por el que una persona es responsable de los actos o de la negligencia de otra frente a un tercero. La persona que constituye responsable es el fiador y la persona cuya deuda es responsable es el fiador o deudor principal u obligado. La persona protegida por el convenio se le denomina obligante y al convenio hecho se le conoce como fianza.

Diferencias entre una Fianza y un Seguro.- El contrato de afianzamiento se diferencia del uno de Seguro ya que existe un derecho de indemnización entre el fiador y el deudor principal. Si al fiador es requerido por el obligante se obliga a satisfacer una pérdida estipulada en la fianza, por otra parte a su vez, el fiador puede proceder contra el principal.

Por otra parte en el convenio de seguro, cuando la empresa de seguros es requerida para pagar una pérdida, la compañía no toma acción alguna contra ninguna de las partes del contrato.

Ventajas de una empresa de fianzas

- La afianzadora coloca a la misma como un negocio en el que se le ahorra al principal la necesidad de pedir a un conocido un favor que puede por supuesto en la mayoría de los casos negárselo y si se lo otorgara, el principal a su vez con la obligación hacia el fiador, pudiera pedirle que lo devuelva en términos muy desventajosos.
- Para el fiador personal existe una responsabilidad contingente, ya que puede encontrar su propiedad comprometida o enredarse en litigios costosos y prolongados.
- El fiador personal al dar la fianza, puede estar en perfectas condiciones de cumplir con las obligaciones que está asumiendo, pero puede cambiar su situación financiera en cualquier momento sin que exista conocimiento de las partes interesadas en la fianza.
- Las fianzas de seguridad son manejadas por agentes que formalizan otras líneas de seguro y el contrato es muy similar al del seguro.

FORMA DE LA FIANZA

- La fianza obliga al fiador a indemnizar al obligado en caso de que el principal deje de llevar a cabo una obligación específica, sin responder de daños por la NO realización.
- La fianza espera que el fiador solo sea requerido ante la falta del principal por la falta de pago.
- El principal siempre garantiza reembolsar al fiador su pérdida y por tanto, el fiador solo se expone a perder en caso de insolvencia del principal.
- La responsabilidad del fiador es limitada a una suma predeterminada.
- Las partes obligadas como principal y como fiador se nombrarán con la manifestación adicional de que están firmemente ligados al obligado por la suma expresada, siendo condición de la fianza que el principal se obligue a cubrir el compromiso cuando así sea requerido.
- Cumplida la obligación del principal, la fianza se extingue y queda sin efecto.

PENA DE LA FIANZA.- Cuando se consigna en la fianza una suma determinada como límite de responsabilidad del fiador, esa cifra es la PENA y la fianza se llama FIANZA CON MULTA FIJA.

Existen fianzas sin fijar ningún importe de pena. Dichas fianzas garantizan que el fiado pagará todos los daños que surjan de la no realización de la obligación

asumida por el principal. A estas fianzas se les llama "FIANZAS DE PACTO ABIERTO.

FIANZAS DE FIDELIDAD Y FIANZAS DE GARANTIA:

Las diferencias entre ambas radican en la naturaleza de la obligación. En la de fidelidad la obligación es más implícita que contractual y la fianza se compromete a reembolsar al obligante la pérdida de dinero o bienes que surja de los actos deshonestos del principal.

La fianza de garantía, por lo contrario, obliga al fiador a considerarse responsable de la realización de una obligación determinada. EN la f. De fidelidad, se utiliza para cubrir al empleado que se encuentra como fiduciario privado, garantizado al patrón contra pérdida debida a deshonestidad del empleado afianzado. La fianza de garantía es más amplia que la de fidelidad.

OBLIGACIÓN DE AFIANZAR. Para aquéllos que ostentan puestos de confianza es importante conocer que las pérdidas de bienes a su cuidado, si son ocasionadas por negligencia, llevan consigo una responsabilidad personal.

CESIÓN: Los contratos de garantía y de afianzamiento por lo general son transferibles.

SUBROGACIÓN: En los contratos de afianzamiento, mediante pago del fiador de una deuda del principal, el fiador se subroga (o sea que tiene derecho a resarcir el pago hecho) todos los derechos del acreedor contra el principal cuya deuda haya sido pagada, incluyendo valores, fondos, embargos, intereses poseídos por el acreedor como garantía. Cuando el fiador cumple una obligación del principal, se subrogan todos los derechos del principal en el convenio.

Si se trata de cofiadores (grandes fianzas suscritas por mas de un fiador), si uno de los fiadores paga la obligación por completo, tiene derecho a la contribución de todos los demás.

REAFIANZAMIENTO.- Cuando el límite de responsabilidad es superior al que la compañía puede asumir legalmente, la misma puede suscribir la fianza y reafianzar la responsabilidad excedente con otras empresas afianzadoras, como lo hacen las empresas de seguro.

CONTRAFIADORES.-Cuando un solicitante necesita una fianza y tiene una posición financiera insuficiente, se utiliza un convenio de contrafianzas. Los contrafiadores son personas que avalan el comportamiento del obligado y caso de falta por parte del principal, asume la obligación. Si el fiado fuese llamado a pagar puede a su vez exigir el reembolso a los contrafiadores.

Fianzas de Fidelidad. Este tipo de fianzas se clasifican de diversas formas de protección:

Fianzas exigidas por patronos privados para cubrir pérdidas ocasionadas por deshonestidad de los empleados.

Fianzas exigidas a funcionarios públicos para cumplimiento de sus obligaciones.

En cuanto a la forma:

Forma Individual.- Se formalizan para garantizar al patrono contra la malversación. Normalmente son presidentes, tesoreros, auditores, gerentes de sucursal, contadores, vendedores, choferes, cobradores, almacenistas, vigilantes, porteros, mensajeros, demostradores, etc.

Forma de Cédula: Sirve para garantizar con un solo instrumento cierto grupo de empleados. Se utiliza por su simplicidad.

Forma General.- Agrupan a todos los empleados y aseguran al grupo por una suma global.

Las fianzas de fidelidad por lo general se contratan a un año o sobre base continua.

FIANZAS GENERALES COMERCIALES.- Se emitan para toda clase de patronos distintos de banqueros o corredores.

Para que sea aceptable el afianzamiento en la forma comercial general, el empleado debe estar al servicio regular del patrono y recibir un salario.

TARIFAS.- Los de clase A para ejecutivos, funcionarios y empleados con custodia de valores. Los de clase B no manejan valores pero por lo general son vendedores internos, mensajeros, empleados de archivo, porteros y demás. Los de clase C son los asalariados incluyendo a capataces, obreros y peones.

FIANZAS JUDICIALES o FIANZAS DE TRIBUNAL utilizadas en todos los procedimientos judiciales. Se dividen en **fiduciarias** y en de **tribunal**. Las fiduciarias son para garantizar el cumplimiento de un fideicomiso supervisado por un tribunal. Las fianzas de tribunal son aquellas fianzas que se exigen a los litigantes para el ejercicio de una acción ante el tribunal.

FIANZAS DE DEMANDADOS.- A veces el demandado le conviene obtener una fianza como cuando la propiedad ha sido precautoriamente trabada mientras se decide una acción el demandado puede liberar la propiedad y conseguir su presentando una fianza o bien cuando el juez ha ordena a un demandado que se abstenga temporalmente de alguna acción, el demandado puede ser autorizado para proseguir realizándola presentando una fianza para indemnizar al demandante si el pleito se decide contra el demandado. Las fianzas incluidas en esta categoría se llaman fianzas compulsivas, ya que el demandado está obligado a presentar la fianza si quisiera proteger su posición o continuar la acción en su propio interés.

REQUISITOS COLATERALES.- EN fianza de tribunal, cuando el caso se decide contra el principal, éste es responsable de daños y perjuicios y se obliga al pago de dinero para resarcir la pérdida. Las afianzadoras consideran a esta clase como AZAROSAS. La afianzadora digamos que presta su crédito, lo que es muy parecido al dinero y por lo tanto solo renunciará a la exigencia de colateral en condiciones muy parecidas a las que permiten prestar a un banco sobre una letra de cambio no garantizada.

FIANZAS DE CONTRATO.- EL contratista como principal y la afianzadora como fiador, se comprometen a que el primero cumplirá sus obligaciones de acuerdo al contrato, bajo el supuesto de que la otra parte del contrato haga los pagos convenidos y cumpla con todos los términos del contrato.

SUSCRIPCIÓN DEL RIESGO.- El seguro del crédito se compromete a proporcionar una indemnización por pérdidas imprevistas. **EL PELIGRO CUBIERTO (seguro de crédito).**- EL seguro de crédito cubre el peligro de una pérdida para el asegurado, originada como consecuencia de la insolvencia de clientes a quienes se les haya concedido el crédito. La función del seguro no es la de suministrar indemnización por que suceda una incertidumbre, por lo que una pérdida normal no es asegurable. **CLÁUSULAS DE COBRO.** Usualmente exigen al tenedor, que presente para su cobro cualquier cuenta asegurada cuando haya vencido y sea pagadera, pero antes de que transcurran 60 días de su vencimiento. Cuando se presenta a la empresa una cuenta ya vencida, como si el deudor fuese insolvente, después de la deducción de los cargos y gastos de cobranza se hace la remesa al asegurado.

PRESTAMOS A CORTO PLAZO				
	CONCEPTO	CARACTERISTICAS	PROPÓSITO	PLAZO
1) PRESTAMOS DIRECTOS O QUIROGRAFARIOS	El Banco Acreditante entrega una cantidad de dinero al acreditado o prestatario, quién debe devolverla a una fecha determinada, mediante el pago de cierto interes pactado.	Es un financiamiento a PF o PM sin garantía, solo su solvencia moral y la de los avales	Dar liquidez para necesidades transitorias de tesorería. No se puede utilizar para Cap. De trabajo	Es a 90 días con disposiciones revolventes, extendibles a 180 d
2) PRESTAMOS DIRECTOS CON GARANTÍA COLATERAL	Es un descuento mercantil que se documenta con un pagaré con gtía. colateral y un valor determinado	Se dá dinero en base a un porcentaje del valor nominal del pagaré o bien de una letra de cambio, mismos que se endosan al banco	Resolver necesidades transitorias de tesorería a corto plazo. La Gtía. Colateral debe provenir de operaciones mercantiles. Por lo general se presta el 70% del valor	Idem
3) PRESTAMOS PRENDARIOS	El Banco da dinero sobre un porcentaje del valor de las mercancías o valores entregados en prenda a través de los Almacenes Grales de Depósito	Por lo general se presta umn 70% del valor de los inventarios. Conforme se va amortizando el préstamo se va retirando el inventario en esa escala.	Darle continuidad e intensificar las actividades del negocio	Idem
4) DESCUENTOS MERCANTILES	El Banco adquiere en propiedad los pagarés o L. De Cambio no vencidas provenientes de la compra-venta de bienes y servicios y anticipa a las PM el dinero, descontándole los intereses.		Recuperación inmediata de los fondos invertidos en documentos por cobrar para cubrir necesidades de tesorería.	Idem
5) REMESAS	El Banco toma en firme los cheques o documentos por cobrar del cliente, cobrables en plazas diferentes de donde se reciben. La cobranza la realiza el Banco	Se endosan al banco	Cubrir necesidades de dinero a corto plazo y aclarar el cobro de documentos foráneos	Un año
6) CREDITO PURO O EN CUENTA CORRIENTE	Sirve para cubrir sobregiros		Sobregiros	Un año con uso revolvente, por lo general se paga al día siguiente
7) CREDITO SIMPLE CON GTIA.	El Banco da el dinero con la presentación de un simple pagaré, así como una relación de documentos que garanticen el adeudo al Banco. Estos documentos se quedan en poder del Banco, mismo que los regresa conforme la empresa los vaya liquidando.		Allegarse dinero para cubrir necesidades a corto plazo	Un año, pero por lo general es a 90 días extendibles a 180 días
8) CREDITOS COMERCIALES	Es una operación crediticia en donde el Banco se obliga a pagar por cuenta de un comprador, a pagar a un vendedor una suma de dinero dentro de un plazo determinado, con la presentación de los documentos de embarque de mcías.	Se usan métodos financieros de a) A la vista b) Aceptación confirmada c) Con refinanciamiento Por lo general se usa Cartas de Crédito	Facilitar el Comercio Exterior y el Interior	Idem
9) ACEPTACIONES BANCARIAS	Son letras de cambio emitidas por la propia PM a su orden y aceptada posteriormente por el Banco. Se utiliza el comercio extra-bursátil y funcionan con tasas de descuento al igual que los Cetes y el Papel Comercial	Se giran las Lde C endosadas por la PM y son negociadas por el Banco entre sus inversionistas	Dar liquidez y cubrir necesidades transitorias de tesorería	Idem. Por lo general se usan múltiplos de \$100

	CONCEPTO	CARACTERISTICAS	PROPÓSITO	PLAZO
PRESTAMOS A MEDIANO PLAZO 10) CREDITOS DE HABILITACIÓN O AVÍO	Normalmente son utilizados para dar soporte financiero al Capital de Trabajo. Se dan en prenda los bienes comprados con el Cr. otorgado, así como los futuros productos que se obtengan de la explotación	Se pide una garantía de 1.33 por cada \$1.00 de crédito. Se documenta la operación ante Notario P. y se firman pagarés. Todo queda inscrito en el Registro Público de la Propiedad	Habilitar a la empresa en sus gastos de producción, transformación o explotación de la operación documentándose con un Contrato de Apertura de CR. Con pagos mensuales o trimestrales del Capital y de los intereses	De 1 a 5 años, pero en la práctica por lo general son 3 años
PRESTAMOS A LARGO PLAZO 11) CREDITOS REFACCIONARIOS	Se utilizan por lo general para comprar o robustecer a los Activos Fijos para incrementar la producción. También se utiliza para pago de impuestos derivados de la compra	Se da por lo general como garantía edificios, terrenos, maquinaria y equipo con una proporción de 1.50 por cada 1.00 de préstamo	Refaccionar al negocio para fomentar e incrementar la producción	Por lo general son 15 años, pero en la práctica se dan entre 1 y 2 años y de 3 a 5 años con periodos de gracia de 1 y 2 años
PRESTAMOS A LARGO PLAZO 12) CREDITOS CON GARANTIA HIPOTECARIA	Se utilizan por lo general para incrementar la producción y para llevar a cabo todas las funciones de marketing	Se da en garantía hipotecaria los Activos Fijos de la Empresa	Proporcionar recursos a largo plazo	No existe un plazo definido
PRESTAMOS A LARGO PLAZO 13) CREDITO HIPOTECARIO INDUSTRIAL	Se utiliza para pagar los pasivos de las PM	Se dá el AF en garatía hipotecaria	Consolidación y diferimiento de pasivos así como mejoramiento de la estructura de Capital de Trabajo.	De 3 a 5 años. No se aprueba si se pretende utilizar para pagar a otras instituciones bancarias.
PRESTAMOS A LARGO PLAZO 14) APERTURA DE CREDITO SIMPLE CON O SIN GARANTIA	Se puede utilizar para cualquier necesidad de la empresa	Normalmente se utiliza para llevar a cabo nuevos proyectos o grandes ampliaciones	Dar recursos a Largo Plazo que tiendan a fomentar el incremento de la producción	De 3 a 8 años con periodo de gracia de 1 a años

ELEMENTOS BÁSICOS DE INGENIERÍA FINANCIERA Y PLANEACIÓN ESTRATÉGICA.

Ingeniería financiera es el cúmulo de conocimientos ciertos del área financiera para aplicarlos en el perfeccionamiento de la técnica administradora de los recursos económicos de un ente productivo ya sea o no lucrativo.

La planeación Estratégica aplicada a la Ingeniería Financiera, es la responsable de identificar las oportunidades, riesgos, fortalezas y debilidades de una empresa, con el objeto de poder planear la actividad financiera de la misma, definir sus estrategias, prevenir los problemas y tomar las medidas para solucionarlos, siempre alineada la ingeniería financiera con la estrategia integral de la organización. La ingeniería financiera ayudará en el proceso de planeación estratégica a la empresa en tener definidos sus puntos débiles e identificar sus fortalezas, previamente al proceso de planeación y así poder estructurar un plan estratégico completo.

Por medio de la ingeniería financiera se puede:

- Prevenir y solucionar los problemas financieros
- Optimizar es uso de los recursos económicos
- Definir la estructura financiera óptima
- Identificar, analizar y decidir las fuentes de recursos más convenientes para la empresa.
- Identificar, prevenir y evitar los riesgos y debilidades de las empresas, y aprovechar las fortalezas y oportunidades de las mismas.
- Evaluar la actividad financiera de la empresa.

Variables a considerar

1. Factores externos a la organización
2. Factores macroeconómicos nacionales
3. Factores macroeconómicos internacionales
4. Factores de mercados financieros
5. Factores internos de la empresa como lo son:
 - Tasa interna de rendimiento
 - Costo de Capital
 - Costo de oportunidad
 - Fuentes de Financiamiento
 - Disponibilidad y oportunidad de recursos económicos

INGENIERÍA FINANCIERA ES LA APLICACIÓN DE CONOCIMIENTOS Y TÉCNICAS FINANCIERAS, MATEMÁTICAS Y ADMINISTRATIVAS PARA ESTABLECER LAS BASES DE LA PLANEACIÓN ESTRATÉGICA FINANCIERA, ASÍ COMO LAS TÁCTICAS A SEGUIR PARA LOGRAR LOS OBJETIVOS PLANTEADOS. DISEÑA MECANISMOS E INSTRUMENTOS QUE CONTRIBUYAN A DISMINUIR EL RIESGO-NEGOCIO Y RIESGO-MERCADO, ASI COMO MANEJAR EL RIESGO-PAÍS Y APROVECHAR LAS OPORTUNIDADES QUE EL MEDIO AMBIENTE OFRECE, CON EL FIN DE OPTIMIZAR LOS RECURSOS ECONÓMICOS ORGANIZACIONALES.

Factores Internos de la Empresa

Necesidades de Liquidez

- a) **Control de Riesgo.**- Que tanto riesgo está dispuesta la empresa a correr en la búsqueda de sus objetivos y dichos riesgos deberá minimizarlos.
- b) **Costo de Implantación.**- Costo de asesorías externas, costo interno de reingeniería de operación, intermediarios financieros y otros elementos humanos y materiales que intervengan en el proyecto.
- c) **Profesionalización y Capacitación.**- Debe contemplarse la necesidad de profesionalizar a la empresa y dar capacitación sofisticada al staff ejecutivo y a toda la organización por niveles.
- d) Modernización de la contabilidad (sugerencia aplicable sistema ERP)

Factores Externos a la Empresa

- Inestabilidad de los mercados
- Política fiscal
- Avances Tecnológicos
- Macroeconomía
- Mercados Financieros

FUNCIONES

Plantear estrategias en cuanto:

- Tasas de interés
- Administración de excedentes de tesorería
- Fuentes de Financiamiento Adecuadas
- Políticas de inversión en Activos Fijos
- Política de reinversión de utilidades
- Políticas de desinversión
- Proponer posibilidades de nuevas oportunidades de inversión
- Analizar la reestructuración de pasivos ya sea por negociación, capitalización o sustitución de pasivos
- Identificar y jerarquizar los problemas del medio financiero y proponer soluciones
- Ejecutar las políticas y estrategias definidas en cuanto a la estructura financiera
- Evaluar constantemente el rendimiento de la empresa por el análisis de Costos, Utilidades, Flujos de Efectivo y Rentabilidad.
- Administrar los excedentes financieros
- Valuar y Evaluar monetariamente a la empresa
- Planear el financiamiento corporativo
- Identificar nuevos negocios
- Reestructurar financieramente a la empresa
- Diseñar portafolios de inversión.
- Planear coberturas para los riesgos
- Analizar posibles fusiones o escisiones

ARRENDAMIENTO

DEFINICIÓN DE RENTA

Es el permitir el uso de un bien mediante una retribución económica mediante un importe convenido.- Es el acuerdo entre arrendador y arrendatario a través del cual el arrendador otorga el uso y goce temporal de un bien por un plazo determinado al arrendatario a cambio de un precio pactado.

ARRENDAMIENTO FINANCIERO

El leasing es una modalidad financiera que inicialmente permite el alquiler de un bien tipo equipo o un bien inmueble, dando la opción de los bienes referidos en el contrato.

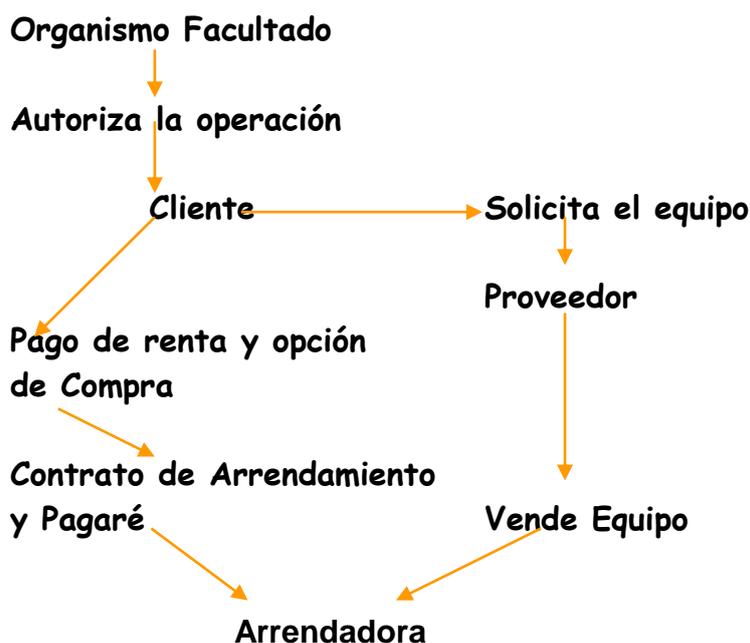
DURACIÓN Y PROCEDIMIENTO

Su duración puede ser a mediano y largo plazo. El procedimiento consiste en que una empresa arrendadora o leasing adquiera directamente un bien para cederlo en régimen de alquiler a una empresa o arrendatario por un precio determinado. Las rentas pueden ser constantes o ascendentes o descendentes. Por ejemplo suponiendo que un fabricante arrienda una máquina para fabricar un producto nuevo y complejo, y pasará mas de un año antes de que la producción en firme sea posible. La arrendadora asume los riesgos que pueden afectar a sus clientes, pero que inciden directamente en los intereses de la arrendadora, como por ejemplo, riesgos de devaluación de moneda, tipo de interés, etc.

MODALIDADES DEL LEASING O ARRENDAMIENTO

Leasing Operativo, Leasing en Divisas, Leasing con subarriendo, Leasing inmobiliario, Leasing Financiero, Leasing Puro.

DIAGRAMA DE ARRENDAMIENTO



Esta modalidad en la práctica tiene un plazo que oscila entre 2 y 3 años y valores residuales (Valor del bien al término del contrato) más altos que otras modalidades de leasing.

Siempre debe suscribirse una póliza de seguro sobre los bienes objeto del contrato, siendo la beneficiaria la empresa leasing.

LEASING EN DIVISAS

Se utiliza especialmente en el financiamiento de Maquinaria y Equipo, por su alto costo y por la rapidez en los cambios tecnológicos. Por ello los intereses son altos, encareciendo el costo financiero. En esta modalidad, el cliente paga cuotas de arrendamiento propio al leasing en el tipo de moneda de importación, lo cual asimila el costo financiero al del tipo de interés vigente en el país de origen más unos 2 puntos adicionales. Se sugiere obtener las divisas para pagar las cuotas de arrendamiento, ya que así saldría más barato y se evitaría descapitalizar al cliente.

LEASING INMOBILIARIO

El bien es un Inmueble ya construido, parcialmente construido o por construir excluyendo los de tipo vivienda.

LEASING CON SUBARRIENDO.

En esta opción la leasing, propietaria del inmueble, autoriza al cliente para que dé en subarriendo a un tercero.

LEASING FINANCIERO

En esta modalidad intervienen:

- a) La arrendadora (leasing).-
- b) El fabricante
- c) El cliente que al final tiene 3 opciones: 1) que se transfiera la propiedad de los bienes mediante el pago de una cantidad, la cual será inferior al valor de mercado; 2) Que se prorrogue el contrato a un plazo determinado durante el cual será también inferior al valor de mercado y 3) El cliente puede participar con la arrendadora en la venta a un tercero en la proporción que les convenga a ambos.

La más común es la alternativa c.1, ya que se paga un precio simbólico por el bien que va del 1% al 5% pagadero al finalizar el contrato.

ESTA MODALIDAD DE A. FINANCIERO ES SIMPLMENTE UN INSTRUMENTO DE FINANCIAMIENTO YA QUE LA FINALIDAD DE LA OPERACIÓN NO ES SOLO OBTENER EL USO O GOCE TEMPORAL, SINO OBTENER LA PROPIEDAD.

Los intereses son 100% deducibles en la parte que resulte calcular el COMPIN de ISR. Para los casos c)2 y c)3 se tendrá el caso de que se transfiera la propiedad del bien mediante el pago de una cantidad determinada o bien prorrogar el contrato, el valor de esta opción se considerará como un valor adicional, el cual se deducirá en los años que falten para determinar el MOI.

Para efectos de IVA éste se liquidará sobre el monto original de la operación pagadero a la firma del contrato y el IVA de los intereses será parcial durante el plazo del contrato.

El costo por comisión de apertura que cobran las arrendadoras financieras va del 0.5% al 2% y una renta como depósito.

TRATAMIENTO CONTABLE.- Debido a que el arrendamiento es una forma de financiamiento, los pagos se muestran en el P&L como gasto que además es deducible para efectos de ISR. No se muestra como pasivo y no altera la relación de liquidez.

MODALIDADES DEL ARRENDAMIENTO FINANCIERO

ARRENDAMIENTO MAESTRO: La arrendadora compra el equipo mediante la formalización de un Contrato Maestro, por el cual se compra y da en arrendamiento los equipos contratados durante un periodo acordado. Ya firmado el contrato, el arrendatario solicita a través de una lista convenio a la arrendadora el equipo que necesita. El arrendatario dispone de una línea de crédito por un plazo previamente estipulado.

ARRENDAMIENTO FINANCIERO NETO.- Es aquel en que el arrendamiento cubre todos los gastos de instalación, seguros, mantenimiento, daños, impuestos, como lo es por ejemplo el arrendamiento de maquinaria.

ARRENDAMIENTO FINANCIERO GLOBAL.- Es todo lo contrario al financiero neto, el arrendador paga todo, pero lo cobra en las rentas al arrendatario como por ejemplo el arrendamiento de computadoras.

ARRENDAMIENTO FINANCIERO TOTAL. Es aquél que permite al arrendador recuperar con las rentas pactadas en un plazo forzoso, el costo total del bien arrendado, mas los intereses generados por esta inversión de capital.

ARRENDAMIENTO FINANCIERO FICTICIO.- Es conocido también como “Sale and Lease Back” o venta y arrendamiento posterior, y consiste en que el propietario de un bien lo vende a una arrendadora y ésta a su vez lo arrienda con opción a compra al término del contrato a un tercero. El dueño original tiene como ventaja que no pierde la utilización del mismo y obtiene dinero.

ETAPAS DEL LEASING FINANCIERO

El Cliente selecciona el bien y al proveedor del mismo. La arrendadora lo compra y paga al proveedor y emite recibos mensuales de arrendamiento al cliente quién normalmente acaba comprando el bien, previo pago del valor residual.

VENTAJAS DEL ARRENDAMIENTO

- Es una operación flexible que no tiene los req. que pide un banco.
- Se evita caer en la obsolescencia
- Si la empresa tiene poca liquidez esta opción es buena fuente de financiamiento.
- Los pagos son deducibles, mientras que con la propiedad la LISR solo permite deducir el % autorizado de depreciación que por lo general es menor.
- Si se comparan contra los bancos, el tiempo de tramitación es mucho mas corto.
- Dar mayor financiamiento que un banco ya que da el 100% y no el 50% que da el Banco.
- El arrendamiento no aparece como pasivo circulante.
- Como ventaja para la Arrendadora, ésta hace una operación con garantía real, ya que es la propietaria.
- Como ventaja para el proveedor del bien, éste cobra en efectivo la venta de su producto y por lo tanto no tiene riesgos comerciales y además reduce su capital que normalmente utiliza en otras operaciones para financiar la venta.

ELEMENTOS DEL ARRENDAMIENTO FINANCIERO:

- A) PERSONALES que son Arrendador y Arrendatario
- B) REALES.- Son la Cosa o el bien, y el Precio
- C) FORMALES.- Contrato Escrito con Fe Pública y Reg. Púb. Comercio.

DESVENTAJAS DEL ARRENDAMIENTO

- Carece de un costo predeterminado de interés y puede ser muy alto a la conveniencia de la arrendadora. El arrendatario tiene prohibido hacer mejoras al bien arrendado
- Si se arrienda un bien y éste se convierte en obsoleto, deben continuarse los pagos hasta el término del contrato.

LEASING PURO

Elementos: Arrendador y Arrendatario y pueden incluirse cualquier bien que no sea de consumo inmediato. El arrendador puede seleccionar al proveedor, fabricante o constructor. El arrendatario cubre todos los gastos de instalación, seguros, mantenimiento, reparación de más necesarios para garantizar el buen funcionamiento. *Las partes pueden pactar que al término del contrato, una vez cumplidas todas las obligaciones por ambas partes, el cliente o la arrendataria pueda comprar los bienes a valor de mercado, de lo contrario la arrendadora puede vender los bienes aun tercero a un valor de mercado o darlos en arrendamiento puro o financiero.* Esto es la gran diferencia contra el arrendamiento financiero. Las rentas son deducibles para ISR. No constituyen un Pasivo Circulante y no afecta el apalancamiento. Se prefiere el financiero para ejercer la opción de compra.

DIFERENCIAS ENTRE ARRENDAMIENTO FINANCIERO Y PURO

POR UNA PARTE EN EL ARRENDAMIENTO FINANCIERO:

- A) Se entregan bienes de A FIJO para que un 3ro. los use.
- B) Se pactan rentas periódicas que incluyen capital e intereses
- C) Generalmente son bienes sujetos a depreciación
- D) Tiene ventajas fiscales tipificadas en LISR
- E) Es una fuente de financiamiento que no incrementa el P. Circulante
- F) Se pacta la opción de compra y dos opciones mas para el cliente.
- G) Las arrendadoras por lo general son S.A.
- H) Es un contrato irrevocable con posibilidad de prórroga.
- I) El cliente tiene derecho al uso del bien y el arrendador tiene la factura, misma que endosará al cliente al final del contrato cuando decida comprar el bien. En cambio en el:

ARRENDAMIENTO PURO

- A) Se entrega el A Fijo para que un tercero los use
- B) Se pactan rentas periódicas sin incluir intereses implícitamente
- C) Los bienes pueden estar sujetos a depreciación o no
- D) Ambas partes tienen un tratamiento fiscal común
- E) Evitar comprar activos por lo que es una fuente de financiamiento
- F) No se pactan opciones terminales en ningún momento
- G) No es necesario que la Arrendadora sea una SA
- H) Es un contrato irrevocable, pero con opción a ser prorrogable
- I) El cliente usa el bien, y el Arrendador es el dueño.

EXISTEN OTRAS MODALIDADES DE LEASING

Vendedor Leasing: La arrendadora acuerda con el proveedor para que éste incluya en su oferta el financiamiento de la venta asumiendo parcial o totalmente el riesgo.

Leasing Compensado: El cliente dispone de fondos suficientes para realizar la compra de contado, pero pide el bien en arrendamiento e invierte sus fondos.

Leasing con Apalancamiento Financiero: Los que intervienen son el cliente, la arrendadora y un tercero que co-financia un % del valor del bien.

Leasing Cosmético.- Simplemente se usa cuando el objetivo de cliente es el de dar imagen de solvencia al no mostrar pasivos en su Balance.

Leasing Internacional.- (Cross-Border Leasing) Los clientes por lo general son multinacionales y por lo tanto la arrendadora y el bien que se quiere adquirir están localizados en diferentes países.

Leasing en Grandes Operaciones.- Se da cuando el valor del bien es muy elevado o incluye una instalación industrial completa. Aquí por lo general intervienen varias entidades Leasing.

FACTORAJE COMO HERRAMIENTA DE FINANCIAMIENTO

Se DEFINE como el sistema integral de financiamiento por el cual una empresa proveedora cede sus cuentas por cobrar al factor quién es una empresa de servicios financieros que compra derechos de crédito pagando por anticipado del 80% al 90% y haciendo la cobranza, manteniendo esta empresa factor la custodia de las cuentas y realizando físicamente la cobranza de las mismas, entregando en su momento a la empresa cedente (PF o PM que genera derechos de cobro a su favor y los cede al factor para acelerar sus liquidez financiera, obtiene capital de trabajo mas fluido) la diferencia del porcentaje no anticipado que es del 20% y 10% generalmente.

CONDICIONES DE APLICABILIDAD: Aunque esta figura se aplica en la mayoría de los sectores económicos, existe ciertas restricciones como que se restringe a particulares, en Sectores se excluyen a los que en el plazo de pago no excede a los 15 días y aquellos en que las mercancías puede sufrir alteraciones físicas u orgánicas y otra restricción es que no se aceptan facturas por servicios prestados. Para hacer la operación la entidad factor estudia a la empresa cedente en cuanto a su liquidez, su evolución comercial de los últimos 2 o 3 años anteriores y además se estudian sus proyectos a corto, mediano y largo plazo.

El FLUJO de factoraje es como sigue:

1. El cedente envía la mercancía al cliente
2. El cedente envía la factura al cliente
3. El cedente da copia de la factura al factor
4. El factor da un anticipo al cedente
5. El factor informa periódicamente al factor sobre la situación económica de cada cliente.
6. El factor cobra al cliente al vencimiento del documento
7. El factor va liquidando los porcentajes residuales de las remesas al cedente, a medida que va cobrando.

COMPARACIÓN CON OTRAS FUENTES DE RECURSOS

DESCUENTOS MERCANTILES: El banco descuenta un % de los títulos de crédito (letras de cambio o pagarés) que provengan de actividades mercantiles de compra-venta que el cliente del banco le endosa en propiedad.

DESCUENTO DE CRÉDITO EN LIBROS: Se lleva a cabo mediante un contrato de apertura de crédito en el que pueden descontarse cuentas por cobrar no documentadas por títulos de crédito. O sean solo facturas.

PRÉSTAMOS QUIROGRAFARIOS CON COLATERAL.- El banco presta una determinada cantidad, con respaldo adicional de cartera por cobrar como garantía colateral.

VENTAJAS COMPARATIVAS VS OTRAS FTES DE FINANCIAMIENTO

El factoring representa un sistema de servicio financiero enfocado principalmente a resolver necesidades de capital de trabajo de la empresa, recuperando anticipadamente sus cuentas por cobrar, con las siguientes

VENTAJAS FINANCIERAS:

1. **LIQUIDEZ.**- Ofrece una fuente segura, confiable y continúa de recursos
2. **SITUACIÓN FINANCIERA.**- Permite a la empresa crecer, utilizando sus propios recursos, provocando una mas sana situación financiera en la empresa al mejorar la rotación de activos.
3. **NIVELADOR DE FLUJOS.**- Cuando existen ventas estacionales, egresos extraordinarios o de ocasión, y así como para aprovechar oportunidades existentes con proveedores.
4. **RECIPROCIDAD.**- No requiere de depósitos ni de inversiones por concepto de reciprocidad como lo exigen los bancos.
5. **POSICIÓN MONETARIA.**- Propicia el mejor uso de los activos monetarios, sin generar pasivos ni endeudamiento, además de tener beneficios fiscales como mas activos que pasivos que generan menor utilidad fiscal desde el punto de vista de posición monetaria.
6. **REVOLVENCIA.**- Una línea de factoring es totalmente revolvente, por lo que permite a la empresa obtener recursos en cualquier momento.
7. **INCREMENTA LA CAPACIDAD DE NEGOCIACIÓN CON LOS PROVEEDORES** ya que obtienen información de la calidad crediticia excelente.

VENTAJAS ADMINISTRATIVAS

1. En **CRÉDITO Y COBRANZAS** las tareas no productivas como gestiones de cobranza y administración se delegan a expertos en factoring, minimizando los costos y evitando pérdidas de tiempo.
2. **ELIMINA CONTROLES** ya que el factor mantiene informada a la empresa sobre todo en situaciones especiales de cobranza.
3. **APERTURA DE NUEVOS MERCADOS.**- Debido a la estrecha relación que existe con los principales compradores, surge la posibilidad de recomendar nuevos mercados.
4. **PRODUCTIVIDAD.**- Eficiente el ciclo operativo de la empresa, ya que no requiere esperarse hasta la fecha de cobro para comprar nueva materia prima.
5. **MEJORA LA RELACION ANTE LOS CLIENTES** ya que al delegar las gestiones de cobranza a profesionales se evitan fricciones y se dan grandes relaciones comerciales.

DESVENTAJAS

1. **COSTO ELEVADO**, por el tipo de interés aplicado.

2. **ALGUNOS DOCUMENTOS NO SE ACEPTAN**, como facturas de servicios
3. **SE EXCLUYEN OPERACIONES DE PRODUCTOS PERECEDEROS**
4. **SE EXCLUYEN OPERACIONES DE LARGO PLAZO MENOR A 180 DIAS**
5. **EL CEDENTE (cliente) QUEDA SUJETO AL CRITERIO DEL FACTOR PARA EVALUAR EL RIESGO DE LOS DISTINTOS COMPRADORES.**

OBLIGACIONES:

FACTOR:

1. Cobrar las deudas
2. Respetar las fechas de vencimiento de las facturas para proceder al cobro
3. Asumir el riesgo de insolvencia, según sea el caso.

EMPRESA

1. Ceder todos los títulos de crédito que originen sus ventas.
2. Notificar a su clientela la firma de contrato con la empresa **FACTOR**
3. Facilitar al Factor informe de ventas, situación financiera, contabilidad, pasivos.
4. Darle al factor los pagos recibidos directamente de los clientes-
5. Pagar la comisión estipulada al Factor
6. No intervenir en la cobranza, excepto que el Factor lo solicite.
7. Responder por el incumplimiento de sus clientes.

VENTAJAS FINANCIERAS DEL FACTORING

1. Es un instrumento de movilización de crédito a corto plazo
2. Mejora la liquidez al cobrar en efectivo sus cuentas por cobrar en lugar de ser una cuenta por cobrar exigible, ya que el factor no presta dinero, sino que compra las cuentas por cobrar a corto plazo.
3. Permite una movilización inmediata de las ventas, documentadas con facturas, letras de cambio
4. Permite extender su acción a empresas cuya situación de solvencia y por lo tanto de crédito no les permite que un banco le autorice una línea de crédito.

DIVERSAS MODALIDADES DEL FACTORING

- Con recurso
- Con recurso anticipado
- Con recurso vencido
- Sin recurso
- Puro
- A proveedores
- Cien
- Nuevo Estilo
- Con cobranza delegada
- Internacional (Importación-Exportación)

FACTORAJE CON RECURSO.- El cedente se obliga solidariamente con el deudor a responder del pago puntual y oportuno de los documentos entregados al factor. Si el cliente no paga, la deuda la paga el Cedente.

Ventajas para el Cedente:

- Mejor Planeación financiera
- Disponibilidad inmediata de \$ para apoyar su capital de trabajo
- No se obliga a dar ninguna reciprocidad

- Es una fuente continua de recursos, ya que ayuda a nivelar el flujo de efectivo, da mayor rotación a sus activos monetarios y optimiza la cobranza.

FACTORAJE CON RECURSO ANTICIPADO.- Es el más comercial en el medio, ya que realiza la operación mediante la cesión de cuentas por cobrar del cedente, a favor del factor quién puede entregar un anticipo al cedente.

FACTORAJE CON RECURSO VENCIDO.- Es básicamente lo mismo que el de recurso anticipado, pero con la diferencia de que el cargo financiero (interés) se factura mensualmente, según los saldos utilizados. Los honorarios del Factor se cobran por anticipado.

FACTORAJE SIN RECURSO O FACTORAJE PURO.- El cedente no se obliga a responder por la cobranza no hecha por el factor. Es una venta real y efectiva de documentos al cobro, sobre los cuales el Factor asume todo el riesgo y solo puede irse contra los clientes del cedente.

Ventajas para el Cedente.-

- Liquidez inmediata sobre sus cuentas por cobrar
- No tiene riesgos por insolvencia de sus clientes
- Obtiene mayor rotación de activo circulante
- No lleva a cabo labor de cobranza
- Obtiene capital de trabajo a corto plazo
- No gasta en administración de cuentas por cobrar
- Simplifica los controles internos y la contabilidad y menores costos.

FACTORAJE A PROVEEDORES

Es un convenio que un Factor celebra con una empresa de gran prestigio, arraigo y solvencia (como son las cadenas comerciales) con objeto de apoyar a sus proveedores al adquirir la empresa de FACTORAJE los pagarés suscritos por la empresa (cadena comercial) antes del plazo pactado para su pago. La operación se realiza al 100% del valor del pagaré descontado el interés, de tal manera que el proveedor recibe su pago de contado y al cliente no se le altera sus políticas de crédito.

Beneficios para el Cliente.-

- Permite seguir obteniendo créditos de sus proveedores en épocas de baja liquidez
- Facilita la negociación y plazos con los proveedores
- Ayuda a proteger los costos de sus productos al obtener oportunamente los insumos necesarios.
- Permite una mejor planeación de tesorería al programar fácilmente el pago de sus insumos.

Beneficios para el Proveedor.-

- Le permite seguir vendiendo a crédito y cobrando por adelantado
- Mejora su planeación de flujo de efectivo
- Cuenta con mayor liquidez para la operación normal de su negocio.

FACTORAJE CIEN

Consiste en contratar el factoring con recurso con la posibilidad de recibir el 100% del importe total de los documentos en el mismo momento de la cesión y a partir de ese momento, el factor asume la administración y gestión de cobranza correspondiente. En esta modalidad se anexa un convenio por el cual se crea una reserva para cubrir posibles devoluciones, cantidad que se invierte en el mercado de renta fija a las mejores tasas.

FACTORAJE NUEVO ESTILO.- El factor ofrece todos los servicios, desde la investigación de crédito, aprobación de crédito, cobranza nacional, promotor de ventas, etc.

FACTORAJE CON COBRANZA DELEGADA.- Es una variante del factor con recursos por el cual el Factor delega a la cedente la facultad de cobranza física de los documentos.

FACTORAJE INTERNACIONAL.- Existe un gran riesgo de vender al extranjero, por la dificultad de evaluar la solvencia del cliente extranjero y lógicamente las exigencias crediticias deben ser mayores.

Participantes:

El Exportador o cedente que es quién factura bienes o servicios prestados

El Importador o deudor que es quién está obligado a pagar la factura

Requisitos:

- Llenar una solicitud de línea de factoraje, con una relación de los clientes a ser cedidos
- Recabar los poderes de actos de dominio de la persona que vaya obligada por el cliente, ya que es una operación de compraventa de derechos.
- Firma del contrato normativo que regular las relaciones entre el cliente y el factor.
- Firma de los contratos de cesión por cada operación, que es donde se ceden los derechos de cobro del cliente.

ASPECTOS CONTABLES.- La cartera de una empresa está representada dentro del Activo Circulante, por ello al transmitirse la propiedad por parte del cliente al factor, debe registrarse la baja de dicho activo. Debido a que el precio pactado representa un valor actual, la diferencia con el valor contable registrado es UN COSTO FINANCIERO aunque no haya interés, puesto que no hay servicio de deuda. Ejemplo:

	DATOS	CÁLCULO
CUENTAS POR COBRAR OPERADAS	125,000	125,000
PORCENTAJE DE ANTICIPO	80%	100,000
TASA DE DESCUENTO (36%/360*60*1000)	36% ANUAL	6,000
DURACIÓN DEL CONTRATO	60 DIAS	
COMISION	1%	1,000 (1% de 100,000)
IMPORTE NETO QUE RECIBE EL CLIENTE		93,000

CASO No.	FACTORAJE INTERNACIONAL					DETERMINACIÓN			
	CxC OPERADAS	% DE ANTICIPO	% DE ANTICIPO	% DE ANUAL DCTO.	DURACIÓN DEL CONTRATO EN DIAS	COMISIÓN COBRADA	COMISIÓN COBRADA	DCTO. ANUAL	IMPORTE NETO QUE RECIBE EL CLIENTE
1	125,000	80%	100,000	36%	60	1%	1,000	6,000	93,000
2	250,000	80%	200,000	36%	60	1%	2,000	12,000	186,000
3	1,000,000	90%	900,000	8%	30	1.50%	13,500	6,000	880,500
4	20,000,000	85%	17,000,000	5%	90	0.0075%	1,275	212,500	16,786,225
	B	C	D	E	F	G	H	I	J
	(E24/360*F24*(B24*C24))								

PROMIN.- PROGRAMA UNICO DE FINANCIAMIENTO A LA MODERNIZACIÓN INDUSTRIAL

Consiste en la integración de un solo programa de apoyos a la micro y pequeña empresa, de mejoramiento al medio ambiente, de desarrollo tecnológico, de infraestructura industrial y de modernización, dando recursos para:

- ✓ CAPITAL DE TRABAJO
- ✓ ACTIVOS FIJOS
- ✓ REESTRUCTURACIÓN DE PASIVOS
- ✓ DESARROLLO DE TECNOLOGÍAS
- ✓ MEJORAMIENTO DEL MEDIO AMBIENTE
- ✓ CONTRATACIÓN DE ASESORÍAS
- ✓ INFRAESTRUCTURA TECNOLÓGICA

En este programa son sujetos de crédito los siguientes proyectos de empresas:

- ✓ Proyectos de empresas micro, pequeñas y medianas del sector industrial, así como del sector servicios que sean proveedores de la industria.
- ✓ Proyectos de empresas micro, pequeñas y medianas de los sectores de comercio y servicios ubicados en el interior de la República con un menor desarrollo relativo.
- ✓ Proyectos de ampliación de grandes empresas que favorezcan el desarrollo de proveedores o la creación e integración de cadenas productivas en las que participen micro, pequeñas y medianas empresas.

Los Créditos de PROMIN están sujetos a las siguientes características:

- ✓ Plazos que podrán ser hasta de 20 años
- ✓ Tasas de interés al intermediario (puede cambiarse por NAFIN)
 - Moneda Nacional o Extranjera
 - Micro = Tasa Nafin -1
 - Pequeña= Tasa NAFIN en función a los plazos
 - Mediana= Tasa NAFIN +1
 - Grande = Tasa NAFIN + 2
- ✓ Tasa de interés al usuario final: Tasa NAFIN o LIBOR más el margen que termine el intermediario financiero
- ✓ Montos máximo de crédito
 - Micro = 1,200,000
 - Pequeña = 12,000,000
 - Grande = 26,000,000
- ✓ Tasa de interés al usuario final: Tasa NAFIN o LIBOR, más el margen que determine el intermediario financiero

ESQUEMA DE REESTRUCTURACIÓN DE PASIVOS

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

Entre los sujetos de crédito en este programa se tiene a las micro, pequeñas y medianas industrias de los sectores prioritarios o que integren cadenas productivas.

La característica y condiciones de financiamiento que ofrece este instrumento, es que se puede descontar hasta el 100% del crédito, objeto de la reestructura, las tasas de interés y los plazos establecidos por PROMIN

APOYO EXTRAORDINARIO PARA CAPITAL DE TRABAJO EN UDIS

El objetivo es dar liquidez para apoyar necesidades de capital de trabajo, para la compra de insumos, refacciones y pago de sueldos y salarios, entre otros.

Son sujetos de crédito las micro, medianas y pequeñas empresas de todo el país a través de la Banca Comercial.

Sus condiciones de crédito son:

El límite máximo de financiamiento es el equivalente en pesos de 500 UDIS y el plazo máximo de los créditos revolventes que otorguen los bancos comerciales es de 2 años. NAFIN puede otorgar su garantía a los bancos hasta por el 50% del monto de crédito.

FINANCIAMIENTO DE COMERCIO EXTERIOR

Como complemento a los programas de descuento crediticio, NAFIN ofrece a empresas mexicanas financiamiento en moneda extranjera, a tasa y plazos preferenciales, a través de los siguientes instrumentos:

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

PLAZOS

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

PROGRAMA DE GARANTÍAS

Facilita a las empresas el acceso al financiamiento de inversiones en activos fijos y capital de trabajo. Teniendo dos opciones:

- I. Garantía sobre Créditos: En donde son sujetos de apoyo las micro, pequeñas y medianas empresas del sector industrial, así como empresas grandes de las ramas manufacturas prioritarias.

En esta primera opción se prevén dos tipos de garantías:

a) Automática.

El porcentaje máximo de garantía es de 50%

El monto máximo de los créditos garantizados es de 4.5 millones

El banco podrá solicitar la garantía correspondiente y NAFIN, después de una evaluación, en 48 horas dará una resolución.

b) Selectiva

El porcentaje máximo es de 50% excepto en los casos de proyectos de desarrollo tecnológico y de mejoramiento del medio ambiente, que puede ser:

Para microempresa del 75% al 80%

Para la mediana empresa del 40% al 75%

Para grande empresa hasta el 70%

Esta modalidad aplica para montos mayores a 4.5 millones de pesos

- II. Garantía sobre títulos de crédito bursátiles:

Se apoya a emisores de títulos de crédito de mediano y largo plazo

El % máximo de garantía es determinado caso por caso sin que rebase nunca el 50%

PROGRAMA DE PARTICIPACIÓN ACCIONARIA

Este programa incentiva a la inversión privada con la participación temporal de NAFIN como socio de empresas pequeñas, medianas y grandes, entre sus características están las siguientes:

- ✓ Los recursos cubrirán necesidades de capital de trabajo, adquisición de maquinaria y equipo, modernización y/o reubicación de plantas.
- ✓ La aportación se dará en forma directa, mediante la suscripción de acciones o indirecta mediante fondos multinacionales.

Estas aportaciones deberán ser minoritarias y temporales hasta por el 25% del Capital Social de la empresa y la presencia de NAFIN como accionista no podrá ser mayor de 5 años.

PROGRAMA EXTRAORDINARIO DE CAPITAL DE RIESGO NAFIN – BANCA COMERCIAL

En este programa NAFIN y la Banca comercial se asocian en forma temporal y minoritaria con empresas viables que enfrentan problemas de endeudamiento excesivo.

En este esquema se apoya a empresas pequeñas y medianas, el banco comercial capitaliza créditos y Nafin aporta recursos frescos.

La aportación accionaria de Nafin no excede del 24.5% del Capital Social pagado o exhibido por la empresa y la aportación del banco y la de Nafin no supera el 49% del Capital Social Exhibido o Pagado por la empresa.

La aportación en efectivo de Nafin en cada empresa tiene como monto máximo 65 millones de pesos, los recursos deben ser aplicados al capital de trabajo, adquisición de maquinaria y equipo, modernización o reubicación de plantas. La permanencia de Nafin no debe durar más de 5 años.

SERVICIOS DE BANCA DE INVERSIÓN

Apoya a las empresas mediante el diseño y operación de instrumentos de mercado de dinero y capitales.

Las áreas con las que tiene relación son:

Finanzas Corporativas

Proyectos de larga duración

Proyectos de infraestructura

Acceso al Mercado de Valores

Emisión de instrumentos financieros

Mercado intermedio

- ✓ Brinda apoyo a las empresas para captar recursos de mediano y largo plazos por medio de colocaciones de capital en el mercado de valores.
- ✓ Realiza inversiones en instrumentos con operaciones en directo o en reporto en el mercado de renta fija.
- ✓ Promociona y apoya al mercado de valores, por medio del Fondo de Desarrollo del M. de Valores y del Fondo de Apoyo a Casas de Bolsa.
- ✓ Proporciona administración y custodia de títulos para emisión de títulos gubernamentales y de algunas emisiones de empresas mexicanas.
- ✓ Asesora técnicamente a empresas que están en proceso de desincorporación o escisión, fusión o compraventa.
- ✓ Evalúa proyectos de capital de riesgo
- ✓ Presta títulos de distintas emisoras con objeto de darle una mayor bursatilidad a éstas y estabilidad al nivel general de cotización.

OPERACIONES INTERNACIONALES

Se proveen los siguientes servicios:

- ✓ Mercado de Divisas: Transferencia de fondos a tipos de cambio competitivos a cualquier parte del mundo.
- ✓ Coberturas cambiarias
- ✓ Promoción en el exterior
- ✓ Alianzas estratégicas entre empresas mexicanas y extranjeras mediante la conversión, subcontratación, licencia de fabricación, alianza comercial con productoras, escisiones, fusiones y adquisiciones.

SERVICIOS FIDUCIARIOS Y DE VALUACIÓN Y DIAGNÓSTICO

Nafin ofrece a las empresas diversos servicios fiduciarios, así como la asistencia especializada en materia de valuación y diagnóstico:

- ✓ Fideicomisos
- ✓ Fomento a la asociación empresarial
- ✓ Desarrollo de negocios
- ✓ Administración de recursos
- ✓ Promoción de la inversión y del ahorro
- ✓ Servicio de valuación y diagnóstico
- ✓ Avalúos sobre bienes inmuebles y muebles
- ✓ Diagnósticos industriales

PROGRAMA DE DESARROLLO DE PROVEEDORES

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

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

PROGRAMA DE APOYO A LA CONSTITUCIÓN Y DESARROLLO DE EMPRESAS INTEGRADORAS

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

PROGRAMA DE FORTALECIMIENTO PARA UNIONES DE CRÉDITO

Con el fin de mejorar y fortalecer la estructura financiera de las uniones de crédito, Nafin puso a la disposición un programa de reciclaje de recursos y líneas de crédito para dar liquidez, así como créditos de largo plazo para financiar el desarrollo de infraestructuras físicas, con recursos del Banco Interamericano de Desarrollo.

También tiene por objeto apoyar el fortalecimiento de su personal técnico y operativo, proporcionan cursos de capacitación en análisis de crédito y evaluación de proyectos, administración y control de cartera, supervisión y seguimiento, marco legal y fiscal y administración de tesorería.

OPERACIÓN REGIONAL

Para facilitar el acceso a los programas de Nafin, ésta está orientando su promoción hacia proyectos de inversión en función de las necesidades de las distintas regiones y entidades federativas, por medio de direcciones regionales, 31 representaciones estatales, 9 representaciones de plaza y 11 oficinas de presencia, a donde se podrá acudir si se desea información adicional

POLÍTICA DE FINANCIAMIENTO PARA LAS OPERACIONES DE CRÉDITO DE PRIMER PISO

El otorgamiento de créditos de primer piso, no solo se aplica al financiamiento de nuevas inversiones y se enfoca a la creación o modernización de las empresas industriales, así como la conformación de su capital de trabajo permanente, que asegure la continuidad de la producción.

Este tipo de créditos se canalizan a favor de aquellas empresas que contribuyan al desarrollo de sus proveedores, a la articulación de las cadenas productivas, a la generación del empleo y al fortalecimiento del sector externo mediante la generación o ahorro de divisas, vía la sustitución eficiente de las importaciones.

Las empresas del sector industrial elegibles para recibir este tipo de créditos son las siguientes:

1. Empresas pequeñas, medianas y grandes cuyo giro pertenezca a las ramas de la industria manufacturera, consideradas como prioritarias.
 - ✓ Se excluye a la microempresa en virtud de que se le apoya mediante un esquema rápido de atención, como lo es el caso de la garantía automática.
 - ✓ Las empresas industriales que utilicen recursos de las líneas globales para la importación de maquinaria y equipo, para la modernización de sus proyectos.
 - ✓ Los proveedores de entidades del sector público que cuenten con contratos de abastecimiento.

Empresas medianas y grandes industrias, que propicien esquemas de desarrollo de proveedores, que favorezcan la articulación de cadenas productivas mexicanas.

CARACTERÍSTICAS GERENCIALES DE CRÉDITOS DE PRIMER PISO

- ✓ Podrán ser en dólares o en pesos
- ✓ Las tasas de interés se darán por el riesgo y su base es la tasa NAFIN en pesos o tasa LIBOR par operaciones en dólares
- ✓ Se financiará hasta el 75% de la inversión
- ✓ El monto mínimo se establece en 2 millones de pesos y el máximo en 50 millones
- ✓ El plazo podrá ser hasta de 20 años, con periodo de gracia de 3 años.
- ✓ Los acreditados deberán otorgar al menos un aforo de garantía de 1.75 a 1 preferentemente hipotecario.

APOYOS FINANCIEROS AL EXPORTADOR

BANCOMEXT apoya a los sectores de manufacturas y servicios, minero metalúrgicos, agropecuarios, agroindustriales, pesca y turismo, siendo las actividades que se apoyan en cuanto al ciclo productivo y ventas de exportación a corto y largo plazos, la ampliación, modernización y equipamiento de la planta productiva nacional, la consolidación y fortalecimiento financiero de las empresas y las acciones promocionales encaminadas a incrementar y consolidar la presencia de los bienes y servicios mexicanos en los mercados internacionales.

Los créditos se otorgan conforme a las características de cada etapa y se pueden dar en dólares o pesos o cualquier otra divisa.

Los apoyos a bienes y servicios no petroleros, al ciclo productivo y las ventas se otorgan cuando se producen o comercializan bienes y servicios que cuentan con un grado de integración nacional o generen un ingresos neto de divisas mínimo del 30% respectivamente, de lo contrario, el apoyo solo se dará únicamente a la parte mexicana.

Se financia la importación de materias primas, partes, componentes, refacciones, empaques y embalajes que se incorporan a bienes de exportación directa e indirecta, también la compra de maquinaria y equipo nacional o extranjero, así como la importación de insumos básicos.

Bancomext da garantías de crédito que protegen a las empresas mexicanas y a los intermediarios financieros de los riesgos en sus actividades de comercio exterior.

Los requisitos que pide Bancomext son:

- ✓ Mantener a disposición de Bancomext y del intermediario, la documentación comprobatoria del crédito.
- ✓ Aplicar los recursos al fin especificado.
- ✓ No exceder de los montos máximos autorizados
- ✓ No duplicar el fondeo de operaciones con otras fuentes de recursos

Interés, Comisión y Primas: Se aplicarán las vigentes al momento de llevarse a cabo la operación.

En las operaciones con el sector Turismo para la preexportación y exportación, las empresas de este sector deben presentar a Bancomext la documentación requerida para cada tipo de operación.

PREEXPORTACIÓN O CICLO PRODUCTIVO

Se apoya a la producción, acopio y existencia de bienes terminados o a la prestación de servicios, así como el mantenimiento estratégico de existencias de materias primas.

En este apartado, se encuentra comprendido el mecanismo de TARJETA EXPORTA.

La importación de insumos: MP, Partes, componentes, empaques, embalajes, refacciones y materiales auxiliares que se incorporen a bienes exportables directa o indirectamente mediante el mecanismo de desembolso y reembolso.

Adquisición de productos básicos de USA y Canadá por medio de líneas de crédito de importación garantizadas por COMMODITY CREDIT CORPORATION (CCC) y la EXPORT DEVELOPMENT CORPORATION (EDC)

La divisa para exportadores directos son dólares de USA y para los exportadores indirectos solo se les dan Pesos mexicanos. El porcentaje de financiamiento es hasta del 100% del precio de venta de los bienes y servicios de exportación ya sea directa o indirecta. EL plazo es de hasta 180 días para manufactureras y de servicios, mineras, metalúrgicas y turismo. Hasta 360 días para los agropecuarios, de pesca, bienes de capital, editoriales, jugos concentrados, aceites esenciales, cítricos y aquellas relacionadas con la CCC y la EDC.

Es una sola amortización al vencimiento

Comisiones: De disposición, la de cartas de crédito para la importación de insumos.

Ventas: Ventas al exterior a corto plazo, directas e indirectas.

Moneda: En Ventas de Exportación en dólares y pesos para indirectos.

Si el exportador indirecto factura en dólares, puede recibir apoyo en dólares
 Porcentaje de Financiamiento: Hasta el 100% del valor de la factura de los bienes y servicios exportados en el mes inmediato anterior a la fecha de la presentación de la operación de descuento, de la aceptación bancaria, carta de crédito o documentación soporte.

Plazo hasta de 180 días

Amortizaciones una sola a su vencimiento.

MAQUINARIA Y EQUIPO IMPORTADO

La compra de MyE nuevo o usado con grado mínimo de integración del 50% cuyo pago haya sido pactado con financiamiento de las líneas de crédito de importación garantizadas por Eximbank, en la modalidad de reembolso por medio de carta de crédito comercial irrevocable (CCI) con base en líneas de crédito de importación que BANCOMEXT ha establecido con instituciones financieras internacionales y para lo cual los bancos mexicanos establecen directamente la Carta de Crédito Comercial Irrevocable.

IMPORTACIONES DE OTROS PAISES

Si la importación es de otros países y es nuevo el equipo, y que su pago se haya pactado con financiamiento de líneas de importación garantizadas por EXIMBANK de los países correspondientes, en la modalidad de desembolso por medio de la CCI.

- ✓ La moneda es en dólares si la empresa está generando divisas para México, sino es así la moneda es pesos.
- ✓ El monto máximo de financiamiento es del 85% del valor de factura.
- ✓ Si la importación se va a hacer de USA el monto de la operación va de 50 mil hasta 5 millones de dólares.
- ✓ El plazo es de hasta 5 años.
- ✓ Las amortizaciones son semestrales en créditos en dólares o trimestrales si son en pesos.

PROYECTOS DE INVERSIÓN

- ✓ Construcción, equipamiento, ampliación, modernización, desconcentración, reubicación o adquisición de plantas productivas.
- ✓ Desarrollo tecnológico y diseño
- ✓ Desarrollo inmobiliario industrial y de servicios
- ✓ Construcción de parques industriales y de servicios
- ✓ Infraestructuras de megaproyectos turísticos y súper estructuras en unidades de tiempo completo.
- ✓ La moneda es en dólares para los directos y pesos para los indirectos, pero si facturan en dólares se les pueden prestar dólares
- ✓ EL porcentaje de financiamiento es de hasta el 70% del valor de la inversión.
- ✓ El plazo es variable según el caso.
- ✓ Las amortizaciones son mensuales, trimestrales, semestrales o anuales o bien con un calendario de pagos basado en el cash-flow del proyecto. Las comisiones se cobran por saldos programados.

CONSOLIDACIÓN FINANCIERA

Se otorga financiamiento a actividades tendientes a promover, difundir y comercializar productos y servicios mexicanos, con el objeto de aumentar las exportaciones y generar divisas para el país así como consolidar su presencia en mercados internacionales y en su caso realizar inversiones en capacitación de recursos humanos.

La moneda puede ser en dólares o en pesos

El porcentaje de financiamiento puede ser hasta del 85% de los gastos,

Plazo hasta de 5 años.

Las amortizaciones son mensuales, trimestrales, sucesivas y por igual valor de capital.

Comisión de apertura.

INVERSIONES ACCIONARIAS

Se financia a PF o PM por la aportación de capital social de empresas, así como empresas comercializadoras proveedoras de insumos que se incorporen a bienes o servicios de exportación, directos e indirectos, ubicados en México o en el extranjero.

- ✓ Moneda nacional
- ✓ % de financiamiento hasta el 50% de la operación
- ✓ El plazo estará en función al cash flow de la operación-
- ✓ Amortizaciones mensuales, trimestrales, semestrales o anuales o conforme al calendario de pagos que se fije.

GARANTIA CONTRACTUAL

Mediante este esquema se podrá financiar la emisión de cartas garantías usuales en comercio exterior.

- ✓ Moneda en dólares o pesos dependiendo del monto en que estableció la carta.
- ✓ El porcentaje de financiamiento puede ser hasta del 100% de la carta de garantía.
- ✓ El plazo se determina caso por caso en base a su cash flow
- ✓ Las amortizaciones son mensuales o trimestrales sucesivas y por igual valor de capital
- ✓ Las Comisiones son las que fije BANCOMEXT o bien la fuente de recursos.

GARANTÍAS

Garantía de Pre-embarque

Con este tipo de garantía se protege al exportador contra la pérdida ocasionada por la imposibilidad de exportar los bienes como consecuencia de riesgos de tipo político, catastrófico y comercial en el país del importador.

- ✓ A los intermediarios financieros se les protege contra la falta de pago de sus acreditados como consecuencia de la aparición de riesgos comerciales.
- ✓ Base Garantizable. El equivalente al costo directo de producción de los bienes que se exportarán. En el caso de los intermediarios financieros, el monto del crédito más los intereses ordinarios que en su caso generen.
- ✓ La cobertura es hasta el 90% de la base garantizable.

Garantía de Pre-Entrega

Con esta garantía se cubre al exportador mexicano contra los riesgos de tipo político, catastrófico y comercial a que se enfrenta en el país importador, durante la fase de ejecución de obra o de la prestación de servicios.

- ✓ La base garantizable. El monto que resulte de sumar la factura de materiales, el pago de servicios, honorarios y salarios en México y en el extranjero, así como el valor de la depreciación de activos fijos, menos cualquier cantidad que el exportador hubiere recibido por concepto de anticipos de avance de obra o de la prestación de servicios.

- ✓ La cobertura es de hasta el 90% de la base garantizable.

Garantía de Post- Embarque

Se garantiza al exportador o la institución de crédito intermediaria contra los riesgos de tipo político y catastrófico a los que se encuentra expuesto en el país importador durante la fase de venta al exterior.

- ✓ Base garantizable.- El monto del crédito mas sus intereses ordinarios en caso de que la garantía se otorgue a favor de un banco comercial, o bien el valor de la factura de los bienes que se exportarán en el caso de que la garantía se otorgue a favor de una empresa exportadora.
- ✓ Cobertura hasta del 90% de la base garantizable.

Garantía de Post- Entrega

La garantía cubre al exportador o la institución de crédito intermediaria contra los riesgos de tipo político y catastrófico al concluir la fase de estimación o certificación de la obra o de la prestación de servicios.

- ✓ La base garantizable es el monto del crédito mas intereses ordinarios cuando la garantía se otorgue a favor de un banco comercial, o el valor de factura de los servicios que se exportarán en caso de que la garantía se otorgue a favor de una empresa exportadora.
- ✓ La cobertura es de hasta el 90% de la base garantizable.

INSTRUMENTOS DEL MERCADO DE VALORES

- **ACEPTACIONES BANCARIAS.-** Son letras de cambio nominativas emitidas por personas morales, aceptadas por los bancos con base a montos autorizados por el banco aceptante y endosadas para que éste a su vez las pueda negociar entre inversionistas del mercado de dinero otorgando garantías sobre la misma.

El PROPÓSITO es establecer un instrumento para financiar las necesidades de recursos a corto plazo de la pequeña y mediana industria, o sea apoyar el capital de trabajo. Además de ser una fuente adicional de financiamiento, a este tipo de empresas, les evita el costo de RECIPROCIDAD que normalmente piden los bancos, no distrayendo así sus recursos inmovilizándolos, solo es un pasivo contingente. La EMISIÓN de a.b. es a tasa de descuento, también a corto plazo y con un costo de comisión por parte del banco, debido a que el estudio debe ser similar al del crédito y al del aval que se otorga. Sus CARACTERÍSTICAS son:

Se documentan con letras de cambio, giradas por las empresas usuarias del crédito, a su propia orden, las cuales son aceptadas por los bancos, nunca a un plazo mayor de 360 días.

Las emisiones no deben exceder de vencimientos trimestrales.

Se manejan por múltiplos de 100.00

Funcionan por medio de tasa de descuento, al igual que los CETES y PAPEL COMERCIAL.

DESDE EL PUNTO DE VISTA FISCAL, para PM, los rendimientos obtenidos son ingresos acumulables y para PF se les trata de la misma forma que los créditos bancarios.

PROCEDIMIENTO A SEGUIR:

1. La empresa celebra un contrato de cta. Corriente con un banco para que el acreditado pueda hacer uso del crédito, deberá girar y suscribir letras de cambio a su beneficio en las que aparezca como girado el banco, estas letras deberán estar endosadas por la empresa
2. La empresa entregará las letras al banco, el cual le depositará el dinero que las letras amparen.

El banco tiene dos opciones:

- Quedarse con las letras como garantía, ó
- Colocarlas en el mercado a descuento por medio de una casa de bolsa, lo cual implica lo siguiente:

Que el banco tiene que firmar aceptando la letra de cambio

El banco tiene que celebrar un contrato de depósito para poder depositar los valores entregando en custodia las aceptaciones.

Debe establecer un contrato de colocación con la casa de bolsa a un plazo no superior de un año, obligándose este último a tomar en firme las emisiones que el banco lleve a cabo durante ese lapso.

Como el banco es quién acepta y coloca las aceptaciones bancarias, el banco es el principal obligado frente a los inversionistas y a su vencimiento tendrá que pagarlas aunque aún no haya cobrado al acreditado girador.

Antes de la colocación el banco debe comunicar a la CNBV sobre la emisión de estos valores para que sean inscritos en el Registro Nacional de Valores e Intermediarios.

Las aceptaciones bancarias operan a tasas de descuento y a su costo debe incrementársele la comisión bancaria.

- **PAGARÉS.-** SON TÍTULOS DE DEUDA A LARGO PLAZO, CUYAS DENOMINACIONES SON POR LO GENERAL DE \$100 \$500 Y \$1000 O SUS MÚLTIPLOS. A ESTAS CANTIDADES SE LES LLAMA “VALOR NOMINAL” Y REPRESENTA EL VALOR AL VENCIMIENTO ESTABLECIDO EN LA OBLIGACIÓN. POR LO GENERAL DEVENGAN UNA TASA DE INTERÉS FIJA Y VENCE EN UNA FECHA FUTURA DETERMINADA. La tasa de interés es el monto de dinero que el portador recibirá cada año hasta la amortización total de la deuda.

La emisión de la deuda se puede llevar a cabo mediante:

- ✓ **Pagaré empresarial:** Es una promesa incondicional de pago hecha por escrito de una persona a otra. Firmada por quién la emite, comprometiéndose a pagar a la vista en un futuro especificado una cierta cantidad de dinero. EL PAGARÉ puede ser emitido a la orden o al portador, además de causar interese con base a su valor nominal.
- ✓ **Pagaré Financiero:** Son pagarés suscritos por arrendadoras financieras y empresas de factoraje financiero destinadas a circular en el mercado de valores.

El pagaré financiero es aquél que suscriben las arrendadoras financieras y empresas de factoraje financiero destinadas a circular en el mercado de valores. En la circular 1/91 del mayor 30 de 1992 BANXICO autorizó a las arrendadoras financieras y a las de factoraje a emitir dichos pagarés financieros clasificándolos en dos grupos: a) Los financieros quirografarios y b) Los pagarés financieros quirografarios ligados al INPC

Los pagarés financieros tienen las siguientes características:

Su valor nominal es de \$100 o múltiplos de esta cantidad

EMISOR: Arrendadoras Financieras o empresas de FACTORAJE

GARANTÍA/RIESGO: Tienen garantía quirografaria.

MERCADO/PLAZO: Pertenecen al mercado de capitales ya que su plazo no puede ser menor a un año ni mayor de tres.

RENDIMIENTO: Es clasificado como valor de renta fija aunque en realidad su tasa es variable.

LIQUIDACIÓN: Es a 24 horas.

LIQUIDEZ: Muy baja ya que hay muy pocas emisiones

COMISIÓN DE CASA DE BOLSA: 25%

En cuanto a su CLASIFICACIÓN:

Por su forma de colocación: Mediante oferta pública.

Por su grado de riesgo. Se podrá conocer el grado de riesgo, a través del dictamen de una institución calificadora de valores.

Por el tipo de emisor: O sean las entidades financieras que los emiten.

- ✓ Bonos y certificados.- Es un título de crédito nominativo emitido por las SA, garantizándolo con un fideicomiso conformado por CETES, ACEPTACIONES BANCARIAS y BONOS
- ✓ Obligaciones

PAGARÉ CON REDIMIENTO LIQUIDABLE AL VENCIMIENTO

Son títulos bancarios emitidos precisamente por los bancos, en los cuales se menciona la obligación de éste a devolver al tenedor el importe del capital más intereses a una fecha específica.

Su PROPÓSITO es canalizar el ahorro interno de los particulares con un valor nominativo igual a la cantidad invertida, sin una garantía específica.

Con estos títulos se ayuda a cubrir la baja captación bancaria y que los bancos tengan una posición más competitiva ante casas de bolsa, aún cuando éstas participen en su operación.

CARACTERÍSTICAS PRINCIPALES DEL P. CON RENDIM. LIQ. AL VENC.

Pueden ser a plazos de 1,3,6,9 y 12 meses y ser adquiridas por PF o PM

La tasa de interés que se paga es fijada por la SHCP para cada plazo y publicada por la Asociación Mexicana de Bancos.

Para su operación, las Casas de Bolsa, pactan las operaciones con su clientela fuera del piso de compraventa, para poder ofrecer un plazo relativamente corto y que puedan realizarse operaciones de reporto. Para PF las ganancias están exentas en compraventa y retención y pago definitivo del 21% sobre los primeros 12 puntos porcentuales en los intereses, y para las PM los ingresos son acumulables.

PAPEL COMERCIAL.-Las empresas pueden utilizar este medio de financiamiento por medio de pagarés negociables a corto plazo, entre 15 y 91 días, no garantizados, emitidos por importes mínimos de \$ 100 o múltiplos y colocados a una tasa de descuento.

Los requisitos que deben cubrir las PM para poder emitirlos son:

Ante la CNBV deben obtener la autorización e inscripción en el Registro Nal. De Valores e Intermediarios, presentando: Solicitud, Copia de los poderes, Estados Financieros Auditados, incluyendo Cash-Flow, Proyecto de prospecto y aviso de oferta, Copia del Título que se emitirá, Líneas de Crédito de la emisora, Contrato de colocación con la Casa de Bolsa, Calificación de la empresa calificadora de valores.

El importe total de la emisión estará limitado por la CNBV por un lapso anual renovable, pero pueden existir renovaciones parciales. La tasa de descuento se fija entre el emisor y la Casa de Bolsa.

PAPEL COMERCIAL INDIZADO.- Es un instrumento denominado en moneda extranjera, pagadero en moneda nacional que ofrece a los inversionistas cobertura cambiaria.

➤ **BONOS DE PRENDA**

Es un título de crédito expedido por un Almacén General de Depósito que acredita la constitución de un crédito prendario sobre las mercancías o bienes indicados en el propio Certificado de Depósito correspondiente. Tanto el Certificado de Depósito como el Bono de Prenda son un título doble, ya que en el bono de prenda no se explica, solo se expide en base a un Certificado de Depósito.

La expedición de estos bonos deberán hacerse simultáneamente a la de los certificados respectivos, haciéndose constar en los mismos si se expiden con o sin bonos.

Cuando se trata de un depósito de mercancías, los Almacenes podrán expedir un solo bono de prenda o bien múltiples en cuyo caso los bonos de prenda serán expedidos amparando una cantidad global dividida en tantas partes iguales, como bonos se expidan a cada certificado y haciéndose constar en cada bono que el crédito de su poseedor legítimo tendrán en su cobro el orden de prelación indicado con su número de orden.

➤ **BONOS AJUSTABLES DEL GOBIERNO FEDERAL.**- *Son títulos de crédito emitidos por el Gobierno Federal con valor nominal de \$100 con la característica de que este valor nominal es ajustable por la aplicación del INPC. Pagan además, intereses a tasa fija determinada para cada emisión. Puede concluirse que al ajustarse contrarrestan el efecto de la inflación, por lo que los intereses devengados cada 90 días a una tasa fija se convierten en tasa real garantizada por arriba de la inflación.*

CARACTERÍSTICAS PRINCIPALES.- En un medio de financiamiento para el Gobierno Federal administrado por BANXICO. Los Bonos permanecen siempre depositados en el propio BANXICO quien lleva cuenta de Ajustabonos a las casas de bolsa e instituciones de crédito, las cuales a su vez llevan registros de estos títulos a su propia clientela. De esta manera, la colocación, transferencia, pago de intereses y rendimiento de los títulos se realiza con máxima seguridad, agilidad, economía ya que no hay movimiento físico de los mismos, pues las operaciones se manejan en libros solamente, expidiéndose comprobantes a los interesados.

CARACTERÍSTICAS.- La principal que la diferencia con otros instrumentos es la de *expresar su rendimiento en forma de index contra la inflación del período correspondiente, de acuerdo al comportamiento del INPC. O sea que el OBJETIVO de una inversión en Ajustabonos es el de proporcionar a los inversionistas un vehículo de inversión que garantice la inversión de un rendimiento real por encima de la inflación durante un lapso dado.*

El pago de intereses es trimestral y la sobretasa por arriba de la inflación es fija durante la vigencia de la emisión.

Para calcular el rendimiento del Ajustabono es necesario conocer su valor ajustado, aumentando o disminuyendo, según sea el caso, su valor nominal con base en el porcentaje en que se aumente o disminuya el INPC publicado por BANXICO en el DOF.

A la tasa del interés fija que devengan en efectivo los Ajustabonos en forma trimestral sobre el último valor ajustado conocido, se le denomina tasa de base. La tasa de base es determinado por subasta de valores gubernamentales hecha por Banxico. No siempre la tasa real coincide con la tasa base, debido a las variaciones en el precio de los títulos de crédito típicos que hasta hoy se han venido utilizando de 3 a 5 años. Los Ajustabonos *son instrumentos del mercado de capitales, excepto aquellos cuyo vencimiento se ubique dentro del mercado secundario a un plazo inferior a un año y deben estar inscritos en la BMV.* La compra pueden hacerla las PF o PM, nacionales o extranjeros. No existen comisiones, siendo la utilidad aquella que se genere entre el diferencial del P. de Venta y el P. de Compra.

Desde el punto de vista FISCAL, tanto los intereses como los ingresos derivados de la enajenación y de la redención que obtengan las PF que posean Ajustabonos, están exentos de pago de ISR.

- **BONOS DE RENOVACIÓN URBANA.**- Son títulos de crédito nominativos emitidos por el gobierno federal para indemnizar a los propietarios de los inmuebles del primer cuadro del D.F., expropiados a raíz del temblor de 1985. Su valor nominal es de 100 garantizados por la Tesorería del Dpto. del D.F. a plazo de 10 años con tres de gracia pagaderos en 7 amortizaciones. Su rendimiento se basa en el de los CETes A 3 meses con posibles ganancias en el mercado secundario. Lo pueden adquirir PM que acumularán las ganancias a sus ingresos y PF que las ganancias de capital estarán exentas. Sobre los intereses se gravan al 21% sobre los primeros 12 puntos porcentuales.
- **BONOS BANCARIOS DE DESARROLLO.** *En abril 3 de 1985 BANXICO autorizó a las instituciones de crédito a ser bancos de desarrollo y poder así emitir los Bonos de Desarrollo (BONDES). Su OBJETIVO principal fue la de dar a las instituciones crediticias instrumentos de captación a largo plazo que faciliten su planeación financiera, así como el adecuado cumplimiento de sus programas crediticios.*

Dentro de sus **CARACTERÍSTICAS** principales están:

Se emitirán en dos series: Una susceptible de ser adquirida por PF solo negociable entre PF y otra por PM negociable entre PM, Casas de Bolsa e Instituciones de Crédito.

Son valores de renta fija, con rendimiento igual al de aplicar un factor porcentual a la tasa de interés que resulte más alta de comparar la que ofrecen los CETES a 90 días con la de PAGARÉS bancarios con interés liquidable al vencimiento. Los intereses se pagarán trimestralmente.

Los bonos son instrumentos del Mercado de Capitales ya que su vigencia es de 3 años como mínimo, amortizables semestralmente, con un año de gracia.

Su colocación es similar a la de los CETES, los emisores los colocan a través de una subasta a la que solo asisten los postores de Casas De Bolsa y las Instituciones de Crédito quienes los comprarán en el mercado primario para colocarlos después en el mercado secundario entre los inversionistas.

Los compradores pueden ser PF y PM nacionales o extranjeras.

Los bonos bancarios de desarrollo se documentarán con un título múltiple que habrá de mantenerse en custodia en el Instituto para el Depósito de Valores.

Para la colocación de los bonos bancarios de desarrollo bancario entre el gran público inversionista, se ha facultado a las Casas de Bolsa para obtener créditos destinados a que éstas adquieran posiciones sobre los mismos en su colocación primaria mediante subastas o en el mercado secundario, estos créditos los recibirán las Casas de Bolsa de los Bancos emisores de los bonos.

Para efectos fiscales y legales este tipo de operaciones con bonos se considerarán llevados a cabo por BOLSA.

- **BONOS BANCARIOS PARA EL DESARROLLO INDUSTRIAL (BONDIS) CON RENDIMIENTO CAPITALIZABLE.** *NAFIN es quién emitió los BONDIS a 10 años como un instrumento idóneo para financiar los programas de desarrollo industrial del país.*

CARACTERÍSTICAS PRINCIPALES.

Para emitir este instrumento se buscaron las siguientes características:

- Encontrar un equilibrio entre el costo y el plazo de los recursos que captaría NAFIN y el rendimiento esperado de sus inversionistas en programas de desarrollo nacional.
- Que los títulos se redimieran a través de “valor presente” para poder ofrecer a los ahorradores un interés creciente similar al del flujo de recursos que se obtiene al financiar las inversiones.
- Que su rendimiento estuviera conectado al de los CETES a 28 días y al del BONDE a un año.

FUNCIONAMIENTO DE LOS BONDIS:

Es un instrumento de 130 cupones, pagaderos a 28 días, con tasa revisable cada 28 días. En cada uno de los 130 períodos que vence cada uno de los cupones y los aún vigentes capitalizan sus intereses al final de cada período, hasta la fecha en que son redimidos. De tal manera que el valor nominal es variable en cada período y se calcula como la sumatoria de los cupones y los aún vigentes capitalizan sus rendimientos al final de cada período hasta la fecha de redención.

La tasa de interés es igual al 100.5% de la tasa de CETES a 28 días y se aplica al valor nominal actualizado.

Adicionalmente se gana un premio al principio de cada año (cada 13 períodos) sobre el valor nominal actualizado, que es igual al promedio ponderado de las tasas de descuentos de los BONDES a un año, determina el rendimiento a obtener por la colocación de sus recursos a largo plazo. El premio correspondiente a los 13 períodos queda incluido dentro del descuento en la subasta.

Los BONDES pueden ser adquiridos por PF o PM, Sociedades de Inversionistas, Instituciones de Seguros y Fianzas, Almacenes de Depósito, Arrendadoras Financieras, Uniones de Crédito. Para PF los rendimientos están exentos de ISR.

➤ **BONOS BANCARIOS EMITIDOS POR BANCOS PRIVADOS**

La emisión de estos bonos sirve para financiar proyectos de inversión, existiendo dos clases:

BONOS BANCARIOS PARA LA VIVIENDA

BONOS BANCARIOS DE INFRAESTRUCTURA

Dentro de sus características principales están:

- Valor nominal de 100
- Los emiten bancos privados
- Poseen garantía total
- Pertenecen al mercado de capitales ya que son períodos de 11 años y 101 días y para los de vivienda son de 3 años con 24 días
- Son valores de renta fija aunque su rendimiento es variable por la forma en que se determina la tasa a pagar.
- Tienen buena liquidez sobre todo en mercado secundario.
- Están exentos de ISR el capital, y los intereses son acumulables para PM y para PF se les retiene el 20% del los primeros 12 puntos porcentuales.